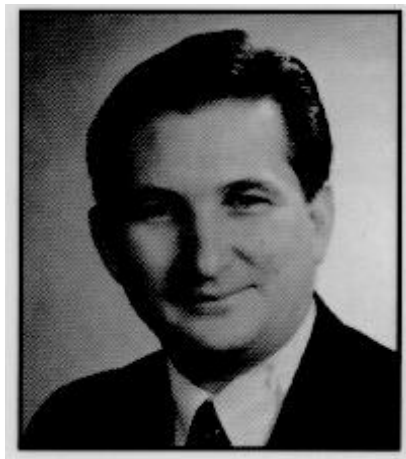


The
Disciplined Trader
Developing Winning Attitudes



Mark Douglas.

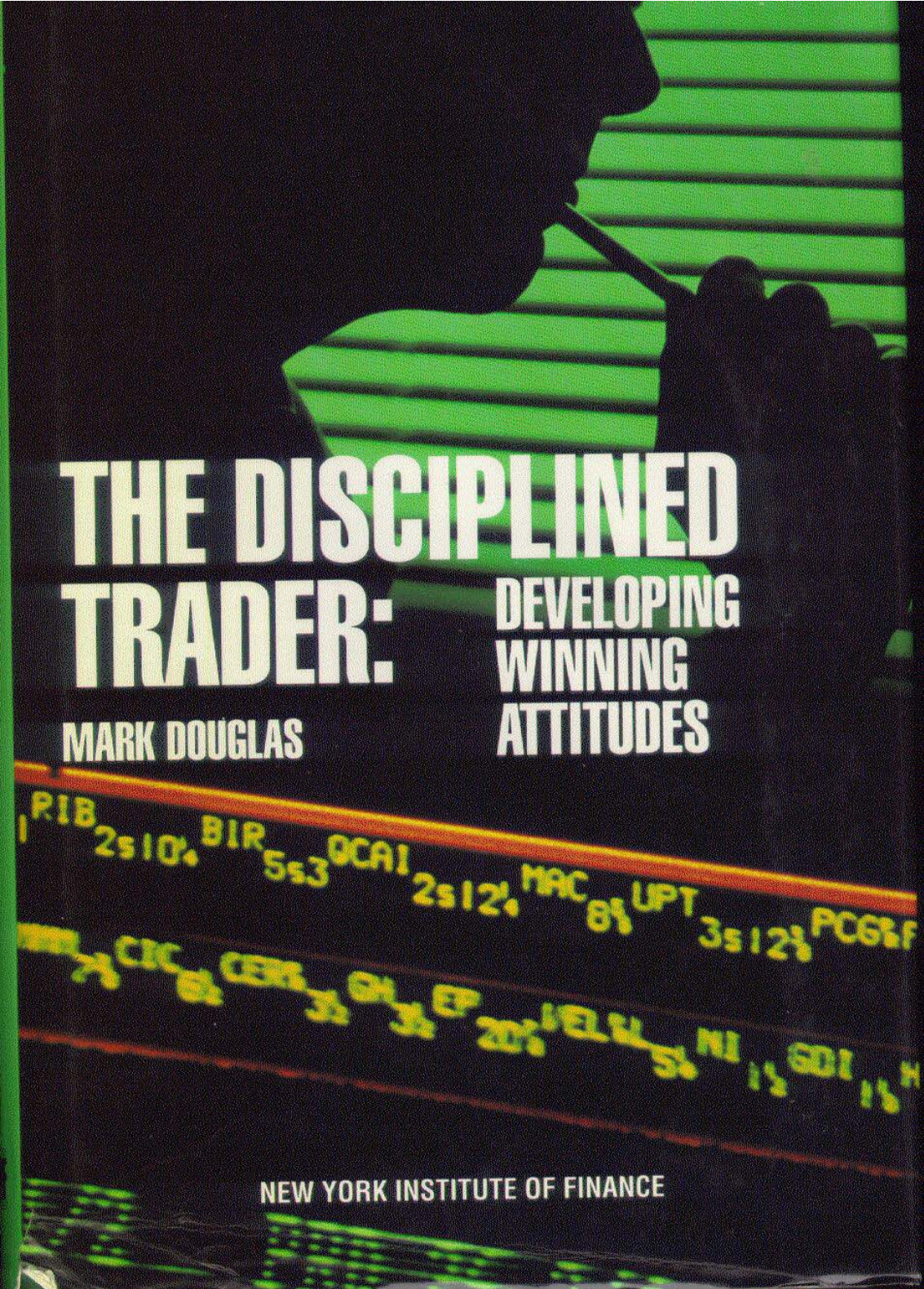
La Disciplina del Inversor.

Desarrollar la Actitud para Ganar.

La Disciplina es el Mejor Dividendo.

NEW YORK INSTITUTE OF FINANCE

Traducido de Ingles a Español.



THE DISCIPLINED TRADER:

MARK DOUGLAS

DEVELOPING
WINNING
ATTITUDES

NEW YORK INSTITUTE OF FINANCE

De una manera comprensiva y lógica. La marca Douglas le demuestra cómo examinar y limitar su comportamiento para negociar y como desarrollar la disciplina mental poseída por una minoría pequeña de los ganadores que hacen el dinero constantemente (semanal, mensual y anual). Algunas de las habilidades se enfocaron encendidas en el comerciante disciplinado incluyen: aprendiendo la dinámica positiva de alcanzar metas y reconocimiento del progreso necesitados, y habilidades como comerciante o inversionista (y cómo permanecer enterado de ellas en vez apenas del dinero del por-producto-adquirido).. . Adaptarse para responder al mercado fundamental y cambiar... identificar su "nivel de la comodidad del riesgo" y aprendiendo cómo ampliarlo... que actúa inmediatamente en oportunidades en el juego del mercado, dígase cuando esta bastante controlada su perspectiva del movimiento del mercado. Y mucho más.

Sobre la marca del autor Douglas

Es presidente de la dinámica del comportamiento de negocio en una organización de entrenamiento en Chicago. Antes era un corredor de materias acertado. Douglas ha dibujado de sus propias experiencias incluyendo costosos errores como buen observador para identificar y para desarrollar los métodos para superar los hábitos que son ineficaces. Sobre éstos más allá de varios años él ha conducido numerosos seminarios y los talleres para los inversionistas principales y las organizaciones de los corredores en las técnicas explicadas en el comerciante disciplinado.

Para más información sobre nuestros otros productos y servicios informativos, llame o escriba por favor: Instituto de Nueva York de publicar y de servicios informativos profesionales 2 Broadway Nueva York, N.Y. 10004 2121344-2900 Simon y Schuster de las finanzas. Inc.. Una Paramount Communications Company imprimió en los E.E.U.U..

Parte 1

Introduction

Desde que comencé a trabajar en esto libro en el verano de 1982 cada dimensión de negociar de los futuros ha estallado en crecimiento. Hay intercambios en nuevos contratos, servicios más consultivos y de noticias, una variedad de aumento de libros y de publicaciones, y siempre sistemas que negocian técnicas sofisticadas, la mayoría de todas las aplicaciones informáticas del th para hacerla fácil y seguir los mercados. Con este enorme crecimiento en servicios me relacionó para negociar, un hecho ineludible permanece: todavía hay un grupo muy pequeño de comerciantes sofisticados el 5% en quienes tome el porcentaje de beneficios más grande en los mercados haciendo bien. Sobre el otro resto el 90 por ciento son comerciantes o inversionistas perdedores netos. En futuros el negociar para cada dólar del beneficio ganado por un comerciante, tiene que ser un dólar equivalente perdido por otro comerciante. Si algunos están haciendo constantemente el dinero en una escala magnífica, entonces sus beneficios tienen que salir directamente de los bolsillos de mil de otros comerciantes que contribuyan muy fielmente a sus fracasos diarios. Algunos de estos comerciantes muy acertados son figuras públicas, pero la mayoría que salen de las áreas de Chicago o de Nueva York. Necesite menos decir lo que es esto, cada uno desea saber lo que hacen y como lo hacen.

Mi posición única en la comunidad financiera no me ha prohibido de hablar de los millares de oportunidades y de preguntar a comerciantes, de brokers, y de consejeros que negociaban desde 1979. No soy corredor o escritor de letras. Soy el cuadro superior de CompuTrac, compañía que prevé de análisis técnico a la acción y a los comerciantes de futuros. Mi posición siendo neutral, una que permite que la gente se abra y que hable con migo libremente. Comencé a negociar por mi propia cuenta en 1960 y era muy rápidamente enterado de los bloques psicológicos subyacentes a la buena gerencia en el negociar del dinero. Esta realización ha sido confirmada por todos que han aconsejado conmigo. Consecuentemente, me siento sinceramente que el éxito en negociar es el 80 por ciento psicológicos y el 20% por ciento su metodología, sea fundamental o técnico. Por ejemplo, usted puede tener un conocimiento mediocre de la información fundamental y técnica, y si usted está o tiene un control psicológico, usted puede hacer el dinero. Inversamente, usted puede tener un gran sistema, uno que usted ha probado y ha realizado bien por un período del tiempo largo, con todo si el control psicológico no está allí, usted será un perdedor. Un buen comerciante sabe por experiencia que durante un tiempo hay que prepararse psicológicamente.

Debe haber una diferencia entre estos dos grupos de comerciantes la minoría pequeña de ganadores y la mayoría extensa de los perdedores que desean saber lo que saben los ganadores. La diferencia es que los comerciantes que pueden hacer el dinero constantemente en un acercamiento semanal, mensual, y anual de la base que negocia de la perspectiva de un disciplina mental. Cuando están pedidos sus secretos del éxito, categóricamente indican que no alcanzaron a cualquier medida de consistencia en abundancia que acumulaba de negociar hasta que aprendieron la autodisciplina, o control emocional, y la capacidad de cambiar sus mentes al flujo con los mercados. Primero, deseo precisar que la autodisciplina, el control emocional, y el aprender puede cambiar su mente después de hacer un compromiso y sean toda las cuestiones psicológicas que no tienen nada que hacer con los servicios de noticias, los servicios consultivos, los nuevos intercambios, o trading técnico o fundamental sistema-automatizado o no. En segundo lugar, de mis experiencias, observaciones, e investigación que negociaban, he descubierto que todos comerciantes-ambos ganadores y perdedores me parecen compartir algunas experiencias muy comunes.

En el principio o en un cierto punto temprano en su carrera que negocia, todos los comerciantes experimentan la confusión, la frustración, la ansiedad, y el dolor de la falta de algo. Los pocos comerciantes que pasan de esta fase serán los que acumular dinero en abundancia, son los que se enfrentan y trabajan eventual a través de algunas cuestiones psicológica muy difíciles sobre lo que significa ser comerciante, y este proceso de la realización y para cambiar toman normalmente varios años para el mejor de él. Si la autodisciplina y el control emocional son las llaves al éxito, no son rasgos que nosotros llevamos necesariamente encima desde el día que nacimos. Al contrario, son características que adquirimos aprendiendo ciertas habilidades mentales. Adquirir estas habilidades mentales es a menudo el resultado de un proceso de aprendizaje de los errores cometidos en el pasado, y que puede ser muy costosos financieramente y generalmente de dolor y de sufrimientos emocionales. El problema más grande con un acercamiento del ensayo y del error en negociar es que la mayoría de la gente pierde todo su dinero antes de que ella consiga superar el proceso de aprender y controlar su disciplina. Y otros comerciantes que tienen bastante dinero lo guardar para nunca negociar hasta que se recuperan completamente de los efectos del trauma psicológico

que tienen infringido en sí mismos, y para aprender cómo negociar siempre con éxito sobre una base constante.

Estas enormes pérdidas de dinero y fracasos, deja solamente un número relativamente pequeño de supervivientes de la gente que lo hace. Todos los grandes comerciantes, más allá de y presentes, han encontrado muy difícil de explicar que es lo que hace él, cómo él lo hace, y más importante, la progresión de pasos que tomaron para conseguirlo y donde lo consiguieron. Muchos compartirían alegres con otros qué saben sobre el mercado y su comportamiento pero no necesariamente sobre su comportamiento como individuos. , sin embargo, advertirían a menudo a los que intentaron su sabiduría para entender que todo el conocimiento del mercado en el mundo no los hará a ninguno bueno hasta que aprendieron qué se pueden llamar autodisciplina y control emocional, sin necesariamente poder explicar cuáles eran. Por ejemplo, "corte sus pérdidas" es brevemente el gran consejo que se da a menudo como axioma de la sabiduría del que negocia. ¿Pero cómo usted explica a alguien los pasos necesarios para aprender cómo hacer eso? Especialmente cuando él está obrando recíprocamente con un ambiente que esta en el movimiento perpetuo y siempre le ofrecerá la posibilidad que el mercado puede volverse y recuperarse, si él está en una inversión perdiendo. Si usted toma en consideración que su dinero y autoestima son un juego y el mercado que se vuelve es siempre una posibilidad viable, sin importar cómo el telecontrol él puede ser, después usted puede ver cómo es difícil explicar porque él necesita "cortar sus pérdidas."

Es aún más difícil explicar cómo él puede hacerlo de una manera que satisfaga su maquillaje psicológico único. La manera más fácil de explicar cómo aplicar este tipo de sabiduría, sin realmente explicarlo para todos, es decir, "bien, si usted desea ser inversionista acertado, usted necesita aprender autodisciplina y control emocional." No creo que este tipo de consejo vago sea intencional, sin embargo, por principalmente dos razones. Primero, el control de la autodisciplina y emocional son los conceptos abstractos que no se explican ni se entienden fácilmente. Todos oímos o leemos muchas veces las palabras, pero preguntamos a cualquier persona que usted sepa definir cualquiera de estos conceptos, y le conseguiremos probablemente una mirada fija en blanco. En segundo lugar, los comerciantes o inversionistas acertados de hoy comenzaron fuera en su viaje sin mapas, los carteles indicadores, o las pautas o la ventaja de saber exactamente dónde tuvieron que terminar para arriba, de una perspectiva psicológica, para acumular su fortuna. Tuvieron que explorar el mundo que negociaba con los medios de uno mismo reflexionando, y del reajuste que era muy exigente y desperdiciador de tiempo. Uno podría tropezarse al menos con él que aprendía de cada error, de muchos pequeños errores, y de otros que devastaban financieramente su fortuna y emocionalmente. En un cierto punto realizaron probablemente algún cambio sobre sí mismos, habían cambiado porque la clase normal de actividad del mercado que tenían una vez les dio un impacto emocional muy negativo en ellos, como cólera, él puede enganchar inversiones o comercios con más pérdidas que ganancias. Pero la gerencia de dinero, y un análisis cuidadoso de los riesgos protegidos por los STOP realistas, guardarán a inversores o comerciantes fuera de apuros y asegurar en los movimientos "grandes", él se beneficiará. La gerencia de dinero se compone de dos elementos esenciales: entrenamiento psicológico de la gerencia y del riesgo. La gerencia de riesgo proviene de los factores psicológicos que son entendidos de verdad por el inversionista o comerciante y "en lugar" antes de que el riesgo incluso se considere. Advertiría especialmente a nuevos inversionistas o comerciantes y participantes del mercado que la lectura y pasivo analizar de sus

motivaciones sean ciertamente una necesidad, pero la prueba ácida viene con negociar activo bajo presión. Comience lentamente. Pregúntale a cada inversor o comerciante. ¿Qué lo ha motivado él? ¿A lo largo el comercio fue manejado? ¿Era acertado? ¿Por qué? ¿Usted perdió? ¿Por qué? Anote su gravamen y refiera a sus comentarios antes de hacer su inversión o comercio siguiente. En todos los seminarios importantes de CompuTrac intento hacer que un líder del taller se dirija a los asistentes en los aspectos psicológicos de negociar. El reaparece severo que mata de "su equidad" desaparece con sus beneficios no es el misterioso y ubicuo "ellos" nunca se han equivocado, "usted" es simple. Medea me dijo momentos antes que ella asesinó a sus niños, "sabe qué mal estoy y a punto de asesinarme, pero uno mismo es irracional es más fuerte que mi resolución." Si este sentimiento refleja su mente fijada cuando usted negocia, después el comerciante disciplinado es definitivamente el tipo de libro que usted debe leer. Y un placer de leer este libro. Mi propia educación me costó mucho a "la manera dura." ¡Puedo leerme en la página de que soy yo! La marca ha formado cuidadosamente este libro en un diálogo lógico comprensible. Usted lee como si esta en su lado y yo se lo estoy explicando como amigo al que conozco, y que usted gozará. Usted es afortunado porque usted ahora está tomando el tiempo, antes de que usted haya incurrido en una equivocación seria, yo esperaba aprender y estudiar sobre arte. Los inversionistas o comerciantes que toman una época para reflexionar sobre la práctica sobrevivirán y prosperarán posiblemente.

Prefacio.

El inversionista o comerciante disciplinado es una guía comprensiva a entender la psicología de la autodisciplina y de la transformación personal necesitadas para ser un inversor o comerciante acertado de acciones o de futuros. Este libro servirá como guía paso a paso para adaptarse con éxito a las características psicológicas inusuales del mundo en que negocia. Digo "adaptarse" porque la mayoría de la gente que se aventura en el ambiente que negocia no lo reconoce, siendo sumamente diferente del ambiente cultural que le metieron, en el cual piensa que la bolsa va para arriba y no baja. No reconocer estas diferencias, no tendríamos ninguna manera de saber que muchas de las creencias que adquirieron para permitirles funcionar con eficacia en sociedad actuarán como barreras psicológicas en el ambiente que negocia, haciendo su éxito como comerciantes sea extremadamente difícil de alcanzar. Conseguir el nivel del éxito que desean los comerciantes les requerirá hacer por lo menos alguno, si no muchos, cambios en las maneras que perciben la acción del mercado.

De semejante y de otros ambientes sociales, que se negocia en la arena tienen muchos gráficos que requiere un grado muy alto de autodomínio y una misma confianza del comerciante que se prepone funcionar con éxito dentro de ella. Sin embargo, muchos de nosotros tenemos carencia de autodomínio porque como niños aprendimos para funcionar en un ambiente estructurado donde nuestro comportamiento fue controlado por alguien de gran alcance que propósito manipular nuestro comportamiento para conformarse con las expectativas de la sociedad. Así, las fuerzas externas nos fuerzan a comportarnos de ciertas maneras a través de un sistema de recompensas y de castigos. Como recompensa, nos darían la libertad para expresarse de una cierta manera deseada. Como castigo, cualquiera nos prevendrían de conseguir lo que deseamos, causando hay dolor emocional, o nos infligieron con varias formas de castigo corporal, causando dolor físico. Consecuentemente, la única forma de control del comportamiento que aprendimos típicamente para nosotros mismos fuimos basados en la amenaza de dolor

emocional o físico. Y puesto que nos forzaron abandonar nuestra energía personal la gente, desarrollamos naturalmente muchos de nuestros recursos tradicionales para el éxito a (las maneras particulares de las cuales aprendimos a conseguir lo que deseamos) del mismo marco mental.

Por consiguiente, aprendimos que eso de adquirir energía de manipular y cambios de la fuerza sobre cosas afuera de nosotros era la única manera de conseguir lo que deseamos. Una cosa que usted aprenderá pues un comerciante es que los recursos mentales que usted utiliza para conseguir lo que usted desea en su vida diaria no trabajara en el ambiente de negociar o invertir. La energía y el control que son necesarios para manipular los mercados y que (hagan lo que usted quisiera que hicieran) están más allá de todos, es solamente para un puñado de individuos. Y los apremios externos que existen en sociedad para controlar su comportamiento no existen en el ambiente del mercado. Los mercados no tienen absolutamente ninguna energía o control sobre usted, ninguna expectativa de su comportamiento, y ningún respeto para su bienestar. Si, usted no puede controlar un hecho o manipular sobre los mercados, y los mercados no tienen absolutamente ninguna energía o control sobre usted, después la responsabilidad de lo que usted percibe y de su comportamiento que resulta reside solamente en usted. La única cosa que usted puede controlar es a usted mismo. Como inversor o comerciante, usted tiene la energía de darse el dinero o de dar su dinero a otros comerciantes. Y las maneras de las cuales usted elige hacer esto serán determinadas por un número de factores psicológicos que tengan poco o nada que ver con los mercados. Y esto estará hasta que usted adquiere algunas nuevas habilidades y también aprenda cómo adaptarse a las condiciones del juego mientras que existen en el ambiente del mercado. Para funcionar con éxito en este ambiente usted necesitará aprender cómo controlarse de las maneras que pueden ser totalmente extrañas a usted.

Usted también tendrá que aprender cómo concederse la libertad mental para cambiar su perspectiva para tomar posibilidades alternativas para conseguir lo que usted desea en la arena que negocia, sin importar sus expectativas de cómo usted va a conseguirla. Hay solamente algunos comerciantes que han venido a la realización que solo ellos son totalmente responsables del resultado de sus acciones. Incluso menos son los que han aceptado las implicaciones psicológicas de esa realización y saben que hacer sobre él. Hacen raramente a cualquiera de nosotros al crecer para arriba, y que se aprende cómo funcionar en una arena que permita la libertad completa de la expresión creativa, sin la estructura externa para restringirla de cualquier manera. En el entrenamiento para que negocie usted, usted tendrá que hacer sus propias reglas y después tener una disciplina para seguir con ellas. El problema es el fluido del movimiento del precio que es siempre un movimiento absolutamente fortísimo, de acontecimientos altamente estructurados que la mayoría de nosotros no estamos acostumbrados a ello. En el ambiente del mercado, las decisiones que le enfrentan a usted están sin fin como los movimientos del precio que usted se prepone aprovechar. Usted apenas no tiene que decidir participar, usted también tiene que decidir cuando entrar, cuanto tiempo permanecer adentro, y si baja en qué condiciones va a salir. No hay principio, céntrico, o extremo-solamente para qué usted crea en su propia mente. Además de las implicaciones psicológicas negativas de la compañía estas decisiones, usted deben estar enterado, que incluso si usted hace el compromiso financiera mínima de un contrato por comercio (como en el mercado a plazo), hay un potencial ilimitado para el beneficio tan bien como un potencial ilimitado para la pérdida. De una perspectiva psicológica, esto significa que cada comercio tiene la posibilidad de satisfacer sus sueños más salvajes de la independencia financiera, y

simultáneamente las acepta usted con el riesgo de perder todo el dinero que usted posee. Las marcas del movimiento del precio contrario que cambian extremadamente fácil para que usted no haga caso del riesgo y se sienta en la creencia de que usted no tienen que seguir sus propias reglas esta vez. Aquí está un ambiente que ofrece la libertad completa de expresión combinada con posibilidades ilimitadas y riesgo ilimitado. Si usted coloca en él a un participante que es olvidadizo a estas condiciones psicológicas, o (uno quién funciona desde un marco mental orientado hacia la estructura, apremios, y expectativas externos), después lo que usted tiene es un fórmula para el desastre emocional y financiero. Este panorama severo explica ciertamente porqué tan pocos personas hacen dinero como inversionistas o comerciantes. Realmente, casi todos los que tienen la tensión, la ansiedad, y el miedo, no pueden invertir igual a corto o a largo. Deben haber ganado una cierta medida de confianza en sí mismos de responder apropiadamente a todas las condiciones de mercado posibles porque hay una correlación directa entre el nivel de una persona de la confianza y las emociones negativas mencionadas. La confianza y el miedo son los estados de la mente que son similares en la naturaleza, sólo es separado por grado.

Mientras que el nivel de una persona la confianza aumenta, o su grado de confusión, y de ansiedad, y de miedo se disipa proporcionalmente. Esta confianza se desarrollaría naturalmente como gente aprendida para confiarse en hacer cualquier cosa necesaria que se hará sin excitación. Como resultado de esta clase de uno mismo en su confianza, de ella sale la necesidad de no estar para siempre en la bolsa a largo, y de temer ese comportamiento aparentemente imprevisible y errático de los mercados. Sin embargo, el punto principal que estoy haciendo aquí es que el proceso del cambio que ocurrió estaba en el ambiente mental y el maquillaje psicológico de cada inversor o comerciante individual; los mercados no cambiaron, las herramientas que fueron utilizadas no cambiaron, los comerciantes si que lo hicieron. Ahora, cuando los comerciantes pasan por una transición de entrenamiento personal, y aprenden una nueva habilidad sobre una base del ensayo-y-error, es inverosímil que guardarían un expediente detallado de los pasos a ese proceso de aprendizaje, especialmente si ese proceso fue caracterizado por el dolor, la ansiedad, y la frustración. Obviamente, alguien no sabe exactamente como adquirió las habilidades que ahora tienen, después, naturalmente, sería extremadamente difícil que expliquen a algún otro cómo las consiguieron. Además, cuando viene a negociar, una vez que alguien esté haciendo la clase de dinero que él había soñado siempre, no hay mucho incentivo para pasar el tiempo y la energía necesaria y analizar estas habilidades abstractas en un proceso de aprendizaje eficaz de el cual otras puedan derivar una cierta ventaja.

Desarrollar los programas educativos para explicar cómo sentir bien a un comerciante acertado requiere un sistema totalmente diverso de habilidades de las habilidades necesarias para ser comerciante. Como será explicado en un momento, el proceso de aprendizaje y la clase de transformación personal que era necesario para permitirme escribir este libro de disciplina diferente de la clase del proceso de aprendizaje experimentado como comerciante para realizar, porqué un libro tiene gusto, y esto lo necesitaba que fuera escrito. Mi proceso de aprendizaje fue uno elegido y el otro era forzado. Qué significo para el forzado, tuve que perder mi casa, mi coche, y prácticamente todo que poseí para aprender algunas de las maneras de las cuales necesité para cambiar mi perspectiva para funcionar y negociar en el ambiente con eficacia. Perder todas mis posesiones era una experiencia que la vida se alteraba completamente, una experiencia que me enseñó mucho sobre la naturaleza del miedo y

de los efectos debilitantes que tiene en la capacidad de una persona de negociar con eficacia. La clase de penetración que gané como resultado de esta experiencia es el tipo de proceso de aprendizaje llamado un conocimiento forzado. Aquí es donde la naturaleza y las características del ambiente que yo funcionaba adentro eran muy diferentes de lo que yo creí que eran. Lo primero fuera la ignorancia, y porque, puse para arriba todas las defensas mentales para bloquear mi percepción de cierta información. Y meforcé en los mercados eventuales para reconocer muchas cosas que no consideraría de otra manera. Cuando todos los símbolos externos que representaron una parte importante de mi identidad fueron desechados, no tenía ninguna otra opción y fui forzado para percibir otras cosas nuevas de diversas maneras. Estos acontecimientos ocurrieron en marcha en 1982. Cuando, era ejecutivo de cuentas con Merrill Lynch las materias en su tablero de Chicago de la oficina del comercio. Menos que un año antes, en junio de de 1981, me moví desde los suburbios de Detroit en donde gozaba, por lo menos financieramente, de una carrera muy acertada en característica comercial y de seguros de la muerte. Dejé Michigan y éxito al movimiento a Chicago para ser comerciante. Fui a trabajar para Merrill Lynch porque no tenía bastante dinero para comprar un asiento en el tablero del comercio o del intercambio mercantil de Chicago y no sabía que usted podría arrendar asiento en aquella época. Tenía un apartamento costoso en la costa del oro de Chicago y de un Porsche; Mantenía una casa en un suburbio afluente de Detroit en el cual mi novia y sus dos hijas vivían; y era que conducía o que volaba hacia adelante y hacia atrás entre las dos ciudades casi cada fin de semana para visitarlas. Estaba bajo presión financiera extrema de tener éxito porque mis gastos de la forma de vida estaban lejanos y ausentes en el exceso de lo que podría producir. A menos que hiciera algo grande como comerciante, sería muy duro reconciliar algunas de las decisiones que hice para ponerme en esa buena situación. Para el momento en que me trasladara a Chicago había estado negociando ya por más de dos años. Dos veces, antes de mover, perdí todo mi capital que negociaba. Por supuesto, ahorraría rápidamente para arriba y comenzaría otra vez. Mis breves períodos de éxito y pocos comercios que ganaba eran bastantes para justificar el intentar de continuar. Una vez estuve muy cerca de la fabricación sobre un cuarto de millón de dólares en un comercio, pero yo lo saque un momentos antes de la grande subida, procure en negociar subestiman totalmente la dificultad y consecuencia sobrestimar su capacidad de satisfacer sus expectativas de inflados. Por lo tanto, la mayoría, si no todos, la gente que negocia se infligen un cierto grado de daño psicológico sobre sí mismos. Estoy definiendo "daño psicológico" como cualquier marco mental que tenga potencial para generar miedo. Tema los resultados de cualquier creencia sobre condiciones ambientales que tenga el potencial de causar dolor físico o emocional tal como tensión, ansiedad, confusión, decepción, o traición.

Las condiciones dolorosas emocionales son básicamente el resultado de expectativas incumplidas. Las expectativas incumplidas crean un conflicto entre la creencia de una persona sobre la manera que las cosas deben ser, y las condiciones ambientales reales que no emparejan esa creencia. Este conflicto se expresa con nuestras emociones en la forma de dolor en la cual etiquetamos generalmente como tensión, ansiedad, confusión, y otras. La gente parece evitar el dolor por instinto acumulando defensas mentales contra la intrusión de la información sobre el medio ambiental que confirmaría la existencia de cualquier conflicto. Estas defensas consisten en las negaciones, racionalizaciones, y justificación de todo lo cuáles darán lugar a la distorsión perceptiva. La "distorsión perceptiva" ocurre cuando nuestro sistema mental automático tuerce la información sobre el medio ambiental formado, y excepto cierta información a

compensar selectivamente para el conflicto lo que esperamos y lo que nos está ofreciendo el ambiente. Esto será hecho de una manera tal que creamos que una realidad compartida existe entre nosotros mismos y el ambiente exterior, así evitando cualquier dolor. Estoy definiendo una "realidad compartida" como correspondencia entre su creencia sobre el ambiente y las condiciones ambientales reales que existan. Si usted está torciendo la información del mercado, usted no está compartiendo una realidad con los mercados, y usted también se está complaciendo en una ilusión, hasta el punto de que usted oculta la posibilidad de un inmenso desastre. A este punto, usted se estaría instalando para qué se podría llamar un "conocimiento forzado." Obviamente, si los mercados están haciendo algo con excepción de lo que usted no se está prohibiendo y percibe (porque algunos, si no la mayoría, de la información que los mercados tienen que ofrecer no validará lo que usted desea o espera), entonces algo tienen que dar. Estas distorsiones continuarán hasta que hay tal disparidad entre su misterio adquirido y el mercado que está en conflicto la información con las defensas mentales (ilusiones) analizan. Esto crea generalmente un estado del choque, donde usted puede preguntarse cómo las cosas podrían conseguir ser tan malas tan rápidamente. En tal situación, las poderes del mercado y usted para enfrentar sus ilusiones de una realidad compartida, creando un conocimiento forzado doloroso. En un cierto punto en su carrera de inversionista usted necesitará entender cómo todos nosotros, debido a nuestra educación común, y debido a los acontecimientos del mercado del control con nuestra opinión de lo que pensamos sucederá después y después se aferrarán rígido a estas expectativas. Aquí es donde usted necesita aprender cómo ganar la clase de flexibilidad mental que permita que usted cambie su perspectiva para estar enterado de otras alternativas y posibilidades. Usted no puede poder controlar los mercados, sino que usted puede controlar su opinión y no la de ellos para alcanzar un grado más alto de objetividad, dando por resultado un grado más alto de la realidad compartida con los mercados. Tan doloroso como estos conocimientos forzados pueden ser la atracción a las oportunidades que los mercados tienen que ofrecer. Sin embargo, el efecto psicológico acumulativo sobre usted será muy negativo. Si usted ha sufrido con varios conocimientos forzados, su opinión de la actividad del mercado se convertirá en eventual cargada pesadamente hacia evitar el dolor en vez de la oportunidad que busca. Su miedo del dinero perdido, siendo incorrecto, o perdiendo una oportunidad se convertirá en su motivación primaria a actuar o a no actuar. Ahora, hay varios problemas importantes que resultan cuando el miedo se convierte en una motivación para hacer o para no hacer algo.

Primero, limitará su gama de oportunidades percibidas enangostando su foco de atención, guardándola en el objeto de su miedo. Esto significa que fuera de toda la información de mercado disponible, usted percibirá solamente la información que, en efecto, validará lo que usted y la mayoría teme. Su miedo sistemático excluirá su información de mercado del conocimiento que indicaría la existencia de otras alternativas y oportunidades. Pues usted comienza a entender la relación negativa entre el miedo y la opinión, usted puede ser que sea sorprendido al aprender eso en sus tentativas de evitar las pérdidas, usted las cree realmente. El miedo también limitará su gama de respuestas a cualquier situación dada. Muchos comerciantes sufren considerablemente cuando saben exactamente lo que tienen que hacer pero, cuando llega el momento de ejecutarlo se encuentran inmovilizados totalmente. Antes de que cualquier persona pueda llegar a ser acertado en un ambiente con el carácter no estructurado del ambiente que negocia, uno necesita desarrollar un sentido supremo de la confianza en sí mismo. Para definir la confianza en sí mismo como ausencia del

miedo y de la confianza en uno mismo: hay que hacerlo en el momento que necesita ser hecha, y entonces hacerlo sin la vacilación. Cualquier vacilación creará solamente en uno mismo duda. A cualquier grado de uno mismo esa duda existe como estado de la mente, a ese mismo grado que usted sentirá miedo, a la ansiedad, y a la confusión. Las experiencias negativas que resultan de negociar en un estado del miedo, de la ansiedad, y de la confusión, crearán o agregarán a una creencia ya existente de la insuficiencia. Sin importar cómo es de duro nosotros podemos intentar ocultar a otros qué se está encendiendo, no podemos ocultar obviamente nuestros resultados de nosotros mismos. Si el comportamiento de mercado se parece a nuestra teoría, es porque su propio comportamiento es misterioso y inimaginable. Usted no puede realmente determinar cuál es lo probable que el mercado hará después, cuando incluso usted no sabe lo que usted hará después, sin importar lo que usted puede percibir o desear.

Los pocos comerciantes acertados que en una cierta manera han superado estos obstáculos psicológicos han sido abundantes con su línea de gemas de la sabiduría que negociaban: "aprenda a tomar una pérdida," "van con el flujo," "la tendencia es su amiga o su enemiga," "corte sus pérdidas y deje correr sus beneficios," "para saber conocer a los mercados primero tiene usted que conocerse a si mismo". El comerciante disciplinado explora, analiza, y después organiza completamente los componentes psicológicos, de este consejo en un proceso de aprendizaje paso a paso, un proceso que los toma usted a través de varias etapas necesarias para orientarse con éxito al ambiente que negocia. Este libro explicará a usted qué habilidades que son necesarias, y porqué usted necesita entenderlas, y las más importantes, cómo ir para aprenderlas. Este libro se organiza en cuatro secciones. La primera consiste en los primeros dos capítulos y servicios como introducción. El segundo consiste en los capítulos 3 a 8 y define los problemas o los desafíos de sentir bien a un comerciante acertado. La tercera sección consiste en que le den la penetración básica que usted necesitará para identificar y qué tiene que ser cambiado en su ambiente mental, y qué usted puede hacer para cambiarlo. La cuarta sección consiste en los capítulos 15 y 16 que junten todo en un marco unificado para desarrollar habilidades para negociar específicas. Usted aprenderá cómo observar la acción del mercado desde una perspectiva objetiva, se determina dónde usted necesita limitarse, y establece los pasos que usted necesitará tomar para ampliar esas limitaciones de una manera productiva y psicológicamente sana.

Reconocimientos.

La gente es probablemente quien ha querido que escriba un libro, y es una tarea muy difícil, la tarea requiere a menudo la ayuda de un número de gente en la vida del autor. Hay un número de gente que deseo reconocer como siendo instrumental en ayudarme a hacer este libro una realidad incluyendo mis padres, Juan y Helen Yosin; mis hermanos y hermana-Craig, decano, y Sandy Yosin-para todo su amor y ayuda; Alfilerillo Johnson, mi socio en dinámica del comportamiento que negocia, por toda su paciencia y amabilidad; Jim Sutton, Bonnie Marlowe, Jake Bernstein, Elizabeth McKinsey, Michael Headley, Steve Sukenik, y Gato Carl para ayudarme consiguen comenzados; todos los comerciantes a que he trabajado durante los seis años pasados, especialmente Jim Griswold, Stahlnecker jerry, Gato Brassuel, Steve Bianucci, Mike Gamble, y Pettet por su amistad y ayuda; Pizarrero de Tim para darme la oportunidad de expresarme como un locutor y escritor; Molinero rico para su ayuda y ser un buen amigo; Lori y Nikki

Marlowe por la felicidad que trajeron a mi vida; y sobretodo, mi amigo y autor Kurt Leland el compañero para todo él me ha enseñado y demostrarme la manera.

Movimiento.

Esto me devastó, pero también me enganché totalmente en negociar y me determiné aún más de ser acertado. De esa experiencia decidía comprar todos los libros que podría conseguir y atender a todos los seminarios. Algo indicado en virtualmente todos los libros que leía que eran muy difíciles de aprender cómo negociar o sostener cualquier éxito si uno está bajo presión financiera significaba mucho, no espere hacerme un comerciante acertado. Si usted ha limitado el capital que negociaba o si usted está negociando con el dinero usted no puede permitirse perderlo. Yo violaba obviamente ambas reglas porque tenía capital que negociaba muy pequeño concerniente a mi forma de vida que no podría producir, y absolutamente no podía perder. También tenía muchos de la otra evidencia que las probabilidades no estaban exactamente en mi favor.

Vine a Chicago porque creí que así podría encontrar y estar cerca de la acción y satisfacer a la gente que sabía negociar, yo podría entonces aprender de ella. Estaba adentro para despertar muy grosero. Estaba en Merrill Lynch para las materias, su segunda oficina más grande de la materia, con 38 ejecutivos de cuenta. Al principio me dieron una sacudida eléctrica y descubrí que solamente uno de los ejecutivos de cuenta tenía cualquier experiencia el negociar de su propio dinero. Entonces me dieron otra sacudida eléctrica más a fondo para aprender que ningunos de estos ejecutivos de cuenta tenían cualquier cliente que hiciera cualquier dinero. El hecho, es que el cliente típico perdía su pasta original dentro de un promedio de cuatro meses, y vino mi decepción importante siguiente cuando comencé a satisfacer y a hacer a amigos con tantos comerciantes de piso como era posible, creyendo que los individuos de arriba en las otras oficinas no saben hacer el dinero, los comerciantes de piso ciertamente. Una vez más encontré las mismas condiciones que existieron para arriba en las otras oficinas. Con excepción de un puñado de los comerciantes de piso que tenían una reputación y eran místicos de los cuales cada uno parecía estar en temor, no podía encontrar a una persona que hacía el dinero constantemente, que no era confuso o no sabía lo que él deseaba hacer y después lo hacía, sin primero tener que pedir a cada uno alrededor de él la confirmación que él hacía la cosa derecha y bien. No estoy implicando que no satisfice a comerciantes que en un cierto punto en el día no habían hecho el dinero. Apenas no podrían guardarlo. Conocía a muchos comerciantes que podrían hacer \$2.000 o \$3.000 los primeros pares de horas si negociaban. Pero lo perderían siempre, más y más, en un rato corto luego. Todos parecían sufrir de los mismos clases de problemas y de errores que nadie realmente reconoció como problemas.

La naturaleza de los mercados hizo fácil no tener que Enfrentar cualquier cosa que se pudo percibir de otra manera como problema porque el comercio siguiente tenía siempre la posibilidad de hacer que todo otro en su vida que parece inaplicable. ¿Por qué ocúpese de cualquier cosa si el comercio siguiente puede hacerle rico? Este tipo de cosas afectaron a todos los comerciantes que conocía, incluyendo me yo, los "grandes-negocios" con otra mentalidad. Es el hecho, que mi grande-negocio la mentalidad era tan penetrante que rechazaría tomar beneficios de \$500 o \$750 en muchos comercios incluso cuando sabía que allí debía ser hecho. Esto puede sonar absurdo, pero no tomaría beneficios de tales cantidades pequeñas, porque, en aquella época, se sentía como si el mercado me insultara ofreciendo tales sumas míseras comparadas a lo que

necesitaba. Mientras que mis problemas financieros crecieron, hizo mi desesperación. Y con cualquier cosa no me conforté ciertamente que vi, encenderse alrededor de mí. Pero todavía me aferré a la creencia que podría negociar fuera de estas dificultades. Eso es hasta marzo de 1982; para entonces todo encima. Ocho meses después de trasladarme a Chicago para perseguir mis sueños de la independencia financiera, no tenía nada a la izquierda excepto mi trabajo, el apartamento, ropas, una televisión, y una cama. Prácticamente durante la noche, casi todos los símbolos que validaron mi identidad fueron perdidos. Qué significado una parte grande de mi concepto de sí mismo fue compuesto de mis posesiones como mi casa, mi coche, y especialmente mi crédito. El crédito sin defectos que mantenía era algo que había sido siempre orgulloso. Ahora yo sin cualesquiera de estas cosas. Como he precisado ya, no es como si no había habido un montón de evidencias para sugerir la posibilidad de este suceso, porque había habido. Pero había una parte de mí que no permitiría una confrontación directa con esta evidencia o las implicaciones. Era demasiado fácil y justo hacer las excusas para todas las cosas que se encendían alrededor de mí que no agregé arriba. El rechazo a enfrentar o considerar las implicaciones de toda la información de conflicto, y creó que la tensión era mucha. Y para componer la situación, tenía este miedo intenso que perdería todo. Pero otra vez, hice todo lo posible por ocultar este miedo y ponerlo en alguna parte en mi mente donde no podría sentirlo. Todavía, debe haber habido una parte de mí que detectó mi caída inminente. ¿Por qué habría estado así que consumido con miedo? ¿Pero cómo podría hacer frente a cualquiera de esto cuando no tenía ninguna manera de reconciliar el desequilibrio de perder todas estas cosas crearía? Qué significado el desequilibrio entre lo que creí sobre mi y las cosas que validaron esta creencia. ¿Quién sería yo después de que todas estas cosas fueran perdidas?

¿?Esto no me llevó mucho para descubrir como mi condición financiera se deterioró a los niveles críticos, mis defensas mentales también comenzaron a analizar. Acepté eventual la inhabilitación de hacer lo que creí era el último acto de la pérdida y me archivé para la bancarrota. Había muchas cosas con el resultado de las cuales cambió adentro de mí, era la experiencia. Y como cualquier otro forzado a ocuparse de las importantes cosas en su vida, aprendí mucho sobre mí. La primera cosa que me sucedió, y que me sorprendía, era absolutamente la tensión. Me superaron realmente con un gran sentido de la relevación con anticipar, de temer, o de intentar tan desesperadamente defenderme. Vivía con mi miedo peor y encontrado realmente no había situación sobre la cual podría ocuparme. No estaba como era en realidad, como me imaginaba sería. Seguía siendo y estando vivo y sano, podía pensar y función, y comencé a apreciar mi capacidad de pensar como mi activo más grande. Este sentido del aprecio comenzó a crecer en un nivel más profundo de estatus sobre la naturaleza básica de mi identidad. Para la mayoría creció para arriba en la creencia de que me consintieron más que las cosas que poseí. Cuanto más posesiones poseí, más de una persona me hizo. Qué lo que comencé a realizar era más que las cosas que había acumulado.

Cuando la fachada fue quitada lejos, permitió que detectara esta dimensión más profunda de la cual, hasta este punto, tenía solamente sospechar más leve. Estos nuevos conocimientos, en vuelta, me ayudaron a entender cómo siendo incorrecto y perdiendo algo dinero de cualquier manera me disminuye como persona. Comenzaba a aprender que había cierta libertad en concederse el permiso de ser incorrecto y no había quizá cosa tal como una pérdida, a menos que algo positivo y útil no se aprenda de la experiencia. Sin embargo, no relacioné estas experiencias personales porque ellas era particularmente inusuales, a excepción de uno, un compañero. Cada uno de los muchos

comerciantes que están allí pierden todo lo que poseen, y aunque algunos de ellos vendrán a la misma clase de mesas enterados sobre sí mismos, no podrían necesariamente hacerlo como comerciante, en vista de los requisitos financieros. Yo, no estaba también en la posición ganancial hasta esperar en negociar, a menos que ése yo todavía estaría en mi trabajo en Merrill Lynch. Un hecho, era que mi negocio era como de costumbre, como si nada he tenido, todo lo que sucedido para mí no fue ciertamente alrededor anunciado a mis clientes o a cualquier persona en la oficina para la cual acababa de archivar bancarrota. Mi trabajo como ejecutivo de cuentas era uno de las pocas cosas que había dejado, y hasta me fue tratado, él dependió de mí que era buen comerciante. Ésta es la una diferencia dominante para mí eso conduce en última instancia a la creación de este libro. Era bastante afortunado de poder guardar para negociar (aunque no con mi propio dinero) mientras que estos cambios psicológicos importantes tenían que ocurrir, poniéndome en una posición única para examinar y para estudiar las varias maneras de las cuales la condición de mi ambiente psicológico interno afectó lo que experimenté en el ambiente físico externo. Esta relación entre interno y externo no es siempre aparente pero en esta situación era ineludible. Aprendí que los mercados ofrecen a comerciante una oportunidad de beneficiarse del movimiento del precio, y estas oportunidades están básicamente en el movimiento perpetuo. Es un ambiente donde el individuo tiene la libertad para crear sus propios resultados, sin obstáculo por muchos de los apremios que existen en la vida social diaria. Estas oportunidades nunca se terminan y hacen del mercado un espejo perfecto de la actitud del comerciante. Qué el comerciante ve ese movimiento y lo que él puede hacer sobre él y que los mercados no tengan ningún control. Todas las opciones y toda la energía de dar vuelta a estas opciones en experiencia residen en la mente de cada comerciante. Por ejemplo, si percibí el mercado como amenaza, asustado de lo que puede quitarme porque las condiciones exteriores me amenazaban realmente de una cierta manera.

Llegó a ser muy evidente a mí que mi miedo era un resultado de mi inhabilidad de anticipar acontecimientos o actos de una manera que sirvió lo más apropiadamente posible a mis mejores intereses. Era solamente la carencia de la confianza que tenía en mí para hacer necesario que se hará de las cuales estaba realmente asustado. Además, descubrí que era mi marco mental estructural para evitar pérdidas a toda costa y en mis tentativas desesperadas, lo que hacia que creara realmente las perdidas. Usted puede pensar de esta manera: ningunos de nosotros tenemos la capacidad mental de estar enterados de todo que entra encendido en el ambiente inmediatamente. La información sobre el medio ambiental enfocamos nuestra atención encendidos, fuera de todo lo que exista, seremos la información que tiene la mayoría de importancia para nosotros. Como asignamos más y más de nuestra atención a ciertas clases de información, debido a su importancia, estamos en el mismo tiempo sistemáticamente excepto otros tipos de información de nuestro conocimiento. Creé mis pérdidas en vez de evitarlas simplemente porque intentaba evitarlas.

En vez positivamente de ser centrado en la información de mercado que indicaría el potencial para la oportunidad, fui referido más a la información valida lo que temí en la mayoría. Consecuentemente, la información de mercado mucha que pertenecía a otras posibilidades y oportunidades que existieron en cualquier momento dado se escapó totalmente a mi atención, pasándome cerca delante mis narices. La única manera que habría podido percibir estas oportunidades (con excepción de que las vi después de que pasaron) yo no tenia que haber dejado de prestar atención a lo que sucedía en el

mercado ". No tenía ninguna manera de saber lo que pasaba estaba cabreado, hasta mi creencia sobre la significación de cambiar las pérdidas, quería recuperar las perdidas, y era mal comienzo. Una vez que ocurriera este cambio en perspectiva, comencé a notar las características del comportamiento del mercado y de las relaciones entre esas características que eran de una u otra manera totalmente un olvidadizo. En un cierto punto, realicé que porque había perdido ya todo, realmente no tenía cualquier cosa que temer, y, consecuentemente, inadvertido aprendí una de las lecciones más importantes, para hacerme un comerciante acertado: cómo "acepte" una pérdida sin ninguna consecuencia negativa. Ninguna culpabilidad, cólera, vergüenza, o pudor. Como mi miedo de perder disipado, que era lo que veía, y experimentaba un mercado distinto porque era diferente la forma de actuar. Era como si alguien me hubiera quitado las anteojeras, o que no habían existido mis ojos. Encima yo!!, hasta entonces!!, en mi negociar había sido afectado siempre por mis miedos. No tenía la noción más leve de como debería negociar sin miedo, o hacer eso de vender con perdidas, y si era incluso una posibilidad en el futuro y la menos de todas, eso que era, que he hecho!!, esto es necesario para ser acertado?. Qué también llegó a ser muy evidente para mí que era el grado a el cual todos mis miedos me habían bloqueado con eficacia de entender porqué era tan absolutamente necesario tener algunas reglas claramente definidas de la gerencia al invertir negociar y de dinero que deben ser seguidas. Comenzaba todo a tener sentido.

Al seguir mis reglas me confiaba más. Me confiaría más si podría centrarse más mi atención en relaciones útiles en el comportamiento del mercado para aprender las nuevas cosas sobre el mercado que me ayudarían ha hacerme un inversor o comerciante mejor. Podría calibrar los eventuales efectos de lo positivo que estas nuevas actitudes tenían en mi capacidad de cambiar de puesto en mi perspectiva, y de fluir con los mercados. Cuanto menos cuidé mi alrededor si era o no era incorrecto, más claras las cosas se convirtieron, haciéndolo mucho más fácil al moverme dentro y fuera de las posiciones, cortando mis pérdidas brevemente para hacerme mentalmente disponible para tomar la oportunidad de ganancia siguiente. Antes de junio de 1982 comenzaba a hacer el dinero constante para mis clientes que confiaron en mí para sus inversiones. Ellos no tenia mucho dinero, eran los estándares de la mayoría de comerciantes, pero se estabilizan. Tenía días que ganaban que daban la vuelta en semanas y meses lo que ganaban. Entonces alguna vez tuve el pensamiento de agosto de 1982 de escribir un libro o por lo menos de hacer un seminario para explicar a otros comerciantes o inversores lo que había descubierto para mi. En el área de la educación había un vacío definido en el mercado. Realmente no había ningún material que tratara con la psicología para negociar con bastante profundidad y de la penetración y con eficacia y ayuda de alguien que entendiera porqué el éxito era tan evasivo o esquivo. Escribí este libro a la dirección por qué creo soy necesario para la crítica de la gente que desea negociar los futuros o invertir en bolsas para tener claramente organizado un, sistema, paso a paso de aprender las habilidades mentales necesarias para acumular abundancia de dinero como comerciante o inversor. El secreto a este acercamiento está aprendiendo una nueva metodología de pensamiento.

Capitulo 2

¿Por qué una nueva metodología de pensamiento?

Es mi intención en este capítulo demostrar claramente cómo una educación social típica que inculca en los ciertos valores y creencias individuales que hacen en el pensamiento

que la bolsa solo suba para arriba una metodología del pensamiento usada para ser acertados no es práctica o funcional y es contraria con los métodos necesarios para ser acertado en el ambiente que se negocia. Alguien que procura funcionar en el ambiente del negocio de todas las maneras familiares que asegurarían conseguir lo que se desea y se encontrarán probablemente en un estado constante de la frustración, de la ansiedad, y del miedo, preguntándose cuál es lo incorrecto de algo que he pensando, debe ser incorrecto con él. La ironía es, por supuesto, que, en la superficie, el negociar parece tan simple, cuando el hecho es que la mayoría de la gente lo que encontrará será hacer un esfuerzo muy difícil para que ellos lo emprendan siempre. El éxito parecerá siempre así de cercano, pero siempre tan evasivo y escurridizo. Y esta frustración continuará hasta que el comerciante se adapta a las condiciones que existen en el ambiente que negocia aprendiendo una nueva metodología del pensamiento, una que trabaje lo más eficazmente posible en ese ambiente y no en él qué piensa que trabajará basado en su educación cultural y social.

Introducción.

Quizás muchos de ustedes que lean este libro han oído hablar de un seminario que era ofrecido donde usted puede aprender a caminar descalzo sobre una cama de 20 pies de carbones candentes. La gente que desarrolló el método para hacerlo posible hizo en la asunción de los logros de la gente que hace cosas muy bien y sobresale más allá de lo que considerarían otros miembros de la misma cultura de la sociedad, es posible hacer esto para el resultado de una manera específica que ellos piensan, una metodología en la cual su creencia está de una cierta manera diferente de cada uno. Esta metodología se puede analizar en un sistema que se pueda aprender y enseñar posteriormente a otros. La única diferencia entre las que sobresalgan y los del logro mediocre es que un grupo ha aprendido una metodología pensante que no le ha ocurrido al otro. Con esta hipótesis, es mi comprensión que la gente que desarrolló el programa fue al sur del pacífico y buscado los que demostraron una capacidad de caminar sobre los carbones calientes con sus pies pelados -- sin ningún daño físico cualesquiera. Sobre encontrar algunos de éstos al sur para "caminar en el fuego pacíficos," los reveladores del programa procedieron a analizar su creencia y actitudes para llegar a una metodología de pensamiento que se podría enseñar en los Estados Unidos. Estoy seguro que no tengo que precisar las implicaciones físicas y emocionales de procurar caminar sobre una cama candente de carbones con sus pies pelados. El excedente generado miedo apenas que el pensamiento de hacerlo estaría abrumando normalmente. El daño físico potencial a su pie-con la posibilidad de ser lisiado para el resto de su vida-es absolutamente verdadero. Pero, según lo presentado por varios organizaciones de noticias, la televisión y la impresión, gente de todas las caminatas de la vida involucrado en el seminario lograron lo que acordaríamos universalmente ser una enorme hazaña. Superaron su miedo y caminaron 20 pies sobre una cama de carbones calientes. Ahora, no voy a tenerle al fuego caminando en el hoyo de los futuros, pero los hábitos del pensamiento mueren difícilmente. Y para hacer una nueva manera de Su metodología de pensamiento me ofrezco como mediador de sobresaliente comerciante, usted tendrá que preguntar algo sobre sus creencias y sondear conceptos profundamente arraigados de los cuáles es posible a veces solamente una "limpieza mental cuidadosa de la casa" puede ayudarle a lanzar lejos la falta de hacer el sitio para los sucesos. Y exponiéndose a la información que puede causar usted al preguntarse "cuál cosa si era verdad" es el primer paso a cualquier proceso de limpiamiento mental. Por muchas razones, que serán

exploradas en mayor profundidad en la parte II, raramente, si siempre, ocurre al comerciante que comienza que los mercados.

¿Por qué una nueva metodología de pensamiento?

Enfréntelo con un ambiente que sea categóricamente diferente cualquier cosa que él está acostumbrado a o que entrenado para ocuparse con eficacia cerca de la sociedad. Por ejemplo, los mercados se pueden mirar como acontecimientos interminables, cambiando siempre, virtualmente sin estructura, en un movimiento perpetuo, con un potencial ilimitado para el beneficio y tan bien para la pérdida ilimitada en cada comercio o inversión. El impacto psicológico en obrar recíprocamente individual con tal ambiente es formidable y especial cuando usted considera las muchas maneras de las cuales todos nosotros vamos típicamente sobre la estructuración de nuestras vidas con límites, límites, y reglas altamente definidas, así que las cosas permanecen básicamente igual.

Para la mayoría de la gente, un ambiente estático es un componente fundamental de su sentido de la seguridad y del bienestar. Pueden los mercados destruir no sólo el sentido de una persona de la seguridad forzando al comerciante a enfrentar, sobre una base del momento a momento, su carencia de la aceptación del cambio, sino que también producen un ambiente emocional de la competitividad y de la tensión considerable.

Hay la necesidad obligatoria de ganar millones, con el miedo simultáneo de la devastación o ruina financiera. Los mercados embroman a comerciantes con la posibilidad muy verdadera de satisfacer sus sueños más magníficos de la independencia financiera, y en el mismo soporte del tiempo y listo de querer quitarte todo lo que posees y más.

Además, los principios del tiempo, del esfuerzo, y de la recompensa asociada a la mayoría de las situaciones del trabajo no se aplican simplemente con los mercados. Por ejemplo, muchos trabajos ofrecen una recompensa inalterable, sin importar el esfuerzo, debido a salarios por horas o sueldos anuales. Para un comerciante, el esfuerzo puede ser inaplicable, y no hay virtualmente relación entre el tiempo y la recompensa. Un comerciante puede ser atontado con una ganancia inesperada en una cuestión de segundos por tomar una decisión simple y la única energía expuesta era mental. Inicialmente, usted puede pensar qué podría ser incorrecto con la fabricación de mucho dinero en minutos o segundos. ¡Mucho! Si usted está enterado de ello o no, la mayoría sí, no todos nosotros crecemos para arriba con los sistemas altamente estructurados de la creencia sobre las condiciones bajo las cuales merecemos recibir el dinero. De hecho, mucha gente debido a su niñez condición y el entrenamiento religioso creen que no merecen ningún dinero para los que no trabajaran. Ciertamente, la fabricación de mucho dinero en un período del tiempo muy corto sin el esfuerzo expendido no cuadra dentro de la definición que la mayoría de la gente tiene sobre el trabajo para su dinero. Cómo hace alguien reconcilie las ganancias inesperadas contra éstos creencia estructurada del trabajo, especialmente cuando ¿no están probablemente incluso enterados de ellos ni los tomarían en la consideración si eran? Esta clase de conflicto mental consigue generalmente reconciliarse con el comerciante que encuentra una cierta manera lista, ingeniosa, o mundana de dar su dinero de nuevo a los mercados. El ajuste a las diferencias entre los ambientes culturales con el negociar o apenas al no ser conscientes de que existen diferencias ciertamente consideradas por muchos de los errores que se

negocian por la mayoría de comerciantes. Todavía, una metodología de pensamiento no puede solamente redefinirse con el comportamiento del mercado en los términos comprensibles para evitar tales errores, él puede también manejar la mayoría, si no todas, reacciones indisciplinadas, emocionales típicas a ese comportamiento.

COMPORTAMIENTO CULTURAL DOCTO, ESOS RESULTADOS EN UNA EXPERIENCIA DE NEGOCIO FRACASADA.

En una situación emocionalmente cargada que requiera partir a la segunda fabricación de dinero la decisión (podría conducir a la pérdida, y de una cierta clase de dudas), hay poco tiempo para comparar el actual acontecimiento con experiencias anteriores del mercado. Usted incluso no notaría probablemente si usted se había comportado similarmente en el pasado, y había sufrido las mismas consecuencias desastrosas. Porque la situación actual es tan inmediata, que usted no puede tener ningún concepto de cómo es de típico e incluso irreflexivo su comportamiento puede llegar a ser. El hecho, pueden ser noticias que hay, y usted solamente en un número limitado de tales reacciones típicas que conducen a la pérdida. El poder reconocerlas puede evitar que usted repita más allá los errores sin perder ninguno de ese tiempo tan necesario para las partidas de segundas decisiones. Los errores en negocios o inversiones típicos siguientes tienen una causa específica arraigada en una metodología de pensamiento que pueda ser cambiada.

1. Rechazo definir una pérdida.
2. La liquidación de una inversión en pérdidas, incluso usted tendrá aceptado el potencial de que la inversión se disminuye grandemente después.
3. Ser cerrado con llave en una opinión específica o creencia con dirección de mercado. De una perspectiva psicológica este el equivalente con el tratar de controlar el mercado con su expectativa de lo que esto hará: "tengo razón, el mercado se equivoca."
4. Centrándose en el precio y el valor monetario de una inversión, en vez del potencial para que el mercado se mueva basado en su comportamiento y estructura.
5. Venganza negociando como si usted intentara conseguir lo que el mercado le quitó a usted anteriormente.
6. No invirtiendo su posición incluso cuando usted detecta claramente un cambio en la dirección del mercado.
7. No seguir las reglas del sistema que negocia.
8. El planear para un movimiento o la sensación de uno en construcción, pero después el descubrimiento se inmovilizó para bajar la oferta y bajar, y por lo tanto negarse a la oportunidad de beneficiarse.
9. No actuando en sus instintos o intuición.
10. Estableciendo un patrón constante del éxito que negocia durante tiempo, y después dando sus éxitos de nuevo al mercado en un o dos comercios y comenzando el ciclo encima otra vez.

HABILIDADES QUE SE ADQUIRIRÁN

A excepción en cualquier actividad si es mental, como el comercio, o físico, como la natación tenemos que aprender habilidades especializadas. Estas habilidades nos dan las exigencias necesarias para mirar, pensar en, y tratar acontecimientos en una manera diferente para lo que podemos estar acostumbrados, o lo que nos pueden haber enseñado. Sin embargo, más allá de la mecánica escarpada de la actividad que

aproximadamente alguien puede decir mentiras de maestro en una metodología de pensamiento particular o estrategia que conduce a la excelencia. Aunque pocas personas lo tengan, tal metodología de pensamiento puede ser sin embargo aprendida. Cualquier metodología de pensamiento requiere una serie de acercamientos a objetivos y problemas. Estos acercamientos podrían ser mejor descritos como técnicas mentales, hasta las habilidades de la aplicación de pensamiento. Por ejemplo, una tal habilidad podría ser la capacidad de identificar aquellas condiciones que son conducentes a la fabricación de un error de comercio común antes de que realmente pase. Otras técnicas o habilidades incluyen:

1. Aprender la dinámica del logro así que la meta de usted de puede permanecer centrada positivamente en lo que usted desea no lo que usted teme.
2. Aprendiendo cómo reconocer las habilidades usted necesita progresar como comerciante y después permanecer centrado en el desarrollo de esas habilidades, en vez de en el dinero, que es simplemente un subproducto de sus habilidades.
3. Aprendiendo cómo adaptarse para responder a los cambios fundamentales en condiciones de mercado más fácilmente.
4. Identificando la cantidad de riesgo usted esta cómodo con su "comodidad de nivel de riesgo" y después aprenda cómo ampliarla de una manera que sea constante con su capacidad de mantener una perspectiva objetiva de la actividad del mercado.
5. Aprendiendo cómo ejecutar sus comercios inmediatamente sobre su opinión de una oportunidad.
6. Aprendiendo cómo el mercado le deja decirle cuánto es bastante, en vez de determinar el potencial de su sistema personal del valor de cuánto es bastante.
7. Aprendiendo cómo estructurar su creencia para controlar su percepción del movimiento del mercado.
8. Aprendiendo cómo alcanzar y mantener un estado de la objetividad.
9. Aprendiendo cómo reconocer la información intuitiva "verdadera" y después aprendiendo cómo actuar con ella constantemente.

¿COMO ES ESTO DIFERENTE DE UN SISTEMA QUE NEGOCIA?

Los sistemas de negociar nos dan una manera de definir, de cuantificar, y de categorizar el comportamiento del mercado. Desde que los mercados ofrecen a comerciantes o inversores una combinación aparentemente infinita de los comportamientos, todos con sus oportunidades correspondientes y los riesgos, es fácil entender cómo nuestras mentes pueden abrumarse. Los sistemas de negociar limitan el alcance del comportamiento de mercado, y por lo tanto hacen esta actividad un poco más fácil para que nuestras mentes se manejen. También nos dan la dirección y sugerencias sobre qué hacer en una situación del mercado dada. Sin ellos los comerciantes podrían sentirse fácilmente como si están flotando sin objetivo en un mar sin fin de posibilidades y de oportunidades sin tierra a la vista. Puesto que los sistemas de negociar definen oportunidad y ofrecen sugerencias, lo que sigue a estas sugerencias puede conducir al desarrollo de habilidades, aunque como las sugerencias ellas señalan simplemente la manera para que su conocimiento sea dirigido. Una habilidad verdadera señala no sólo la manera, sino el comienzo casi automáticamente a dirigir también el conocimiento. Y una metodología pensante controla la selección de la cual las habilidades deben ser utilizadas y cuando. No ofrezco un sistema para negociar en este libro. Es más los medios de interconectar un sistema para negociar con la estructura psicológica de la mente. Si un sistema para negociar proporciona el conocimiento de las señales del

mercado, y los comportamientos de las sugerencias apropiadas para cualquier situación del mercado dada, entonces la metodología de pensamiento que compartiré con usted enseña habilidades y procesos del uso de la habilidad. Tener las habilidades necesarias para manipular consciente su ambiente psicológico es esencial para el comerciante o inversor que reconoce cómo es de ineficaz un sistema para negociar, y puede convertirse en repentinamente siempre que una situación tensa exija una segunda decisión.

La mayoría de los que leen un libro de esta naturaleza se consideraría como acertado a un grado u otro, con ensayo y error, o el uso riguroso de una cierta fórmula probada, con la cual cada uno ha aprendido intencionalmente o las no-habilidades o las metodologías del pensamiento para alcanzar este éxito. En cualquier caso, todos tenemos una tendencia natural a desear no sólo alcanzar éxito en algo, sino también aplicar los principios del éxito que trabajen muy bien en una situación o prácticamente en todas. No ocurre a menudo pero a algunos de nosotros el ambiente puede requerir recursos psicológicos muy diversos para alcanzar éxito.

Suponga, por ejemplo, que usted intentó arbitrariamente aplicar cierto sistema al pensamiento del éxito a los futuros que negociaba, o de las acciones sin primero investigar la utilidad o validez de ese sistema en relación a las condiciones reales que existen en los mercados. Más que probablemente le condenarían a la pérdida, antes de que usted incluso comenzara. La gente no comienza obviamente consciente a negociar con la creencia que ella no tiene los recursos necesarios, o que ella va a perder. El hecho, es justamente lo contrario. Porque la mayoría de los comerciantes o inversores vienen de o gozan de carreras muy acertadas fuera de negociar, tienen confianza mucha en su capacidad de ampliar este éxito en el ambiente que negocian. Esta confianza infundada, juntada con la manera que los mercados tuerce el concepto de una persona de la recompensa en la relación al tiempo y el esfuerzo expendido, hará al comerciante formar algunas expectativas muy poco realistas sobre la clase de resultados que él debe alcanzar.

La creencia de que el negociar es fácil es la razón de expectativas poco realistas. Y es probablemente la razón más grande por la que la mayoría de los comerciantes o inversores nunca hacen más allá de los niveles iniciales del desarrollo, antes de que pierdan todo su dinero. El comenzar y creer que el negociar es fácil es una trampa psicológica que tienta a casi todos los comerciantes. Y no es demasiado difícil entender porqué, cuando usted examina la dinámica del proceso de cómo instalamos un estándar del funcionamiento para nosotros mismos por el cuál calibramos nuestro progreso. Hay cuatro componentes básicos que hacen del estándar un funcionamiento para arriba en una persona, o las expectativas para los resultados. Primero está nuestro concepto básico del tiempo; la mayoría de la gente cree que es limitado, el pasa directo y funcionará eventual hacia fuera. Está en segundo lugar nuestro concepto de esfuerzo nuestra fuente de energía personal no es inagotable; funciona hacia a fuera, nos cansamos, y podemos incluso hacernos enfermos si no nos reclinamos correctamente. El tercero es nuestro concepto del número de la maestría-de habilidades que hemos aprendido y nuestro grado de habilidad al usar estas habilidades; y generalmente toma mucho tiempo y energía para adquirir maestría. Ahora una de las maneras primarias que aprendemos y valorarnos se basa en nuestra creencia sobre cuánto trabajo hacemos y la cantidad de tiempo que él tomará para hacerlo. Cuál nos trae al cuarto componente en la ecuación: recompensa. Para determinar la cantidad de recompensa que debemos recibir, haremos

un gravamen sobre cómo es de duro o fácil un trabajo, y es determinándose cuánto esfuerzo (energía personal) necesitaremos para expender y para determinar cuánto tiempo el trabajo tomará (y encima de nuestro tiempo limitado), así que podemos entonces determinarnos cuánto debemos ser recompensados. Es como nuestra propia fórmula personal de la fuente y de la demanda por nuestro tiempo y energía.

Ahora voy a juntar todo esto para demostrar cómo el negociar o invertir tuerce todos estos componentes de una manera que permita que alguien crea que el negociar sea fácil. Primero, la función en el ambiente del mercado requiere muy poco esfuerzo físico, especialmente para el comerciante, apagado-\$\$\$-PISO. En segundo lugar, el tiempo no es un factor relevante porque un comerciante puede ser atontado con millares de dólares en beneficios en una cuestión de momentos. Concebible, que usted podría hacerlo encendido usted hace una inversión, y el mercado hace que nunca vaya contra su posición, y es recompensado más allá de los niveles muy lejos de sus expectativas posibles. Una persona no puede dejar de hacer la asociación entre la velocidad en la cual algo como esto podría suceder, y cómo de fácil debe ser porque no había esfuerzo físico requerido.

La mayoría de la gente no tiene que experimentar esto personalmente para hacer, asunción errónea que el negociar es fácil. Naturalmente es justo la voluntad que ellos experimentan la primera vez en la acción del mercado. Asumirán que habrían sido unos compradores en un cierto punto bajo, y aferrado para liquidar el comercio para un beneficio. Incluso si es justo para un par de señales, multiplicarán invariable esas señales por varios contratos para venir para arriba con estas ganancias inesperadas mentales para sí mismos. Estos beneficios podían representar un viaje exótico, un coche ideal, o pensamientos de la independencia financiera. Entonces compararán con el tiempo y cómo tienen que trabajar difícilmente normalmente para conseguir la misma cantidad de dinero, y resultará que es una conclusión totalmente errónea que el negociar es fácil. El problema es que es casi imposible que el comerciante que comienza haga un gravamen razonable del nivel de la maestría que se requiere para funcionar en el ambiente que negocia, como aprender a limitarse en un ambiente ilimitado, cuando la primera vez se adentro en la vida del comerciante, él tiene posiblemente la libertad para expresarse creativo sin ningunos apremios sociales, o la cantidad del tiempo que toma para adquirir esta maestría, especialmente cuando mira como si los beneficios deban apenas rodar adentro tan fácilmente y tan rápidamente.

Estas clases de asunciones cegarán al comerciante de la naturaleza verdadera del esfuerzo. El tiempo es ciertamente un factor para aprender percibir oportunidades o aprender, cómo ejecutar sus comercios o inversiones perfectamente o impecablemente. Ambos de éstos podrían tomar mucho tiempo para aprender. Sin embargo, ni el tiempo ni el esfuerzo es un factor en la relación al potencial para la recompensa. Tal como sucede cuando no lo vivimos, hasta nuestras propias experiencias? Especiales. Cuando la mayoría de cada uno comienza su carrera para invertir o negociar; ¿el pensamiento de él es un puñetazo en la cara, y esos son solamente los momentos de satisfacer sus sueños financieros? Sin importar cuánto tiempo puede tomar el individuo para admitir que él no lo está haciendo, la experiencia es dolorosa y genera invariables sensaciones de la insuficiencia, y de la culpabilidad, e incluso de la vergüenza. Cuando uno pierde, especialmente cuando las expectativas para el éxito son tan altas, él creará tres obstáculos psicológicos importantes que tengan que ser superados antes de que cualquier medida de la voluntad del éxito sea realizara. Primero, usted necesitará

aprender cómo lanzarse de cualquier sensación de la insuficiencia, de la culpabilidad, o de la vergüenza. En segundo lugar, usted necesitará aprender cómo identificar y reparar el drama psicológico residual causado por las experiencias emocionalmente dolorosas porque las experiencias dolorosas tienen el potencial de generar miedo.

Finalmente, usted necesitará deshacer de cualquier hábito de negociar inadecuado. Y aprender las habilidades apropiadas que le ayudarán a acumular la abundancia de dinero que usted desea del negociar. Para muchos lo que he contorneado puede parecer como una tarea abrumadora, y yo no voy a minimizarla en lo más leve. Incluso si usted no se ha sujetado hasta ahora a ningún trauma emocional, apenas sabe las habilidades apropiadas, y no será ninguna tarea fácil. Sin embargo, usted debe tener presente que las recompensas pueden ser astronómicas. ¿cualquier otro esfuerzo que tenga el potencial ilimitado de negociar en futuros o de las acciones no a de ser fácil? Pues usted procede a través de este libro, es muy importante tener presente que ni yo, ni cualquier persona puede negar a lo que usted considera ser la estructura de realidad uniforme, sin embargo sostengo que es verdad, y lo que usted sostiene para ser verdad puede diferenciarse por un margen ancho. La fuerza violenta, o aún la tortura no harán a cualquier persona que le desaparezca la creencia de que todo va para arriba en la bolsa. Sin embargo, si que ofrezco un resultado que le produce a usted el deseo, después usted puede estar absolutamente dispuesto, o suspenderlo por lo menos temporalmente, lo que usted sostiene para ser verdad, y para ver qué si trabajaron para mí, y también trabajarán para usted.

Los caminantes del fuego que mencioné anteriormente cómo con una metodología pensante podrían suspender su creencia que el caminar en una cama de carbones calientes dañaría seriamente su pie, ellos habrían aprendido sin embargo temprano en sus vidas los peligros y el dolor del calor intenso. Quizás usted puede suspender también algo de sus creencias sobre qué hacer para negociar acertado.

Usted podría descubrir con sus propios entrenamientos tempranos lo que antes usted quería ser siempre, a que se convertiría en un comerciante de éxito, y poder tener las actitudes para controlar las creencias contradictorias que son las que cancelan todas las buenas intenciones, y negocian optimistamente, y conduce así a la pérdida.

Comprensible, antes de que usted incluso considere la posibilidad de cambiar algo de su creencia íntima, usted deseará ciertamente saber no sólo el proceso de alterar la creencia que trabaja sino que también qué ventajas tendrá para usted como comerciante. Como todos los comerciantes, usted ha leído probablemente en varias ocasiones lo que se hace para ser un inversor acertado en negociar: "negocie a favor de la tendencia primaria," otra cosa más "corte sus pérdidas y deje correr sus ganancias," "gerencia de dinero es la llave," etcétera. Hay tanta verdad en estas palabras, que son demasiado vagos darle una conexión comprensible clara entre el uso de estos principios y sus ventajas: en una experiencia de negocio positiva y acertada.

Si usted recuerda, enumeré resistencia a aceptar una pérdida entre la mayoría de los errores en inversiones comunes. Si usted ha experimentado siempre tal resistencia, usted probablemente también ha encontrado el pensamiento siguiente: "cómo aceptar las pérdidas pequeñas cuando deseo hacer esto para coger el dinero, y me siento con una falta de valor cada vez que pierdo para coger el dinero." Su desamparo en tal situación y las consecuencias desastrosas para sus finanzas están en la esencia de esta discusión.

Si, por ejemplo, usted puede lograr cambiar lo que significan las pérdidas para usted, y cómo usted lo representa mentalmente o como puede usted admitirlo mentalmente, después a cualquier grado usted puede lograr cumplir esto, usted se lanzará de la tensión y la ansiedad experimentada cuando usted tiene que reconocer en cualquier inversión o comercio dado que usted es un perdedor, y tiene que tomar la acción apropiada. Los pocos individuos que se han alcanzado al éxito astronómico en negociar en un cierto punto aprendieron parar de intentar conquistar el mercado, o hacer lo que él se conforma con sus expectativas o limitaciones mentales.

En un cierto punto en sus carreras que negociaban, entendían las implicaciones psicológicas de un acontecimiento que nunca está terminando, que comienza cuando uno decide en participar, que los extremos es solamente cuando uno tiene bastantes, y se comportan sin el respeto más leve para el individuo. Se adaptaron eventual a estas condiciones psicológicas inusuales, y exigentes, cambiando su perspectiva, aunque, como he precisado ya de mis experiencias, el proceso del cambio no es generalmente el resultado de hacer una opción consciente para tomar un acercamiento del paso a paso, y este libro se diseña para dar ese paso.

En nuestras vidas diarias es mucho más fácil controlar el ambiente para satisfacer nuestros deseos. Qué significa esto, si hay interés para cambiar para conseguir lo que deseamos nosotros se encuentra mucho más fácil, y las condiciones externas para satisfacer nuestras necesidades antes de que procuremos cambiar nuestra perspectiva mental. Cambiarse se parecería como al recurso del pasado absoluto, como solución a cualquier problema. ¿Así pues, por qué usted iría consciente sobre la tarea de aprender cómo cambiarse en el interior? Tengo tres razones de usted. Primero, porque usted decide aprender nuevas habilidades o maneras de expresarse. En segundo lugar, porque usted puede tener cualquier número de la actinia de la creencia como resistencia en la adquisición de las nuevas habilidades usted está procurando aprender. El tercero que es, lo conseguiré en un momento.

Ahora deseo darle un ejemplo para ilustrar estos primeros dos puntos. Un cliente mío perdió a un tío del que él estaba muy cerca mientras que él seguía siendo un niño. Su tío hacía mucho de una figura del padre para él, donde no estaba su propio padre. El tío murió de un ataque al corazón a una edad joven, mientras que hacía un cierto ejercicio muy vigoroso. Debido a esta experiencia mi cliente cuando creció para arriba el también creyó que le daría un ataque al corazón, si él haría un ejercitó demasiado vigoroso. Cuál habría sido apenas indiscutible el estado normal del corazón, a cualquier persona, después de trabajar encima de un sudor, él lo percibía como el principio de un ataque al corazón. Él comenzaría a ventilarse, y a parar de hacer de lo que él hacía. Obviamente, su creencia en morir muy joven se limitaba. Consecuentemente, él nunca participó en cualquier deporte como niño o bien en su vida del adulto. Bien, para el momento en que él estuviera en sus últimos años 30, él decidía que él no iba a morir prematuramente de un ataque al corazón como su tío. Él no tomó realmente esta decisión hasta después de que él pasara la edad en la cual su tío había muerto. (la edad de su tío a la hora de su muerte era la edad en la cual mi cliente pensó que él también moriría.) Cuando no sucedió, él dio para arriba la noción entera. Decidiendo acumular su resistencia, él me pidió algunas explicaciones en cómo ser un corredor, puesto que él sabía que había estado funcionando por los años. En sentido al funcionamiento era una nueva habilidad para él y definitivamente una nueva manera de expresarse. Fuimos a correr juntos. Por

supuesto, qué él descubrió que él no podría correr. Él no podría tomar las medidas en la manera de un corredor; es justo que cada vez que su ritmo cardíaco comenzó a subir, él pararía absolutamente en las pistas, aunque su intento era guardar para correr. Su creencia sobre morir del ejercicio todavía tenía mucha energía en su ambiente mental.

Esta creencia actuaba como resistencia, trabajando contra su intento consciente para correr. Consciente, él daba a su cuerpo instrucciones de guardar en el esfuerzo; su creencia estaba en conflicto, sin embargo, decía, de "ninguna manera, amigo; usted está permaneciendo lejos de aquí, hasta hiendo en un ritmo cardíaco abajo." En esta situación era muy fácil determinarse qué componente de su sistema mental tenía más energía sobre su comportamiento. La tercera razón por la que usted desearía aprender a cambiar el interior en vez de forzar el ambiente para conformarse con su maquillaje psicológico se relaciona terminantemente con negociar.

Los mercados son demasiado grandes para que una persona o aún un grupo de individuos lo maneje para largo. Es decir, si usted no tiene la energía financiera de mover los precios en su dirección, entonces usted va a tener que aprender cómo fluir con el mercado, y adaptarse constantemente a las condiciones externas. La opción es usted, usted se puede adaptar o continuar experimentando algunas lecciones muy dolorosas.

Una indirecta rápida: la intensidad de su malestar emocional, y le duelen las experiencias, pues un comerciante es un excelente indicación de cuánto usted tendrá que cambiar para la inversión o comercio sin miedo, y ser constantemente acertado. ¿Usted puede ser el que pida, "por qué considere al mercado desde una perspectiva psicológica en todos? El mercado no se comporta como lo hace sin importar lo que piensa o se siente un solo individuo sobre él?" Mi respuesta es ésta: "el mercado se comporta como lo hacen las interrelaciones debido a centenares de millares de gente. Y puesto que todos estos individuos son miembros de la raza humana, sin importar origen nacional, de la convicción religiosa que tienen, todos tendrán una cosa en la estructura psicológica común de la mente humana." Esta estructura psicológica se comporta de ciertas maneras altamente fiables siempre que encuentre la tensión a partir de segundas decisiones.

En el mercado, el miedo de perder su fortuna es cada pedacito tan intenso como el miedo de perder su vida de un ataque por un animal salvaje. Sin embargo, aunque todos participamos colectivamente, el mercado no es igual para todos nosotros. Cada movimiento y las marcas del mercado tienen unos diversos significados e impacto en cada uno de nosotros como individuos. Y la experiencia de cada comerciante de este movimiento es el resultado de su proceso mental individual de entrar en la información sobre el medio ambiental de (percepción), y todos los factores psicológicos internos únicos que afectan su comportamiento. Así pues, aunque dos o más comerciantes pueden convenir en cuáles es el pago corriente, no compartirán la misma experiencia de cómo ese precio los está afectando personalmente. El significado que usted pone en cualquier cambio particular del precio es el resultado de su creencia. Como comerciante usted tiene que definir constantemente cuál es alto y cuál es bajo concerniente a su creencia sobre el futuro. Ésa es la única manera que usted puede hacer el dinero: compre en el punto bajo y véndalo después en un precio alto más elevado (en el futuro) o venda si pierde, y cómprelo después a un precio mas bajo (en el futuro). Mientras los precios continúan moviéndose, ese movimiento creará oportunidades de comprar en un punto bajo, y de vender si sigue bajando, y de comprar en otro punto bajo, y estas

oportunidades están disponibles para todos los comerciantes. Usted crea el juego en su propia mente basada en su creencia, intentos, opiniones, y reglas. Es su propia perspectiva única, y de nadie más, y el secreto es usted, y puede elegir cómo usted percibe los acontecimientos. Incluso si usted no está enterado de exactamente cómo controlar y cambiar su opinión para poner otras opciones a su disposición, si usted todavía está eligiendo, incluso si está fuera de la ignorancia. Hasta que usted aprenda las habilidades apropiadas para su éxito, como inversor o comerciante, será determinado por un número de factores psicológicos que no tengan a menudo nada o poco que hacer con los mercados.

COMERCIANTE FRACASADOS.

Hay muchas razones para ser un inversor o comerciante fracasado. Estas razones se pueden analizar en tres amplias categorías.

Carencia de habilidades

El inversor o comerciante no está virtualmente enterado del ambiente en que negocia, y que es diferente del resto de los ambientes. El negociar tiene el aspecto de que debe ser algo fácil de hacer, juntado con la posibilidad de hacer grandes cantidades de dinero en un período de tiempo relativamente corto. --. el inversor creará así algunas expectativas infladas para su éxito. La adherencia a estas expectativas infladas sin las habilidades apropiadas iguala la decepción que iguala el dolor que iguala el daño psicológico o que iguala al miedo. El tema disminuye la capacidad del comerciante de ser objetivo, al ejecutar su negocio, o aprende sobre la naturaleza fundamental de los mercados. Por supuesto, es posible hacer el dinero sin las habilidades apropiadas. Sin embargo, sin estas habilidades el comerciante perderá invariable lo que él gana en los mercados y más y más de su dinero. El resultado es desilusión chasco, dolor, daños psicológico, y miedo. La gente no sabe generalmente reparar el daño psicológico y consecuentemente no sabe lanzarse de su miedo. Para compensar, aprendemos algunas maneras muy sofisticadas de cubrir nuestro miedo. En sociedad podemos pasar e incluso ser acertados con una buena fachada de confianza porque la gente se apoyará generalmente las ilusiones sobre sí mismos. El mercado, sin embargo, no tiene ningún interés adquirido en la fachada de cualquier persona, y las ilusiones sobre esa persona. Si un comerciante se está sintiendo temeroso, él puede intentar cubrirlo encima de todos si es lo que él desea, pero sus resultados de negociar reflejarán fácilmente sus sensaciones verdaderas.

Limitación De Creencia.

La mayoría de la gente tiene un surtido entero de creencias que discute contra su éxito como comerciante. Algunas de estas creencias usted puede estar conscientemente enterado, pero de la mayoría de ellas usted no puede estar enterado. En ningún caso, usted no puede negar su significación en cómo determinarán y afectarán su comportamiento como inversionista o comerciante. Discute de un surtido entero de creencias, del que tiene la mayoría de la gente, a la contra para ser un comerciante de éxito suyo. Las creencias de Algunos de estos y usted debe estar enterado de que la mayoría de ellos no pueden ser conscientes, usted no está enterado de lo que puede pasar en el futuro.

La Carencia en Uno Mismo, de Disciplina.

Si existe el tipo de condiciones ambientales que estén más allá de su nivel de habilidad para responder apropiadamente (sin hacerse daño), y después usted necesitará instituir algunas reglas y limitaciones para dirigir su comportamiento hasta que usted aprenda cómo actuar a favor a sus mejores intereses. Cuando usted era un niño sus padres no le dejaron cruzar la calle de su porque, las consecuencias de su inhabilidad de cruzar con seguridad pudieron haberle imposibilitado al conseguir una segunda ocasión. Cuando usted podía hacer las distinciones apropiadas sobre la naturaleza del tráfico, sus padres se confiaban bastante para que cruzara la calle con sus propios medios. Hasta que si confiaban, temieron siempre la posibilidad de salir golpeado por un coche. Como resultado de su miedo, restringieron su libertad de movimiento, sin importar las oportunidades que pudieron haber existido para que usted atravesara la calle. Su interacción con el ambiente que invierte o negocia trabaja de la misma manera. La diferencia es que nadie le está parando de estar parado en el centro de la calle (metafóricamente) para conseguir un golpe por un coche. Usted es el único quién puede pararse. Después de que le hayan golpeado una vez o dos veces, puede ser que no sea tan fácil cruzar la calle, sin importar cómo son de buenas las oportunidades de mirar para el otro lado. Y qué lo hace aún más difícil (continuando con el tráfico y la metáfora) al paso hacia afuera en la calle es cuando usted realiza más lejos eso.

Introducción.

Usted puede ir en los coches en una manera aparentemente al azar. Todo es repentino, usted está mintiendo en la calle no sabiendo qué le golpeó porque usted pensó que usted tenía cuidado.

PARTE II

La Naturaleza del Ambiente que Negocia Desde una Perspectiva Psicológica.

En los capítulos 1 y 2 el material presentado contorneó algunas de las dificultades de negociar. En los seis capítulos siguientes, conseguiré especificar lo explicando mucho más, y las características del ambiente del mercado desde la perspectiva psicológica del comerciante o inversionista individual. De esta perspectiva llegará a estar más claro a usted con el entorno del mercado, es muy diferente del ambiente cultural que usted aprendió a funcionar dentro. Esto le enfrentará con algunos desafíos psicológicos muy inusuales. Mi objetivo primario es para que usted entienda claramente porqué cualquier grado de éxito como comerciante es tan evasivo, logrado por tan pocos, y porqué usted puede necesitar cambiar ciertas actitudes y creencias culturales profundamente inculcadas a la función con éxito en el ambiente que negocia.

¿si todo negoció parado en un precio particular, qué este último precio fijado representaría? En el nivel más fundamental, este último precio (o cualquier pago corriente) representaría la creencia del consenso sobre el valor, concerniente al futuro, de todos los comerciantes que están en el mercado en ese momento. El pago corriente es una reflexión directa de la creencia de todos los comerciantes que eligen actuar como fuerza en los precios puestos en un comercio. Así pues, cuando hay dos comerciantes, uno que desea comprar y otro que desea vender en un precio y así pues, han hecho un comercio, y también han hecho un mercado. Todo lo que es necesarios para hacer un

mercado son dos comerciantes que quieren negociar en un precio. Sin importar los criterios que determinaban valor, cómo es racional, irracional, significativo, o sin sentido, por cualquier persona de otro sistema de creencia, si dos comerciantes están dispuestos a expresar su creencia en el valor futuro haciendo un comercio, ellos han hecho un mercado.

A menos que el comercio pueda ser deshecho, es correcto por virtud, el hecho de que fue hecho. Usted que deseó, pensó, creyó, o a esperado de esta consecuencia en el esquema total de cosas, según a menos que usted pueda negociar con bastante volumen para controlar los precios del mercado y del movimiento en la dirección que usted juzga para estar correcto. Para hacer esto, usted tendría personalmente que representar una fuerza de compra o vendedora bastante fuerte, para absorber toda la compra o venta que encontraría representada por los comerciantes o inversionistas que no sucedieron convenir con usted, en ningún momento dado, con bastante excedente de la energía financiera a la oferta u ofrecer el precio donde usted quisiera que estuviera. Para un observador del comportamiento de mercado, cada comercio se hace en el tipo de movimiento que crean los precios, y pueden decirle algo sobre la consistencia del mercado y el potencial para el movimiento en la dirección que puede ir, si usted puede discernir el significado y poner ese significado dentro de un cierto marco que defina la oportunidad, usted estaría en el camino del éxito.

Tase las oportunidades creadas de los movimientos para comprar en el punto bajo, y de vender arriba, o viceversa, si usted puede percibir cuál puede ser el probable alto y bajo concerniente a un cierto punto en el futuro. El movimiento en cualquier dirección dada es equivalente a la fuerza que se está aplicando para crear ese movimiento. Por ejemplo, si los precios penetraran puntos bajos en soportes absolutos, el hecho de que usted pudo haber creído que no lo harían son cosas sin sentido, a menos que usted pueda negociar personalmente con bastante volumen para mover hacia arriba el precio, sobre el viejo punto. Usted tiene que considerar eso, para que los precios tengan puntos bajos absolutos, debe haber habido más comerciantes que creyeron que estaba el pago corriente de las acciones alto, sobre lo que consideraban ellos de este valor, por lo menos bastante, y a donde ellos creyeron que el punto bajo absoluto era una oportunidad vendedora o no habrían vendido.

Para que los precios sigan a través y continúen pasando a BAJO indicarían que hay más comerciantes que quieren actuar en su creencia de que los precios son altos, y consecuentemente hay venta de los comerciantes que luego están dispuestos a comprar en otros precios. Qué creyó usted sobre el valor y sus razones de creerlo, que puede ser un valor de calidad más alta, pero si el mercado no comparte su creencia, realmente no importa cómo "acertado" estaba, le rebasan en su proceso superior del razonamiento, o lo que usted cree para ser la calidad de su información, porque los precios van a entrar en la dirección de la fuerza más grande.

El punto aquí es que acertado o incorrecto, como usted puede pensar tradicionalmente en ellos no existe en el ambiente del mercado, en otras palabras, lo que usted piensa no lo piensa el mercado. Los credenciales académicos, grados, reputaciones, incluso un alto índice de inteligencia no le dan derecho a entender este ambiente como en sociedad. Los comerciantes o inversores, actuando en su creencia en el futuro y poniendo un comercio o inversión, esa es la única fuerza que puede actuar en los precios para hacer los movimientos. El movimiento crea oportunidad para hacer el dinero, y la

fabricación del dinero es sobre la cuál está todo el negociar. Esto es también verdad para interrumpir el negociar para proteger el valor de sus activos. Cada comerciante individual definirá la representación de la condición del mercado para una oportunidad de poner una inversión o comercio por cualquier razón que lo satisface.

Sin importarle cómo es usted de incorrecto en lo que piensa, por que usted puede ser que si el beneficio neto de las acciones colectivas de los participantes de los comerciantes están moviendo los precios contra su posición, después es usted quién pierde el dinero. El mercado nunca está mal en lo que lo hace; Por lo tanto, usted como inversionista o comerciante individual tiene que obrar recíprocamente junto con el mercado, primero como observador para percibir la oportunidad, y luego como participante que ejecuta una inversión o comercio, contribuyendo con el mercado total en el comportamiento que tiene que enfrentar un ambiente donde solamente usted puede ser incorrecto, y nunca es la otra parte de alrededor. Como comerciante, usted tiene que decidir cuál es más importante para ser acertado, o como hace su dinero, porque los dos no son siempre compatibles o constantes el uno con el otro.

Hay! Un Limite de Potencial para el Beneficio y la Pérdida.

La manera más eficaz para ilustrar los "limites" del ambiente de bolsa es compararlo con un juego. Como cualquier juego de azahar usted sabrá siempre exactamente cuánto usted puede ganar o cuanto usted puede perder cada vez que usted juega. Usted decide exactamente de cuánto usted desea la apuesta, usted sabe exactamente cuánto usted puede ganar tan bien lo que puede perder, y usted puede incluso saber las probabilidades matemáticas de cualquier posibilidad. Éste no es el caso en el ambiente del mercado. En cualquier inversión o comercio particular de usted nunca sabrá realmente a los precios lejanos que viajarán, desde cualquier punto dado, sea para arriba como para abajo. Si usted nunca realmente sabe dónde el mercado puede parar, es muy fácil creer que no hay límites, a cuánto usted puede hacer en cualquier inversión o comercio, sea de ganancia o de perdida. Desde una perspectiva psicológica esta característica permitirá que usted se complazca en la ilusión de que cada inversión o comercio tiene el potencial de satisfacer su sueño más salvaje de la independencia financiera.

De acuerdo con la consistencia de los participantes del mercado (entre los compradores y los vendedores) y su potencial de actuar como fuerza bastante grande para moverse en su dirección, y la posibilidad de hacer sus sueños completos puede no igualar remotamente su existencia. Sin embargo, si usted cree entonces que usted tendrá la tendencia a recolectar solamente la clase de información de mercado que confirmará y reforzará su creencia, todo el rato se niega a la información vital que puede decirle que la mejor oportunidad esta en la dirección opuesta. Si usted está en una inversión o comercio con perdidas, el mercado podría moverse más lejos y más lejos muy lejos, bajar mucho, mucho desde su punto de entrada o compra, aumentando sus pérdidas potenciales en el momento. Mientras que está sucediendo esto, sin embargo, usted no podía ni habérselo imaginado, el volverse en su favor, en vez de;, ¿? ~ '' la posibilidad de estar enfrentado al mercado que continúa contra su posición. Este tipo de proceso del pensamiento continuará hasta que la magnitud escarpada de la pérdida le abrumba, y la posibilidad del aumento de la pérdida es repentinamente más pertinente que la posibilidad del mercado para darse la vuelta. Usted finalmente sale de la inversión o comercio y nunca podía haber pensado o imaginado que habría podido permitirse tomar

una pérdida tan grande. Desde una perspectiva psicológica, la posibilidad de beneficios ilimitados, la felicidad, la energía, etcétera, lo que significa para usted cuando usted se imaginaba el hacer todo el dinero que usted deseó siempre hacer, pueden ser diluidas. La posibilidad puede ser realista está en cualquier comercio dado, y es otra materia. Hay varios factores psicológicos que entran para poder determinar exactamente el potencial de mercado para el movimiento en cualquier dirección dada. Una de ellas está lanzando de la noción que cada comercio tiene el potencial de satisfacer todos sus sueños. Por lo menos esta ilusión será un obstáculo importante que le guarda de aprender cómo percibir la acción del mercado de una perspectiva objetiva. Si no, si usted filtra continuamente la información de mercado de tal manera en cuanto que confirme esta creencia, aprendiendo a ser objetivo no será una preocupación porque usted no tendrá probablemente ningún dinero en pérdida para negociar.

CAPÍTULO 5

Los Precios Están en Movimiento Perpetuo Sin Principios o Conclusión Definida.

Los mercados están siempre en el movimiento; nunca paran, sólo hacen pausas. De tan largas subidas hay comerciantes para quienes, cualesquiera razones, esta dispuesto a comprar más arriba que el precio último o encima de la resistencia y, consecuentemente, haga una oferta al precio para arriba, o los otros comerciantes que quieren vender en el precio último o por debajo del soporte, y ofrecer acciones al mercado más abajo, ya que los precios permanecerán en el movimiento perpetuo. Incluso cuando los mercados son cerrados los precios están teóricamente en el movimiento. Por ejemplo, qué comerciantes del precio pueden estar dispuestos a comprar o vender en la abertura, no tienen el nivel día siguiente, esta en el nivel de precio que el mercado se cerró en el día anterior.

Qué se piensa generalmente de tres decisiones simples para incorporarse, celebre, o liquidar una inversión y hacer un proceso perpetuo de decidir cuánto es bastante de un beneficio y de una perspectiva de la pérdida. ¿Si usted está en un comercio provechoso, hay siempre bastante? La avaricia proviene de una creencia que nunca hay bastante o no habrá bastante. ¿En un ambiente ilimitado que esté en el movimiento perpetuo, no hay siempre la posibilidad de conseguir más? El apetito de la avaricia verdadera puede nunca ser satisfecho; dejará siempre los codiciosos con una sensación de carecer sin importar cuánto han adquirido. Si usted está en un comercio o inversión en pérdidas, usted no quisiera que existiera porque representa pérdida o trauma, así usted apenas puede actuar, y es como si no lo tiene, convenciéndose de que usted está en un comercio que gana que no ha entrado en su favor todavía. "cuánto es bastante" esta pregunta se puede contestar de un número infinito de maneras concerniente a su creencia en el valor del dinero, para qué usted lo necesita, cómo de importante es, puede usted realmente arriesgarlo, cómo es seguro usted se sentirá conforme, y cuál es bastante, hoy no puede ser bastante, mañana debido a otros factores en su vida todas las preguntas son relativas para que no tengan ninguna respuesta definida y cambie con las condiciones ambientales que cambian. Teniendo que enfrentar estas decisiones personales como comerciante contaminará solamente sus observaciones del movimiento del mercado porque no tienen nada que hacer con la dirección del mercado, y el potencial o la carencia del potencial de ningún movimiento particular del mercado. Esta es la razón por la cual los comerciantes acertados han indicado siempre enfático, "solamente

invierta o comercie con el dinero que usted puede permitirse perder," significando el dinero que tiene poco o nada de valor en su vida.

El significado que el dinero tiene menos potencial hay que verlo de una manera personal "cuánto es bastante", formas para contaminar su opinión del movimiento del mercado. Así, si usted lo permite, el mercado puede tentarle siempre en pensar allí puede haber más, que se tendrá que ganar en un comercio o inversión, y siempre darle algo para ganar, y comprar encendido para justificar su esperanza que se volverá y le hará recuperarse si usted está en una inversión con pérdidas. Sucumbir a cualquiera de estas tentaciones le sujeta a la posibilidad de algo muy negativo, y a las consecuencias dolorosas del ambiente del mercado son también estructuradas de una manera tal que, desde una perspectiva psicológica, no haya principio y no haya conclusión.

Qué significado esta declaración (antes de que usted piensa que no es verdad, el mercado se abre y se cierra en un rato especificado cada día) soy éste de la perspectiva del comerciante individual, el juego comienza solamente cuando usted decide entrar y termina solamente cuando usted decide salir, independiente de las aberturas y de los cierres del mercado. Usted tiene la libertad para estructurar el juego dentro de su mente adentro de cualquier manera particular, usted por favor. Usted puede conseguir estar adentro siempre que usted lo desee por cualesquiera razones, son bastante buenas justificar sus acciones. Usted puede salir siempre que usted desee. De hecho el juego termina solamente cuando usted ha decidido que usted ha tenido bastante, y toma la acción apropiada para terminarlo. Las implicaciones psicológicas al individuo que se enfrenta a estas condiciones están escalonando incorporar un comercio, implicará toda su creencia sobre la oportunidad de estar adentro .

Salir de un comercio implicará toda su creencia sobre una pérdida, avaricia, falta, y control. En vista del potencial ilimitado para el beneficio, incorporarse al mercado será mucho más fácil para la mayoría de los comerciantes, que salir. Esto es porque salir del comercio o inversión requerirá que usted se enfrenta a su creencia sobre avaricia, pérdida, y desconfianza, en la relación a la tentación constante de la posibilidad de beneficios ilimitados. Estas conclusiones psicológicas individuales son totalmente independientes de la acción objetiva del mercado. Y aún más significativo, como explicaré en la parte III, su creencia sobre las pérdidas, el ser incorrecto, desconfiado, y control funcionará independientemente de su intento consciente.

Por ejemplo, piense en la vez última que usted percibió una oportunidad de beneficiarse y el miedo de ser incorrecto, o perder, etcétera, fue inmovilizado, guardándole de poner en la inversión o comercio. Hasta el punto de que estas ediciones existan como componente de su ambiente mental, determinarán el efecto que tienen en su percepción de la actividad del mercado, las decisiones que usted toma, y su capacidad de actuar en lo que usted decide. Sin embargo, uno de los factores más significativos y potencialmente más perjudiciales relacionados con este principio de no y ninguna conclusión características del ambiente del mercado es que permite que usted sea un perdedor pasivo. La mejor manera de ilustrar este concepto es comparar los mercados con cualquier forma de juegos. Por ejemplo, con la veintiuna, con el poker, la ruleta, o dados, el jugador tiene que tener una opción consciente para jugar, y para decidir antes del acontecimiento exactamente cuánto él va a apostar voluntariamente. El acontecimiento comienza y termina según las reglas del juego, y el riesgo de la pérdida se limita al tamaño de la apuesta. Cada nuevo acontecimiento es un comienzo fresco,

donde las probabilidades de ganar se pueden determinar por probabilidades matemáticas y las reglas del juego tomadas automáticamente para el jugador después de cada acontecimiento. Cuando el juego termina, el jugador sabe exactamente cuáles son las consecuencias, y entonces debe tomar el resultado y tomar una decisión consciente para participar otra vez. Por lo tanto, la estructura del juego fuerza al jugador a ser un perdedor activo. Para sujetarse en la posibilidad de perder más dinero de lo que él ha perdido se requiere que él ponga una cantidad especificada. Él tiene que participar activamente para no perder, y para hacer parar de perder. Obviamente, si el jugador no hace nada, él no sujetará sus activos a la posibilidad de pérdida. Si el jugador es perdedor constantemente, él necesitará enfrentar su creencia sobre la pérdida y su falta de parar de jugar en conjunto.

Esto podría ser difícil porque él puede racionalizar siempre basado en las probabilidades, él está limitado al triunfo eventual, y que él puede parar siempre después del juego siguiente. Pero él no necesita su propia estructura mental para terminar en ningún juego particular porque es automático. Esto es muy diferente del ambiente del mercado donde usted puede ser un perdedor pasivo. Una vez que usted ponga ilusionado una inversión o comercio, usted tiene que participar activamente para terminar con sus pérdidas. Usted no necesita hacer cualquier cosa para continuar perdiendo, el mercado podría ir contra su posición indefinidamente. Si por cualquier razón usted elige no actuar o no puede actuar, usted podría perder todo su dinero que usted posee y más. Dependiendo del tamaño de su posición y de la volatilidad del mercado, esto podría suceder muy rápidamente. La única salida es enfrentarse con sus decisiones personales sobre avaricia, pérdida, y falta.

Como se especificó en público o la combinación de ellas, la bolsa viene a ser un juego, en cada inversión o comercio, dependerá de la ilusión, si usted está en ganar o una posición perdedora. Puesto que, todos nosotros nos parecemos por instinto para evitar de enfrentarse con cualquier forma que podría causar dolor, tal como salir de una inversión ganando demasiado pronto, o teniendo que admitir que era incorrecto salir de una posición con pérdidas, la salida más fácil de una situación como esta debe convencerse que (el permitir nosotros a la ilusión) cuando estamos en una inversión que gana, y que nunca termine o recolecte toda la evidencia posible para sugerir que realmente no estamos en un comercio perdedor. Por lo tanto, en cualquier caso no tendremos ninguna razón de enfrentar las fuerzas adentro de nosotros que subsisten en nosotros objetivamente de percibir lo que nos está diciendo el mercado sobre las posibilidades y el potencial para el beneficio en cualquier momento dado. Los mercados hacen extremadamente fácil para usted no tener que enfrentar estas situaciones psicológicas muy resistentes.

Por ejemplo, si usted centra su atención en el movimiento del precio en los puntos que hacen sus valores, el mercado puede exhibir gráficamente mil millones de combinaciones de las características del comportamiento y de los patrones de precio para conseguir a partir de un punto al siguiente. Es muy fácil utilizar este tipo de información para apoyar cualquier creencia, racionalización, justificación, distorsión, o ilusión que usted necesite desear para tener alrededor donde está entrando en el futuro. La mayoría de los comerciantes procurarán simplificar el movimiento del precio pensando que el precio pueden hacer solamente tres cosas. Que vaya para arriba, que vaya para abajo, o que permanezca básicamente igual.

Algunos comerciantes pueden incluso llevar esta lógica torcida al punto donde creen que hay una probabilidad de 50/50 para el éxito en cualquier comercio de la elasticidad. Esto por supuesto no podía ser el futuro de la verdad. Por ejemplo, digamos que los precios permanecían dentro al negociar en 10-puntos ¿se extienden para una sesión que negocia entera, si usted considera cada señal, cuántos patrones de precio son posibles para que el mercado exhiba irse del alto al fondo de la gama, y entonces detrás otra vez? No soy estadístico, pero estoy seguro que por lo menos millones. Para ilustrar esto un poco más lejos, si el punto A es el fondo de la gama, los precios habrían podido cambiar para arriba de una señal, abajo de dos, encima de una, abajo de tres, encima de dos, abajo de una, encima de una, abajo de dos, encima de tres, debajo de una, encima de dos, abajo de una, encima de una, abajo de una, encima de dos, abajo de una, encima de tres, abajo de una, encima de tres, abajo de una, encima de una, debajo de una, encima de dos, abajo uno, para arriba tres al punto B, hace diez puntos para arriba del punto. Ésta es obviamente una versión muy acortada de la manera que los precios se mueven generalmente, pero representa un patrón fuera de millones de combinaciones posibles del patrón, y cada patrón que usted identifica puede repetirse en un cierto punto del futuro. ¿Si usted es un comprador en el punto A, cuáles son las probabilidades del precio que permanecerán sobre su punto de entrada? ¿Cuáles son las probabilidades para que el precio se mueva para arriba, o perceptiblemente sobre su punto de entrada de mañana, o del día siguiente no sea que fuera para abajo de su punto de entrada primero, por dos señales, cinco señales, o diez señales, antes de que él vaya respaldo otra vez sobre su punto de entrada? ¿Una vez que los precios vayan debajo de su punto de entrada, cuáles son las probabilidades para que nunca suba por encima de su punto de entrada? ¿Cuáles son las probabilidades para que nunca vaya abajo?

Para contestar a estas preguntas, usted tendría que saber mucho, mucho sobre la consistencia del mercado y de su potencial de comportarse de ciertas maneras. En ningún casos, el concerniente esta a la disposición emocional de la mayoría de los inversores o comerciantes de ocuparse de esta clase de movimientos, y dentro del contexto que la mayoría de la gente piensa de como 50/50 de las probabilidades, no se aplica definitivamente en los mercados. ¿Para ilustrar otro punto, si usted consiguiera a corto a medio camino entre los puntos A y B, que hace puntos usted tendría la tendencia para poner como mayor peso encendido y ilusionado en términos de la información de mercado?

Abajo las señales naturalmente confirman lo que usted cree, y no lo que hacen las señales ascendentes. Con todo y cada una, en la relación a una y otra, puede decirle algo sobre la consistencia del mercado y de su potencial de moverse en cualquier dirección dada. ¿Cómo puede usted comenzar a determinar ese potencial exactamente si usted pone una mayor significación específicamente en la información que confirma lo que usted desea o cree? En efecto, usted estaría utilizando la información para satisfacer sus esperanzas, sueños, deseos, y sus deseos en vez de percibirlo de una manera justa para determinar el potencial real del mercado, con lo que hizo en el pasado.

Así, qué usted tiene en el ambiente del mercado una combinación mortal del mercado que le fuerza a enfrentar decisiones personales difíciles para sobrevivir, un acontecimiento que produzca la información en una variedad amplia de formas que se puedan utilizar para apoyar cualquier ilusión, distorsión, o expectativa, por lo tanto, haciéndola fácil para evitar de enfrentar estas decisiones potencialmente dolorosas.

Además el acontecimiento continúa encendido hasta que usted viene a los términos con lo que está adentro de usted para terminarlo. A menos que su firma de corretaje liquide su posición, usted es el único quién puede hacerle la parada de la pérdida poniendo un STOP. Entre muchos otros factores, para sentirse bien a un comerciante constantemente acertado su objetivo tiene que ser aprender, cómo dejó el mercado de decirle lo que puede hacer después y cuánto es bastante en la subida o bajada. Esto es extremadamente difícil cuando usted considera que allí no hay absolutamente ninguna relación entre lo que puede hacer el mercado después y su sistema personal de la creencia en lo que significa perder, qué significa ser incorrecto, avaricia (el miedo fundado en una creencia allí nunca será bastante), y venganza.

Puedo anticipar a muchos de lectores que se dicen a sí mismos "que puedo entender la pérdida, siendo decisiones incorrectas, y de la avaricia, pero que hace la venganza, vengo en esto?" Esto puede ser ilustrado lo más mejor posible, yendo de nuevo al ejemplo de juego del juego. En un juego de juego usted puede perder solamente lo que usted decide arriesgar. Usted apostó el dinero, y es difícil de no aceptar la responsabilidad de cualquier pérdida.

Pues un inversor o comerciante, sin embargo, usted, podría perder fácilmente mucho más de lo que usted se prepuso arriesgar, basado en su inhabilidad de percibir la posible inhabilidad suya de ejecutar una inversión o comercio para salir de su posición, o una combinación de ambos. Usted pudo haber estado dispuesto a tomar la responsabilidad de lo que usted se propuso originalmente arriesgar en una inversión o comercio, (aunque la mayoría de los inversores no están dispuestos a tomar esta responsabilidad, que demostraré más tarde encendido); sin embargo, puede ser que no sea tan fácil tomar la responsabilidad de perder más de lo que usted se prepuso arriesgar.

Aquí es adonde el factor de la venganza viene en juego. Si usted no toma la responsabilidad de lo que usted perdió, después quién o qué puede usted hacer en los mercados como culpable, por supuesto. Los mercados tomaron su dinero. Si los mercados tomaron de usted más que usted se prepuso originalmente arriesgar, entonces usted se sentirá probablemente obligado para conseguirlo después. ¿Por ejemplo, en un beneficio 10-puntos bastante en el comercio que usted sea actualmente adentro si usted perdió 20 en el comercio pasado?

El mercado puede dar al observador objetivo una indicación muy clara que donde ahora está el precio sea todo lo que se deja en el movimiento, y la más alta probabilidad para el éxito es ahora tomar beneficios. Si usted perdió 20 puntos en el comercio pasado y usted se prepuso solamente arriesgar 5 y el mercado ahora le está ofreciendo 10, es usted que va a tomarlo. Si usted cree en "conseguir después," 10 no serán bastantes sin importar cuál es lo que le hace, o que le dice el mercado. Usted necesitará por lo menos 15 y preferiblemente 20 para hacerle recuperar. Su comercio pasado no tiene obviamente nada que hacer con el potencial que existe en el mercado en cualquier momento dado. Cuando usted se siente obligado para conseguirlo después, le pone en una relación de adversario con el mercado. El mercado siente bien con su opositor, es usted contra él, en vez de estar en armonía con él. El mercado no puede tomar cualquier cosa lejos de usted que usted no permite; si usted a perdido el dinero o a perdido más de lo que usted se prepuso arriesgar, usted dio su dinero a otros inversionistas. En última instancia, sin embargo, la venganza crea una relación del adversario. Si usted es quién da su dinero al mercado, usted mismo es también quién se da el dinero o se lo gana y no

el mercado. Si usted está enojado con usted mismo por dejar el comercio pasado, es lo que el mercado está ofreciendo a usted "ahora" en términos de una oportunidad no será bastante.

Desde una perspectiva psicológica, usted no tomará la oportunidad para tomar un beneficio o de otra manera porque usted no ha aceptado el comercio pasado como teniendo toda la razón. En efecto, usted se negará a la oportunidad actual o siguiente de castigarse por el último error. En realidad usted no puede conseguir después en el mercado el éxito, y por una creencia en la venganza que permite solamente que usted lo consiga después. Hay una correlación directa en su capacidad de dejar que el mercado le diga cuál es lo probable que haga después, y el grado a el cual usted se ha lanzado de los efectos negativos de cualquier creencia sobre una pérdida, siendo incorrecto, y venganza en los mercados.

No estando enterados de esta relación, la mayoría de los inversores continuarán observando el mercado de una perspectiva contaminada hasta que ellos cualquier señal o marca la asocian con un ensayo y error, o siendo enterados de esta relación a través de un libro tal como este. En cualquier caso, para el momento en que lo hagan los que lo calculan hacia fuera así pues, se han sujetado generalmente tanto al daño psicológico que agrega una dimensión mucho más difícil al proceso de convertirse en un inversor acertado. Ésta es la razón principal por la que este libro tuvo que tratar las áreas de la transformación personal en tal profundidad: usted necesita saber si hay algunos daños, cómo identificarlos, y lo más importante, cómo lanzarse de ellos.

Capítulo 6.

El Mercado Esta Estructurado No Es Un Ambiente.

De semejantes actividades sociales estructuradas que han definido principios y las conclusiones y las reglas rígidas para dirigir su comportamiento, el entorno del mercado es más como un río que fluye constantemente revuelto, sin comenzar o terminar con casi ninguna estructura. Una vez que usted salte al río, puede cambiar las direcciones en todo momento. Pudo haber fluido al norte cuando usted saltó adentro; sin embargo, sin ningún aviso, puede comenzar a fluir al sur. Esto no esta estructurado para el punto donde usted puede hacer todas sus propias reglas para jugar cerca para arriba. Usted tendrá que decidir si, y, cuando usted va a saltar, en, y, con, cuánta fuerza. Si usted está ya adentro, usted tiene la opción de aumentar la fuerza que usted se aplica en cualquier momento o de disminuirla. No hay reglas que evitan que usted salte en todo momento para cambiar su dirección prevista al flujo con el mercado, o usted puede saltar y permanecer con los brazos fuera, y el mercado apenas guarda en fluir. En un ambiente no estructurado e ilimitado, es esencial que usted establezca reglas para dirigir su comportamiento. Usted necesitará crear una definición y darse la dirección. Si no, usted se sentirá abrumado con las muchas posibilidades. Sin estas, posibilidades más probables son que usted creará unas pérdidas devastadoras para si mismo.

El problema psicológico grande aquí es, si usted sube para arriba y tiene que jugar por sus propias reglas, usted también tiene que tomar la responsabilidad total y completa de sus acciones, así como el resultado de sus acciones. El grado a el cual usted asume su responsabilidad es el mismo grado a el cual usted no puede cambiarlo de puesto al mercado y ser su víctima. El comerciante típico hará la mayoría de cosas para evitar

crear una definición y reglas, porque él no desea tomar la responsabilidad de los resultados de su negociar. Si él sabe exactamente lo que él va a hacer y bajo qué condiciones, después él tendría algo por el cual medir su funcionamiento, así haciéndose responsable ante sí mismo. El es exactamente lo que no desean la mayoría de los comerciantes hacer, prefiriendo en su lugar mantener su relación con el mercado algo misteriosa. Esto crea una paradoja psicológica verdadera para los comerciantes, porque la única manera de aprender cómo negociar con eficacia es hacerse responsable creando la estructura; pero, con responsabilidad.

El comerciante típico desea desesperadamente hacer el dinero, pero él tiene que hacerlo de una manera donde no hay conexión directa entre lo que él hace y el resultado que produce, de tal modo evitando responsabilidad si las cosas no resultan satisfactoriamente. Para desarrollar un plan, usted tiene que anticipar acontecimientos a un cierto grado concerniente a profundidad de su plan. Cuando usted planea sus comercios por adelantado, usted está poniendo su visión de las capacidades futuras y creativas en la línea, así que hablar, y se está haciendo responsable ante sí mismo. Sus trabajos del plan no; usted o tiene la capacidad de ejecutar su plan o usted no se fía. En cualquier caso, es su plan, y su capacidad de seguirlo, y por lo tanto, es difícil de cambiar de puesto la responsabilidad y de poner la culpa en alguna parte si las cosas no se resuelven bien. Ahora, cuando un comerciante no entiende la profundidad del comportamiento de mercado es bastante para saber lo que él va a hacer y bajo qué condiciones de mercado él lo va a hacer, pero si en el mismo tiempo lo atraen a la acción y las oportunidades que él sabe que existen y si él es también impaciente con aprender el proceso y su impaciencia y se obliga a la atracción él tiene la sensación que hace algo, incluso si él no saben lo que él debe hacer. ¿Cómo usted piensa un comerciante típico resolverá este dilema?

Él jugará a líder, racionalizando todo esto haciendo algo y, además, toda esta gente que agita sus manos y que grita no puede ser como un asustado, y el ignorante, así que ellos debe saber que lo que él está haciendo o por lo menos sabe más de él. Si él hace lo que él hace, o mejora todavía, o se identifica con un comerciante más acertado, y hace lo que hace ese comerciante, después él puede hacer también el dinero. Este tipo de análisis razonado crea una mentalidad de la manada (extremadamente abundante en el piso de los intercambios), donde la mayoría de cada uno está buscando la dirección, asumiendo cada uno que debe saber, en algo que él no hace, si no porqué estaría haciendo cualquier cosa. En un grupo, esta mentalidad colectiva es muy volátil, donde un comerciante dominante puede comenzar una serie sin fin de reacciones en cadena donde cada uno refleja cada uno, todo asumida que el otro individuo deba tener cierta razón racional de hacer lo que él está haciendo. El hecho, incluso no describiría qué va encendido traga en el piso que negocia como sigue al líder. Es realmente mejor descrito como "siga al seguidor," porque la mayoría de los comerciantes no saben lo que está haciendo el líder o quiénes puede ser el líder en cualquier momento dado. Por lo tanto, el comportamiento del grupo es como estas ondas sin fin del movimiento hacia adelante y hacia atrás, donde los comerciantes más cercanos a los líderes (los líderes que son los que saben exactamente lo que desean hacer y porqué desean hacerlo) tendrán la primera oportunidad de conseguir en el carro de la banda de música en el mejor precio y esos la más cercanos siguientes han disminuido oportunidades para abajo la línea hasta que usted consigue al menos hacerse un comerciante experto, que no tiene mucha ocasión en todo.

Cuando no hay dirección en el mercado, los precios deambulan generalmente hacia adelante y hacia atrás en una gama pequeña hasta que alguien que sabe que lo que él está haciendo viene al mercado. Si los precios han hecho cualquier movimiento significativo durante o en el final del día que negociaba, toda la área de los seguidores de la muchedumbre tratan de encontrar alguna razón o análisis razonado que pudiera explicar su comportamiento (del mercado) y ponerlo en un cierto contexto comprensible. Básicamente, con qué suba para arriba es una razón del consenso del comportamiento de mercado.

Sin embargo, los líderes (esos comerciantes que toman la responsabilidad de sus comercios y saben exactamente por qué hicieron lo que lo hicieron) no se sienten obligados para hablar con cualquier persona y no hablan generalmente. El seguidor típico de la muchedumbre se siente obligado para encontrar razones fuera de porque estas razones no existen dentro y de él no desea pensar que él sea irracional y que actúe aleatoriamente. Para el seguidor de la muchedumbre, negociar de esta manera sirve muchas funciones. Mantiene su relación misteriosa con el mercado. Si él hace el dinero, él debe haber hecho algo bien. Si él pierde el dinero, él puede culpar al mercado, que su comportamiento obviamente muy aceptable entre comerciantes, puesto que muchos de ellos lo hacen.

La explicación racional o lógica para la pieza del individuo en el comportamiento colectivo será decidida sobre más adelante (después del hecho) por la opinión del consenso del grupo. De esta manera él puede mantener una ilusión de ser racional y responsable y lo que le sucedió también sucedió a los muchos de otros comerciantes, por lo menos él sabe que él no está solo, que entonces crea un sentido de compañerismo entre competidores. Fuera del mundo de negociar, la mayoría de la gente piensa que los comerciantes son individualistas rugosos, asociándoles a las características de los tipos emprendedores, como ser decisivos y la perseverancia. Darían una sacudida eléctrica a la mayoría de la gente exterior para aprender que es una excepción de una minoría pequeña de los comerciantes acertados, y perdedores el resto en un grupo que, en cualquier momento dado, no tienen ninguna idea sobre lo que ella va a hacer después o a saber porqué ella es uniforme haciendo lo que ella está haciendo.

Si usted pidió que ella le dijera específicamente cómo ella hace el dinero o pierde el dinero, ella no se lo podría decir. Además, como grupo, los comerciantes (a excepción de los líderes) son indecisos e impacientes a un extremo. No es una dificultad para determinarse porqué, si usted considera que debajo de condiciones normales, el marco de la mente del comerciante medio está a una muesca lejos del terror libre. El conseguir organizar y crear la estructura es una solución obvia a los muchos problemas psicológicos y los montones típicos del comerciante en sí. Pero eso también lo forzaría cruzar esa línea de límite psicológica en el reino de la responsabilidad y de la precaución. Además de la denegación absoluta a los comercios del plan, la mayoría de los comerciantes van a las grandes longitudes del tiempo a poner distancia tanto psicológica como sea posible entre lo que hacen y el resultado de sus acciones. Conozco a muchos comerciantes que puedan hacer estudio de mercado extremadamente buenos, pero ellos todavía buscar opiniones de otros comerciantes en qué hacer y después tomar esas inversiones o comercios en vez de los suyos propios, simplemente porque no desean tomar responsabilidad por si la inversión no se resuelve. Y, a menudo, el pegarse con su propio análisis habría producido resultados lejos mejores.

Hay muchos comerciantes de piso con los centenares de comerciales de contratos al día, y aunque ellos tienen que registrar cada comercio en una tarjeta que negocia, no guardarán una cuenta exacta de su posición de negocio neta, ellos están demandando ocupados o eso que agregaron mal. En el final del día, cuentan sus tarjetas con la ansiedad intensa, esperando o rogando a cualesquiera fuerzas no vistas que sean sin pérdidas (no llevando una posición larga o corta neta). Obviamente, si fueran esto referido, a la solución simple a su problema sería negociar solamente en un nivel del volumen donde pueden no perder de vista siempre en donde están, y si pierden la pista para parar de negociar hasta que consiguen una cuenta correcta.

Pero no desearían hacerlo porque, si no perdieran de vista su posición, entonces tendrían que tomar la responsabilidad con lo que terminan para arriba. ¿Qué si él termina inadvertidamente para arriba con una posición larga neta en el extremo del día y del mercado abre varias señales más arriba la mañana próxima? Las poderes del mercado no vistos han bendecido así a estos comerciantes con una posición que ganaba, o inversamente si el mercado se abre más bajo, pueden encontrar siempre a alguien o a algo culpar por su mala fortuna. Su lazo afortunado fue enviado quizá a los tintoreros por el equivocado o golpearon tres luces rojas en una fila en la manera al intercambio. Cualquiera razón o excusa le hará cambiar de puesto y responsabilidad. Estas razones pueden extenderse de la jerga académica más elocuente a la creencia más supersticiosa, pero esencialmente tienen ellos toda la culpa para los resultados insatisfactorios. En un ambiente ilimitado, menos la estructura que usted crea para si mismo, cuanto menos responsable usted es, menos control en el futuro le barre la fuerza de los acontecimientos que usted parece tener sobre su vida. Sin embargo, tener menos estructura tiene la ventaja de cambiar de puesto la responsabilidad de los acontecimientos en su vida a otra desconocida fuerza. Esto es exacto porque muchos comerciantes tienen una creencia tan fuerte en supersticiones.

Si una persona rechaza hacer cualquier conexión entre sus pensamientos, los intentos, las habilidades, y los resultados, después es muy fácil asociar su éxito o le falta algo como el lazo que uno tenía en ese día o inadvertidamente la fabricación de un cierto gesto y entonces encontrarse en un comercio perdidoso y asociar el gesto a la pérdida. Tengo una historia personal para ilustrar una creencia supersticiosa típica de los comerciantes. Una mañana entré al cuarto de baño de los hombres en el intercambio mercantil de Chicago, y como acerqué al único urinal no en uso, un comerciante de piso usando el urinal al lado de el que estaba al uso dio vuelta alrededor a su cabeza, mirada me, y dicho en un tono muy cauteloso, "no utilice aquél, usted puede esperar el míos, yo será hecho en un segundo." Le di una mirada desconcertado, y él entonces señaló a un penique que estaba en el fondo del urinal. Lo di otro mirada desconcertado porque no tenía la idea más leve sobre lo que él intentaba comunicarse a mí. Mientras que procedí a utilizar el urinal con el penique en él, él dio vuelta con una expresión nerviosa en su cara y anduvo a trancos lejos de mí tan rápidamente como él podría. Más adelante en ese día, dije a uno de mis clientes del comerciante de piso sobre esta experiencia y pregunté si él sabía qué se encendía. Él dijo naturalmente, eso era conocimiento muy común que el dinero en el doble techo diario es un mal presagio y ciertamente esto debe ser evitado. Después de que pensara de él por un momento, me preguntaba qué sucedería si pasé con el intercambio entero y puse peniques en todos los uriniales. Esta historia ilustra cómo cogen al comerciante típico en una trampa psicológico del rechazo al planear y crear la estructura para su actividad que negocia, de modo que él pueda evitar de tomar la responsabilidad de sus resultados.

Y haciendo así pues, él se está sujetando a ser sacudido alrededor por los caprichos de la muchedumbre, en la misericordia de sus propios impulsos libres, encontrándose en ganar y posiciones perdidosas, no sabiendo porqué o lo que hacer después. Esta trampa es extremadamente negativa porque crea una condición psicológica potencialmente perjudicial que llamo ganar al azar y perder al azar. Si usted no puede definir su propio comportamiento y el de los mercados, usted no puede aprender cómo repetir sus triunfos o prevenir sus pérdidas. Cuando usted la gana es tan agradable, crea una necesidad de repetirla y le obliga a que lo intente otra vez.

Cuando usted sigue la muchedumbre (en vez de anticiparse a la muchedumbre, que tomarían el planeamiento) o noticias de la compensación, inclina, o las señales aisladas de sistemas técnicos, a la anticipación de la tentativa siguiente de ganar automáticamente producen miedo y ansiedad. ¿Por qué? Porque, usted no puede definir las condiciones de mercado o el procedimiento de toma de decisión que produjeron el triunfo pasado, y así usted puede asegurarse el siguiente triunfo. Si usted no sabe lo que usted hizo para ganar la vez última, usted obviamente no sabe qué hacer para guardarse de perder esta vez. El resultado final es ansiedad, frustración, confusión, y miedo intenso. Usted se siente fuera del control, experimentando un sentido débil mientras que preguntándose por el futuro le barren los acontecimientos que sobrevienen sobre cuál es el futuro del mercado, y que va a hacer usted hoy. Considere que los mercados no pueden hacer cualquier cosa a ningún comerciante que se confíe totalmente para actuar apropiadamente, para sus mejores intereses, bajo todas las condiciones de mercado. Y antes de que la gente pueda confiarse de este modo, primero tendrían que definir todas esas condiciones y poder reconocerlas. Es comprensible que tomar responsabilidades es algo que es extremadamente difícil de hacer.

No vivimos en una sociedad que tenga un concepto altamente desarrollado del proceso del crecimiento, y consecuentemente, aprendemos a ser muy intolerantes y a cometer "errores." Digo esto porque básicamente nos enseñan como a los niños, y por lo tanto, alternadamente enseñamos a nuestros niños a través de hacer el ridículo, de ellos los errores son pocos como persona. El ridículo no realza la buena voluntad de un niño de aceptar responsabilidad, y si él no lo hace, el padre típico entonces criticará al niño por ser irresponsable. Tomar responsabilidad es una función de uno mismo y aceptación.

Usted puede medir este grado de uno mismo de aceptación cómo positivamente o negativamente usted piensa que cuando usted hace lo que usted percibe como error. Usted piensa que cuanto más mayor negativamente es su tendencia a evitar de tomar responsabilidad, así que usted puede evitar el dolor de sus pensamientos ásperos, así generando un miedo de incurrir en equivocaciones. Sin embargo, cuanto mayor es el grado de uno mismo en aceptación que usted tienen para sí, cuanto más positivos sus pensamientos son y cuanto mayor es el grado de penetración usted puede extraer de una experiencia, en vez de generar miedo. Más de uno mismo que le acepta es más fácil aprender porque usted no está intentando evitar cierta información. No sé de ninguna prerrogativa nacional para enseñar a niños cómo aceptarse a pesar de sus "defectos" como percibido por los adultos en sus vidas si la gente tuviera una actitud que aceptaba más sobre el resultado de sus acciones, ella no tendría una necesidad que evitar de tomar responsabilidad. Para ser acertado con los poderes del mercado usted como inversor o comerciante debe ser responsable totalmente de nuevas maneras.

Por ejemplo, usted no puede poner encendido una inversión y después lanzar su responsabilidad al mercado de hacer algo para usted y su dinero. El mercado es un acontecimiento que siempre cambia y en todo momento algún otro comerciante puede decidir saltar adentro con bastante fuerza para cambiar las expectativas de otros comerciantes que también participan, y en un punto donde invierten sus posiciones y consecuentemente niegan totalmente el potencial que usted creyó existió hace un momento cuando usted puso encendido su comercio. En nuestras vidas diarias, los objetos son muy estables, y los acontecimientos cotidianos no cambian a la ligera, pero la frecuencia de las condiciones en el ambiente del mercado cambia muy rápidamente.

Concerniente a la naturaleza que ponga el ambiente, todos nosotros lo tomamos totalmente concedido igual que a los edificios, los árboles, los semáforos, y las calles que todos conocemos, y son totalmente inmóviles y serán así a partir de ese momento al siguiente. Usted no caminó de su puerta delantera esta mañana para descubrir la calle que usted vive encendido no mira apenas como hizo la tarde anterior en que usted caminó dentro de su hogar. Si el conseguir una oficina como su lugar del empleo representa una oportunidad de hacer el dinero, usted lo tomaría totalmente por concedido que sería posible conseguir eso de maneras familiares. ¿Sin embargo, como potencial de oportunidad para hacer dinero compatible a eso producido en el mercado, qué si la localización cambió sobre una base del momento-a-momento, qué si las calles también cambiaron su localización en la relación el uno al otro, y, además, qué si nadie cuidaron si usted encontró siempre su manera allí, haciéndole totalmente responsable de donde usted termina para arriba? Las señales justas detectan la función en el ambiente del mercado usted necesitará con eficacia hacerse responsable. ¿Si no, cómo podría usted aprender a invertir o negociar, si usted se permite barrer para afuera las señales, algo sobre las fuerzas de afuera de usted y del interior de usted que usted no puede identificar y no desea a? El comportamiento de mercado le parecerá misterioso porque su propio comportamiento es misterioso. Usted estará en un estado constante de la confusión, de la ansiedad, y del miedo porque usted no sabe qué hacer de la clase siguiente del estado de la mente que cría la superstición.

Entenderse es sinónimo con entender los mercados porque un inversor o comerciante como usted es parte de la fuerza colectiva que mueve los precios. ¿Cómo podría usted comenzar a entender la dinámica del bajón del comportamiento del un grupo para extraer el dinero del grupo, como resultado de su comportamiento, si usted no entiende las fuerzas internas que le afectan a usted mismo? Cuando usted entienda las fuerzas internas que afectan a su comportamiento, y tome la responsabilidad de lo que usted hace, o no hace, y de lo que usted puede o no puede hacer, usted comenzará a percibir cómo y porqué otros comerciantes que abarcan al grupo se comportan de la manera que lo hacen. Cuando usted logre un cierto grado de control sobre sí, usted puede entonces ver cómo otros comerciantes no están en el control de lo que es la realidad. Entonces llega a ser mucho más fácil entender el comportamiento del grupo, y anticipar lo que él hará probablemente después, y aprovecharse de él, en lo mejor de su capacidad. Usted entenderá al grupo, ciertamente, a ningún grado mayor que usted se entiende. Crear la definición y reglas para hacerse responsable está, pero un primer paso en el camino al éxito duradero. Usted podría reconocer su necesidad y establecerlas, pero después encuentra a su consternación, él es extremadamente difícil de seguir estas reglas. En la parte III examinaremos las fuerzas mentales que obran recíprocamente y que hacen difícil de seguir sus propias reglas.

Capítulo 7.

En el Ambiente del Mercado, las Razones Son Inaplicables.

He titulado este capítulo "en las razones del ambiente del mercado soy inaplicables" en el reconocimiento de los comerciantes que creen que si pueden comprobar las razones por las que el mercado hizo lo que hizo, estas razones le ayudarán a determinar lo que hará el mercado después. Creer esto asumen que los comerciantes saben porqué se comportaron como lo hicieron y que las razones que dan para sus acciones ayudarán a determinar su comportamiento futuro. Las razones que los comerciantes darían para sus acciones son inaplicables. La mayoría de los comerciantes no saben porqué hicieron lo que hicieron porque la mayoría de los comerciantes no planean sus comercios, así eliminando ninguna conexión entre sí mismos y los resultados de sus comercios.

La mayoría de los comerciantes actúan espontáneamente e impulsivos y después atribuyen al análisis razonado para su comportamiento después del hecho. La mayoría de éstos después da razones del hecho, y son cualquier justificaciones para qué los comerciantes hicieron o las excusas para lo que no hicieron los comerciantes. La gente negocia fundamental para hacer el dinero. Y para hacer el dinero, los comerciantes tienen que rastrear posiciones, llevan a cabo sus posiciones para una cierta longitud del tiempo, y después salen de sus posiciones. Cuando los comerciantes entran y salen de las posiciones, actúan como fuerza en los precios, haciéndoles que se muevan.

Cuando están observando el mercado, están esperando para entrar o están sosteniendo una posición, los comerciantes son una fuerza potencial que puede actuar y cambiar los precios en cualquier momento dado. Si los comerciantes planearan lo que iban a hacer antes de que lo hicieran, entonces las razones que darían para porqué actúan como lo hacen podrían ayudar definitivamente a otros comerciantes a anticiparse cómo los precios serán afectados por sus acciones. Esto, por supuesto, asume que revelarán sus planes y que dirán la verdad. Hay solamente algunos comerciantes que hacen el dinero en una base constante, y raramente la voluntad que revelan sus razones a menos que satisfaga sus propósitos. De hecho, los comerciantes que son confidentes en su capacidad y saben lo pueden hacer causan un impacto significativo en el movimiento del precio a un que vaya a las grandes longitudes del tiempo, para mantener la información sobre sus planes y ausente a otros comerciantes porque eso disminuiría la posibilidad de ejecutar estos planes. Sin embargo, éste no debe decir nada hasta después de que hayan tomado sus posiciones, y que no revelarán adrede lo que han hecho, entonces para dibujar a otros comerciantes dentro de la misma posición, forzándolos a competir para crear el movimiento del precio en su dirección. Por otra parte, los comerciantes que no son confidentes sobre lo que él desea hacer compartirán alegre sus ideas que negocian con cualquier persona que escuche, esperando conseguir una cierta clase de confirmación cuál él está a punto de hacer que trabaje.

Tanto las razones de después-\$\$\$-HECHOS que ofrecen porqué actuaban mientras que generalmente acaban de responder a propósito de facilitar el dolor de lo que perciben como sus errores, que no es particularmente información útil. Cuál es útil de lo que está entendiendo que los comerciantes actúan típicamente como grupo, muy similar a una banda de pescados o de una manada de ganados. Los comerciantes individuales caen en los grupos específicos que tienden a percibir la misma clase de condiciones del mercado en oportunidades o decepciones. Como resultado, actuarán en unísono para trastornar el

equilibrio del mercado, haciendo los precios moverse predominantemente en una dirección. Los varios grupos toman posiciones porque creen que pueden hacer el dinero, y salen con cualquier dinero perdido, o perciben la posibilidad de hacer más dinero según lo disminuido en la relación al riesgo percibido de perder el dinero.

Por ejemplo, los que están en el piso de los intercambios son los que tienen menos cantidad de paciencia, son los más impulsivos, es por haberse decepcionado lo más fácilmente posible, y por lo tanto tienen los objetivos más pequeños del precio y las perspectivas más cortas del marco en tiempo. Consecuentemente, son los más activos y todos intentarán hacer la misma cosa en el mismo tiempo. Los anunciantes y los inversores o comerciantes al por menor se les termina el dinero-\$\$\$-PISO, hay otros dos grupos que tienen diversos objetivos del precio y perspectivas del marco de tiempo. Los individuos dentro de estos grupos también tenderán para actuar en el unísono, trastornando el equilibrio en el mercado por su grado de participación o la carencia de la participación en cualquier momento dado. Usted puede determinar qué condiciones de mercado en las cuales son más probable participar, qué condiciones confirmarán su creencia sobre el futuro, y qué las decepcionará. Una vez que usted aprenda sus características únicas, usted puede anticipar cómo unos o más grupos son probables a actuar y determinarse cómo su actividad afectará el equilibrio del mercado y el potencial para el movimiento del precio.

¿POR QUÉ NEGOCIAMOS?

Cada momento que existimos nosotros estamos obrando recíprocamente con el ambiente, nos estamos expresando de nuestra propia manera única, y estamos creando así nuestras vidas por la manera que vivimos. Todo lo que hacemos en cada momento es de una cierta forma de la manera que somos cuando nos expresamos. Nos expresamos para satisfacer nuestras necesidades que deseamos, los deseos, y las metas. La mayoría de los individuos pueden acanalar hoy sus energías para satisfacer sus necesidades más allá de los requisitos del alimento y del abrigo, para hacer eso requieren el dinero. El dinero permite un sistema del intercambio donde podemos negociar las mercancías y los servicios creados de los individuos que se expresan en maneras altamente especializadas. El dinero se ha desarrollado para convertirse en el objeto de nuestras necesidades porque representa los medios o la trayectoria por los cuales podemos expresarnos como individuos.

Todo el comportamiento es de una forma de uno mismo y su expresión, y casi de cualquier manera en la cual un individuo desee expresarse en nuestra sociedad requiere el dinero. Tanto en el nivel más fundamental de la existencia cultural, el dinero representa la libertad de la expresión. Los individuos que se expresan en maneras especializadas crean un sistema altamente complejo de la interdependencia. Al intercambiar mercancías y servicios, los individuos tienen que acordar en el valor de esas mercancías y servicios para hacer un intercambio. Estoy definiendo el "valor" como el grado relativo de importancia o el potencial que tiene en satisfacer una necesidad.

El precio real es el cual las mercancías se mantienen, entonces si se intercambian será determinada por la ley económica fundamental de la oferta y de la demanda. En términos psicológicos, la ley de la oferta y la demanda está fundada en miedo y avaricia humana. El miedo y la avaricia obligarán a la gente que actúe o no actúe dependiendo

de sus necesidades en lo referente a las condiciones externas percibidas. El precio para las mercancías y los servicios será determinado por las necesidades del individuo en la relación a su creencia en su capacidad de satisfacer esas necesidades. Se implica dentro de esa creencia su opinión de la disponibilidad de las mercancías y los servicios que necesitan.

La avaricia se funda en una creencia en la escasez e inseguridad. Ambas creencias generan miedo. Estoy definiendo la "avaricia" como creencia que nunca habrá bastante disponible para satisfacerse conjuntamente con una creencia que uno necesita siempre más, para sentirse seguro o satisfecho. La percepción de que estas condiciones existen internamente o externamente generarán un miedo que obligue a actuar a uno, y otro no acto, dependiendo de quién controla la fuente. El comportamiento que alguien exhibe será constante con lo que creen que deben hacer para satisfacer el déficit. Si dos o más personas tienen los mismos miedos, y otros la misma voluntad ellos competen entre uno y el otro típicamente por la fuente existente.

Si la fuente es algo que se limita en la relación a la necesidad, las que están en necesidad competirán para la fuente disponible. Competirán con su buena voluntad de intercambiar más recursos (y ganar más dinero) de algún otro que puede también estar en necesidad. Si, sin embargo, la fuente es grande en la relación a la necesidad (demanda), no habrá miedo de la escasez; por lo tanto, la gente conservará sus recursos (dinero) divirtiéndolos a otras necesidades o apenas esperando la posibilidad que el precio se puede venir abajo. Cualquier sistema de la interacción fundado en miedos individuales de la carencia o de la escasez hará que el precio de las mercancías y de servicios fluctuar en la relación al grado relativo de la seguridad o de la inseguridad que están siendo experimentadas por las masas colectivas en cualquier momento dado.

Estos precios que fluctúan y crean el riesgo económico para todas esas dependencias en otros para satisfacer una necesidad que no puede llenarse. ¿Cuál es riesgo? El riesgo es la posibilidad de una pérdida neta de recursos personales (energía, dinero etc.) en el intercambio o la búsqueda de satisfacer una necesidad. Los precios que fluctúan también crean las oportunidades para los deseos para asumir el riesgo creado por el movimiento del precio. Tanto a largo como a corto hay desacuerdo entre los individuos sobre el valor de mercancías y los servicios, los precios fluctuarán, de tal modo creando las oportunidades para que los comerciantes hagan el dinero si asumen los riesgos.

DEFINICIÓN DE NEGOCIAR.

Defino negociar como dos que se intercambian algo de valor para satisfacer cierta necesidad o meta. En el contexto de la acción o de los mercados de futuros, los participantes negocian con el propósito único de acumular abundancia o de proteger activos físicos contra deterioros en su valor. Esencialmente, todos los inversores o comerciantes en estos mercados, se les etiqueta como los especuladores o los especuladores de comercio para acumular abundancia; es solamente una cuestión de perspectiva. Para el especulador la motivación para proteger el valor de un activo contra el riesgo económico es acumular todavía más abundancia. El especulador negociará con un grado más alto de la certeza económica transfiriendo el riesgo creado y cambiando precios a otro comerciante dispuesto.

Típicamente, será el especulador en el otro lado del comercio que quiere asumir el riesgo de cambiar los precios para que la oportunidad acumule abundancia a esos cambios. Por ejemplo, los dueños comunes venderán su acción porque creen que las posibilidades del precio futuro de la acción no existen en relación a su gravamen del riesgo al guardarlo. Pueden también vender incluso con expectativas del precio futuro si hay una necesidad de liquidar para satisfacer otras necesidades. Los compradores (del otro lado del comercio) creen que la acción apreciará su valor. Podemos asumir que el comprador cree esto porque la gente negocia a la abundancia del acumular. Puesto que la meta de un comerciante es satisfacer una necesidad de acumular abundancia, podemos asumir que la gente no entrará consciente en un comercio creyendo que ella perderá o que fallará en la satisfacción de sus necesidades.

Porque todos los comerciantes tienen básicamente las mismas metas (ganar), podemos entonces indicar que ningunos dos comerciantes entran en un comercio a menos que tengan creencia de oposición sobre el valor futuro que se está negociando. Tenga presente que el pago corriente de cualquier cosa es siempre una reflexión de cuanto está dispuesto pagar alguien, y de alguien quien está dispuesto a vender en ese momento. Así pues, aunque debe haber acuerdo entre dos partidas para que un comercio exista en un precio inherente dentro de la transacción. Y es desacuerdo completo entre el comprador y el vendedor en el valor futuro de lo que él está negociando cuando por ejemplo, sería incorrecto en la indicación de que ningún dueño común no venderá su acción si él cree que tenía potencial para apreciarse en el futuro. Cuando él vende, él ha dado básicamente desconfianza para que suba en las posibilidades de apreciarse en el futuro.

Porqué hizo ¿compra del comprador? ¿Para perder el dinero? ¿Para ser incorrecto? No, por supuesto no. La creencia del comprador en el valor futuro de la acción está enfrente de la del vendedor. Esta disparidad se ilustra más claramente con negociar de los futuros. De interés verdadero está creencia de la comunidad académica que los mercados son eficientes, que asume que los comerciantes tienen razones racionales de su comportamiento, sabiendo lo que él está haciendo y está teniendo una buena razón de hacerla. Los académicos también creen que los mercados son básicamente un azar o juego, que parece ser una contradicción completa a un mercado que se suponga para ser eficiente. El hecho, sin embargo, es que el comportamiento de los mercados es sobre todo irracional, si usted define racional como cualquier acción y que sea el resultado de una metodología específica o se planee por adelantado y definitivamente no sea al azar porque el comportamiento irracional es muy predecible. Si usted desea aprender a predecir el movimiento del precio, usted no necesita prestar atención a las razones. Qué necesita usted hacer, debe determinarse en cómo la mayoría de comerciantes percibe las condiciones externas en relación a su miedo de la escasez, o su miedo de perder, o a ambas.

Capítulo 8.

Las Tres Etapas Para Ser un Inversor Acertado.

Antes de que cubramos las tres etapas para ser un inversor o comerciante acertado, sería una buena idea repasar algo del material cubierto ya. En el ambiente del mercado usted tiene que hacer las reglas del juego y entonces tener la disciplina para seguir estas reglas, aunque el mercado se mueva de las maneras que le tentarán constantemente en la

creencia de que usted no necesita seguir sus reglas esta vez. Este movimiento permite que usted complazca cualquier ilusión o distorsión de los juegos para usted en cualquier momento dado. Usted no elegiría ciertamente sentir el dolor (que enfrenta sus ilusiones sobre el mercado) si hay alguna información razonable que apoyara la posibilidad de su expectativa que es satisfecha. En un ambiente ilimitado, si usted no puede enfrentar la realidad de una pérdida, entonces la posibilidad existe para que usted pierda todo, en cada comercio, si usted cree que negociando es como el juego, él no es. En cualquier juego de juego usted tiene que participar activamente para no perder y el no hacer nada es parar perder. En el ambiente del mercado, usted como participante tiene que conseguir estar activamente en una inversión o comercio, y a participar activamente para terminar con sus pérdidas. Si usted no hace nada, el potencial existe para perder todo que usted posee.

Cuando usted participa en juegos de juego, usted sabe exactamente cuál es su riesgo y los extremos del acontecimiento siempre. Con los mercados o la bolsa usted no sabe en última instancia cuál es su riesgo, incluso si le disciplinan bastante para utilizar STOP, porque el mercado podría abrir brecha a través de sus STOP y bajar mucho. También porque el acontecimiento nunca termina y está en el movimiento constante, hay siempre la posibilidad de conseguir lo que usted pierde en cualquier comercio. Usted no necesitará participar activamente para conseguir recuperar lo que usted ha perdido; usted apenas tiene que permanecer en su inversión o comercio y dejar al mercado dárselo. Consecuentemente, hay la tentación constante de no cortar sus pérdidas que es muy difícil de resistir. Porqué elije el dolor sobre la posibilidad de la fabricación de una recuperación, cuando todo lo que usted necesita es hacer caso del riesgo.

USTED CREA SU EXPERIENCIA DEL MERCADO.

Cada equilibrio (del pago corriente) presenta a cada comerciante con una oportunidad a la compra baja o a la venta alta concerniente al cambio siguiente. A excepción del tiempo que toma para ejecutar un comercio, él es básicamente el mismo mercado para todos nosotros. Usted puede percibir cualquier equilibrio dado como oportunidad de ejecutar un comercio, o usted puede atrancarse agónicamente sobre lo que usted cree que es una oportunidad desaprovechada del cambio pasado del precio, o usted puede refrenarse de tomar el comercio en el precio uniforme actual aunque usted lo percibe como oportunidad porque usted teme que el mercado pudiera ser incorrecto. El mercado no crea las maneras de las cuales usted lo percibe; refleja simplemente qué se está encendiendo adentro de usted en cualquier momento dado. Si usted percibió la condición de mercado actual como oportunidad y no actuaba en su opinión, o no la realizó era una oportunidad hasta que después de que ocurriera el movimiento, otra vez, es una reflexión directa de su maquillaje psicológico único. Usted une el significado a cualquier movimiento particular. Desde una perspectiva objetiva que la señal siguiente ira para arriba se puede describir como el precio puede mover una señal para arriba del precio anterior. Eso es una realidad, sobre ese cambio del precio que hace nosotros estamos atentos continuamente. Sin embargo, un comerciante que no esta encima de una señal podría ser la derrota final en una posición corta que él había estado llevando. A otro comerciante, podría significar una oportunidad vendedora perfecta porque el mercado apenas no puede pasar del ALTO.

A un tercer comerciante podría significar una oportunidad de compra porque el mercado explotó un área de la resistencia, basada en la manera que él define resistencia. El

mercado ni elige ni tiene cualquier manera de elegir el significado que usted une a cualquier cambio particular del precio o que pone condición. Por ejemplo, usted podría percibir una oportunidad de vender sin ganancias, y de actuar en esa opinión incorporando el mercado con una posición corta. Desde el punto que usted entró, digamos el mercado entró en su favor y después se invirtió violentamente. Al hacer esto así pues, pasó muy rápidamente a través de su punto de entrada y guardó en ir para arriba con solamente algunos periodos de descanso y pequeños retrazos de menor importancia. Cada resto o retrasado habría podido ser una oportunidad de salir de su posición corta y de invertirse. ¿Qué le pararía? La respuesta está adentro de usted. ¿Si usted respiró un suspiro de la relevación cada vez que el mercado se detuvo brevemente o retrasado un pedacito, el elegir creerlo finalmente le vino todo encima, después le pregunto, si le vino todo encima?

Este es posiblemente el hecho de que usted no tendrá que enfrentarse y decirme que es incorrecto. Eso está otra vez adentro de usted. Usted elige (basado en el maquillaje de su ambiente mental) y crear las pausas que se paraban en los puntos, relevación de la confrontación, en lugar de una posibilidad para tomar ventaja de una oportunidad de eliminar su riesgo y una alta probabilidad para acumular un beneficio invirtiéndose. La manera que el mercado se parecía a usted era realmente la manera que usted la creó en su propia mente. Fuera de todas las opciones disponibles y maneras alternas de considerar las posibilidades, usted elige una manera particular. Su propio marco mental (controlando y las maneras en las cuales usted percibe la información) le trabó en ese comercio en pérdidas.

La única manera que usted define una pérdida o (su creencia sobre ella) y qué significa que usted es una pieza de su maquillaje psicológico. Su creencia obrará recíprocamente con su opinión de la información ambiental para formar la manera particular que usted escoge y que elige cualquier información que le sucede a usted en el foco de su atención. El mercado no tiene nada que hacer con este proceso, aunque aquí es adonde la información está viniendo. En el ambiente que negocia el resultado de sus decisiones es inmediato, y para usted es impotente cambiar cualquier cosa excepto su mente. La energía que usted tiene que crear para procesar más resultados satisficentes de su negociar reside su grado de flexibilidad mental. Usted tiene que aprender cómo fluir con los mercados; usted es cualquier cosa adentro en armonía con ellos.

Cuanto menos aceptación que usted tiene a diversos tipos de comportamiento con el mercado, más el mercado se le parece que esta girando y tiene que ir al Dr. Jekyll y de Sr. Hyde. En un momento está satisficendo todas sus necesidades; en el siguiente es como un monstruo codicioso que va todo lejos. El Dr. Jekyll y Mr. Hyde característicos representantes de los mercados, solamente es su propia inflexibilidad mental de fluir con los cambios, y su carencia de entender que usted se da lo mejor de su capacidad con qué usted terminara para arriba subiendo, fuera de lo cuál está disponible. Y de la misma manera, qué usted esta perdido, y usted fue lejos.

Usted no puede cambiar lo que está haciendo el mercado. Usted puede cambiarse solamente de una manera que permita que usted perciba lo que puede hacer después con claridad y objetividad crecientes. ¿Como un inversor o comerciante que usted desea ser y saber qué va a suceder después, con todo, cómo puede usted comenzar a saber qué podría suceder después, si usted rechaza abrirse mentalmente de las maneras que permiten que usted perciba las posibilidades más probable? Es una contradicción

completa en el pensamiento el desear saber qué va a suceder después en un excedente del acontecimiento que usted no tenga ningún control, y en la misma época de mantener una estructura mental rígida que permita solamente un número muy limitado de posibilidades.

Esta contradicción en el pensamiento es el resultado de no entender la naturaleza de la creencia y cómo limitar la opinión de una persona de la información sobre el medio ambiental. Cuando usted puso encendido el comercio, usted tuvo que tener cierta creencia sobre el futuro. Lo que usted necesita hacer es aprender cómo lanzarse de la demanda que sus expectativas se satisfagan exactamente de la manera que usted espera que él sea. Lanzarse de la demanda permitirá que usted cambie de puesto su perspectiva para percibir cualesquiera oportunidades que ahora existen en el mercado, como si usted no tuviera un comercio con ilusión en todos. Todos nosotros estamos en una posición de tener que escoger y elegir la información ambiental porque no podemos estar enterados de todo inmediatamente. Si usted escoge y elige la información de mercado en base de tener que justificar su creencia, usted se está poniendo en una desventaja extrema. Usted excluirá de su información el conocimiento que pueda ser más indicativo de la consistencia del mercado y de su potencial de moverse en cualquier dirección dada. Y será extremadamente difícil aprender cómo desarrollar una perspectiva para el "cuadro grande," ampliando su perspectiva del marco de tiempo. Aunque usted no puede controlar realmente el movimiento del mercado, usted puede aprender cómo controlar su opinión del mercado en movimiento de una manera que no le prohíbe la objetividad máxima. El aprender a percibir el objetivo aumentará su capacidad, deje que el mercado le diga cuándo conseguir estando adentro, y cuándo salir. Usted puede aprender cómo invertir o negociar donde usted no utiliza la información para justificar su creencia, y percibir las posibilidades más probables en cualquier momento dado.

Mientras que usted se construye una formación sólida de la penetración y de entender los funcionamientos de su ambiente mental (que presentaré en los capítulos 9 a 14), usted aprenderá cómo cambiarse de las maneras que permitirán que usted perciba los mercados desde una perspectiva eventual de un comercio objetivos intuitivo. Lo que ofreceré a usted en el resto del libro es un proceso paso a paso de cómo adaptarse para funcionar de una forma más efectiva en el ambiente que negocia. Esencialmente es un proceso que le permitirá identificar y manipular su creencia para ser más consistente con sus metas. Hay dos temas dominantes que forman la fundación para este acercamiento. Ya hemos cubierto el primero brevemente, eso que usted cree del mercado y que usted experimenta en su propia mente basado en su creencia, opiniones, intentos, y reglas. Y, el segundo, sus resultados que negocian será una función del grado de habilidades que usted desarrolla en tres áreas primarias: opinión, o su capacidad de percibir oportunidad; ejecución, o su capacidad de ejecutar un comercio; y acumulación, o su capacidad de permitir que su equilibrio de la cuenta crezca durante una época o una serie de comercios.

PERCIBIR LA OPORTUNIDAD.

Su opinión de la oportunidad es una función de la profundidad de la penetración en el comportamiento del mercado. La profundidad de su penetración en el comportamiento de los mercados es equivalente al número de distinciones que usted puede hacer y la calidad de estas distinciones. La opinión de la oportunidad es sinónima con su expectativa de lo que hará el mercado después. Para ser eficaz, usted necesitará

aprender cómo hacer las clases de distinciones que proveerán a usted de una indicación de una oportunidad de alta-probabilidad desde una perspectiva objetiva, qué llamo fabricación de un gravamen sin compromiso de las probabilidades.

Para poder hacer una cierta clase de distinciones de la calidad que se convertirán eventual en una "visión" de la perspectiva más amplia, usted necesitará aprender cómo ampliar su perspectiva del marco del tiempo de la actividad del mercado. Hay varios componentes a este proceso, pero los dos más importantes son (1) instituyendo un acercamiento al invertir o negociar totalmente disciplinado, y (2) aprendiendo cómo lanzarse de la energía emocional negativa almacenada en las memorias de cualesquiera más allá de experiencias de inversiones. El acercamiento disciplinado le ayudará naturalmente a desarrollar el grado de uno mismo con la confianza esencial para funcionar con eficacia en un ambiente que no proporcione ninguna apreciación externa al límite ni controle su comportamiento, como lo hace la sociedad. Sin que la disciplina, de usted estará en la misericordia de sus propios impulsos libres y básicamente fuera del control suyo. Por lo tanto, sin la disciplina de uno mismo la confianza se convierte en la autodisciplina, usted temerá la imprevisión de su propio comportamiento. En el mismo tiempo, usted proyectará probablemente este miedo en los mercados como siendo errático y aparentemente imprevisible, cuando es su propio comportamiento que usted teme.

Sería absurdo pensar que usted podría entender el comportamiento del mercado a cualquier grado mayor, sin que usted entienda su propio comportamiento primero. Para agarrar la naturaleza fundamental de su propio comportamiento, usted necesitará entender a fondo todo el miedo de los efectos que tenga en su opinión de la información sobre el medio ambiental. En el nivel más fundamental, el miedo limitará su conocimiento de la información del mercado que podría indicar claramente esas posibilidades que están en su favor y las que no lo están. Cómo podría cualquier nivel profundo de la penetración en el comportamiento de mercado convertirse siempre si usted se preocupa constantemente de lo que le puede hacer a usted y no puede permanecer enfocado en el mercado con la consistencia y la estructura del mercado mismo. El mercado no puede hacer cualquier cosa para usted, si usted se confía en actuar apropiadamente bajo cualquier condición de mercado.

Aprender esto es la llave para ganar el nivel de la confianza que cada comerciante necesita para ser acertado. En la perspectiva más grande, el miedo reducirá la probabilidad de que usted se convierta siempre al punto de hacer las clases de distinciones en el comportamiento del mercado donde usted adquiere una "visión" del cuadro grande. Cuando usted entienda cómo funciona el miedo en su negociar y lo haya conquistado, usted podrá ver cómo el miedo funciona en el mercado en su totalidad y después podrá anticiparse a la reacción del grupo a ciertas clases de información. Si usted no comenzó su carrera de negociar con la perspectiva mental apropiada o con un acercamiento disciplinado, después es probable que usted haya sufrido un cierto grado de daño psicológico. Defino daño psicológico como cualquier condición mental que tenga el potencial de generar miedo. La energía negativa almacenada en estas experiencias (que cree y apoya una creencia sobre la naturaleza amenazadora del ambiente) generará miedo al mismo grado que el grado de energía almacenado en la memoria. Aprendiendo a lanzarse del dolor, usted reducirá el miedo y se abrirá automáticamente hasta nuevos conocimientos sobre la naturaleza de los mercados.

Usted será abierto por usted mismo para arriba, porque el miedo no le hará enangostar su foco de atención. En vez de ser centrado en la evitación del dolor, usted puede estar enfocado en lo que le están diciendo los mercados. Aprender cómo lanzarse del miedo también le liberará hasta de lo que piensa en las maneras creativas de las cuales usted puede responder a las nuevas relaciones que usted está percibiendo en el comportamiento del mercado. Consecuentemente, usted aumentará su confianza en su capacidad de responder apropiadamente a cualquier situación del mercado dada.

EJECUTAR SUS COMERCIOS.

Su capacidad de ejecutar sus comercios es una función de la cantidad de miedo que usted genera o la carencia de ello. El miedo es siempre el resultado de su creencia sobre la naturaleza amenazadora del ambiente. ¿Qué podía amenazar sobre el mercado? si no tiene miedo y usted tiene la confianza y totalmente confiado en actuar apropiadamente con un sistema dado, y bajo condiciones de mercado. Esencialmente, lo que usted teme no son los mercados, sino su inhabilidad de hacer lo que usted necesita hacer, cuando usted necesita hacerlo, sin la vacilación. En su relación con los mercados usted tuvo que aprender a que tener miedo. Lo que usted aprendió a temer era un resultado de lo que usted hizo para tener ese dolor causado. Era el resultado de su dolor, de su no saber cuál hacer después eso dio lugar a un resultado que usted ni esperó ni pensó.

En el ambiente del mercado usted está libre para actuar o no actuar; los mercados no pueden hacer cualquier cosa a usted que usted no permita, incluso si está fuera de la ignorancia o desde un sentido completo de debilidad. Los efectos del miedo en su comportamiento son obvios, limitando hasta el punto de la inmovilidad completa. Si usted no puede ejecutar sus comercios correctamente, incluso cuando usted percibe la oportunidad más perfecta, eso es porque usted no se ha lanzado del dolor contenido en la memoria de últimas experiencias que negociaba y porque usted todavía no se confía para actuar apropiadamente en el sistema dado en condiciones. Si no en usted, no habría miedo o inmovilidad.

ACUMULAR BENEFICIOS.

Su capacidad de acumular beneficios en un solo comercio o acumulativamente con varios comercios durante un tiempo es una función de su grado de su misma valuación. Este sentido de su misma valuación es, de hecho, el componente psicológico más importante del éxito y eliminará todos los otros en la determinación de sus resultados. Su grado de su misma valuación regulará cuánto dinero usted se dará a usted mismo (el mercado no le da el dinero, usted se lo da si se basa en su capacidad de percibir la oportunidad y el ejecutar un comercio) fuera del potencial máximo disponible o perceptible en cualquier perspectiva dada del marco del momento o del tiempo. Sin importar la profundidad que tenga de entender el comportamiento del mercado o lo que usted conscientemente quiere, usted "solamente se" dará ha usted mismo la cantidad de dinero que corresponda a su nivel de su misma valuación. Este concepto se puede explicar con una ilustración simple. ¿ si usted percibe una oportunidad, para basar en su definición o qué mercado tiene la condición para constituir una oportunidad, y no lleva a cabo la ejecución de uno comercio, qué lo paro a usted? En mi mente, puede haber solamente dos razones posibles. El miedo o fracaso le inmovilizó, o usted está luchando contra un sistema de creencia (valor) que diga que usted no merece el dinero. Si no, usted habría actuado con su opinión.

AUTOACEPTACIÓN.

Las segundas habilidades del tema que proporciona una fundación para el sistema de la creencia que estoy ofreciendo son esa transformación personal, del crecimiento, y el aprender nuevas funciones son de la aceptación de uno mismo. Su intento de aprender una nueva habilidad o manera de expresarse es esencialmente una tentativa de crear una nueva dimensión de sí mismo. Es una meta que usted ha proyectado hacia el futuro que usted entonces procurará satisfacer creciendo en ello. El mercado le hará completamente y naturalmente afrontar lo que esta dentro de usted en una base de momento a momento. Cuando está adentro de usted podría ser confianza o miedo, una opinión de la oportunidad o pérdida, alojamiento o avaricia, objetividad o ilusión incontrolable. El mercado apenas refleja estas condiciones mentales, él no las crea. Por lo tanto, para crecer en una nueva expresión que (satisfaga su meta de ser un comerciante más acertado), usted necesitará aprender cómo aceptar la existencia de cualesquiera de estas condiciones mentales negativas y de los componentes psicológicos que los creen.

La cultivación de una creencia en aceptar lo que usted encuentra dentro le dará la base que usted necesita para trabajar y cambiar estas condiciones. Para ilustrar este concepto de la aceptación de uno mismo, relacionaré a usted con un ejemplo de un comerciante de piso que vino a mí para ayudarme porque él deseaba cambiar su estilo de negociar. Cuando él primero fue al piso de abajo él consiguió el código para el piso de arriba para especular porque parecía de una manera fácil para hacer el dinero. Sin embargo, él pronto encontró que quería intentar cambiar su estilo para una o dos señales en el enlace, era demasiado físicamente se agotaba, y justo porque él tuvo que competir con muchos comerciantes.

Él decidía que él necesitaba aprender cómo colgar a sus comercios más de una o dos puntos. La primera cosa que le hicimos era proyectar sus comercios. Utilizamos algunas técnicas bastante simples para identificar puntos intradiarios de ayuda y de la resistencia dentro de la gama 7 10 puntos. El plan estaba para que él esté parado en el ordenador y espere el precio para hacer su blanco, en el (soporte de la compra o venta en la resistencia), y ejecutar el comercio, y espera al mercado para hacer su objetivo, y después sale del comercio. Si en el negocio a trabes del mercado de su punto de entrada es en la dirección opuesta por más de dos o tres puntos, le supusieron ejecutar la pérdida sin vacilación. De acuerdo con nuestra valoración de la confiabilidad de los números del soporte y de la resistencia, creímos que él no necesitó arriesgar más de dos o tres puntos para saber si el comercio iba a trabajar o no.

El primer día que él intentó ejecutar su plan, él muy a manó esperando al mercado para hacer su punto de entrada. Sin embargo, cuando vino la hora de ejecutar el comercio, él no podría hacerlo. Lo supusieron comprar en un nivel de soporte, y él no lo hizo porque él pensó que iba a seguir yendo más para ABAJO al romperse el soporte. Cuando el mercado no se quedó en el curso de más abajo y echó dos y tres empujones más alto que lo que era su punto de asiento de apertura, él siguió adelante y compró un contrato. Desde allí se supuso que él esperaba hasta que el mercado girar atrás ", hasta la prueba de la resistencia que era hacer 10 puntos más alto que al principio de la entrada intencionada, pero ahora eran sólo siete puntos. En vez de esperar al mercado para girar a su objetivo, él consiguió un comercio tan pronto como él tuviera dos puntos de beneficio. Un rato corto más adelante cuando el mercado rotó hasta el área de la resistencia, él hizo la misma cosa que él hizo en el primer comercio. Él no consiguió

todo en su precio porque él pensó que el mercado iba a esperarse en ir; por encima de la resistencia, y él vendió tres puntos más bajo de lo que él pensó originalmente y después salió haciendo un punto de beneficio, no esperando una rotación completa. Él se hizo responsable, pero él no hizo lo que le supusieron. Él no consiguió adaptarse adentro en el precio del nuevo sistema, él hizo lo que él pensó, "dejando varias señales en la tabla," para hablar.

Éste es un hombre muy rico que tenía que arriesgar solamente dos o tres puntos para descubrir si el comercio iba a trabajar y no podría hacerlo. De la misma manera, él estaba tan desesperado por un triunfo que él no podría esperar su objetivo del beneficio indicando, él no podría hacer bien la operación porque él se ha quemado también muchas veces. Su reserva de experiencias negativas no tenía obviamente nada que hacer con la probabilidad del mercado en el comportamiento o del funcionamiento estratégico particular o no. Cuál era aún más importante, sin embargo, era su carencia de la aceptación para su nivel actual del desarrollo de la habilidad. Su cólera intensa sobre su funcionamiento indicó claramente que él no podría aceptar en donde él estaba o los resultados que produjo. Ese primer día no era una experiencia positiva para él, aunque él tenía su primer día que ganaba en un rato largo. Su carencia de la aceptación en uno mismo no le ayudará ciertamente a operar con ilusión en los comercios que gane en el futuro; de hecho, él se cavará un agujero más profundo, y él tendrá que trabajar en su salida si él desea alcanzar el éxito que él desea.

Mientras paso un tiempo corto, y él se hizo cada vez más, más confidente con su capacidad de definir una oportunidad con una alta probabilidad del éxito. Casi cada comercio que él puso ilusionado entraba inmediatamente en su favor, así que él se encontraría raramente en un comercio de perdidas. Pero cada día también llegaba a ser siempre más exasperando porque él todavía sostenía solamente encendido para hacer uno o dos puntos de beneficio y dejando varios puntos en la tabla con el mercado rotando para probar el nivel siguiente de soporte o de la resistencia. Lo que era aún más difícil para que él lo intentara, era que muchas veces él había comprado en el punto alto o había vendido el punto bajo del día. Por supuesto, él no sabía cuando iba a ser el alto o el punto bajo del día, pero pareciéndose al pasado, él apenas no podría ocuparse del hecho de que él consiguió solamente una o dos puntos de él. Sabía que la presión era de estar adentro del edificio de él porque cada día él hizo más excusas para relacionarlas con el mercado, el porqué él no hacía lo que le supusieron, y tenía menos y menos tolerancia a escuchar cualquier cosa, y tuvo que decirle sobre la situación. Todas estas excusas eran justas una indicación que él no aceptaría quien él era, en relación a quién él deseó desesperadamente creer ser ya. Él se complacía obviamente en la ilusión para ser la persona que él deseó creer, y que él estuviera ya con todo lo que requiriera y que él aprende a ser paciente, reconoce quién es él ahora, era así porque él no podía concentrarse en lo que él necesita aprender y perdonarse por lo que él creyó ser, y sus últimos errores e insuficiencias.

Sin embargo, esto sería muy difícil porque el ser impaciente con la gente lo había tenido siempre que él deseó, mientras él trataba a la gente que percibía como más débiles que él. ¿Y porqué él debe tener que ahora aprender cómo ser paciente? Además de él si fuera paciente con él, haría difícil de justificar su postura impaciente, intolerante hacia otros que "no aprendieron" lo bastante rápido o "equivocaciones incurridas." No oí de él nada por un rato y acabo por asumir que él no hacía cualquier cosa diferente. Entonces un día después del cierre él llamó para decirme que él iba a comenzar a negociar una

posición de 20 contratos. Sin nada sobre lo que él hacía o había cambiado, excepto que él tenía varios días que ganaba en una fila que consistía en uno y dos puntos ganadores. Sabía que él se instalaba para un día perdidoso grande, aunque no se lo indiqué esto a él en nuestra conversación.

En su sistema mental él razonaba que negociando un tamaño más grande, y que con el contrato de él haría bastante dinero para probarse y decía a la gente que él finalmente había llegado a lo alto, que él era un comerciante acertado, y que él no era una persona conforme a miedos profundos arraigados. Que no podía estarse parado, y que quería el "progreso," todo se lo decía él, dicho era que no pensé que era muy prudente para que él negociara una posición de 20-contratos, puesto que él no había desarrollado las habilidades psicológicas o mecánicas para dirigir una posición de ese tamaño. Él gruñó y colgó el teléfono. Él perdió el día siguiente casi \$3.000.00 en la posición que negociaba con 20-contratos. Él dio de nuevo a los mercados todos sus beneficios, más y más, de todos sus esfuerzos acertados durante el pasado y de una mitad de las semanas de negociar. En ese punto él era listo al escuchar un plan en cómo él podría aprender a cómo ser y aceptar de sí, y cómo negociar con ilusión sus comercios que ganaba. Lo que sigue es otro ejemplo de un comerciante que ha aprendido de uno mismo la aceptación.

Este comerciante trabaja para una firma de corretaje local, maneja las posiciones del seto para las instituciones financieras, y también negocia para su propia cuenta. Comencé a trabajar con él sobre una base bastante regular cerca de tres años antes de la experiencia yo estaba alrededor relacionándome. Él me llamó un día para decirme cómo de orgulloso él estaba de invertir su posición al respecto a su comercio del día pasado. Él dijo que él cortó sus pérdidas sin la vacilación y que invirtió su posición de ser corto a ir de largo. Le encanto que él no sintiera ningún conflicto, resistencia, o angustia mental. Él reconoció qué era necesario hacer lo que él hizo, y él lo hizo. Sin embargo, poco después él hizo su revocación, uno de los comerciantes de piso, que trabajaron para los mismos pedidos de clientes que llevaban, lo llamó del piso con un cierto consejo amistoso de que él debe salir de su posición larga. Ahora, mi cliente había resuelto que de largo hacer eso él no pondría de ninguna manera para otro comerciante del mercado. Él tenía conocimiento excelente de los mercados y a creído que él podría confiar en su capacidad de definir totalmente una oportunidad, y de hacer los gravámenes del potencial para que el mercado se mueva. Por lo menos él pensó y dijo lo que él creyó que confiaba. Después de que él consiguiera la llamada telefónica, él se permitió con conocimiento que fuera influenciado por lo que dijo este otro comerciante de piso y salió de su posición. En el plazo de 10 minutos de hacer esto el mercado (enlace) reunió 15 puntos, apenas sobre lo que pensó mi cliente originalmente que tenía el potencial de hacer cuando él puso la posición con ilusión.

Él dejó 15 puntos en la tabla porque él dejó que otra influencia del otro comerciante en su opinión del mercado. Sin embargo, él no opino esta experiencia es como una oportunidad perdida. Él la vio como ejemplo de cómo él no tenía, en fecha todavía, totalmente lanzadas las opiniones de la gente del mercado. Él no faltó a una oportunidad porque lo estuvo dado a las condiciones ambientales que trabajaba debajo (alguien que lo llamaba y era una condición ambiental que él no tenía ningún control sobre la excepción de no poner ninguna significación en el informe de la oportunidad. Si él hubiera sido preparado psicológicamente, él habría permanecido con su plan original, realizando sin que alguna otra opinión del mercado va a ser más objetivo que la suya.

Además, en vista de las habilidades que él tenía desarrolladas ya, su objetividad sería generalmente mucho menos. Pues usted cultiva una creencia más fuerte en uno mismo su aceptación, usted entonces se realizará cómo el mercado se refleja de nuevo a usted, su nivel del desarrollo de la habilidad junto con la información que indicará lo que usted necesita para trabajar ilusionado para llegar a ser siempre más acertado. Cada momento entonces se convertirá en una indicación perfecta de sus habilidades y de su grado de confianza en uno mismo y su valuación, dándole una base sólida de la cual puede mejorar y aprender. Usted entenderá eventual en un nivel muy práctico cómo usted está haciéndolo siempre lo mejor que usted puede porque sus resultados serán el resultado de su profundidad de la penetración en la naturaleza del ambiente del mercado, y su capacidad de actuar en lo que usted percibe.

No habrá ninguna razón de no aceptar estos resultados pues usted aumenta su comprensión de cómo adaptarse al detalle del juego fijado de condiciones ambientales y realizar la energía inherente dentro de esta comprensión. Si usted negara esta perfección del momento (una carencia de uno mismo es aceptada), usted, en efecto, se estaría negando la clase de información que usted necesita para crecer en las habilidades que usted está procurando aprender. Usted no puede crecer o ampliarse si usted está negando la existencia de la información sobre el medio ambiental que indicaría claramente su nivel del desarrollo. Ni puede usted adquirir habilidades eficaces cuando usted intenta construir una base de la ilusión sobre la naturaleza del ambiente y de usted mismo. Si usted no reconoce su punto de partida verdadero, usted no puede tomar la medida más apropiada siguiente del desarrollo de ninguna habilidad que usted se proponga aprender. El componente más esencial del proceso de la transformación que está aprendiendo de cómo reconocer y entonces claramente echa hacia afuera la creencia que discuta para el status quo, creencia que defiende contra la intrusión de la información ambiental que usted rechaza considerar, y está aprendiendo cómo leer el ambiente de una manera que señale claramente a la mayoría de la trayectoria apropiada para satisfacerse.

n); él no fue preparado simplemente psicológicamente para tomar ventaja.

Parte III

Construcción de un Marco para Nuestra Comprensión.

En el comienzo de este libro, dije que sería una guía paso a paso en el proceso de adaptarse al ambiente que negocia. El primer paso en este proceso de la adaptación está reconociendo la necesidad de adaptarse. Si usted no puede manipular o forzar los mercados para cambiarlos de una manera que satisfaga sus necesidades, después usted necesitará aprender cómo cambiarse usted para satisfacerse sus necesidades. Los mercados no tienen ningunos límites o restricción en las maneras en las cuales usted elige expresarse, en ese respecto; de su semejante en el ambiente cultural, usted tiene toda la energía. El propósito primario de la parte II, la naturaleza del ambiente en que negociaba desde una perspectiva psicológica, era precisar algunas de las diferencias extensas entre el ambiente que negociaba y el ambiente social que nos enseñaron a funcionar en y a demostrar claramente una necesidad de una nueva perspectiva. Los dos pasos siguientes en este proceso son aprender cómo a (1) identificar exactamente qué cambios usted necesita realizar para funcionar con éxito en el ambiente que negocia y (2) cómo efectuar cualquier cambios mentales que sean necesarios. La manipulación del

ambiente físico es tan fácil como moviendo una silla a partir de un lugar a otro porque aquí es donde usted desea o necesita sentarse. Sin embargo, para cambiarse consciente a la función con más eficacia en un ambiente del mercado que no responda a sus tentativas de manipular requerirá de entender cuidadoso de la naturaleza y el funcionamiento de su ambiente mental.

Los tipos de cambios que usted necesitará realizar caerán en dos amplias categorías. Primero, usted necesitará aprender algunas habilidades mentales sofisticadas para adaptarse más fácilmente a los cambios constantes con los cuales el mercado se enfrenta a usted y que requerirá neutralizar alguna creencia cultural comúnmente llevada a cabo sobre éxito. (éstas son la creencia que tienen el potencial de torcer la información del mercado.) En segundo lugar, usted necesitará probablemente deshacer cualquier lesión psicológica que usted pudo haber sostenido de su actividad de negociar en el pasado. Cualquier lesión psicológica disminuye su capacidad de ejecutar sus negocios correctamente. Hay obviamente una multiplicidad de pasos secundarios para aprender cómo identificar lo que usted necesita aprender, lo que usted necesita cambiar, y cómo realizar esos cambios.

Los seis capítulos en esta parte son organizados para tomarle con este proceso de la adaptación proviniendo de usted la penetración que usted necesitará entender lo que usted tiene que hacer y porqué. La primera cosa que usted necesitará es un marco estructural para hacer las cosas que entran encendido en su ambiente mental más tangible y concreto. Para darle este marco, describiré, definiré, y organizaré las piezas del ambiente mental en un contexto manejable donde usted puede (1) entender su comportamiento, (2) aprende las varias técnicas para manipular su ambiente mental en su dirección consciente para ser más constante con las condiciones ambientales y sus metas, y (3) aprende cómo monitor su relación con el ambiente exterior. Es esencial que usted aprenda cómo supervisar su relación entre el ambiente interior y exterior porque nuestras metas, intentos, expectativas, necesita, y desea son todas las piezas de nuestro ambiente mental que proyectamos hacia fuera en el ambiente físico para el cumplimiento en un cierto momento en el futuro. Es decir son todos los componentes del ambiente mental que suceda o no suceda en el mundo de la comprobación del exterior. Usted necesita poder reconocer inmediatamente (especialmente como comerciante) cuando usted tiene el potencial de torcer la información exterior para ser constante con los componentes internos. Estas distorsiones darán lugar inevitable a dolor y a lesión psicológica, qué me prepongo demostrar en los capítulos siguientes es aunque usted no puede dar vuelta a sus ojos internos para ver realmente estas piezas mentales del ambiente mental, él no las hace menos verdaderas. Además, no es necesario dar vuelta a nuestros ojos internos porque apenas aprendemos fácilmente a definir cuál está dentro de nuestro ambiente mental por lo que vemos y experimentamos en el ambiente de la comprobación del exterior.

Haciendo la conexión entre lo que creemos y lo qué experimentamos, seremos mucho más fáciles al cambiar lo que experimentamos aprendiendo cómo manipular nuestra creencia. Examinaremos la naturaleza de la creencia y cómo actúan como sistemas de gerencia en el ambiente de información. Demostraré cómo nuestra creencia individual sobre la naturaleza del mercado, y nuestra expectativa qué hará después, manejará y controlará el tipo y la calidad de la información que nosotros percibimos sobre ella. Analizando la dinámica de la opinión, usted podrá identificar de varias maneras de las cuales todos nosotros tenemos las limitaciones mentales del lugar en el comportamiento

del mercado, y cómo estas limitaciones nos hacen torcer la información del mercado. Exploraremos a fondo la naturaleza del miedo y cómo obliga a todos nosotros a actuar sin una opinión de la opción.

El predominio de la fuerza subyacente detrás de las acciones de la mayoría de los comerciantes que hacen a los precios moverse es miedo del miedo-de perder (compitiendo para la fuente) y el miedo de la pérdida. Si usted realmente desea entender el comportamiento del mercado para anticipar lo que hará después, usted primero tendrá que aprender a entender las fuerzas subyacentes debajo de su propio comportamiento y cómo usted las procesa y maneja en información. Cuando usted entienda cómo cualquier número de miedos relacionados con el mercado típico funciona en su vida y aprenda a lanzarse de ellos, usted, en efecto, se separará de la "muchedumbre." Cuando usted se separe de la "muchedumbre" y se amplíe lo que usted sabe sobre las fuerzas que afectan su comportamiento para abarcar al grupo, será mucho más fácil anticipar lo que hará el grupo, porque el grupo representará simplemente una versión (colectiva) más grande de la manera que usted piensa. Es decir usted sabrá como otros comerciantes se comportarán antes de que lo hagan porque usted podrá observarlos desde una perspectiva debido a su desarrollo más allá del estado de elegir el funcionamiento fuera de miedo.

Mientras que usted gana en su comprensión cómo de la creencia interactiva con la información sobre el medio ambiental y controlar su opinión para formar su experiencia, junto con aprender cómo distinguir entre el optimismo a ultranza y lo que está indicando el mercado sobre sí mismo, usted podrá eventual aprender cómo controlar su opinión de la actividad del mercado de una manera que no le prohíba la cantidad más grande de flexibilidad mental, donde usted será capaz de cambiar de puesto su perspectiva para fluir con los mercados y para ejecutar sus comercios sin la vacilación. Si usted no puede cambiar o controlar lo que está haciendo el mercado, después la única opción que usted ha dejado es controlarse de una manera que permita que usted perciba lo que puede hacer el mercado después con claridad y objetividad crecientes, requiriendo un conocimiento de trabajo cuidadoso de la naturaleza de su ambiente interno en la relación al ambiente físico externo.

Capítulo 9.

Entender la Naturaleza del Ambiente Mental.

Entenderse y aprender cómo funcionar dentro de su ambiente mental no es tan difícil como usted puede pensar que es, sin embargo, requiere que usted gane una comprensión cuidadosa de las características generales del ambiente mental, sus piezas, y cómo él trabaja, que es exactamente lo que se diseña esta parte del libro para darle. La única razón por la que se parecería cualquiera a esto así que difícil no es porque nos enseñan cómo hacerlo cuando somos jóvenes. De hecho, nos enseñan generalmente y exactamente lo opuesto al ambiente mental que es, un lugar misterioso que no puede ser entendido. Consecuentemente, terminamos encima de definir componentes mentales de una manera casual sin siempre realmente entender la relación entre los componentes, o la relación que estos componentes tienen con el ambiente físico del exterior en las maneras que se determinan cómo experimentamos en nuestras vidas.

Así pues, si usted va a transformar o a adaptarse consciente para funcionar con más eficacia como un comerciante, usted necesitará una comprensión muy fundamental y práctica de la naturaleza de estos componentes mentales y cómo funcionan. Como será explicado en un momento, allí están las diferencias extensas en las características del ambiente mental) y del ambiente físico (externo) en los cuales nuestro espacio y de los cuerpos. Entender estas diferencias es un ingrediente dominante en el proceso de cambiarse. Un ejemplo simple, el libro de usted es de lectura y existe en el exterior de usted, mientras que la etiqueta del libro (es decir, la percepción es de su mente del libro) o cualquier otros pensamientos o sensaciones usted experimentaría como resultado de esa etiqueta y el significado que usted une a esto que esta ocurriendo todo en el interior de usted.

Cualquier cosa que se enciende o que haga en el interior de usted constituirían su ambiente mental; ¿todas sus experiencias y memorias de esas experiencias, toda su creencia, toda la energía emocional unida a esa creencia, todas sus sensaciones, necesitan, desean, las expectativas, y las metas, y todos sus pensamientos, sin importar si o no usted ha expresado éstos? los pensamientos en el ambiente, hacen su paisaje mental, sin embargo, antes de que exploremos las diferencias entre los ambientes internos y externos, deseo precisar el común característico a los dos. Ambos se construyen de muchas piezas independientemente del funcionamiento (las "regiones" serían una palabra mejor para describir el ambiente interno) que cooperen para hacer el conjunto. La mayoría de la gente es muy familiar con sus piezas de cuerpo, incluso las que están incluidas dentro de la cavidad del cuerpo. Estas piezas se componen de las células que tienen funciones distintas. Funcionan independientemente y cooperan con las otras piezas de cuerpo. La suma total de estas piezas de cooperación es nuestro cuerpo. Una ilustración simple sería que los ojos no son oídos o pulmones, ellas son piezas distintas que tienen funciones únicas dentro del conjunto.

De la misma manera, el ambiente mental se compone de un número que coopera pero de regiones independientemente de funcionamiento ese maquillaje el conjunto de quiénes somos. Por ejemplo, una creencia no es un sueño, ni está un pensamiento en la emoción. La creencia, en los sueños, los pensamientos, y las emociones son todas partes separadas del ambiente mental que es interactivo de manera semejante (por lo menos conceptual) que sus manos obrarán recíprocamente con sus ojos o su dedo con su nariz o sus pulmones con su corazón. Estoy señalando esto porque la mayoría de la gente no piensa en sus ambientes mentales de tales maneras específicas con distinciones altamente refinadas entre las varias regiones y funcionan de manera en los componentes dentro de esas regiones. La lista siguiente proporciona algunas de las categorías en las cuales esta dividido el ambiente mental y los componentes asociados a cada categoría que será explicada en los cinco capítulos siguientes. Emociones Positivamente Cargadas: El amor, felicidad, alegría, confianza, paz. Aceptación emociones negativamente: ¿Miedo, cólera, odio, celos, desengaño, confusión, impaciencia, tensión, ansiedad, traición _? _ ilusiones: Negaciones, racionalizaciones, creencia de las distorsiones. . ¿? . . -, ?X. Intentos: Metas, expectativas de las aspiraciones: Desea, los deseos, demandas ..?, las necesidades de, intuición de la creatividad de esto no se piensa para representar una lista completa de componentes y de categorías del ambiente mental. Sin embargo, es bastante comprensivo para servir los objetivos de este libro, que debe darle bastante conocimiento de trabajo de cómo él funciona y obra recíprocamente para efectuar cualquier cambio que usted determine que es necesario para negociar con éxito.

CUÁL ES EXACTAMENTE EL AMBIENTE MENTAL (INTERNO).

SER UN HOMBRE DE HIERRO.

Estoy definiendo el ambiente mental como lugar en donde toda la información sensorial del ambiente físico (información sensorial existente en la manera de la cual el ambiente físico actúa como fuerza en nosotros. Los ojos, los oídos, la nariz, el gusto, y el tacto) consiguen clasificaciones, etiquetadas, organizadas, asociadas a, y almacenadas. Se forma la creencia y los significados consiguen ser unidos. El ambiente mental es donde nuestras experiencias del mundo exterior forman una estructura compleja de la creencia sobre la naturaleza del ambiente físico y de nuestra relación con ella. Hay dos cosas que quisiera que usted observara sobre esta definición. Primero, es limitada, porque no considera las actividades mentales que generan de dentro, exclusiva la información sensorial del exterior. Esto es algo que ampliaré encendido más adelante. En segundo lugar, no estoy incluyendo el cerebro como parte del ambiente mental, aunque la actividad del ambiente mental ocurre dentro del cerebro. (porqué no estoy incluyendo que llegará a estar clara en un momento.) Una de las primeras características que usted puede notar sobre los componentes mentales enumerados es que son todos intangibles. Usted no puede verlos, oír, tocar, probar, u oler, por lo menos no mientras que existen en el ambiente mental.

Por ejemplo, ningún cirujano que funcionaba en tejido fino vivo del cerebro ha encontrado siempre la creencia de su paciente, pensamientos, sueños, o las memorias, aunque él sabía que estaban allí adentro en alguna parte. Los bioquímicos han descubierto la DNA (ácido deoxyribonucleic) mientras que trabaja en el nivel molecular del maquillaje del tejido fino y en fecha con todo no han encontrado uno de los componentes mentales enumerados anteriormente. Con todo sabemos que existen porque podemos experimentar los resultados, alguna creencia o los pensamientos que salen al exterior y les expresan en el ambiente físico con su comportamiento. ¿Ahora, para los de usted que sean preguntándose que cómo hago que estos componentes mentales existen si no son tangibles y nadie los ha experimentado directamente? La respuesta es, existen como forma de energía (y de energía que no tiene masa). Por ejemplo, la luz pasará a través de objetos físicos o reflejará de ellos, pero la luz no desplaza cualquier cosa, y la electricidad pasará a través de objetos, no desplazándolos.

Las entidades compuestas de átomos y de moléculas desplazarán a uno y otro como se mueven en un espacio. La comunidad científica creyó durante mucho tiempo que el átomo era lo más pequeño, la mayoría del bloque de edificio fundamental de la existencia, sólo lo descubrieron más adelante, que dentro de un átomo hay energía. Qué científicos no han calculado todavía, es cómo hacer algo que existe sin la masa (la energía dentro del átomo) se convierte en algo que tiene átomo de la masa. Es decir cómo hace energía vaya, de no ser física la comprobación. Pidieron a Albert Einstein una vez que diera su definición de la materia y él dijo que la "materia es simplemente energía en una forma de poderlo percibir por nuestros sentidos." Incluso en el nivel atómico el libro que usted ahora está leyendo y la silla usted se está sentando encendido para leerla aparece a sus sentidos como si sean sólidos. Sin embargo, ése no es el caso en todos nuestros sentidos, no todos los sentidos pueden percibir cosas mientras que existen en el nivel atómico adonde todo está haciendo girar y hay espacio entre los átomos.

Sin embargo, el punto que estoy haciendo es que toda la materia existe como energía en el nivel más profundo de la existencia (dentro del átomo), pero no toda la energía existe como materia, como con la luz y la electricidad. En términos muy generales, la energía mental, como ella existe en varias formas intangibles como creencia, las sensaciones, las emociones, etcétera tiene el potencial de actuar con fuerza en nuestro comportamiento y por lo tanto como fuerza en el ambiente físico del exterior que corresponde a la manera en la cual se expresa esta energía. Por ejemplo, la energía mental en la forma de una creencia o de una memoria de una experiencia puede motivar a una persona para caminar a través de un cuarto de cambiar el canal en su televisión porque él cree un programa sobre otro canal es más de mérito o agradable, hizo una oferta el precio de un más alto común que el precio pasado porque él cree que sirve sus mejores intereses, o que motiva masas de gente para ir a guerrear para defender o para promover lo que ella cree de sus necesidades de ser defendido o de ser promovido. Estas acciones y sus efectos sobre el ambiente son el resultado de esta energía mental expresada exterior.

¿QUE ES LA EXPERIENCIA?

Experimentamos el mundo con nuestros cinco sentidos físicos. Esto es conocimiento común. ¿Pero, cuando usted consigue bajar a los mismos fundamentos, qué sucede realmente a nuestras experiencias del ambiente mientras que él va del externo (físico) al ambiente (mental) interno? Qué vemos, oiga, toque, pruebe, y el olor en un nivel físico se transforma en impulsos eléctricos de la energía y se envía al cerebro vía el sistema nervioso. Es decir, en el nivel más básico, la experiencia tangible del mundo exterior se transforma en la energía eléctrica intangible, significando que el medio tangible donde experimentamos nuestras vidas (el ambiente físico) no tiene las mismas características y características del medio que representa y almacena estas experiencias en el interior de nosotros el (ambiente mental). Nosotros examinamos la voluntad de estas diferencias en un nivel más práctico en un momento. Si, al principio, parece absurdo pensar que nuestras experiencias (información sobre el medio ambiental) están transformadas en energía eléctrica, después considerar que hemos estado utilizando una forma análoga de tecnología mecánicamente por años en la forma de teléfonos y de ordenadores. Información, sonidos, e imágenes del almacenaje informático en un número de diversos medios de la energía. Sonidos e imágenes del transporte de los teléfonos en la forma de electricidad, de luz, o de microondas. Tan ordinario como todo esto, todavía hay algo que fascina sobre un proceso vivo que transforma la información sensorial (experiencia tangible) en electricidad y él es un almacene de esa manera.

Todo lo que hemos aprendido (como individuos) sobre la naturaleza de nuestra existencia se almacena en nuestro ambiente mental en un nivel intangible, en una realidad no físico (la energía es verdadera, con todo no es físico porque no consiste en los átomos y las moléculas, así puede ser dicho que la energía existe en una realidad no físico). Anterior, no incluí el cerebro como parte del ambiente mental porque existe en el nivel tangible de los átomos y de las moléculas (realidad física), mientras que el ambiente mental (energía en la forma de creencia, memorias, emociones, etcétera, sobre la naturaleza del ambiente físico resultando de nuestras experiencias) no existe en este nivel tangible. Para ayudarle a entender esta distinción entre el cerebro y el ambiente mental, considere que el cerebro exclusivo del ambiente mental no es diferente de ninguna computadora que no se tape en una cierta fuente de la corriente eléctrica.

En esta analogía, el ambiente mental correspondería a la energía eléctrica que hace que la computadora funcione tan bien como almacenar y llevar las varias formas de información, la computadora se diseña para dirigir y el hardware (físico, mecánico, los átomos, y las moléculas) correspondería al cerebro. Ésta es la razón por la que indiqué en el principio del capítulo que hay diferencias extensas entre los ambientes mentales y físicos. Todos los componentes mentales que enumeré existen en el nivel intangible de la energía, y más importante, de la función con las mismas características, y de características de la energía. Para entender la naturaleza del ambiente mental, usted necesita entender las características de la energía. Así, qué me propongo hacer después examinar las características y las características de las formas típicas de la energía como luz y electricidad y después las compara a las características del ambiente mental para establecer una correspondencia de los dos. Finalmente, en los cinco capítulos siguientes ataré todo este material junto, para darle algunas técnicas muy prácticas para mejorar su capacidad de negociar con eficacia.

¿CÓMO EL AMBIENTE MENTAL CORRESPONDE A LAS CARACTERÍSTICAS Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ENERGÍA?

La Energía.

Como sabemos ya, la energía no toma el espacio en el ambiente físico porque no desplaza cualquier cosa. Esta característica de "ningún espacio" de la energía le da una cualidad dimensional. Es decir cualquier cosa que no toma el espacio no tendrá ningunas dimensiones tangibles de la altura, de la longitud, de la anchura, o del uniformes, por lo menos no de las maneras de las cuales normalmente de estas características. Esta cualidad dimensional es probablemente el concepto más duro a agarrar sobre la naturaleza de la energía, porque la energía no es sin embargo dimensional, él puede tomar una cierta forma que sea visible a nuestros ojos. Y cualquier cosa que es visible debe tener dimensión de poderse medir. Puede parecerse como una contradicción obvia decir que la energía puede tomar una forma visible pero todavía no tener dimensión, pero no es. El mejor ejemplo para ilustrar esto está con los holograma o la fotografía holográfica. Con un proceso holográfico usted puede crear una imagen tridimensional en la luz proyectada en el espacio que se puede considerar con los ojos, y aparecerá tener longitud, anchura, y circunferencia. Usted podría incluso medir la longitud o la anchura de la imagen; sin embargo, sus manos pasarían con la imagen si usted intentó, porque realmente no hay cualquier cosa allí, por lo menos no en un sentido físico. Las imágenes en luz no tienen ninguna sustancia física, así que de una perspectiva física, también no tienen ninguna dimensión (concerniente a objetos físicos, la energía no tiene dimensión.)

Las memorias o las imágenes mentales (cualquier cosa que podemos ver con nuestro ojo interno, como visualizaciones, sueña despierto, o los sueños de la noche) podrían funcionar mucho como un holograma de la imagen de la luz o uno del laser de la luz que no tiene ninguna comprobación sustancia en el espacio mientras que se relaciona con la distancia o la dimensión no son una consideración. El interior disponible del área total de nuestros cráneos son absolutamente pequeños, especialmente en relación a qué quepa una perspectiva mental. Podemos crear imágenes mentales de cualquier tamaño o proporción, con ningunas de las limitaciones dimensionales que existen en el ambiente físico porque estas imágenes, como forma de la energía, no tienen ninguna sustancia

física y existen así en un estado de la forma sin la dimensión, no tomando "ningún espacio." Usted puede demostrar fácilmente este concepto con un ejercicio mental simple. Cierre los ojos y represente el lugar pasado adonde usted fue en vacaciones. ¿Dónde usted permanecía? ¿Qué viajes cortos usted tomó? Cuando usted se imaginaba adonde usted fue, usted se levantó y se movió desde su actual localización en el ambiente físico. ¿Usted se imaginaba el levantarse de su silla para hacer todos los preparaciones que serían necesarios para tal viaje? ¿Usted consiguió en su coche y condujo mentalmente cada milla a su destino, pues usted si usted iba realmente? Probablemente no; la imagen de sus vacaciones pasadas acaba de hacer estallar muy probablemente en su sentido. Es como si le transportaran instantáneamente a estas localizaciones, sin consideración alguna hacia el espacio o la distancia que usted necesitaría para viajar para conseguir allí en el ambiente físico. No había "espacio" entre su actual localización y la imagen del punto de las vacaciones que usted sostiene en sus memorias.

La naturaleza de nuestros sueños también ilustra esta característica del dimensional. Primero, no hay límite sabido el tipo de paisaje ideal que podríamos encontrarnos adentro. Los sueños pueden estar según lo variado y diverso así pues, como el ambiente físico y todo más grande que el interior disponible del espacio de nuestra cavidad del cráneo. Además, en nuestros sueños podemos cambiar instantáneamente las localizaciones sin realmente viajar a cualquier distancia. Por ejemplo, usted podría soñar que usted está en el sótano de su casa y entonces en el instante próximo esté en su sitio vivo, sin realmente tener camino recorrido de sus escaleras del sótano o a través de otros cuartos para estar allí.

Velocidad.

La segunda característica que el ambiente mental comparte con la engría es la velocidad. La energía viaja en una velocidad increíblemente alta. Por ejemplo, los recorridos en un índice de 186.000 millas por segundo, es bastante rápido viajar alrededor de la tierra aproximadamente ocho veces en segundos. Esto es tan rápidamente que en nuestros sentidos físicos, aparece instantáneo o simultáneo. Qué significativo, él se mueve tan rápidamente que nuestros sentidos físicos no pueden detectar el movimiento. Obviamente, podemos ver la luz, pero no podemos verla realmente al moverse desde ninguna fuente dada a un cierto punto distante. ¿Por ejemplo, cuando usted enciende una luz en un cuarto oscuro, el cuarto se ilumina en etapas mientras que la luz viaja de su fuente a las paredes? No, a nuestros ojos el cuarto llena de la luz instantáneamente, pareciéndose estar por todas partes inmediatamente, en un flash.

Nuestros ojos no se construyen de una manera donde podemos hacer cualquier distinción en el movimiento, así que se parece como si no se mueva en todos. Esta característica instantánea de la luz se relaciona absolutamente bien con el ambiente mental. Pues precisé lo anterior, el recorrido del sueño puede ser y es generalmente instantáneo. Mientras que usted está teniendo un sueño, en un instante usted podría estar en una casa y el siguiente usted podría estar en el otro lado del mundo. Realmente no hay ninguna hora del recorrido entre estas localizaciones ideales. Lo que, el mecanismo mental incita al cambio, crea una transferencia simultánea, tomando probablemente tiempo tanto físico (del reloj) como hace para que la luz se llene en un cuarto oscuro.

Sin embargo, hay otra característica mental (realmente más de un fenómeno) que ilustra lo mejor posible la velocidad a la cual el ambiente mental funciona. Esto es algo que no es experimentado por mucha gente, pero sin embargo divulgado por bastante gente en incidentes totalmente separados, sin relación para confirmar su validez. Me estoy refiriendo al fenómeno del tener su flash de la vida antes de que pase en la forma de una imagen mental continua, del nacimiento al presente. Algo como esto sucede generalmente solamente en las situaciones peligrosas para la vida extremas donde la persona cree que él es solamente en momentos de la muerte. En esos pocos momentos antes de la muerte prevista, las vistas, los sonidos, el gusto, los olores, las sensaciones, y las emociones de su vida entera son reexperimentar. Personalmente siempre que he leído de o he oído a alguien contar de nuevo de tal experiencia, me deslumbró.

No entendía cómo la vida entera de una persona podría enrollar antes de su sentido en una cuestión de momentos, cuando llevó años la experiencia. Sin embargo, después de mucha contemplación, me ocurrió a mí que la energía en la cual se almacenan nuestras experiencias se mueve a las velocidades que son tan increíblemente rápidas que haría que nuestras vidas se parecen absolutamente cortas en la comparación, así permitiendo para que todas nuestras experiencias se enrollen cerca en momentos, sin importar cuánto tiempo tomó realmente para tener las experiencias. Todo esto pudo ser un poco más fácil para entender si usted se imagina, como lo hice, las experiencias almacenadas en una corriente de mucha luz como lo que usted vería cuando usted mira a una estrella distante. Hay una correlación muy buena aquí. Por ejemplo, los científicos nos dicen que muchas de las estrellas más cercanas a la tierra, con excepción de nuestro sol, estén hasta ahora ausentes, que van incluso a la velocidad increíble de 186.000 millas por segundo.

Ahora, imagine las vistas, los sonidos, el gusto, los olores, las sensaciones, y la emoción de nuestras experiencias almacenadas en energía como corriente de las memorias que pueden viajar en el futuro como un haz de luz, donde podemos utilizar nuestro sentido para vagar entre el pasado distante al pasado más reciente hasta el actual momento o para proyectar estos recuerdos en el futuro. Si la energía en la cual se almacenan nuestras experiencias puede moverse a las velocidades a las cuales sea igual o acercar a la velocidad de la luz, entonces ofrecería una explicación creíble en cuanto a cómo es posible que su vida entera se enrolle antes de su sentido en una cuestión de momentos. Para ilustrar esto para ir más lejos, imagine todas sus experiencias estiradas hacia afuera como un haz de luz y que usted podría viajar en el futuro a la velocidad de la luz. A esa velocidad, uniforme en un par de segundos del tiempo del recorrido, usted podría conseguir mucha información.

Por ejemplo, si acabamos de decidir arbitrariamente que tomó de 10.000 millas una energía mental estiradas para llevar a cabo el valor de 1 año de la experiencia, después, a la velocidad de la luz, usted podría conseguir casi 19 años de memorias en segundo lugar. El reconocimiento de este fenómeno nos ayuda a agarrar uno de los conceptos más difíciles sobre la naturaleza del ambiente mental que existe fuera de tiempo, como lo sabemos. Es decir, nuestra comprobación detecta nos traba en percibir un ambiente limitado cerca las limitaciones del tiempo y del espacio tridimensional. Tenemos que la experiencia de cada momento en una secuencia lineal. No podemos ir para atrás y experimentar el pasado que existió en el ambiente físico; una vez que pase, se va para siempre.

Ni podemos movernos a continuación en el futuro. El pasado no existe más, y el futuro no existe todavía. Qué existe ahora están estas secuencias aparentemente sin fin "de momentos" en el cuál experimentamos nuestras vidas. Sin embargo, la energía mental de nuestros componentes internos consiste en que funciona fuera de nuestro concepto normal del tiempo y del espacio mientras que se experimenta en el ambiente físico. En el ambiente mental no hay límites o apremios espaciales del tiempo; podemos pensarnos en cualquier dirección por favor: más allá del, presente, o futuro. Y, no habría teóricamente límites o límites en cuanto a cuánta información podría ser almacenada.

Indicado simplemente, que el tiempo es una función de nuestra opinión de la distancia excesiva del movimiento o del espacio tridimensional. Es decir al tiempo que percibe, usted necesita dos componentes dominantes: espacio que tiene dimensión, y movimiento. Ambas características existen obviamente en el ambiente físico. Tiene características de la longitud que consiste en, altura, anchura o grueso, y circunferencia del espacio tridimensional. También el ambiente físico está en el movimiento constante. Las, otras estrellas, los planetas, y sus lunas están todas en el movimiento. Y aunque no podemos percibirlo directamente, todo físico está en el movimiento en el nivel atómico y molecular. Todo está haciendo girar alrededor algo más grande que los átomos y de las moléculas más minúsculos, las estrellas más grandes y a los Sistemas Solares, incluyendo los átomos y las moléculas en nuestros propios cuerpos.

Este movimiento que hace girar de la tierra y de su órbita alrededor del sol actúa como fuerza en el ambiente, cambiando día a la noche y a la noche al día, creando el tiempo y las estaciones así como un número sin fin de otros ciclos ambientales. Todos estos ciclos rodean cambios mentales (nuestros propios ciclos corporales incluyendo del crecimiento, edad, respiración, digestión, etcétera, resultando del movimiento de los átomos y de las moléculas de nuestras células) actúan como fuerza en nuestras aplicaciones físicas, haciéndonos experimentar un ambiente constantemente que cambia, un ciclo después de otro, en la manera lineal recta, así dándonos nuestra opinión del tiempo que se está moviendo siempre para el futuro. Si no podríamos percibir el movimiento o una cierta clase de espacio tridimensional del excedente del movimiento al acto como puntos de referencia para medir este movimiento, entonces poder percibir pasar el tiempo. Por ejemplo, si nosotros éramos conscientes pero de alguna manera fijo en un estado de la animación suspendida donde no teníamos ninguna entrada sensorial, ninguna opinión de la clase de movimiento, no igualar un latido del corazón, sería imposible decir la diferencia entre algunos segundos o algunos días.

Para medir el tiempo, usted necesita un punto de salida y un punto de entrada; estos puntos se pueden medir en la distancia o tiempo del pasado, pero usted necesita el espacio tridimensional para conseguir sus puntos. Pensamos en un ambiente que sea más como una corriente donde nuestro sentido puede vagar libremente entre el último, presente, y futuro sin consideración alguna hacia el tiempo o espacio. Además, las secuencias reales de los momentos que existen en el ambiente físico no tienen ningún efecto en la energía que nuestras memorias almacenan adentro. Las secuencias del tiempo tienen solamente un efecto en el ambiente mental concerniente al impacto que el ambiente está teniendo en nuestros sentidos en términos de la energía. Usted puede demostrar fácilmente esto intentando reconstruir de su memoria las 24 horas pasadas, momento a momento. Difícil, no es. Ahora intente hacerlo para una semana.

Las únicas cosas que recordamos son los acontecimientos significativos, las experiencias que tenían la mayoría del impacto en nuestros sentidos, las que están con la mayoría de la energía conectada con ellos. Eso es porque las experiencias no se registran en nuestras memorias como momentos del tiempo; se almacenan como cargas de energía. Y como tal no tienen ninguna relación a pasar del tiempo de reloj físico. Recuerde, que la energía no existe como átomos y moléculas y por lo tanto concerniente a nuestra opinión de pasar del tiempo, no se sujeta a este hecho de girar directo de todo lo que sea físico. La energía puede seguir siendo parásitos atmosféricos o ser activa. Por ejemplo, alguien o algo podría recordarle una experiencia que sucedió hace 20 años, una experiencia en la cual usted no ha pensado desde que ocurrió. Cuando usted tiene la energía de esas memorias, usted reexperimenta las vistas, los sonidos, el gusto, los olores, y el más importante, las emociones de ese tiempo, como si nada hubiera cambiado.

En su mente nada ha cambiado. La energía seguía siendo inactiva por 20 años. Llega a ser activa cualquiera cuando elegimos pensar o reflejar sobre cuál está adentro de nosotros o cuando nos recuerdan inadvertidamente cuál está adentro de nosotros. Perceptiblemente positivo (agradable: feliz, alegre, etc.) o negativa (dolorosa:) las experiencias terroríficas, enojadas, odiosas se recuerdan fácilmente debido a la cantidad o la intensidad de la energía implicada con el acontecimiento. Estos tipos de experiencias harán estallar en nuestra recolección consciente, en la voluntad. Pero, el intento para recordar cada vez en su vida que usted cepilló sus dientes, tomó una bebida del agua, abierta su puerta del refrigerador, o puesto sus zapatos y calcetines encendido y no es tan fácil. Estos acontecimientos son difíciles de recordar porque hay energía muy pequeña conectado con cada uno de estos tipos de experiencias. Nuestras memorias son como los bolsillos de energía que podemos organizar cronológicamente por la fecha y la hora, como en el ejemplo de la corriente-de-luz. Sin embargo, todos los momentos sin incidentes entre los momentos agitados se aparecen y desaparecen sin un rastro o conseguir comprimirlos como si nunca sucedieran, aunque sabemos que lo hicieron. Debemos habernos puesto encendido nuestros zapatos y pegarnos un golpe hace hoy un mes, pero que recordaríamos probablemente caminar alrededor sin ellos; eso pudo ser bastante insignificante de recordar. Lo que leímos, como ejemplo, generalmente se olvida rápidamente porque el impacto es muy pequeño que el ambiente está teniendo en nuestros sentidos. Las palabras impresas en una página tienen impacto visual muy pequeño en la relación a las actividades de una naturaleza más experimental. Por ejemplo, realmente el participar en un experimento de la biología tendrá un impacto mucho mayor de una perspectiva de la energía que lectura de cerca. La energía requerida para recordar algo que leemos tiene que ser generada dentro adentro de la forma de concentración.

Así pues, la manera de la cual experimentamos el tiempo de reloj está en la relación a cuál somos en la sensación (impacto físico o emocional) en cualquier momento dado. Si, por ejemplo, usted experimentaba terror, cada segundo del tiempo de reloj podría parecerse fácilmente como una hora es un día. Cada momento de una experiencia aterradora parece lo último para siempre porque el ambiente está asaltando nuestros sentidos. El impacto es tan doloroso que no podemos esperar la experiencia para terminar para estar fuera de esa situación. Por lo tanto enfocáramos nuestra atención encendido cuánto tiempo el acontecimiento es duradero, mientras que lo esperábamos para terminar, así retrasando nuestro sentido del tiempo. Las experiencias agradables parecen volar cerca (no tenemos ningún concepto del tiempo al pasar) porque estamos

en un estado de la alegría y de la felicidad, y nada nos recuerda en estos momentos por la sensación de la alegría. Salimos de ese estado de la mente cuando la experiencia comienza a disminuir su grado de felicidad que nos hace centrarnos más en el desagrado de lo que estamos experimentando (un cierto grado menos que alegría, igual si es aburrimiento) comparado a la felicidad que sentíamos. Cuando nuestro foco cambia de puesto de la alegría (ningún concepto del tiempo pasa) "no puedo esperar esto para terminar," nuestro sentido del tiempo retraso en proporción con el desagrado de la experiencia. En el ambiente físico, las experiencias ocurren en los momentos del tiempo que pasan uno después de otro, en la manera lineal. Qué experimentamos en momentos del tiempo (con nuestros sentidos físicos) se transforma en energía eléctrica y se almacena como memoria concerniente al grado de impacto de la experiencia.

Las memorias no tienen ninguna restricciones impuesta ante ella por tiempo porque la energía no es física. El tiempo es direccional, mientras que en nuestro ambiente mental estamos libres de pensar de nuestras memorias a voluntad o apenas deseándolo. Podemos experimentarlas como imagen mental, sonidos mentales, gusto mental, etcétera. Cada una de nuestras memorias hace una pieza de nuestra identidad, porque existen como forma de energía, y tienen el potencial de actuar como fuerza en nuestro comportamiento. Sin importar si somos conscientes de estas fuerzas específicas o no nos hacen movernos a través del ambiente de ciertas maneras que corresponden a lo que hemos experimentado ya para crear más experiencias y más memorias. Esencialmente, qué lo que estoy indicando es que nuestra existencia monta dos dimensiones a horcajadas muy diversas simultáneamente. Vivimos adentro y percibimos el espacio tridimensional, y, consecuentemente, nuestros sentidos físicos están conforme a las limitaciones del tiempo, adonde un momento pasa después de otro en la manera lineal recta, mientras que pensamos en una dimensión donde el tiempo y espacio mientras que se percibe en el ambiente físico no existe. Ahora, hay algunas implicaciones psicológicas muy importantes dentro del concepto tiempo y espacio para que no exista en el ambiente mental, las implicaciones que tienen que hacer con nuestra aptitud para experimentar felicidad, para satisfacer nuestras necesidades, y para alcanzar nuestras metas, que son todas básicamente sinónimas. Sin embargo, antes de que tratemos estas implicaciones, usted necesitará entender cómo las experiencias se almacenan en grados que varían la energía de positivamente o negativamente cargada, qué llamo la "calidad de la energía" que en nuestras memorias se almacenan adentro.

Capítulo 10.

Las Asociaciones y la Creencia Manejan Ambientalmente la Información.

A partir del momento que nacemos en este mundo, nuestros actos de la existencia como fuerza en el ambiente físico. Tomamos un espacio que no se puede ocupar por cualquier persona o cualquier cosa. Y, alternadamente, el ambiente físico actúa como fuerza en nuestros sentidos físicos, creando una relación de causa efecto entre nosotros mismos y el ambiente. Es importante para usted, y ahora observe que el resto del libro que estoy definiendo es el ambiente físico en el sentido más amplio posible, como todo lo de afuera de nosotros mismos, incluyendo la gente. Ahora, en el nivel más básico, creamos la experiencia para nosotros mismos por el mero hecho de que existimos. Existir implica que nuestros sentidos están vivos y que estamos obrando recíprocamente (actuando como fuerza) con el ambiente, alterando su maquillaje y consistencia mientras que nos movemos con ella. Por ejemplo, nuestro movimiento y el

comportamiento fijan una serie sin fin de reacciones en cadena que alteren el paisaje de cierta manera, forma, o formas. E incluso cuando estamos activamente no cambian de manipulaciones del ambiente de una cierta manera, todavía estamos tomando el espacio y nos estamos sujetando así a las fuerzas atmosféricas, tan bien como el cambiar causa en el maquillaje de la atmósfera de nuestra respiración.

LAS MEMORIAS SE ALMACENAN COMO ENERGÍA CARGADA.

Las experiencias que resultan de esta interacción constante con el ambiente serán transformadas en impulsos eléctricos de la energía. Como impulsos eléctricos de la energía, las experiencias llevarán una carga eléctrica. La carga será o positivo o la negativa, dependiendo de la clase de impacto en el ambiente que tenga en nuestros sentidos. Por ejemplo, un bebé gritador está actuando como fuerza en el ambiente. Más específicamente, el bebé está creando un sonido que está actuando como fuerza en los tímpanos de cada uno en su vecindad. Cómo el ambiente responde a esta fuerza creará la experiencia para el niño y determinará la carga eléctrica o la calidad de la energía que se registra en la memoria del bebé. La "calidad de la energía" es el grado relativo de la energía de positivamente o negativamente cargada en la cual se registra la experiencia. Para el ejemplo, si el ambiente responde al niño con una caricia calmante, expresando amor y un sentido que sus necesidades serán tomadas con cuidado, después la experiencia será registrada en la memoria del niño con un cierto grado de energía emocional positivamente cargada. El grado positivo dependerá de la intensidad de la experiencia, es decir, el grado de impacto que el ambiente tenía en los sentidos del niño. Las experiencias agradables, felices, alegres, y cariñosas darán lugar al almacenaje de la energía positivamente cargada. Si, sin embargo, el ambiente responde áspero, de tal manera en cuanto a que tiene un impacto violento en los sentidos del niño, gritando (que asalta sus tímpanos) o dándole una palmada para producir dolor físico, entonces la experiencia será registrada en la memoria del niño con energía emocional negativamente cargada al mismo grado que la intensidad de la experiencia. Hay dos componentes básicos que hacen la calidad de energía en la cual se almacenan nuestras memorias. El primer es la polaridad de la carga, que podría ser positiva, neutral, o de la negativa. El componente del segundo es la intensidad de la carga que se extiende del positivo extremo, que sería una experiencia de intensidad máxima creada una sensación de la carga negativa extrema, que sería una experiencia del terror desenfrenado. La calidad de la energía es un concepto importante para que usted entienda porque afecta el tipo de aires que formamos sobre la naturaleza del ambiente, que alternadamente afecta cómo percibimos la información y obra recíprocamente con el ambiente.

Las Características de la Energía Positivamente Cargada.

La energía positiva es expansiva. Promueve el crecimiento mental o aprender creando un sentido de la confianza, que alternadamente da lugar a una franqueza para explorar y para descubrir lo desconocido. Estoy definiendo lo desconocido como cualquier cosa que exista como posibilidad en el ambiente físico que todavía no reside en una cierta forma en su ambiente mental. La energía Positiva perpetúa nuestro sentido natural, infantil de la curiosidad y la admiración hacia el ambiente cuando todos nacemos. Siguiendo los intereses de nuestro sentido natural de la curiosidad, obramos recíprocamente el ambiente para crear experiencia y para aprender algo previamente desconocido a nosotros mismos, así la generación de un sentido del entusiasmo sobre la vida, así como el aumento de nuestra capacidad de funcionar en el ambiente porque

estamos continuando aprendiendo más sobre las cosas de la manera que existe con más eficacia. Hay una relación directa entre cuánto nos hemos permitido aprender sobre la naturaleza del ambiente y el grado de energía negativamente cargada en nuestro ambiente mental. Lo estoy indicando de esta manera con el énfasis en la negativa porque ocurrirá al aprender absolutamente de forma natural si no hay cualquier cosa en el ambiente interno para pararlo. Es decir una ausencia del miedo (energía negativamente cargada) es un factor crítico en la determinación de si o no nos haremos disponibles para aprender cualquier cosa nueva, y para continuar creciendo mentalmente. Lance por ejemplo, juguetonamente a un niño para arriba en el aire y cójalo y él le pedirá que lo haga repetidamente otra vez. Ésta es su manera de obrar recíprocamente con el ambiente para perpetuar las sensaciones de una experiencia positivamente cargada. La energía positiva es expansiva urgente para obrar recíprocamente con el ambiente para crear más experiencia para nosotros mismos. Más experimentos que aprendemos sobre la naturaleza del ambiente. Cuanto más aprendemos sobre la naturaleza del ambiente, es mejor la capacidad para obrar recíprocamente con más eficacia para satisfacer nuestras necesidades y para alcanzar nuestras metas. Las memorias positivamente cargadas nos dan el sentido de la confianza que permite caminar hacia el intento de algo nuevo dando como resultado el crecimiento mental.

¿Las características negativas?

Ahora, lance al mismo niño para arriba en el aire como la primera vez, como en el ejemplo anterior, pero en vez de cogerlo, se cae accidentalmente, y no solamente será la voluntad de él el no pedir que usted lo haga otra vez, él agacharse en terror en la misma sugerencia. La diferencia en su comportamiento, por supuesto, es el resultado de las diferencias entre las dos experiencias. En el primer ejemplo, la experiencia era agradable, dando por resultado el almacenaje de la energía positivamente cargada. En el segundo ejemplo, la experiencia era dolorosa, dando por resultado el almacenaje de la energía negativamente cargada. Sin importar si actuábamos como fuerza en el ambiente (comportamiento motivado por nuestro sentido de la curiosidad) y si conseguimos una reacción dolorosa inesperada o involuntaria, en el ambiente, eso es inexperiencia por nosotros mismos (con excepción del hecho de que existimos), actuado como fuerza en nosotros de una manera que dio lugar al dolor, la experiencia dará lugar a la formación de una memoria negativamente cargada.

Las memorias dolorosas generarán el miedo, haciéndonos percibir el ambiente como amenazador en su capacidad de causar más dolor en un cierto momento en el futuro. La manera en que la percibiremos amenaza y corresponderá a nuestra memoria de las experiencias que dieron lugar al dolor en circunstancias o condiciones similares (las cosas que tememos en el ambiente son esas cosas que hemos aprendido a reconocer como nos amenazan). En contraste con las sensaciones de la confianza y del bienestar que resultan de las experiencias positivamente cargadas, actos del miedo como fuerza limitadora o inhibidora en nuestro comportamiento y nuestra opinión de la información sobre el medio ambiental. Estoy seguro que cada uno que lea este libro en un cierto punto ha experimentado los efectos que el miedo puede tener en su comportamiento. Puede hacernos funcionar de una situación obviamente peligrosa o inmovilizarnos totalmente al punto donde nuestro cuerpo no responderá a ningún comando consciente.

El miedo limita drásticamente nuestras opciones. Nos hace obrar recíprocamente con el ambiente de las maneras que se limitan a la estructura de nuestras memorias, sin importar lo que puede ofrecer el ambiente de la manera de una nueva experiencia, o nos hace evitar una experiencia totalmente. El obrar recíprocamente con el ambiente da lugar a la experiencia, y la experiencia da lugar a aprender. Si experimentamos el presente ambiental basado en nuestro pasado individual, o evitamos totalmente la experiencia en conjunto, no estamos aprendiendo cuál nos está ofreciendo o el estando disponible para ser aprendido del ambiente natural. El beneficio neto de una experiencia dolorosa es que crea una memoria negativamente cargada, que alternadamente se crea y perpetúa en un ciclo del miedo.

Los ciclos del miedo entonces crean ciclos del descontento y del disgusto porque evitamos otra experiencia. Cuando evitamos la experiencia, nosotros hacemos un corte en nosotros mismos, y apagamos la alegría que sentimos cuando estamos aprendiendo. Apenas pues los ciclos positivos son expansivos, los ciclos negativos son degenerativos. Nuestras memorias dolorosas nos guardan de aprender cómo obrar recíprocamente con el ambiente de las maneras eficaces y de satisfacciones que darían lugar a vidas más felices y más satisfactorias porque no estamos aprendiendo lo que necesitamos saber para experimentar algo diferente. Tema los límites de nuestra gama del comportamiento y nuestra opinión de la información sobre el medio ambiental. Las maneras de las cuales limita nuestro comportamiento son obvias. Sin embargo, hay muchas maneras de las cuales el miedo actúa en nuestra opinión que no es tan obvio; de hecho algunas de las maneras pueden ser muy sutiles y difíciles de reconocer, hasta que uno aprende a como buscar. Como inversor o comerciante, es esencial que usted pueda observar el comportamiento del mercado de una perspectiva objetiva. Observarle objetivamente necesitará aprender cómo reconocer una variedad de miedos sutiles que destruyan su capacidad de ser objetivos sin realmente saberla. Esto es un tema que cubriré con mucha mayor profundidad, un poco más lejos encendido. Sin embargo, antes de que pueda hacer eso usted necesita entender la naturaleza de asociaciones y cómo la opinión crea un lazo de la energía entre el ambiente mental del interior y el ambiente de la comprobación del exterior.

ASOCIACIONES.

Las asociaciones parecen ser una característica natural de la manera de la cual pensamos. Es decir, nuestros cerebros se atan con alambre de tal manera en cuanto a formas similares del acoplamiento de información sobre el medio ambiental juntos automáticamente. Hacemos esto básicamente de dos maneras. Primero, hay una propensión natural de etiquetar la gente y los objetos basados en algo característico prominente y después de categorizar en grupos sociables. Después de categorizar a grupos por el sexo, color del pelo, color de la piel, profesión, estado económico, fondo educativo, etcétera, entonces nos asociamos cualquier experiencia o conocimiento que tenemos sobre el grupo con cada uno y todo lo que tenga esas mismas características. Por ejemplo, si tenemos una experiencia dolorosa con una persona que tenga un color de la piel diferente de el nuestro propio, asociaremos automáticamente cada uno a ese color de la piel con las calidades de esa experiencia. La segunda manera que nos asociamos está ligando la información sensorial extraña a un cierto acontecimiento.

Si había una cierta canción que cantaba en la radio o un olor distintivo en el aire a la vez que él experimentaba dolor, él asociará la canción o el olor al dolor. Ahora, ambas de

estas distinciones ambientales (cierta canción y cierto olor) serán conectadas con energía negativa en su ambiente mental. Cuando el niño conseguía su azote él pudo incluso no haber notado la canción o el olor porque su atención fue enfocada obviamente en otras direcciones. Sin embargo, en el futuro siempre que él oiga que la canción o los olores que el olor particular, ellos lo hará automáticamente experimentar la energía negativa conectada con el azote. Incluso si son años más adelante, y él se está gozando con la cosa pasada en su mente que es la memoria de ese azote, si él oye que la canción particular o los olores que el olor particular, él lo llevará de nuevo a ese tiempo como si fuera el actual momento, cambiando su experiencia de felicidad a la cólera, tristeza, o culpabilidad.

Por supuesto, este mismo principio también trabaja para las experiencias positivas. Un ejemplo perfecto es muchas parejas tienen "una canción" esa canción ellas la asocian a una cierta experiencia sexual o cariñosa intensa. Cuando oyen "su canción," los pondrá mentalmente en las sensaciones de la experiencia que la canción se asocia. De hecho, la canción puede venir eventual a simbolizar la calidad de la relación entera, donde todas las memorias y emociones conectadas con esas memorias funcionarán, sin embargo su sentido sobre el oír la canción. Las asociaciones son una función automática de la manera de la cual la información consigue organizada en nuestros sistemas mentales. La mayoría de estas asociaciones son inadvertidas, significando que nosotros tenemos energía positivamente o negativamente cargada conectada con los varios elementos del ambiente, y no estamos conscientes enterados de él. Podemos ver, oír, probar, u oler ciertas cosas que, alternadamente, nos hagan sentir emociones y no saber porqué, porque no recordamos consciente conexión la información sensorial extraña con el acontecimiento primario.

EL LAZO DE LA ENERGÍA ENTRE LOS AMBIENTES FÍSICOS Y MENTALES.

Ningunos de nosotros tienen acceso a "toda la" información sobre el medio ambiental que existe en cualquier momento dado. Nuestros sentidos no se construyen de permitir que tomemos (véase, oiga, toque, pruebe, u olor) todo inmediatamente. Si no podemos estar enterados de todo, entonces debemos tener cierto mecanismo por el cual escojamos y elijamos de lo que estamos enterados y damos nuestra atención y consideración. Qué aprendemos a crea un lazo de la energía entre el ambiente interno y el externo. Podemos llamar esta opinión del lazo de la energía. la "opinión" está reconocer-con nuestros ojos, oídos, nariz, gusto, y tocar en el ambiente físico qué hemos aprendido ya sobre él. La energía mental trabaja conjuntamente con nuestros sentidos físicos de separar, de categorizar, y de organizar la información del ambiente basada en las distinciones que hemos aprendido a hacer. Reconocemos lo que hemos aprendido en el ambiente porque está ya adentro de nosotros. Tiene que haber un marco mental para aceptar la información; si no, consigue rechazado, etiquetado como sin sentido, o no percibido en todos, a menos que por supuesto estemos dispuestos a construir un marco para él-ser y abiertos de aprender.

Distinciones.

Las distinciones hacen separaciones en la información sobre el medio ambiental donde no existió ninguna separación anterior. Un niño no hará una distinción entre una cuchara y un lápiz hasta que alguien le enseña la diferencia. Si no, él pondrá por instinto ambos

en su boca, hasta que la información almacenada en su ambiente mental actúa como fuerza en su percepción para distinguir entre los dos. Los objetos ambientales emiten la información sobre sí mismos, pero la información que se percibe ya existe dentro de cada uno individual, a menos que sea una experiencia nueva. La cuchara y la información sobre cuál está crea un lazo de la energía entre el interior y el exterior, donde antes de que la distinción fuera aprendida la cuchara y el lápiz caería en igual categoría que al poner en la boca. Cualquier cosa que no sabemos, pero existe en el ambiente como posibilidad, es una distinción que no hemos aprendido hacer todavía. Si no hemos aprendido hacer la distinción, no percibiremos los varios tipos de información que el ambiente está emitiendo sobre sí mismo.

Nosotros.

Por ejemplo, si abriera mi computadora, lo que percibiría sería muy diferente de el de un técnico de reparación experto de la computadora. Todas las varias piezas que emiten la información sobre sí mismos no significarían casi nada para mí porque no hay significado adentro de mí. Todas las piezas que mis ojos estarían viendo caerían en esa categoría grande porque no he aprendido a hacer ninguna distinciones entre las varias piezas, mientras que el técnico percibiría las partes de una manera muy diversa porque él entiende el funcionamiento de las piezas y la relación que él tiene la una con la otra. Esa comprensión es el marco mental que estructura la manera particular de la cual él percibe las piezas. Las piezas estarían dando la información sobre sí mismos que el no pudo percibir porque el no puede hacer lo que quiere él tiene la estructura mental para percibirlo. Aprender cómo leer los mercados para reconocer una oportunidad es otro ejemplo para ilustrar, este lazo de la energía entre el interior y el exterior que llamamos la opinión. Los comerciantes actúan como fuerza en el mercado para mover precios. Puesto que la mayoría de los comerciantes no planean sus comercios ni desean tomar la responsabilidad de sus resultados son altamente susceptibles a actuar fuera de cualquier número de miedos. Comerciantes que se motivan para actuar fuera del miedo no están generalmente enterados que su miedo reduce drásticamente las opciones que perciben como disponible, haciendo su comportamiento muy previsible a un observador objetivo (alguien no cogido en los mismos ciclos del miedo). Bajo ciertas condiciones de mercado los grupos grandes de comerciantes todos intentarán hacer igual cosa porque de lo que temen o suceda no trastornando el equilibrio, forzando tasan para moverse en una dirección.

Si usted todavía no ha aprendido a identificar estas condiciones, usted no las percibirá naturalmente cuando existen porque tiene que haber un lazo de la energía entre los ambientes internos y externos para que ocurra la opinión. Estoy seguro que cada uno ha tenido la experiencia del material desconocedor de la lectura un segundo, un tercero, o un cuarto rato y percibir algo nuevo con cada lectura subsiguiente. ¿Qué está sucediendo aquí? Con cada lectura usted está construyendo un marco mental que le permita reconocer cuál esta disponible pero indescriptible a usted cuando fue leído previamente. Es decir, toda la nueva penetración que usted desgrana con cada lectura estaba disponible del libro al momento que usted lo tomó la primera vez. Sin embargo, usted no podía percibir lo que tuvo que ofrecer de la manera de penetraciones o del entendimiento hasta que usted creó lazo de la energía que le permitió percibirlo; si no, las palabras consiguen ser leídas pero la penetración va por totalmente inadvertido aunque usted está mirando derecho.

En cualquier momento dado hay una diferencia extensa entre lo que percibe cada uno de nosotros y cuál está realmente disponible en la manera de distinciones posibles de la perspectiva del ambiente. Tome, por ejemplo, un vendedor que ha aprendido a reconocer el punto exacto en la mayoría de momentos apropiados para pedir la orden y cerrar una venta. O un mecánico de autos quién sabe exactamente cuál es incorrecto con un coche por la clase de sonidos que haga. Al vendedor inexperto o al mecánico de autos, estas capacidades le parecerán como si fuera magia, porque ellos asumen de la voluntad que son audiencia a considerar las mismas cosas que su experiencia anterior.

Sin embargo, ése no es el caso. Son que no oyen o que no ven la misma información aunque consisten en la misma entrevista de las ventas o escuchar el mismo coche en el exacto el mismo momento. Están percibiendo realmente distinta información ambiental debido a las diferencias en la estructura de sus ambientes mentales respectivos. La información que indica el momento exacto para pedir la orden de venta para cerrar la venta es indistinguible del todo al vendedor inexperto. Igual de verdad es para el mecánico de autos inexperto. Por lo tanto, ni unos ni otros percibirán la existencia de esta información hasta que aprendan a hacer las distinciones apropiadas en cada caso. Si alguien no estaba allí para enseñarles cómo hacer estas distinciones refinadas que indican el momento más apropiado para decidir, nunca pueden saber sobre la existencia de tal información. En el aprender más para hacer las distinciones es cuando aumentamos la profundidad de nuestro nivel de la comprensión de la relación de causa y efecto entre todo que exista.

Cómo Nuestras Opiniones Forman Nuestras Experiencias.

Experimentamos el ambiente con nuestros sentidos. En el nivel más fundamental el mundo consigue transformado en impulsos eléctricos de la energía, de la energía que lleva la información, así como las sensaciones y las emociones que se extienden de felicidad extrema a la rabia, a la desesperación, del amor para odiar, y de todos los grados de sensaciones y de emociones mientras tanto. Cada encuentro nuevo con el ambiente crea una memoria, una distinción, o una asociación que no existió previamente. Un encuentro nuevo es cualquier experiencia que sea totalmente única, como aprender el significado de una palabra antes de la cual nunca hemos oído, y no hay nada en nuestro ambiente mental relacionarlo. Estas nuevas memorias, distinciones, y estructura de las asociaciones en un marco mental que constituyen lo que hemos aprendido sobre la naturaleza del ambiente exterior.

Una vez que aprendamos algo, la energía mental entonces actuará como fuerza en nuestros sentidos de reconocer en el ambiente lo que hemos aprendido sobre él. Hay un flujo de dos vías de la energía; primero, aprendemos algo con una cierta experiencia única; entonces, percibimos lo que hemos aprendido en el ambiente. El miedo es un ejemplo perfecto para ilustrar este concepto. Nos sentimos con miedo cuando reconocemos en el ambiente cualquier cosa que hemos aprendido que nos pueda causarnos dolor. Nos sentiremos con este miedo y por lo tanto tener una experiencia temerosa porque la energía negativamente cargada en nuestras memorias, distinciones, y asociación actuará como fuerza en nuestros ojos, oídos, nariz, y sentido del tacto de reconocer en el ambiente cualquier cosa que es similar a lo que hemos aprendido ya que puede causar dolor.

Cuando percibimos algo (reconociendo a lo que hemos aprendido ya) en el ambiente, la energía mental está actuando como fuerza en nuestros sentidos, en vez del ambiente que actúa como fuerza en nuestros sentidos. Es decir las condiciones son similares o idénticas a lo que sabemos ya, y podemos por lo tanto unir un cierto significado a la información. El ambiente no está creando el significado como en un encuentro nuevo; el significado está ya adentro de nosotros, y esencialmente creamos la experiencia a propósito en cuál lo percibimos, con nuestras memorias, las distinciones, y las asociaciones. Esta es la razón por la cual un grupo de gente puede estar en la misma localización, se exponga a la misma información sobre el medio ambiental, y después describe luego el acontecimiento de una diversa manera. El acontecimiento era diferente para cada uno individual porque cada uno lo experimentó diferentemente. Su experiencia era una función de la estructura de su ambiente mental. Cada uno la voluntad individual hace diversas asociaciones con la misma información y después experimenta los grados que varían de energía positiva o negativa conectada con esas asociaciones.

Cada voluntad individual hace diversas distinciones con la misma información, en efecto poniendo un diverso significado en él. Cada significado será compuesto de los grados que varían de energía positiva o negativa, de tal modo creando una diversa experiencia en relación con cada uno. Cada persona experimentará la cantidad de tiempo que el acontecimiento tomó diferentemente, dependiendo si están percibiendo la experiencia con energía predominante positivamente cargada (de tiempo aceleró) o energía negativamente cargada (el tiempo retrasa). Sin tomar todas estas variables mentales en la consideración, es pequeña maravilla porqué la gente consigue así que frustró el uno con el otro cuando ella no puede convenir en qué sucedió. Toda la versión qué sucedió era única, porque la manera de cada uno de nosotros experimento el ambiente exterior de determinada forma cómo lo percibimos, y cómo lo percibimos es una función de cuál está ya adentro de nosotros a menos que estemos en el proceso de aprender algo nuevo. Las implicaciones son que mucho de lo que experimentamos del ambiente exterior está formado del interior, no del exterior pues la mayoría de la gente lo asumiría. Es decir nuestras experiencias nuevos forman el significado, tan bien como determinan la calidad de la energía conectada con ese significado, y entonces una vez que el significado exista adentro de nosotros, forma nuestra experiencia del exterior a propósito que escogemos y que elegimos la información y cómo nos sentimos sobre esa información. Esto es un concepto muy importante, así que le daré otro ejemplo para ilustrar cómo nuestras opiniones forman la manera que experimentamos el ambiente.

Digamos que me estoy acercando a una estatua de un hombre. Al principio, miro la cara de la estatua para hacer frente, y experimento indiferente; es decir, lo qué estoy viendo no evoca ninguna emoción particular. Entonces, camino alrededor de la estatua, y cambio mi ángulo de la visión hasta que lo miro en perfil. Pues miro el perfil, la cara me recuerda a alguien (una asociación) de que tengo mucho gusto y a quien no he visto por años. De esta nueva perspectiva la estatua adquiriría un nuevo significado que cambia mi experiencia de emocionalmente neutral a algunas sensaciones fuertes de la nostalgia como pienso de cuando murió esta persona. La energía para cómo experimenté esa estatua y ese momento particular en el ambiente estaba adentro de mí antes de que incluso lo mirara. La energía que cambió las sensaciones que yo experimentaba no vino de la estatua no tenía cualquier cosa que hacer con esa estatua. Mi estructura mental única me causó a la experiencia esa estatua la manera de la cual lo hice. Adquirió un nuevo significado mientras que cambié mi perspectiva debido a la manera la energía

que estaba ya adentro de mí actuaba en mi opinión. Si no hubiera tenido las experiencias positivas con la persona que la estatua me recordó, después habría continuado experimentando indiferencia como la miraba.

LA RELACIÓN ENTRE LAS OPINIONES Y LAS EMOCIONES.

La energía que se determina cómo nos sentimos (amor y odio, cólera de la felicidad, confianza temor, los etc.) en muchas circunstancias y situaciones no viene del ambiente. Estas sensaciones y emociones son ya parte de nosotros, y las sentiremos automáticamente cuando hay una (opinión) entre cuál esta afuera y ahora con el momento con el cuál está ya adentro de nosotros como resultado de nuestras experiencias previas. Por ejemplo, imagine al padre sostener su hijo de cinco años con una mano, gritándole "idiota estúpido" mientras que lo azota con la otra mano. Y déjenos asumir que éste es el niño que oía la primera vez a las palabras estúpidas o a idiota. Ahora él no puede saber lo que significan las palabras en un contexto del adulto, pero él conectará lo más ciertamente posible las palabras con dolor que él está sintiendo con ambos su cuerpo así como sus oídos. De ese punto remita estas palabras tendrá una carga negativa fuerte unida a ellas en su ambiente mental. Ahora, cuando él encuentra estas palabras en el ambiente otra vez en un cierto momento futuro él podrá reconocerlas porque él ha experimentado esta palabra que existen como distinción en su ambiente mental. ¿Cómo resultado de la manera de la cual él aprendió el significado de estas palabras, cómo su opinión de ellas afectará su experiencia de ellas? Siempre que él oiga a las palabras "estúpidas" o a "idiota" él sentirá la energía negativamente cargada conectada con estas palabras en su ambiente mental y por lo tanto experimentará el ambiente físico de una manera dolorosa. ¿El ambiente necesita asaltarlo físicamente, como en la primera experiencia, para que él sienta este dolor? No. Todo lo que él tiene que hacer debe oír las palabras y él experimentará dolor.

Después de su primer encuentro con estas palabras, el dolor no tiene que venir directamente del ambiente porque está ya adentro de él. Diferenciaría cualquier perspectiva del ambiente que las palabras fueron habladas con absolutamente ningún intento para causarle cualquier dolor o sin ningún conocimiento que podrían hacerle sentir dolor. Una vez más no. Él no podría percibir el intento del ambiente como cualquier cosa pero deseando causarle dolor porque eso es exactamente lo que él experimenta cuando él oye esas palabras. ¿Cómo podría él saber que otros significados alternativos existen para estas palabras o que pueden también ser utilizados dentro de un contexto de la diversión bondadosa? Él no podría, porque él nunca ha experimentado esas palabras en cualesquiera clase de contexto de la diversión, él no ha aprendido hacer esa distinción todavía. Desde la perspectiva de su ambiente mental, no hay otras posibilidades alternativas del significado de estas palabras.

Además, él nunca puede aprender a hacer cualquier distinción alternativa, porque él todo el tiempo oye esas palabras "estúpidas" o a "idiota," él los percibirá de una manera dolorosa, de tal modo creando una experiencia del dolor, que alternadamente reforzará la energía negativa conectada ya con el significado para esas palabras. Desde la primera experiencia adelante en el futuro, él será bloqueado en solamente una versión de la manera que él puede experimentar esas palabras. En cualquier momento dado, hay una gama entera de las experiencias disponibles del ambiente. Qué experimentamos pues los individuos serán una función de lo que percibimos, a menos que estemos en un modo de aprender. Es decir qué estamos experimentando en cualquier momento dado esto siendo

formado por cuál está ya adentro de nosotros (las memorias, las distinciones, las asociaciones, y creencia), y cuál está ya adentro de nosotros no puede estar remotamente cerca de lo que está ofreciendo el ambiente de la manera de la experiencia.

Cuando estamos en una situación de aprender nos abrimos hasta que aprendemos nuevas distinciones y significados alternativos para ampliarse lo que sabemos sobre la naturaleza del ambiente. Nuestras experiencias forman nuestros significados y entonces los significados forman nuestras experiencias del futuro. Déjeme ilustrar este concepto para usted. Miraba un programa local de la televisión en el resorte 1987 llamado "Gotcha Chicago." Estaba sobre algunas celebridades locales que jugaron bromas prácticas en otras personas notables de Chicago. En un segmento del programa la estación de la TV empleó a un hombre para estar parado en la acera a lo largo de la avenida de Michigan que llevaba a cabo una muestra que leyó "MONEY-TODAY LIBRE SOLAMENTE." (para las de usted no son familiares con Chicago, la avenida de Michigan es casera a muchos de los almacenes grandes y de los boutiques más costosos y más de moda de la ciudad.) Los bolsillos del hombre fueron rellenos con dinero en efectivo, y lo habían mandado dar el dinero a cualquier persona que pidió él. ¿Considerando que la avenida de Michigan es una de las áreas más ocupadas de la ciudad, cuánta gente piensa usted que tomó el dinero en su oferta, y también pidió un poco de dinero? ¿ toda la gente desapareció del caminó cercano, y leyó la muestra, sólo una persona parada dijo algo, "grande! Puede darme un dólar para comprar un billete para el autobús?" Si no, nadie incluso irían cerca de él. ¿Él dijo eventual frustrado y con griterío hacia fuera, "usted desea dinero? Tome por favor mi dinero. No puedo darlo lejos para ayunar bastante." Todos apenas caminado alrededor de él como si él no existió.

Él se acercó a un hombre de negocios que pedía, "usted tiene el gusto de darme un poco de dinero?" Y el hombre respondió, "hoy no." La "gente" dijo, "cuántos días hacen esto?" mientras que él intentó darle un puñado de dinero en efectivo, mientras que continuaba diciendo "usted tomaría por favor esto?" El hombre de negocios respondió conciso "no" y caminó encendido. Ahora aquí está una situación donde el ambiente se expresaba en una manera que solamente una persona tenía la estructura mental para percibir esto. Para el resto de la gente, no había significado adentro de ella que podrían correlacionar directamente con las condiciones del ambiente mental reales. ¿Con excepción de la una persona que pidió un dólar, nadie miraba la muestra y dijo a sí mismos "mira! Alguien está dando el dinero libre ausente, yo se pregunta cuánto él me dará. Las respuestas de la gente a las condiciones no deben sorprender también porque no creemos generalmente que el dinero está siempre libre. Y podemos saber lo que creyó la gente sobre la situación apenas observando su comportamiento. Si pensaran que era posible conseguir el dinero libre, podemos asumir que no habrían caminado cerca, no haciendo caso de la oportunidad de conseguir algo.

El significado que unieron y qué experimentaron correspondido a su creencia que el "dinero libre" no es posible o nadie da el dinero en las calles ningunas secuencias unidas. De hecho, la mayoría de la gente pensó probablemente que él estaba loco, que explicaría porqué la gente salió de su manera de caminar alrededor de él para evitar el contacto. Sin embargo, el ambiente se expresaba en exactamente la manera de la cual se representaba. La lectura "dinero libre" de la muestra era la verdad, pero la información "dinero libre" no conectó con cualquier cosa en cualquier persona el ambiente mental de modo que pudiera ser percibida como la verdad. Había una relación directa entre lo que

creyó cualquier individuo dado, lo que él percibió, y lo que él experimentó. A excepción de un hombre, cada uno no creyó obviamente en la posibilidad de dinero libre; percibieron probablemente a hombre loco y tenían así una experiencia errónea concerniente a las condiciones. Ahora, el ambiente no eligió el significado de esta gente colocada en la información que ofrecía. Y si el ambiente no eligió, entonces cada uno individual creó su propia experiencia fuera de la situación que era presentada a él. Había un número suplente que experimenta la disponibilidad y cada experiencia alterna correspondería al tipo de creencia que alguien tendría sobre las posibilidades.

CREENCIA.

La creencia crea definiciones, hace distinciones, y forma nuestra percepción de la información sobre el medio ambiental programando nuestros sentidos de oír, considera, y selecciona la información que corresponde con lo que creemos. Nuestra experiencia del ambiente corresponderá a las opciones que hacemos, y estas opciones corresponderán a la información que es perceptible. Cuál es perceptible a cada uno individual, sin embargo, no puede tener mucha relación a la cuál es disponible o posible de la perspectiva del ambiente. Cada persona en la ilustración del dinero libre demandaría qué él experimentó estaba hecho en la realidad verdadera de la situación. ¿Qué los haría creer a cualquiera una cosa diferente? La gente piensa en su creencia y experiencias subsiguiente como un hecho de la realidad en vez de una creencia sobre la realidad.

Esto es natural porque la creencia crea una relación con el ambiente mental que se describe lo mejor posible como círculo o lazo cerrado. Qué significado por un lazo cerrado es que cada pieza en el proceso cómo experimentamos del ambiente apoya cada otro componente, haciendo que todo parezca evidente en sí o más allá de la pregunta. Éstos sistemas del lazo cerrado que la creencia crea son extremadamente difíciles de abrirse. La creencia controla la información que viene del sistema mental, la información que se percibe realmente será constante con la creencia, la línea de conducta tomada será constante con la información percibida, y la experiencia subsiguiente apoyará y reforzará la validez de la creencia. Éste es un sistema cerrado que no permitirá la posibilidad de otras alternativas porque las experiencias guardan en reforzar la creencia, haciendo que la creencia se parezca cada vez más y más evidente en sí y más allá de la pregunta. A menos que estemos abiertos o sepamos estar abiertos a la nueva información que podría conducir a las nuevas experiencias, experimentaremos la naturaleza del circuito cerrado de nuestra creencia cada momento, si se asume que el tiempo entero que experimentamos en cada situación era la única posibilidad disponible.

La gente que caminó cerca del hombre que daba el dinero libre no sabían que eran totalmente olvidados a la posibilidad del ambiente mental que se expresaba de tal manera, aunque la muestra dijo el "dinero libre" y si estuvieron enfrentados con el mismo sistema de condiciones del ambiente mental otra vez, se comportarían de la misma manera que la primera vez, no sabiendo que otras distinciones son posibles, incluso si están alejadas. La opinión y la experiencia tienen que ir emparejadas porque no podemos experimentar algo que no sabemos alrededor todavía, a menos que estemos abiertos a la posibilidad que creemos, y pudo limitarse en la relación a lo que está ofreciendo el ambiente. ¿Recuerde al hombre que rechazó tomar el dinero incluso cuando le era dado? Le ofrecían una experiencia que habría aumentado el número de distinciones que él podría hacer sobre la naturaleza del ambiente (el dinero libre existe),

y él lo habría crecido mentalmente consecuentemente. Estaba siendo dado el dinero libre obviamente una distinción que él no sabía alrededor todavía. Y aunque parecería que el dinero libre sería un incentivo de gran alcance para preguntar por su creencia que no existe, no era bastante para este hombre. Su creencia no permitió obviamente que él igualara remotamente el considerar la posibilidad, otra vez creando este lazo cerrado, conduciéndolo a creer que él terminó confundido o experimentado esta situación que era la naturaleza verdadera de su existencia, cuando todo él realmente estaba en una reflexión de la naturaleza verdadera de su creencia y cómo manejar la información sobre el medio ambiental. La creencia define los parámetros en los cuales percibimos la información sobre el medio ambiental. Todas las definiciones por la definición crean límites. La creencia manejará la información de varias maneras de mantener un equilibrio entre el ambiente interno y externo.

Cualesquiera desequilibrio percibido darán lugar a un cierto grado de la tensión o de la ilusión. En mantener un equilibrio, muchas de nuestras respuestas a las condiciones ambientales son automáticas porque nuestra creencia hace que la respuesta se parece evidente en sí, cuando, en hecho, bajo sistema dado de experiencias alternas de las condiciones ambientales exista a lo largo del lado de las experiencias nuestra creencia nos trabó. Inhibiendo el flujo de la información en el sistema mental, las creencias hacen exactamente lo que se suponen que va a hacer. Limitan nuestra apreciación de datos de modo de poder aprender por etapas. Si creemos que las cosas existen de solamente una manera particular, entonces nuestra creencia actuará como mecanismo natural para bloquear la aceptación de cualquier información que está en conflicto. Considerando o aceptando cualquier nueva o que está en conflicto información abriría opciones que no tendríamos ordinariamente que considerar. Muchas opciones demasiado pronto pueden causar también la confusión y la sobrecarga mental. Si no estuviera para la naturaleza limitadora de la creencia, qué sucedería a nuestras mentes sea probablemente similar como a cuál sería si un televisión fijado tomó toda la información que era difusión de todas las estaciones de la TV y proyectó esa información encendido a la pantalla simultáneamente en el mismo canal. La creencia permite que templemos en un canal de información sobre el medio ambiental a la vez de modo que poder aprender sobre la naturaleza del ambiente a través de un canal. Entonces podemos ampliar nuestro conocimiento y tomamos otro canal mientras que aprendemos cómo ocuparse de las opciones adicionales que nos enfrentan mientras que estamos enterados de las posibilidades adicionales.

CÓMO NUESTROS MIEDOS FUNCIONAN PARA CREAR LA EXPERIENCIA QUE ESTAMOS INTENTANDO EVITAR.

Qué percibimos es una función de las distinciones que hemos aprendido hacer. Qué enfocamos nuestra atención hacia fuera para hacer todas las distinciones que hemos aprendido a percibir somos una función de intensidad de la energía en el lazo de la opinión. Tenemos solamente tanto de nuestra atención consciente a dar a cualquier información que pueda estar disponible en cualquier momento dado. El miedo de (alto grado de energía negativamente cargada) tiene un efecto profundo limitador en la gama de la información a la cual podemos prestar la atención. Nos hace enangostar nuestra gama de la opinión para enfocar nuestra atención encendido al objeto de nuestros miedos. ¿Cómo podríamos evitar lo que percibimos como amenazando? El aprender a conducir es un ejemplo excelente que ilustra cómo el miedo enangosta nuestro foco de la atención. Los peligros de conducir son obvios incluso alguien que nunca ha

conducido antes. No es demasiado difícil imaginar los efectos dañosos de una colisión de frente. Sin considerar el desarrollo de las habilidades necesarias para controlar el coche, el conductor nuevo carecería de la confianza para saber que él puede responder apropiadamente a cualquier situación dada. Es decir, él no se confía de él.

Consecuentemente, él sentirá un cierto grado de incomodidad o temerá cuando él conduce. El miedo, alternadamente, lo hará centrarse su atención en el tráfico próximo o concentrado en la coordinación de ver pasar lo necesario para mantener el coche en el carril apropiado. Porque él está así que enfocado en lo que él no puede hacer y qué puede suceder consecuentemente, él tiene poco si se despista de su atención disponible para hacer cualquier cosa, como continuar una conversación con un pasajero, notar el paisaje en su visión periférica, o aún leer muestras del camino. Este resto de la información ambiental es disponible y perceptible, pero en su caso es bloqueado o inadvertido porque él tiene que dedicar tanto de su atención al objeto de su miedo (la carencia del control que él tiene sobre el coche).

En el punto donde él se hace cómodo con su capacidad de conducir con seguridad, su campo del conocimiento abrirá que él perciba hasta el resto de la información. El propósito del miedo es ayudarnos a evitar esas cosas en el ambiente que hemos aprendido percibir como amenazas. Sin embargo, cuando juntamos nuestras memorias dolorosas con nuestra propensión natural de asociarse y el asociarse al cambio ambiental de los componentes del grupo de evitar el objeto de nuestro miedo crearemos realmente las mismas experiencias que estamos intentando evitar. Por ejemplo, un niño mordido seriamente por un perro asociará absolutamente naturalmente todos los perros a la amenaza del dolor y por lo tanto generará un miedo o aún un terror intenso siempre que él encuentre cualquier perro en el futuro. El miedo del niño de el resto de los perros con excepción de el suyo. Él no tiene ninguna manera de hacer una distinción entre un perro amistoso y peligroso porque su experiencia personal lo tiene enseñado que todos los perros son peligrosos. Debido a esta propensión natural de asociarse, todo lo que necesitamos es una experiencia nueva para creer que todos los perros son peligrosos.

Ésa es su verdad sobre la naturaleza del ambiente. Sin embargo, su verdad no es todo lo que el ambiente tiene que ofrecer de la manera de experiencias en la relación a los perros. Cada perro que existe es peligroso: Absolutamente al contrario, muy pocos serían considerados como amenaza; la mayoría ven a un niño y desean jugar. Ahora, en cada encuentro que el niño tiene con un perro en el futuro que él creará una experiencia del terror, sin importar la disposición de cualquier perro en particular que él sucede al funcionamiento. Si un perro hace algún movimiento hacia el niño, el niño percibirá ese movimiento como ataque real cuando todo lo que el perro deseó hacer es jugar o ser acariciado. De hecho, el niño no podría convertirse así asustado de ser atacado que él dedicará la mayoría si no toda de su atención a explorar el ambiente circundante para los perros. Sus sentidos se convertirán en eventual adaptados a el escoger de sus vistas y sonidos.

Y cada vez él ve u oye uno, él creará otra experiencia aterradorizante que apenas refuerce sus miedos. Su foco de la atención atraerá en su atención al objeto de sus miedos de modo que él pueda evitar lo que él ha aprendido que está amenazando. El problema es que él lo que ha aprendido es erróneo en la relación a las condiciones, eso es que no todos los perros son peligrosos. No sabiendo eso, él creará naturalmente que su terror está viniendo fuera de él en vez dentro de él. En efecto sus miedos están actuando en su opinión para crear las mismas experiencias que él está intentando evitar causándolo a

todos los perros en el ambiente. Qué enfocamos nuestra atención encendido en el ambiente es lo que conseguiremos generalmente. El ejemplo perro que muerde es una ilustración gráfica de esto. Sin embargo, hay otras maneras que nuestros miedos actúan como causa para crear lo que estamos intentando evitar por eso no somos tan obvios. Recuerde que todos los miedos actúan en nuestra opinión como un mecanismo amonestador para ayudarnos a evitar lo que creemos como una amenaza. Una forma para evitar el objeto de nuestros miedos es simplemente rechazar y reconocer la existencia de la información amenazadora. Otra manera más sutil es crear algunos puntos ocultos verdaderos en nuestra opinión, y es centrarse todo nuestra atención en la alternativa a la información a la exclusión de todo.

Estos puntos ocultos excluirán categorías enteras de la información perceptible de nuestro conocimiento, que puede dar lugar a algunas consecuencias desastrosas, especialmente en el ambiente que negocia. Por ejemplo, déjenos decir que el mercado nos está ofreciendo qué creamos en él, para tener una buena oportunidad de hacer un poco de dinero, así que nos metemos a continuación y ponemos encendidos un comercio, pero en el mismo tiempo también estamos funcionando con miedo de ser incorrectos. Temeremos ser incorrectos porque, si somos incorrectos, nos forzarán a sentirnos lo que se ha acumulado de la energía negativa adentro de nosotros como resultado de ser incorrecta en el pasado. ¿Ahora, si el mercado nos ofrece una opción entre la información que indicaría que nosotros somos correctos o la información que indicaría que nosotros somos incorrectos, qué información enfocaremos naturalmente en nuestra atención encendido? La información que nos hará al futuro, sin el reconocimiento o en vista de las implicaciones de la información que indicaría de otra manera. Una vez más esas implicaciones podían ser desastrosas. Miremos otro ejemplo de un comerciante que esté asustado de perder. Un miedo de perder presenta un conflicto obvio porque sería difícil para poner encendido un comercio en el primer lugar. Sin embargo, para el motivo de esto el ejemplo, nos dejó decir a este comerciante era así que atraído a una oportunidad específico que él manejó funcionar fuera de su miedo bastante tiempo para poner encendido un comercio. Ahora, la clase de información que él enfoca su atención encendido dependerá de lo que lo hace el mercado. Si el mercado va contra él, él estará asustado para enfrentar la posibilidad de otra pérdida, así que él centrará su atención en cualquier otra información. Si el mercado sucede volverse a su punto de entrada, él saldrá del comercio en un suspiro de la relevación, sin importar cuáles es el potencial para cualquier movimiento en su dirección.

Pero, si el mercado continúa yendo contra él, sus defensas mentales comenzarán a analizar como la información amenazadora llega a ser apenas también abrumadora para que él pueda bloquearlo de su conocimiento más de largo. En ese punto él podría fácilmente paralizarse y no poder hacer cualquier cosa en su favor. Eventual su tensión y ansiedad llegarán a ser tan agudas que la única manera que él puede relevarla está saliendo del comercio. Por otra parte, si él se encuentra en un comercio que gana él se centrará en la información totalmente diversa. Su miedo de perder hará centrar su atención en lo que puede quitarle el mercado de él. En un comercio que gana él excluirá de su conocimiento cualquier información que indicara cuál es el potencial para que el mercado continúe moviéndose en su dirección, que es la única información que él se enfocó encendido en lugar de un comercio en pérdidas, y en lugar de otro se centra exclusivamente en la información que confirmará sus miedos del mercado, y trazar de nuevo a su punto de entrada o más allá.

En efecto, su miedo de perder le hace salir de la inversión o comercio temprano para un beneficio pequeño sin importar el potencial posible de beneficio que era en esa inversión o comercio. Una vez que él esté pensando, si el mercado continúa moviéndose en su dirección original, él angustiado sobre los beneficios dejados de ganar, y se preguntará porqué él no puede cogerlo apenas allí un poco más largo no vendiendo, y es que su miedo de perder a causado realmente que puede perder todos esos beneficios adicionales. A qué usted acaba de darse un ejemplo de porqué la mayoría extensa de inversores o comerciantes corta sus beneficios muy pronto y deja correr sus pérdidas.

En un comercio que gana, el miedo de perder nos hará centrar nuestra atención en la información de que el mercado va a eliminar nuestros beneficios, obligándonos a que salgamos temprano. En una inversión o comercio con pérdidas centraremos nuestra atención en la información contraria, nos centraremos en que tengamos una recuperación, cualquier cosa con excepción de lo que indicaría que una inversión o comercio es perdedora o con muchas pérdidas. El miedo nos hace actuar sin una opinión de la opción. Cuando estamos asustados enfrenar ciertas categorías de la información de mercado, limitan drásticamente las opciones que percibimos como disponibles.

Cortar una pérdida no es una opción si bloqueamos sistemáticamente a nuestro conocimiento de alguna información que indicara que estamos en una inversión o comercio muy peligroso de pérdidas. El permanecer en un ganador no es una opción si nos consumen con el miedo que el mercado va a quitar nuestro dinero para prevenir estos puntos ocultos en nuestra opinión, nosotros tenemos que aprender a negociar sin miedo. Y para negociar sin miedo necesitamos completamente confiarnos para enfrenar y para aceptar cualquier información que está ofreciendo el mercado sobre sí mismo, y necesitamos poder confiárselo para saber que actuaremos siempre en nuestros mejores intereses sin la vacilación, y sin importar las condiciones. Cualquier esfuerzo requerirá un cierto grado de confianza. Encontraríamos difícil de cruzar la calle, y no nos confiábamos en poder salir de la manera del tráfico próximo. Desde una perspectiva psicológica, la causa del ambiente del mercado apenas causa tantos estragos en nuestras vidas como si nos consigue golpear un coche. Para ser acertados como comerciantes, necesitamos creer en poder ganar con una ausencia del miedo así que podemos hacer gravámenes mejores de las condiciones y percibir más opciones. Estos son los medios que tenemos que hacer trabajar mentalmente y necesariamente para lanzarnos a cualquier cosa dentro de nosotros que nos harían enangostar nuestro foco de la atención o bloquear específicamente ciertas categorías de la información de nuestro conocimiento.

Capítulo 11.

Porqué Necesitamos Aprender Cómo Adaptarse.

Hay una relación directa entre nuestra capacidad de adaptarse a cambiar las condiciones ambientales y el nivel de la satisfacción que sentimos sobre nuestras vidas. Adaptarse a los cambios que ocurren en el ambiente exterior implica que nos estamos cambiando mientras que aprendemos más y más de lo que tiene que ofrecer el ambiente en términos de distinciones sobre su naturaleza. Cuanto más distinciones que podemos hacer entre los varios componentes del ambiente y cómo actuamos como fuerza en una y otra, más la información llega a ser disponible para nosotros con nuestra opinión. Pues si

ampliamos nuestra opinión de la información disponible, ganaremos un nivel más profundo de entender y de la penetración en la relación de la causa-y-efecto que tenemos con el ambiente exterior, es decir, cómo el ambiente tiene el potencial de actuar como fuerza en nosotros y cómo el ambiente reaccionará a la fuerza de nuestro comportamiento.

Cuanto más profundo es el nivel de nuestra comprensión y penetración, podemos obrar recíprocamente con más eficacia con el ambiente para satisfacer nuestras necesidades y para alcanzar nuestras metas. Satisfacer nuestras necesidades y la realización de nuestras metas crean dentro de nosotros una sensación del bienestar, de la confianza, y de la satisfacción sobre nuestras vidas que serían caracterizadas de otra manera por sensaciones del descontento, de la decepción, y de la deterioración cuando no podemos rellenarnos nosotros mismos.

Éxito, confianza, y la satisfacción es toda comparable, se crían a partir de la una y otra para crear y para perpetuar un ciclo positivo de la extensión mental crecimiento. Y, de la misma manera, la decepción, el descontento, y la deterioración también se alimentan la una a la otra para crear ciclos negativos del dolor, de la ansiedad, y de la depresión emocionales. Para satisfacer nuestras necesidades y alcanzar nuestras metas, tiene que haber un cierto nivel de la correspondencia o del equilibrio entre el ambiente mental interno y el ambiente físico externo. Por qué significa que la "correspondencia" es un cierto nivel de la comprensión de cómo el ambiente externo trabaja. Nuestras necesidades, intentos, metas, desean lo primero el ambiente mental. Entonces una de las tres cosas puede suceder en un cierto momento futuro en el ambiente físico; son 100 por ciento satisfechos, satisfechos parcialmente, o no satisfechos en todos, dando por resultado sensaciones de la satisfacción o del descontento equivalente al grado de cumplimiento. Para satisfacerse, necesitamos obrar recíprocamente con las fuerzas del ambiente mental del exterior. El grado a el cual nos satisfacemos es una función de saber el sistema más apropiado de pasos para tomar en la relación a las condiciones externas y en qué medida nosotros podemos actuar en lo que sabemos. Está sabiendo el sistema más apropiado de pasos para tomar en la relación a las condiciones que prevalecen en una función de cuánto hemos aprendido en la relación a lo disponible para ser aprendido.

Ejemplo: Dibuje un círculo grande con un diámetro de aproximadamente 6 pies. Este círculo representará todo que esté disponible para ser aprendido sobre la naturaleza del universo, no limitada por lo que sabemos de él, pero como existe de cada manera de ser descubierto hasta ahora. Ahora, dibuje un círculo más pequeño dentro del más grande, con un diámetro de aproximadamente 2 pies. Este círculo más pequeño representará todo el conocimiento acumulado del genero humano desde el amanecer de nuestra existencia, es decir qué hemos aprendido en relación a lo que tenemos todavía que descubrir sobre las fuerzas que obran recíprocamente de nuestro ambiente y nosotros mismos. Ahora, coloque un punto dentro del círculo más pequeño. Este punto sería probablemente una representación justa de lo que cada uno de nosotros como los individuos han acumulado el conocimiento, la penetración, y entender, en la relación a lo que hay descubierto ya y a aprendido por otros (ambos en el pasado y presente), en la relación a todo que todavía está esperando para ser descubierta.

El espacio vacío entre los límites interiores del círculo más grande y del círculo más pequeño es básicamente todo que no sabemos ni que hemos aprendido todavía,

individualmente o colectivamente. Hay muchas cosas en el ambiente disponible que se experimentarán. Sin embargo, hasta que aprendemos sobre ellas, no las experimentaremos, apenas pues la gente no podría experimentar energía atómica hasta que fue descubierto. Con todo lo que existe en el ambiente, esperando para ser experimentado y para ser aprendido alrededor para los centenares de millares de años antes de que lo descubriéramos realmente. Éstos eran los componentes ocultados que tuvieron que ser destapados activamente por alguien. Si no, si el ambiente actúa como fuerza en nosotros de las maneras que no hemos aprendido a entender todavía, despediremos la experiencia como no verdadero o formaremos una cierta superstición o pensaremos en ella como cierta fuerza desconocida o al azar, hasta que investiguemos y entendemos los fenómenos.

Cuando investigamos, aprendemos a hacer bastantes distinción para reconocer todos los componentes que obran recíprocamente y que actúan como fuerza en una y otra para crear el efecto que también creímos que eran al azar, hasta que aprendimos sobre la experiencia. Por años, mucha gente en la comunidad académica creyó que los mercados eran al azar; éste es un ejemplo perfecto de su carencia general de la comprensión de la naturaleza humana. La gente actúa como fuerza en los precios de maneras perfectamente lógicas, cuando usted entiende la lógica de sus miedos. El círculo pequeño representa lo que se ha descubierto, y qué experiencias experimentadas por alguien en alguna vez en la historia humana. Todos los descubrimientos a través de la historia humana han ampliado el círculo pequeño para incluir más y más hasta el más grande. Por ejemplo, el círculo pequeño habría sido probablemente un décimo de su actual tamaño durante las edades medias. Cada descubrimiento cambió desde entonces el ambiente que podríamos experimentar porque agregó algo al ambiente mental que no existió previamente en él. Es decir como aprendimos, cambiamos la manera que percibimos el mundo alrededor de nosotros, dando por resultado la evolución del pensamiento en el genero humano cabalmente. No hay pregunta por que el conocimiento acumulado del genero humano ha aumentado a los niveles que serían totalmente inconcebible a o para sobresaltarse la mente de uniforme del más amplio, de la mayoría de las personas de pensamiento progresivo desde hace apenas 100 años. Todo lo que existe ahora que entonces no existió (los coches, los planos, los teléfonos, las computadoras, los etc.) es el resultado de lo que aprendió y compartió alguien con otros, y por consiguiente cambió la consistencia y el maquillaje del ambiente que vivimos adentro. Pero todo lo que ahora esta existiendo como posibilidades desde el principio del genero humano. La posibilidad del vuelo espacial a existido a partir del primer momento que una persona miraba para arriba a una estrella que encendió el cielo y se preguntaba como debería ser la luna.

Por supuesto, incluso no procuramos hacerlo hasta que nuestro conocimiento se desarrolló a un punto donde el desear mero se podría dar vuelta a una realidad. ¿Pero si qué podríamos ir de nuevo a 1889 y decir a una persona típica de 40 años viejo, sobre su mundo grande, grande, los nietos crecerán grandes para arriba adentro? No hay manera que él creería cómo serán diversas cosas. Él no lo creería porque él no tendría el marco mental para creerlo, apenas como tendríamos una creencia muy difícil del tiempo que habremos desarrollado en 100 años desde entonces. El punto representa simplemente el mundo que experimentamos como individuos en la relación a cuál sería posible experimentar si tuviéramos dentro de nuestro ambiente mental todo el conocimiento acumulado del genero humano.

Todos ustedes y yo sabemos pues que los individuos en la relación a todo que no hemos aprendido todavía representarían el sistema actual de las limitaciones desde las cuales funcionamos. Es decir, todo individuo acumularía conocimiento en cada memoria, creencia, distinción, asociación, penetración, o entender-sobre la naturaleza del ambiente mental físico todo representaría nuestras limitaciones personales comparadas a cuál está disponible en el ambiente para experimentar, creer, y para entender. Es decir, habrá siempre más información disponible en el ambiente, y qué nuestras limitaciones personales permitirán que percibamos o que experimentemos. Apenas contemplaban la inmensidad de lo que no sabemos todavía; considerar que cada; persona que las oiga actúan como fuerza en el ambiente para cambiarlo de una cierta manera que pueda afectarnos como individuos de una cierta manera de satisfacción o paso satisfactorio.

La manera de la cual cada individuo actúa como una causa para cambiar el ambiente, que alternadamente, afecta cada uno, corresponderá al maquillaje de su ambiente mental. Así pues, hasta que usted o yo entiende cada faceta de cada uno el comportamiento de otro y las maneras en los cuales él puede expresarse al acto como fuerza en el ambiente (que significa el resto de nosotros), después cada otra persona que existe representaría una fuerza exterior desconocida hasta el punto de que no hayamos aprendido sobre la naturaleza humana o la entendería. Podríamos comenzar a completar el círculo pequeño de los puntos para representar el conocimiento individual de cada uno que existe en el planeta, hasta que el círculo casi fue llenado. El espacio en blanco se fue en el círculo pequeño el conocimiento representa que existe en una cierta forma que no esté dentro de la mente de alguna persona viva hoy. Podríamos también organizar los puntos en los racimos, donde cada punto traslaparía un pedacito para representar el conocimiento compartido y creencia de diversas culturas, aunque no podrían traslapar demasiado porque todos sabemos algo diferente debido a nuestras diferencias individual en experiencias. Los puntos también tendrían que ser diversos tamaños para representar los niveles crecientes o disminuidos de entender y de la penetración que funcionamos fuera de la relación a una y otra. Por ejemplo, el punto de un niño sería mucho más pequeño que el punto de un adulto típico.

El ambiente físico estaba aquí antes de que fuéramos nosotros ha nacer, ciertamente con la penetración que necesitamos para obrar recíprocamente con él de una manera tal que poder asegurarnos de experimentar altos niveles de la satisfacción. Por ejemplo, si hubiera una correspondencia de 100 por ciento entre nuestro ambiente mental y físico, entonces todo allí debe saber sobre la naturaleza del ambiente físico y que habríamos aprendido ya, y este conocimiento sería una pieza del ambiente mental. Implicado dentro de esta correspondencia perfecta sea una comprensión completa de todas las fuerzas que funcionan en el ambiente físico, junto con una comprensión completa de su relación de causa-y-efecto. Sabríamos exactamente cómo actuaría el ambiente pues una fuerza en nosotros para crear experiencia y respondería el ambiente como una fuerza contraría a la fuerza que nos aplicamos a ella con nuestro comportamiento. Y, por lo tanto, con esta comprensión perfecta nosotros andamos en el sistema más apropiado de pasos para tomar para satisfacer nuestras necesidades, intentos, metas, y deseo, dando por resultado un estado completo de la satisfacción.

Estoy definiendo el comportamiento como la expresión física exterior de la energía mental que actúa como fuerza en el ambiente exterior. Obviamente, ningunos de nosotros poseen esta clase de correspondencia perfecto con el ambiente, y, consecuentemente, es probablemente seguro decir que ningunos de nosotros en las vidas

nuestras esta en un estado completo de la satisfacción. Sin embargo, cuanto más que entendemos y que lo sabemos sobre las fuerzas que obran recíprocamente detrás de nuestro propio comportamiento y las fuerzas ambientales que obran recíprocamente afuera de nosotros, cuanto más fácil es satisfacer nuestras necesidades y alcanzar nuestras metas, dando por resultado mayores niveles de la satisfacción que nosotros experimentamos de la voluntad en nuestras vidas. Inversamente, si no entendemos nuestro propio comportamiento, no podemos comenzar ciertamente a entender a cualquier persona, y menos que entendemos sobre el resto de los componentes ambientales que tienen un potencial de actuar como fuerza en nosotros, después ella estarían parada para razonar que cuanto menos potencial tenemos que satisfacer nuestras necesidades y alcanzar nuestras metas, dando por resultado sensaciones de la decepción, de la tensión, de la ansiedad, de la infelicidad, y del miedo.

EL APRENDER Y LA CALIDAD DE NUESTRAS EXPERIENCIAS.

Como he mencionado, no nacemos con el conocimiento que necesitamos funcionar con eficacia en el ambiente físico para satisfacernos. Sin embargo, nacemos con la necesidad de saber. Esta necesidad de saber funciona como fuerza impulsora en nuestras vidas que vienen de las profundidades íntimas de quiénes somos. Nuestro sentido natural de la curiosidad nos obliga a que exploremos y aprendamos. Por ejemplo, una vez que hayamos aprendido la naturaleza de algo o hayamos logrado una cierta tarea, nos aburrirnos y vamos rápidamente encendido algo diferente. El aburrimiento actúa como fuerza interna que nos obliga a que busquemos algo nuevo para descubrir y para aprender alrededor. Las atracciones también actúan como fuerza interna, obligándonos a que nos movamos a través del ambiente para descubrir y para crear experiencia. ¿Tome el objeto de la curiosidad de un niño (algo lo atraen a) lejos de él y qué sucederá? Él comenzará a gritar o aún lanzará generalmente un ajuste. La suya que grita es una indicación que sus necesidades internas no se están satisfaciendo. El griterío es una forma de afligirse para compensar la carencia del equilibrio entre los ambientes internos y externos. Cuando hemos explorado el objeto de nuestra atracción a nuestra satisfacción, significa que el interior se ha llenado de lo que tiene que ofrecer el exterior en términos de la experiencia. Cuando sucede eso perdemos interés, nos aburrirnos, y comenzamos a explorar el ambiente por algo que pudo atraer nuestra atención.

Hay otra característica de nuestra naturaleza que apoye nuestra necesidad de aprender. Siempre que aprendamos una habilidad, los pasos implicados en la operación de esa habilidad caen abajo a un nivel inconsciente de la operación, así que estamos entonces libres para aprender algo nuevo. Para aprender una habilidad, tenemos que romper la habilidad en una serie de pasos pequeños y concentrarnos generalmente en cada paso individual hasta que podamos poner todos los pasos juntos en una serie de movimientos eficaces. Concentrándose en cada paso pequeño, enangostamos nuestro foco de atención al punto donde somos olvidadizos, y cualquier cosa que entrase en el ambiente. Por ejemplo, piense en una época en su vida en que usted ataba para aprender una nueva habilidad, por ejemplo, en un cierto deporte, y mientras que usted intentaba poner todos los movimientos juntos, alguien procuraba conseguir su atención en una cierta materia totalmente sin relación. En tal situación la encontraríamos extremadamente difícil, si no imposible, a la estancia centrada en una, sin destruir nuestra concentración en la otra.

Sin embargo, después de que con éxito hayamos hecho de la habilidad un recurso docto, podríamos realizar fácilmente los movimientos mientras que enfocaban nuestra atención

a otra parte. Sin esta característica de nuestra naturaleza, adonde nuestras habilidades caen a un nivel de la inconsciencia de la operación, lo encontraríamos casi imposible para movernos más allá del nivel de funcionamiento de un infante típico. Apenas piense que como cuáles sería si tuvimos que concentrarnos en todos los movimientos necesarios apenas para escoger algo encima de la manera un infante típico. No teníamos siempre la coordinación de ver pasar lo que tomamos totalmente concedido. Tuvimos que aprenderla. Lo aprendimos porque nos atrajeron las cosas en el ambiente que deseamos experimentar con nuestro sentido del tacto. Pues aprendemos cada habilidad, podemos tener acceso automáticamente a la serie de movimientos para ejecutar la habilidad así que no tenemos que concentrarnos en cualesquiera de los pasos individuales, y que entonces libere nuestra atención para explorar y para ampliarse continuamente de lo que podemos ser enterados.

El aprender es una función desde nuestra existencia. Ocurrirá absolutamente natural con nuestro sentido de gran alcance de la curiosidad y qué encontramos nosotros mismos atraídos en al ambiente sobre el cual apenas necesitamos saber todo. En el nivel más fundamental, el aprender sucederá apenas porque estamos vivos y tuvo que obrar recíprocamente con el ambiente mental para permanecer vivo. Aprenderemos algo. Sin embargo, eso no significa necesariamente que lo que hemos aprendido es muy útil con respecto a cómo puede ser que vayamos a satisfacernos de una cierta manera satisfactoria. Tenemos un control muy pequeño en nuestros años sobre lo que aprendemos sobre la naturaleza del mundo exterior y cómo trabaja. Discutiré esto más detalladamente en un momento. Mientras que ampliamos nuestro punto personal (como en el ejemplo) para aprender más y más de lo que tiene que ofrecer el ambiente de la manera de la penetración sobre sí mismo, aumentamos nuestro nivel de la correspondencia con él. Cuando aprendemos, a cambiamos el maquillaje y la consistencia de nuestro ambiente interno.

Cada cambio que realizamos en el interior simultáneamente cambia nuestra perspectiva y opinión del exterior. El ambiente exterior es diferente porque estamos funcionando desde nuevas penetraciones y entendimiento como resultado de lo que se ha agregado o se ha cambiado en el interior. Marcas o señales de cada nuevas penetración disponibles para nosotros nuevos y diversas opciones en cómo obrar recíprocamente más apropiadamente con el ambiente para cambiar la calidad de nuestras experiencias. Esto puede parecerse como una correlación obvia entre lo que hemos aprendido y cuánta satisfacción experimentamos en nuestras vidas, pero le aseguro que no es. Si fuera tan obvia, entonces la mayoría de la gente no tendría una hora tan difícil el hacer de la conexión entre las condiciones deterioradas, la carencia de la felicidad o de la satisfacción en sus vidas y su carencia de la penetración, juntada con una denegación para reconocer allí es algo que ella no sabe y que no necesita aprender.

Hay siempre mayores niveles de la satisfacción disponibles en cada experiencia hasta que alcanzamos el punto donde sabemos que todo allí se debe saber. Si supiéramos que todo allí se debe saber, podríamos contar con resultados del exterior que correspondería exactamente con el ambiente mental del interior. Esta clase de correspondencia perfecta entre el interno y externo sería el resultado de nuestra comprensión perfecta de nosotros mismos-las fuerzas internas que actúan en nuestro comportamiento-en la relación a las fuerzas ambientales externas que actúan en nosotros. Puesto que ningunos de nosotros están en el nivel del conocimiento perfecto, podemos asumir que dentro de cada experiencia que tenemos con el ambiente físico allí tenemos otras experiencias

probables resultando de otras opciones que estaban disponibles solamente de un desconocido a nosotros en ese entonces, el punto es que terminamos con cualquiera en corresponder dado de la voluntad de la situación exactamente con nuestro nivel de entender, de la penetración, y de la capacidad para actuar en lo que sabemos.

Cuanto más nos permitimos aprender, mejor capacitados estamos nosotros en la fabricación de gravámenes sobre las posibilidades que existen en un cierto momento futuro. Sin embargo, implicada dentro de la declaración precedente es que somos, lo primero, queriendo reconocer que existen otros futuros posibles, no apenas un futuro en el cual nuestras expectativas y creencia sobre lo que hemos aprendido ya nos traban. Tenga presente que todos nosotros sabemos la relación a todo lo que no hemos aprendido todavía y representaríamos el sistema actual de las limitaciones fuera de las cuales funcionamos. Conceptualmente, estas limitaciones individuales no son diferentes de las opciones que cegaron a la gente en las edades medias a creer que la tierra era plana. Si no estamos dispuestos a reconocer eso en ninguna situación dar más información, y existen las opciones de que nuestra creencia permita que lo percibamos, si no nunca aprenderemos a reconocer o anticipar la existencia de estas y otras posibilidades de satisfacción.

Reconocer la posibilidad que existe un sistema más apropiado de pasos, nos abrimos hasta percibimos y después aprendemos los pasos que pueden conducir a mayores niveles de la satisfacción. El rechazo a reconocer la existencia de estas posibilidades sería igual que demandando que no existen la electricidad antes de que fuera descubierta. Cuando discutimos continuamente el estado que defiende lo qué creemos nosotros sabemos, el ambiente que se parecerá asaltarnos constantemente, dando lugar a sensaciones de la tensión y de la ansiedad. El ambiente externo llega a ser que asalta porque nos está ofreciendo más para aprender sobre la naturaleza de las maneras de las cuales las cosas existen y estamos rechazando simplemente aprender. De hecho, podemos determinarnos fácilmente si necesitamos aprender algo para funcionar en el ambiente más con eficacia apenas supervisando la manera que nos sentimos. Si nunca hubiera un desequilibrio o una carencia del corresponder entre los ambientes mentales y físicos, entonces teóricamente no tendríamos siempre una razón de sentir la decepción, la frustración, la confusión, la tensión, o la ansiedad. Es solamente porque hay un desequilibrio, una carencia de la armonía o correspondencia, entre el ambiente mental y la comprobación que experimentamos siempre cualesquiera de estas emociones desagradables, negativas.

Porque cuando hay un equilibrio entre el interior y el exterior, experimentamos las sensaciones opuestas de la alegría, felicidad, y de la satisfacción. Estaría parado para razonar que en cualquier momento sentimos estas emociones negativas, es porque no sabíamos el sistema más apropiado de pasos, dando por resultado la frustración y el desanimo, o no sabemos qué hacer después, dando por resultado la tensión, la ansiedad, y la confusión. En cualquier caso, nuestras sensaciones nos dirán sobre el estado de nuestra relación con el ambiente y señalarán siempre la manera que necesitamos aprender para experimentar mayores grados de satisfacción. ¿Por ejemplo, si no estamos experimentando la satisfacción en nuestras relaciones personales, sería demasiado simple asumir que la razón es porque no hemos desarrollado las habilidades interpersonales apropiadas? ¿Es posible que hay ciertas habilidades de la comunicación disponibles que-una vez que sea docto y utilizar-puede dar lugar a mucho más relaciones personales de satisfacción y niveles más profundos de la intimidad?

El problema es que es justo como fácil asumir que las habilidades apropiadas que conducen a mayores niveles de la satisfacción no existen, o lo que sabemos ya que necesitamos saber y si ahora no estamos experimentando la satisfacción, él debe por lo tanto experimentarlo en todos. Cuando funcionamos fuera de la asunción pasada, incluso si el ambiente nos presenta con evidencia que niveles más profundos de la satisfacción son posibles nosotros asumiríamos probablemente que están actuando como si fueran felices por el motivo de las apariencias. Que la manera, de nosotros no tendrá que tomar la responsabilidad de aprender algo que ellos pueden saber. La primera asunción daría lugar a la investigación, a aprender, y a la extensión, conduciendo a mayores niveles de la eficacia y de la satisfacción. Las dos asunciones pasadas conducirían obviamente a más descontento. Los nombres y los lugares pueden cambiar, pero experimentaremos la misma clase de condiciones dolorosas repetidamente otra vez. Estos ciclos del descontento continuarán hasta que reconocemos que allí somos algo que necesitamos aprender e ir sobre la tarea de aprenderla.

UN SOMBRERO BLOQUEARÁ LO QUE NO HEMOS APRENDIDO TODAVÍA.

Obviamente, el reconocimiento esta allí es algo que necesitamos aprender no somos tan fáciles como suena. El hecho reconociendo de que no sabemos algo o que lo que sabemos no son los presentes muy útiles o eficaces para nosotros son una de las paradojas principales de la vida. El dilema que se nos enfrenta, es cómo podemos saber lo que no sabemos, y lo que hemos aprendido ya bloqueará nuestra opinión de lo que no hemos aprendido todavía. Por ejemplo, una vez que aprendamos que el negociar es fácil (en inversiones o comercios y que se gana rápido, primero se establecerá esa creencia), bloqueará nuestra opinión de la información contraria, que el negociar es probablemente uno de los esfuerzos más duros que uno podría elegir emprender. Cada una de estas creencias que el negociar es fácil, o negociando es duro daría lugar a la opinión de opciones completamente diversas como estando disponibles del ambiente, dando por resultados muy diversos basados en las opciones percibidas y actuadas encendido. No preguntamos la utilidad o eficacia de lo que hemos aprendido ya, simplemente porque cada uno de nosotros ha aprendido los experimentos de una cierta manera. Es decir, no preguntaremos lo que hemos experimentado apenas porque lo que experimentamos, ha significado la realidad de la experiencia, se basa en nuestros cinco sentidos: cuál esta adentro de nosotros, nosotros, el fieltro, vio, oído, olido, o probado. Eso es bastante verdadero. Una vez que una experiencia se convierta en una pieza de nuestro ambiente mental en la forma de una memoria, de una creencia, o de una asociación, se convierte en una parte de lo qué se cree comúnmente para ser de nuestra identidad, y más allá de la pregunta.

Sin embargo, estamos abiertos a aprender prácticamente cualquier cosa que el ambiente tiene que ofrecer, si no nos han expuesto previamente de una cierta manera. Empaparemos encima la información nueva como una esponja, sin importar cuáles es. Sin embargo, una vez que esté adentro de nosotros, lo defenderemos contra él (de la información en el ambiente que no deseamos reconocer como parte de nuestro ambiente mental), en vez de la fabricación de nosotros mismos disponible para aprender más de lo que tiene que ofrecer el ambiente de la manera de la penetración sobre sí mismo u nosotros mismos de acuerdo con las circunstancias. Defender contra la intrusión de la información requiere energía. Esta inversión de la energía se refiere comúnmente como tensión. La definición más simple que puedo pensar para la tensión es que es lo que

sentimos cuando somos informados activamente del bloqueo del ambiente. En términos físicos la tensión no es realmente ninguna cosa diferente de caminar contra el viento. Simbólicamente, el viento representaría varias categorías de la información sobre el medio ambiental que no deseamos aprender; nuestros cuerpos que caminan contra el viento representarían lo que tenemos ya aprendido qué está ya adentro de nosotros. Las dos fuerzas chocan y sentimos la tensión. Una de las ironías más grandes de la vida es que cada uno desea ser correcto. Es decir cada uno asume que lo que ha experimentado y que han aprendido sobre la naturaleza de las cosas de la manera que existe es la versión verdadera y correcta. La ironía es que cada versión está correcta en virtud del hecho del cuál está dentro todos nosotros fue experimentado por nuestra comprobación detectar-si la vimos, si la leímos, si la oímos, si la sentíamos, si la probábamos, si la olíamos, o cualquier combinación de eso, la experimentamos.

Sin embargo, no todo de la versión (de lo que tiene que ofrecer el ambiente de la manera de experiencias) es particularmente útil o eficaz como recurso para obrar recíprocamente con el ambiente de una manera que conduciría a los resultados satisfactorios. Apenas porque algo consigue la entrada en nuestro ambiente mental y no significa que esto de cualquier valor verdadero en ayudarnos a satisfacernos. Un niño no tiene ninguna manera de conceptualizar cómo sus experiencias se están formando, la creencia sobre la naturaleza de la realidad, los conceptos que, han hecho, serían diversas condiciones ambientales inferiores muy diversas. Él incondicionalmente toma una experiencia como hecho de la realidad porque la creencia que él está formando se funda en sensaciones y emociones. Él no refleja en sus experiencias para determinar la calidad de la creencia que él está formando. Él no tiene ninguna manera de determinar cómo esta creencia actuará como recurso u obstáculo a una misma expresión en el futuro. El niño no entiende que cualquier creencia que él forme definirá la realidad de una manera que excluya otras posibilidades o que él haga las asociaciones con otras experiencias que aglomeran los componentes del ambiente junto con las maneras que se están limitando y no práctico. Muchas de estas creencias estarán naturalmente como recarga de sus atracciones que lo hacen obrar recíprocamente con el ambiente de nuevas maneras. Como todos nosotros apenas crecerá naturalmente en un nuevo sistema de limitaciones cuando ampliamos nuestros conocimientos aprendiendo, que alternadamente nos lanza de cosas que creíamos. Sin embargo, si la calidad de la energía en muchas de nuestras creencias se carga negativamente, después nuestro miedo actuará como obstáculo para uno mismo al expresarse, limitándose lo que podemos percibir del ambiente como posibilidades.

Por ejemplo, alguien que creció para arriba constantemente ofendido o criticado por sus padres y sabe exactamente que eso se siente. ¡La creencia que él forma sobre si y su ingenio de la relación! con el ambiente, consecuentemente, era armado en una realidad del dolor. Él no sabría ciertamente, mientras que crecía para arriba, que él formaba una creencia sobre su desmerecimiento relativo como persona. Indignidad es un concepto que él puede no aprender alrededor bien en sus años del adulto, y él puede que nunca aprenda cómo lanzarse de los efectos perjudiciales. Pero en el medio tiempo, su miedo de ser puesto en ridículo y el desprotegido limitará drásticamente las posibilidades que él percibe en el ambiente para una misma expresión. Muchas posibilidades que se parecen evidentes en sí alguien sin este miedo estarían totalmente fuera del reino de la posibilidad de él. Una ironía incluso más grande es que cuanto más reconocemos las posibilidades que nuestra versión de la manera que las cosas existimos no somos tan eficaces de un recurso como podríamos ser, más nos hacemos disponibles para aprender

del ambiente. Ampliando nuestro punto personal para incluir más de cuál está afuera de nosotros o adentro de nosotros, cuanto más aumenta nuestro nivel de la correspondencia con el exterior, saliendo de menos y menos cuál está fuera allí de ése de nosotros no sabemos alrededor, de tal modo aumentando nuestra capacidad de tener razón. Cuanto más nos permitimos aprender, mejor es la capacidad que nosotros estamos en la fabricación de gravámenes sobre las probabilidades que existen en un cierto momento en el futuro. ¿Cómo no podríamos ser mejores es dejando de aprender algo, cuando usted considera que el ambiente puede actuar como fuerza en nosotros en una variedad casi infinita de maneras, algunas de las cuales sabemos alrededor, muchas otras no podríamos comenzar para anticipar a menos que guardemos en aprender a pesar de lo que sabemos ya? Cuanto más creemos sabemos, más hacemos que el ambiente nos pruebe a nosotros que sabemos, y no somos particularmente útiles o eficaces.

El problema es que la prueba podría ser correcta delante de nuestras narices y no tendríamos el marco mental para reconocerlo, a menos que nos permitiéramos estar dispuestos a que nos enfrentaran y que lo consideraran. Si no, si todos supiéramos tanto, no experimentaríamos siempre dolor emocional, porque es una indicación perfecta que no sabemos obrar recíprocamente con el ambiente a nuestra satisfacción por si lo hiciéramos, nosotros. Todo esto debe ser algo evidente porque no es un ser humano típico característico recopilar y considerar activamente la información que está en conflicto con lo que sabemos y creemos ya para ser verdad.

Sin embargo, considere eso ocultado dentro de la información ambiental que no tenemos aprendido para percibir todavía, en cualquiera de nuestro sistema actual de creencia no tenemos aprendido para hacer las distinciones apropiadas o porque la información la tenemos bloqueando, hay un sistema más apropiado de satisfacerse que nosotros no tenemos aprendido con todo lo que somos, y fuera de cada uno de nosotros que espera para hacer una parte de nuestro punto de vista personal. Qué no sabemos que representa toda la información que podría dar lugar a las opciones que tienen mucho más resultados de satisfacción. Sin embargo, puesto que no podemos saber lo que no hemos aprendido todavía y qué sabemos los bloqueos de la opinión de otras alternativas que existan, y por satisfacción conseguimos fácilmente estar cogidos en estos ciclos vitales terribles insuficientes, creyendo que todo el mundo es quien tiene que ofrecer, cuando nuestro ló es simplemente el resultado de nuestra inhabilidad de adaptarse.

Cuando nos permitimos ser adaptados, aprendemos que hay siempre más opciones disponibles que nuestra creencia y permitiremos que las percibamos. Qué significa me adapto debo identificar y cambiar activamente algo que está ya tan adentro de nosotros allí y es un grado más alto de correspondencia entre el interior y el exterior. Cada experiencia nueva con el ambiente físico crea una distinción en el ambiente mental sobre su naturaleza. Toda la información o posibilidades que existen en la misma categoría que la primera experiencia entonces será filtrada perfectamente con lo que aprendimos de esa experiencia. Utilizaré otra vez el ejemplo de un niño la primera experiencia de él; con un perro es doloroso, significando que primero persiga al niño procurado jugar fuera de su sentido natural de la curiosidad. Como resultado de esta experiencia la voluntad del niño "asocia naturalmente" todos los perros a el ese pedacito. Lo que él aprendió entonces actuará como barrera mental con cualquier cosa que el ambiente pueda tener que ofrecer con respecto a el resto de los perros.

He utilizado a asociado de las palabras "naturalmente" para precisar que el niño no tendrá activamente que pensar de la manera limitadora de la cual los perros serán caracterizados en su ambiente mental. Las asociaciones ocurrirán automáticamente, como una función natural de la manera que nuestras mentes se aten con alambre. Él no tendrá que ver "" el perro es un pedacito de él; cualquier perro lo hará recordar el dolor de su experiencia anterior. Como resultado de su primera experiencia con un perro que es doloroso, él asociará automáticamente cualquier encuentro futuro a los perros con su experiencia dolorosa. Sin importar cómo es de errónea su asociación o cómo el ambiente puede intentar probar a él que la mayoría de los perros son amistosos y no le causarán dolor, él no lo creerá, porque él ha aprendido ya sobre los perros (no sobre un perro solamente, todos los perros) lo hará bloquear la aceptación de esta nueva información en su sistema mental. Sin embargo, si la primera experiencia del niño con un perro es positiva, él no tendrá obviamente ninguna reserva a jugar con ningún perro hasta que él tenga una experiencia dolorosa.

En este caso, sin embargo, si lo muerden, él no asociará automáticamente el resto de los perros porque él ha aprendido ya que el ambiente tiene más de ofrecer que esta experiencia dolorosa. Qué él aprenderá, eso es nuevo para él, es que no todos los perros son amistosos y que él debe utilizar una cierta precaución al obrar recíprocamente con él hasta él puede determinar su disposición. El niño que la primera experiencia era dolorosa no sabe que él puede experimentar felicidad y alegría con los perros. Él no lo sabe porque él no la ha experimentado; no es algo que él ha aprendido todavía, sin importar la evidencia del ambiente que puede presentarlo. Ni él aprenderá probablemente por que él está dispuesto a caminar con su miedo.

El resto de la información que le es ofrecida sobre la naturaleza de perros será bloqueada o rechazada por la energía de lo que él ha aprendido ya. Usted puede enseñarle a un niño cualquier cosa por favor, sin importar cómo es de erróneo o disfuncional está concerniente a las condiciones ambientales. El niño creerá lo que usted le enseña porque las experiencias se convierten en una parte de su identidad. Cualquier cosa que experimentamos se convertirá en una parte del funcionamiento de nuestra identidad. Cuando digo el "funcionamiento," significa que algo está una vez adentro de nosotros, cueste lo que cueste de cuáles es, él entonces tengo el potencial de actuar como fuerza en nuestro comportamiento. Todas estas piezas de funcionamiento que llamamos memorias de experiencias, de la creencia, y de asociaciones, alternadamente entonces actúan como una fuerza interna para formar nuestra opinión del ambiente que experimentamos fuera del cuál está disponible para experimentar. Como usted sabe ya, cada cuál de nosotros miedos como individuos es algo que tenemos en un cierto punto en nuestras vidas aprendidas para temer, como resultado de nuestras experiencias. Cuando sentimos miedo, es porque hemos aprendido a percibir las condiciones ambientales como amenazando de una cierta manera, mientras que alguien que no ha tenido una experiencia dolorosa asociada a esas mismas condiciones ambientales ha aprendido a percibir las condiciones del ambiente de una manera totalmente diversa, una manera que corresponde con su experiencia anterior.

Una persona puede percibir las condiciones como amenaza, la otra como oportunidad, en el mismo momento, basado en cuál está ya adentro de él. Es decir qué han tomado ya en su ambiente mental pues la experiencia se determinará cómo perciben las condiciones ambientales, si como oportunidad de experimentar alegría o como amenaza para experimentar dolor y todos los grados mientras tanto. Cuál es realmente interesante

es que ni uno ni otro podrían ser convencido por la otra persona de la validez de su opinión, porque él la experiencia en el momento se relaciona directamente con lo que han aprendido ya. Preguntaremos generalmente y solamente el valor o algo que está ya adentro de nosotros, como recurso del pasado absoluto. ¿Cuál sería la última prueba que necesitamos finalmente para hacer que reconozcamos que hay algo que necesitamos aprender? ¡Dolor! Reconoceremos la necesidad de aprender cuando estamos experimentando el dolor emocional de una gran decepción o lo tensionamos y la ansiedad porque no conocemos qué hacer después, y nos estamos encontrando cada vez más difícil de cambiar de puesto la responsabilidad con lo que estamos terminando para abrir los ojos. ¿Porque vamos de nuevo a "creer que el negociar es" un ejemplo fácil, por qué consideraríamos que el negociar es difícil cuando sabemos ya que es fácil? ¿Qué nos haría preguntar la utilidad de tal creencia? ¿El dolor emocional de la decepción, como resultado de no poder alcanzar nuestras metas? ¿Una vez que preguntemos el servicio, qué sucede?

Un mundo entero de la información se abre a nosotros en cómo podemos aprender a obrar recíprocamente con el ambiente que negocia más con eficacia aumentando nuestro nivel de la correspondencia. Sin embargo, todo lo encontraríamos en el ambiente para aumentar nuestra comprensión existente ya, a menos que pensemos en algo totalmente nuevo en algo propio. La única cosa que nos paró de encontrarla antes de que fuera la energía de lo que sabíamos ya, bloqueando a lo que no hemos aprendido todavía. El problema es que si aprendemos algo, los nuevos medios que tenemos que cambiar lo que hemos aprendido ya, nosotros por instinto intentamos rechazar hacerlo, sin importar cómo es de inadecuado lo que hemos aprendido y podemos relacionarlo con qué necesitaríamos saber para experimentar la satisfacción. Una vez que hayamos aprendido algo, actuará como fuerza para bloquear la otra información que daría lugar a la opinión de otras opciones. Incluso los niños se opondrán a la aceptación de la información que es contraria a lo que han aprendido ya, sin importar cómo es de disfuncional su conocimiento. Todo el aprender es sinónimo con el cambio, si estamos cambiando algo que sabemos ya o aprendiendo algo totalmente nuevo. Si rechazamos cambiar (adaptarse) la adición de dentro de lo que sabemos para crear más distinciones y para cambiar nuestra perspectiva entonces nosotros no estamos aprendiendo lo que necesitamos saber para experimentar algo diferente en el ambiente externo. Si no hay cambio en el interior, no habrá cambio percibido en el exterior, de tal modo trabándonos en ciclos que se repiten del dolor y del descontento. Cuál es más, continuaremos sufriendo hasta que el dolor llega a ser tan grande que nos deja sin la opción con excepción de valorar de nuevo cómo vamos sobre el manejo de nuestras vidas, es decir, valorando de nuevo la utilidad de nuestra creencia.

LO QUÉ SABEMOS LLEGA A SER OBSOLETO.

Además de los ciclos del descontento en los cuales nuestro sistema actual de limitación nos traba hay una razón aún más práctica de aprender cómo adaptarse. Todos nosotros se fuerzan para obrar recíprocamente con un ambiente físico constantemente que cambia para satisfacer nuestras necesidades y para alcanzar nuestras metas. La manera que obramos recíprocamente con el ambiente, qué percibimos en relación a cuál está realmente disponible de la perspectiva del ambiente, y qué hacemos en la relación a lo que percibimos así somos todos, de una función de lo que hemos aprendido. Ahora, si usted recuerda, todo que constituye el ambiente físico está en el movimiento constante. Cualquier cosa que está en el movimiento (que incluye todo hecho de átomos y de

moléculas) también está cambiando en un cierto plazo. El cambio es una función automática del ambiente físico. Sin embargo, el ambiente mental se compone de la energía de positivamente o negativamente cargada que lleva la información sobre nuestras experiencias, qué hemos aprendido las formas en patrones de organización que llamamos creencia y conceptos sobre la naturaleza del ambiente físico. La energía no se hace de átomos y las moléculas y por lo tanto no cambian en un cierto plazo. De hecho, la energía existe en una dimensión no física fuera del tiempo como la percibimos con nuestros sentidos. La energía eléctrica o la energía químicamente producida se puede almacenar apenas iguales que en una batería y la información que lleva se almacena con ella. Es decir, el tiempo no tiene ningún efecto en la calidad de esta energía (el grado de la carga positiva o negativa) y de las maneras en la cual afecta nuestra opinión de la información sobre el medio ambiental y de cómo actúa como fuerza en nuestro comportamiento.

Cambiar nuestro ambiente mental para corresponder con los cambios externos constantes que van encendidos en el ambiente físico no es automático. La información almacenada en nuestro ambiente mental sobre la naturaleza del ambiente físico puede permanecer sin cambiar por años o en el curso de la vida, para esa materia, sin importar cómo es de anticuada, o inútil, o aún puede ser dañosa. Y además este conocimiento anticuado continuará actuando como fuerza en nuestro comportamiento, haciéndonos obrar recíprocamente con el ambiente de maneras totalmente inadecuadas concerniente a las condiciones. Incluso si estamos experimentando la satisfacción en ciertas áreas de nuestras vidas, no podemos tomarlo por concedido a las condiciones que hemos aprendido para obrar recíprocamente con estancia de la voluntad como las sabemos para existir. Las condiciones exteriores están en movimiento constante, presentación con diversas fuerzas para aprender alrededor y para adaptarse a. En el ambiente del mercado, por ejemplo, los cambios en condiciones son altamente visibles y generalmente momento a momento, mientras que en otros tipos de ambientes que funcionemos típicamente adentro de nosotros, las fuerzas del trabajo del cambio van un poco más lentas y son menos visibles, pero están cambiando sin embargo. El problema es que las condiciones cambiarán y no reconoceremos necesariamente estos cambios incluso si comenzamos la experiencia con un cierto grado de descontento, a menos que seamos constantemente vigilantes, y que aunque lo hemos aprendido fenomenal trabajan, pero pueden estar inmóviles llegado a ser obsoleto.

Capítulo 12.

La Dinámica del Logro y de la Meta.

El grado a el cual satisfacemos nuestras necesidades y alcanzamos nuestras metas con cualquier grado de satisfacción somos, primero, una función de nuestro poder de reconocer nuestras necesidades y formular nuestras metas. Esto no es tan simple como suena. Nuestro sentido natural de la curiosidad y nuestras atracciones son las fuerzas internas de muy gran alcance que crean un estado de la necesidad o nos ponen en un estado del desequilibrio con el ambiente físico hasta que las necesidades están satisfechas. Cuando sentimos estas atracciones a ciertas actividades, a la gente, o a los objetos en el ambiente, es a menudo difícil visualizar las posibilidades o formular cualquier plan debido a otras fuerzas internas en la forma de creencia, de asociaciones, o de memorias que actúen como barreras. Necesitamos entender la relación y los conflictos posibles entre lo que necesitamos o nos sentimos muy atraídos y estas otras

fuerzas internas que en un sentido dicen no. El grado a el cual satisfacemos nuestras necesidades y alcanzamos nuestras metas con cualquier grado de satisfacción somos, segundo, una función del grado a el cual entendemos la naturaleza de las fuerzas ambientales externas que nosotros tenemos que obrar recíprocamente para satisfacer nuestras necesidades y para alcanzar nuestras metas. (la profundidad de nuestra comprensión correlacionará directamente con la manera de la cual nos expresamos en el ambiente para crear el efecto que deseamos.) Tercero, es una función del repertorio de las habilidades en que nos hemos convertido para obrar recíprocamente con el ambiente y, cuarto, una función de nuestra capacidad de ejecutar esas habilidades.

Cualquier diferencia entre lo que deseáramos, esperado, deseado, o necesitado y qué conseguimos es simplemente una indicación del grado a el cual no hemos aprendido lo que necesitamos saber o evidenciar, y que no tenemos las habilidades apropiadas para hacer lo necesario. Incluido como factor en la primera categoría donde no hemos aprendido lo que necesitamos saber es nuestra capacidad o carencia de ese objetivo (sin la ilusión) determina la disponibilidad de lo que deseamos o necesitamos de la perspectiva del ambiente. Es decir, con qué deseos pudimos no haber estado disponibles para comenzar o en la cantidad disponible lo que deseamos o en el marco de tiempo que deseamos o necesitamos, y no teníamos el marco mental para hacer las clases de distinciones para indicar la disponibilidad real de antemano. También tenemos que considerar que deseos pudimos realmente haber tenido disponibles pero el inapelable, como resultado de aprender hacer que las distinciones apropiadas, que, alternadamente, nos dan la clase de perspectiva donde podríamos notar su disponibilidad. En estas clases de situaciones que terminamos generalmente encima de decir a nosotros mismos, "yo desee," o "si solamente entonces hubiera sabido eso," cuando descubrimos luego lo que no sabíamos en ese entonces habríamos diferenciado en cómo "vimos" las cosas. A menudo, sin embargo, nunca descubrimos que deseamos, y no conseguimos solamente un cambio de menor importancia en perspectiva. El no saber, por supuesto, era la razón por la que no la conseguimos, porque no sabíamos que allí era necesario algo más lo que necesitamos aprender. Si tuviéramos el marco mental para hacer las distinciones apropiadas, podemos asumir que tendríamos, a menos que algo nos bloqueara nuestra opinión. Puede ser que agregue aquí que cuando obramos recíprocamente con la gente, si utilizamos la fuerza y la manipulación para conseguir que sería de otra manera lo que nosotros estamos haciendo, las cosas está forzando comportarse fuera de su creencia.

Si su creencia fuera constante con lo que deseamos de ellas, entonces no necesitaríamos utilizar la fuerza o la manipulación porque existiría un estado de la armonía. No necesitamos utilizar la fuerza o la manipulación en alguien para hacer algo que creen ya adentro. Siempre que lo hagamos, crea un estado del desequilibrio en ellos que rectificarian normalmente por algunos medios de la venganza que acabamos de tener para ocuparse de un cierto punto en el futuro. Como observación general de la condición humana que va junto con esto, la mayoría de nosotros pasamos nuestras vidas intentan cambiar lo que está delante de nosotros para satisfacer el maquillaje de nuestro ambiente interno, cuando todos lo que necesitamos hacer está de la manera que pensamos de cuál está delante de nosotros y cambiaremos la calidad de nuestra experiencia de ella.

En la segunda categoría donde no tenemos las habilidades apropiadas para hacer lo necesario para hacer algo podemos reconocer el sistema más apropiado de pasos para tomar y también para determinar el objetivo de la disponibilidad de lo que deseamos,

eso no significa que tenemos las habilidades para ejecutar esos pasos. Es posible subestimar las habilidades requeridas en lo referente a las condiciones para lograr lo que deseamos (es decir, no sabemos para mejorar) o podríamos sobrestimar nuestras habilidades en lo referente a las condiciones. Además, igual si hemos aprendido las habilidades apropiadas, allí puede ser cualquier número de la creencia o los miedos que actúan como barreras o las fuerzas de la limitación que evitarán que ejecutemos correctamente los pasos que conducen a lo que deseamos lograr.

Esta creencia o los miedos puede ser en algo que tenemos un conocimiento consciente de, o pueden ser totalmente del subconscientes. Voy a definir el subconsciente como cualquier experiencia que no tenemos accesos inmediatos con a nuestro proceso consciente del pensamiento. Por ejemplo, alguien podría estar asustado de entrar en el agua, y sea consciente del miedo de él mismo, pero no tener el recuerdo más leve de una experiencia dolorosa asociada a agua para saber porqué él no puede expresarse en esa manera. Hay una distinción muy importante aquí que usted necesita hacer entre el recuerdo y las memorias. Lo que experimentamos en el ambiente se convierte en una memoria. Nuestra capacidad de traer a la memoria en nuestro proceso consciente del pensamiento es recuerdo. Algunas memorias son fáciles de recordar porque los caminos a la memoria se almacenan donde quieren que se utilizan mucho. Es decir recordamos cómo a ciertas memorias del recuerdo. Sin embargo, hay muchas otras experiencias que llegan a ser subconscientes. Éstas son memorias que cualquiera hacemos olvidar de cómo recordar porque no utilizamos los caminos o nunca estábamos realmente completamente enterados de qué era percibida por nuestros sentidos en el primer lugar.

Sin embargo, el punto aquí es que ninguno de los que entra al ambiente mental desaparece o no existe más de largo apenas porque no lo recordamos. Nuestra capacidad de recordar a sabiendas cualquier creencia particular que nos enseñan como niño o nuestra capacidad de no recordar ninguna experiencia en particular no es un factor en la dinámica de cómo cualesquiera de estos componentes mentales actúan como fuerza en nuestro comportamiento. Ni uno ni otro es tiempo de reloj físico para esa materia. Nuestro recuerdo despierto de experiencias puede ser descolorado con el tiempo, pero el tiempo no tiene ningún impacto en la carga eléctrica (calidad de la energía) o la cantidad de fuerza emocional detrás de la carga. Por ejemplo, el viejo adagio que el tiempo cura todas las heridas no es aplicable al ambiente mental. El tiempo curará heridas al cuerpo porque el cuerpo es una parte de una realidad física donde está todo en un cierto plazo el movimiento y el cambiar. Sin embargo, el tiempo no tiene ningún impacto en las memorias almacenadas en nuestro ambiente mental porque el ambiente mental no se compone de materia física. Se compone de la energía almacenada que no cambia con el pasar del tiempo.

Las heridas emocionales (energía mental negativamente cargada) nunca saldrán a menos que aprendamos cómo lanzarse de ellas o cambiarlas. Piensan que el tiempo cura heridas emocionales, porque después de años de experiencias dejan inadvertidamente para ir del dolor o para construir un sistema de creencia como defensa para blindarse de ella. El hecho, nuestra capacidad aparentemente infinita de resistir el reconocer de lesión y el ocultar de los efectos de heridas emocionales las hace muy evasivas. Sabemos casi siempre cuándo hemos dañado nuestros cuerpos de una cierta manera. Si usted se rompe la pierna, usted lo sabe porque usted no podrá caminar. Si no cura correctamente, usted sabrá eso también porque usted no podrá caminar igual que antes o puede estar inmóvil lastimada para caminar. Todavía, las heridas emocionales no son

siempre tan evidentes en sí, porque podemos estructurar siempre nuestra creencia para hacer que parezca como si no seamos responsables de los ciclos del descontento y del dolor emocional que experimentamos en nuestras vidas, así el aislador de nuestros propios efectos de energía negativamente cargada. Se está precisando esto porque he encontrado que la mayoría de la gente tiene mucha dificultad para creer que algo que ocurre en ellas en su niñez inmóvil puede afectar cuando ella percibe su ambiente, y cómo ella ahora se expresa. ¿Aunque, cuando usted piensa de él, cómo podría ser cualquier otra manera? Todo que experimentamos se convierte en una pieza de nuestro ambiente mental.

Todas las piezas entonces actúan como causa interna, afectando cómo experimentamos el ambiente exterior. Una vez más no tenemos que poder recordar porqué aprendimos a estar asustados o a sentir algo de miedo. Incluso no tenemos que ser conscientes para reconocernos a nosotros mismos que existe el miedo porque podemos racionalizar siempre que es algo o las drogas o alcohol del uso para bloquear nuestro conocimiento de él. Sin embargo, sin importar cómo intentamos difícilmente pararnos de la sensación cuál está adentro de nosotros, las sensaciones todavía están allí; si no nuestros esfuerzos de bloquearlas no serían necesarios en el primer lugar. El miedo existirá porque la energía, en alguna parte en nuestra memoria de una cierta experiencia anterior, nos hará sentirla, sin importar si o no nos permitimos que tengan un recuerdo de la fuente. Las memorias, la creencia, y las asociaciones no salen con el tiempo, abuso de la sustancia, o intentar ponerlos en alguna parte en el subconsciente que hace más difícil de ganar un conocimiento consciente. Continuarán actuando como fuente de la energía para la manera de la cual escogemos y elegimos la información del ambiente y cómo nos expresamos, porque mientras vivimos, a menos que aprendamos cómo manejarlos. ¿Usted se preguntaba siempre porqué era tan difícil romper un hábito indeseado o porqué puede ser así que difícil de ejecutar bien algún pensamiento nuestro le planearon realmente fueron confiados a? Es difícil debido a cuál esta ya adentro de nosotros esos actos como resistencia a nuestro intento. Un intento para hacer algo no es necesariamente una creencia. Es decir fuera de todo que nos preponemos hacer, algunas de esas intenciones será apoyado por nuestra creencia, memorias, y asociaciones, y otras no. Cuando hay ayuda, nuestros esfuerzos se parecerán sin esfuerzo, porque no hay conflicto entre ninguna creencia, memorias, y asociaciones qué nos preponemos hacer.

Sin embargo, si nuestros intentos no están en armonía con nuestra creencia, memorias, o asociaciones, el hacerse se convierte en una lucha, donde no podemos permanecer enfocados, convertida fácilmente en distraer, o hace lo que caracterizaría la mayoría de la gente como "errores estúpidos." Tome, por ejemplo, a alguien que fuma, decide que es un mal hábito, y consecuentemente, que confía en dejar de fumar. Así su intento es expresarse como no fumador. Sin embargo, después de que él haya fumado su cigarrillo pasará su creencia en ser un fumador, comenzará inmediatamente a dibujar su atención a los cigarrillos hasta que las estructuras al punto donde él anhela un cigarrillo y después quiere otro. Qué tenemos aquí un conflicto clásico entre un intento que está no solamente en conflicto con la otra creencia pero el intento de sí mismo no tiene ninguna ayuda estructural verdadera. Es decir, no hay una creencia, el corolario que dice, "yo no soy un fumador." La energía para su comportamiento a no fumar tendrá que venir de su buena voluntad consciente de ser una diversa persona en esta área de su vida. Sin embargo, su buena voluntad no niega inmediatamente toda la energía en la creencia que él se ha acumulado sobre los años en ser un fumador. Esta creencia tendrá mucha energía para actuar en su atención consciente (que nota los cigarrillos en el ambiente y

que piensa en los cigarrillos) y su comportamiento es (tomar uno y fumarlo). Podríamos incluso tener ayuda interna (creencia, memorias, y asociación) para lo que nos preponemos hacer y todavía tener dificultades el seguir a través con nuestros planes debido a la otra creencia que está en conflicto.

El comportamiento que bajaría en la categoría del "error estúpido" es lo más a menudo posible el resultado de la creencia subconsciente u olvidada que está en conflicto directo con nuestros intentos. El negociar es un ejemplo perfecto para ilustrar esto. Mucha gente dedica mucho de su tiempo, energía, y recursos financieros a expresarse como comerciantes. Aprenden mucho sobre negociar ellos son uniformes mirados altamente por sus pares para lo que saben sobre mercado pero todavía no pueden ejecutar sus comercios correctamente o la manera que planearon. Hay los comerciantes que pueden hacer constantemente dinero el día después hasta que consiguen unos ciertos límites de alarma, y después dan puntualmente todos sus beneficios de nuevo al mercado en un o dos comercios. La manera que dan su parte posterior del dinero es totalmente inconsistente con su estilo que negocian mientras que hacían el dinero. Después de que hayan perdido una suficiente cantidad de dinero, van de nuevo a la manera que negocian normalmente y comienzan el proceso de nuevo.

Esta clase de comportamiento no es ningún accidente. Sucede por una razón. En cada una de estas situaciones que estos comerciantes habían desarrollado ciertamente estrategias eficaces, realizables en ser acertado ellos tenía definitivamente cierta creencia altamente estructurada para apoyar su expresión como comerciante. Sin embargo, lo que no han hecho es identifica y descargar un anfitrión entero de la otra creencia (consciente y subconsciente) que está en conflicto directo con el esfuerzo de negociar, o de hacer el dinero como comerciante. Por ejemplo, hay mucho creencia relacionada con su educación religiosa que está en conflicto directo con el concepto entero de la especulación. ¿Y qué está negociando pero está tomando el dinero lejos de otros comerciantes sin los servicios rendidos? Esta clase de actividad no es constante con la mayoría de las enseñanzas religiosas. Otro ejemplo típico es la mayoría de la gente crece con subidas para arriba con la creencia muy de gran alcance relacionada con los éticas del trabajo. Tienen definiciones muy rígidas sobre qué constituye el trabajo y cómo uno gana su dinero. El invertir o negociar no cabe exactamente en la mayoría de estas definiciones cualquiera. Sin importar lo altamente sofisticadas que sean sus estrategias para negociar, y convertirse en un acto de negociar inmóvil violará la integridad de cualquier creencia que esté en conflicto con el acto de negociar o de hacer el dinero de negociar. Inexpresado eventual la energía que acumulaba en ésta creencia que estaba en conflicto construirá el punto donde el comerciante se encontrará como se comporta de una manera totalmente contrario con sus reglas de inversión o comercio, o el intento para hacer el dinero. A menudo, él incluso estará enterado que él está a punto de hacer un error en lo que negocia, se mira al hacerlo, y en la misma sensación del tiempo impotente para pararse o no se parará hasta que él ha perdido bastante dinero para compensar para el desequilibrio en su ambiente mental.

Ahora suceden estas clases de cosas, si no entendemos qué se está encendiendo, podría hacernos sentirnos inadecuados de una cierta manera, si nos juzgamos áspero. O un sentido de falta de fuerza y del miedo nos superemos porque no tenemos aparentemente ningún control sobre estas fuerzas internas no identificadas que puedan ejercer tanto control sobre nuestro comportamiento. Sin ningún conocimiento del problema o de las herramientas efectivas para ocuparse de él, la mayoría de la gente procurará construir

barreras mentales para intentar y para bloquear estas fuerzas de manifestar su comportamiento. Obviamente, ella no trabaja, hace la situación entera más asustadizo y uniforme. Aquí es adonde el abuso de la sustancia viene en juego. Por ejemplo, una persona que es un alcohólico sabe que él es un bebedor pesado. En el nivel más fundamental una persona bebe obsesivamente para separar su intelecto de estas fuerzas internas que él cree que él no tiene ningún control sobre ello. Cuanto más él bloquea, más es la estructura de las fuerzas, y más él tiene que beber para bloquear. Cuanto más que él bebe, el todo deteriora mas en su ambiente externo como reflexión de su ambiente interno. Eventual, el ambiente físico, su cuerpo, o ambos deterioran tan gravemente que él no tiene ningún bloque más largo el estado verdadero de su condición.

Él entonces reconoce que "sí, soy un alcohólico, y necesito cambiar," significando que "sí, necesito tratar las adiciones en mi vida que me hizo comenzar a beber en el primer lugar." El punto de todo esto es: aprender cómo olvidarse de nuestros memorias dolorosos o no hacer caso de la existencia de la creencia que no apoyen nuestros intentos de todos modos no reduce su potencial de comportarnos de ciertas maneras. Si deseamos cambiar el comportamiento indeseado, tenemos que cambiar la fuente interna de ese comportamiento. Lanzándose de las limitaciones de nuestros miedos curativo nuestras heridas emocionales, cambiar la polaridad de una creencia, o disuadirla es en conjunto algo que tenemos que aprender cómo hacerlo aprendiendo cómo manejar la energía mental. Si la gente supiera de una cierta manera de manejar su creencia, memorias, y asociaciones, entonces la clase de ciclos dolorosos del conocimiento forzado descritos anterior nunca conseguiría comenzar en el primer lugar. Hasta el momento he identificado tres fuerzas en la operación constante en nuestras vidas. Primero están todas las fuerzas ambientales externas que tienen el potencial de actuar como causa, donde, como individuos, experimentamos un efecto. Algunas de éstas fuerzas ambientales del exterior tendremos cierto grado de comprensión de y otros que no.

Nuestro grado de entender y de penetración junto con el grado a el cual podemos actuar en lo que sabemos es directamente proporcional al grado de satisfacción que experimentaremos como obramos recíprocamente con el ambiente para satisfacer nuestras necesidades y para alcanzar nuestras metas. Implicado dentro de todo lo externo fuerza-si las entendemos o no-somos todas las fuerzas del cambio que alteran automáticamente todo hecho de los átomos y de las moléculas por lo tanto que hacen lo que hacemos saber-en términos de utilidad-obsoleto en un cierto punto en tiempo. Por ejemplo, la silla que usted se está sentando para leer este libro se está deteriorando en un cierto plazo. En un cierto punto no se podrá apoyar más cualquier peso, haciendo su creencia en su estabilidad obsoleta.

Están en segundo lugar las fuerzas internas profundas de la curiosidad y de la atracción que nos obligan a que exploremos, aprendamos alrededor, y obremos recíprocamente con el ambiente de maneras aparentemente predeterminadas. Por ejemplo, hay cosas que estamos naturalmente interesados en aprender alrededor o aprender cómo se hacen en relación a el resto de cosas que están disponibles para aprender alrededor en el ambiente, solamente nosotros no tenemos ningún interés natural de como alguien que deseó ser músico, bombero, agente, o doctor y persigue siempre estas vocaciones dando por resultado sensaciones de la satisfacción profunda sobre sus vidas. Sin embargo, si el ambiente nos fuerza en áreas donde no hay interés natural, experimentaremos un vacío

que pueda ser muy difícil de identificar, sólo eso que se siente como algo que falta en nuestras vidas. Qué cada uno de nosotros como los individuos son naturalmente curiosos alrededor y atraído en al ambiente viene de los niveles más profundos de nuestra existencia. Actúan como fuerzas muy de gran alcance de una misma expresión, obligándonos a que creamos en el ambiente físico el objeto de nuestra imaginación o persigamos el ambiente físico el objeto de nuestros intereses, a menudo en directo esté en conflicto con las fuerzas ambientales del exterior así como fuerzas mentales internas en la forma de lo que nos han enseñado a creer.

El tercero es las fuerzas mentales representadas por nuestra creencia, memorias, y asociaciones. Aunque la creencia, las memorias, y las asociaciones son fuerzas mentales, no son iguales que las fuerzas de la curiosidad y de la atracción. La creencia, de las memorias, y las asociaciones existen exclusivamente como resultado de las clases de experiencias que tenemos con el ambiente físico. Esto está en contraste a las fuerzas de la curiosidad y la atracción que está en nosotros antes de que seamos natos y nos pareciéramos a ser cualquiera predeterminado en un sentido espiritual o genético codificado. Algunas de nuestras creencias memorias, y asociaciones actuarán como recursos positivos para obrar recíprocamente con el ambiente físico con eficacia y con un cierto grado de satisfacción. Otros, sin embargo, tendrán apenas el efecto opuesto. Muchas de nuestras creencias, memorias, y asociaciones son recursos para la falta, el dolor, y el descontento porque nos traban en percibir lo que sabemos ya tan bien como un corte nosotros apagados de nuestro sentido natural de la curiosidad. Es decir actúan específicamente como fuerzas para prevenir cualquier crecimiento mental más que otro.

Ahora, puesto que tenemos que obrar recíprocamente con el ambiente físico para satisfacer nuestras necesidades y para alcanzar nuestras metas, la llave a hacerlo para asegurarse de experimentar mayores niveles de la satisfacción es adquirir niveles más profundos de la penetración y de entender la naturaleza de estas fuerzas. Es decir, necesitamos permanecer en un estado constante de aprender. La única cosa que realmente nos para de la continuación de aprender sobre la naturaleza de estas fuerzas exteriores son las fuerzas mentales en la forma de creencia, memorias, y las asociaciones que se acumulan y consecuentemente bloquean nuestro sentido natural de la curiosidad, a veces hasta el punto de cerrar el proceso de aprendizaje en conjunto.? allí esta un cierto elemento de la verdad al refrán que usted no puede con los nuevos trucos de un viejo perro, a menos que él deba realmente leer "una vieja no aprenderá nuevos trucos." No es que es imposible que alguien sin importar su edad aprenda algo nuevo; la cosa no es capacidad. Es más una cuestión de resistencia y de denegación. Que la denegación viene de la suma total de todo nosotros ya crea, esencialmente diciendo, "olvídense. Yo sabe ya se todo que necesito saber" por supuesto, las consecuencias a tal postura hacia el rodeo pueden ser y son a menudo devastadoras. Y toma invariable siempre a un cierto acontecimiento verdaderamente devastador o a una serie de ellos antes que alguien esté en conflicto con las fuerzas ambientales del exterior así como fuerzas mentales internas en la forma de lo que nos han enseñado a creer.

Preferiblemente esta buena voluntad de cambiar vendrá de en alguna parte con excepción de la desesperación. La idea es aprender cómo reconocer lo que necesitamos saber mucho antes que las condiciones deterioran a los niveles de la desesperación. Hacer esto requiere que incorporemos en nuestras asunciones muy fundamentales mentales del sistema tres que nos ayuden a mantener una relación sana con el ambiente y a generar la energía detrás de la buena voluntad que necesitaremos para comenzar tal

proceso, después de lo cual experimentando las ventajas actuará como la fuerza impulsora detrás de nuestra buena voluntad. La primera asunción es que no hemos aprendido todo lo que allí se debe saber. Y, consecuentemente, van siempre a ser las fuerzas desconocidas que actúan sobre nosotros hasta que nuestra comprensión de todo afuera de nosotros se desarrolla al punto donde tenemos conocimiento simultáneo de todo que va encendido en el ambiente. Las implicaciones aquí son que necesitamos estar en un estado constante de aprender a partir del momento que nacemos hasta el momento que morimos porque nuestra intelecto todavía no se ha desarrollado al punto de la opinión simultánea de toda la información que está disponible en cualquier momento dado. Hasta entonces, nos fuerzan a escoger y elegir la información que experimentamos basado en lo que hemos aprendido a creer.

La segunda asunción es que lo que hemos aprendido a creer o por la fuerza poco dispuesto empujada sobre nosotros, como expresión del exterior ambiente-o por opción-como una expresión de las fuerzas internas que funcionan dentro de nosotros como nuestra curiosidad y atracción-no pueden ser muy útiles con respecto a satisfacerse de una cierta manera. La tercera asunción es que lo que hemos aprendido eso es útil y los trabajos a nuestra satisfacción todavía están conforme a cambio debido a las condiciones ambientales que cambian. Es decir que podemos necesitar para saber para experimentar más satisfacción y felicidad en nuestras vidas tendrán que a menudo sustituir parcialmente o invalidar totalmente lo que hemos aprendido ya. El rechazo a cambiar lo que hemos aprendido ya es virtualmente igual que diciendo que sabemos ya todo lo que esta allí y se debe saber, y no necesita aprender cualquier cosa para mas allá. Por supuesto, podríamos saber fácilmente si no necesitamos adaptarnos porque estaríamos en un perpetuo estado de la satisfacción. Cualquier cosa menos que una sensación de la satisfacción de nuestra interacción con el ambiente es una indicación que necesitamos para aprender algo.

LA PERFECCIÓN DEL MOMENTO.

Si usted funciona fuera de las asunciones precedentes, usted comenzará a reconocer cómo cada momento se convierte en una indicación perfecta de su estado del desarrollo y lo que usted necesita hacer para mejorarse usted mismo. Por ejemplo, miremos a un inversionista o comerciante hipotético la meta o el dinero que desea hacer de su negociar. Él percibe lo que él cree que es una oportunidad de hacer inversiones. Sin embargo, él está funcionando fuera por el miedo de ser incorrecto. Consecuentemente, su miedo actuará en su opinión de la información para bloquear de su conocimiento cualquier evidencia que indicara que él es incorrecto. Recuerde que el miedo es un mecanismo natural para advertirnos de condiciones amenazadoras de modo de poder evitarlas. ¿Ahora qué está amenazando sobre ser incorrecto? En este caso, como en la mayoría de todos los casos, es todo el dolor y humillación acumulados adentro de él de sus experiencias previas.

Si el mercado o cualquier persona para ése materia-lo presenta con alguna información que esté en conflicto con lo que él desea, su miedo lo hará torcerlo perpetuo o él gritará airadamente en la persona que ofreció tal información "no me dice eso" de modo que él pueda evitar de sentir el dolor ya adentro de él a partir de su pasado. En efecto, sus miedos crearán para él la misma experiencia que él está intentando evitar porque él está evitando la información que indicaría lo que tienen que ofrecer los mercados en la relación a lo que él desea o espera. Si el mercado se mueve contra él, él no se enfrentará

probablemente a la evidencia hasta que el dolor de hacer eso es menos que el dolor de no enfrentarlo, significando que sus pérdidas se acumulan hasta el punto donde está más fácil admitir que él es incorrecto y que puede sufrir más pérdidas. Los resultados de nuestros esfuerzos serán reflejados en el ambiente como la suma total de quiénes somos en cualquier momento dado, como lo estaba para nuestro comerciante en el ejemplo precedente.

Una meta es un intento que hemos proyectado hacia el ambiente. Es una necesidad que sea satisfecha en un cierto momento en el futuro. La necesidad se presenta fuera de un reconocimiento de una cierta carencia. El reconocimiento de la necesidad enfoca automáticamente nuestra atención para explorar el ambiente para las maneras (trayectorias) de satisfacer esa necesidad, la información sobre el medio ambiental que percibimos (calidad y profundidad de la penetración) seremos una función del número de distinciones que podemos hacer menos cualquier información que consiga bloqueada por cualesquiera miedos operativo fuera de. Cómo nos expresamos para satisfacer la necesidad será función (1) de nuestras opiniones, (2) los pasos que elegimos como resultado de esas opiniones, y (3) las habilidades que hemos desarrollado menos cualquier creencia que estaba en conflicto, memorias, y las asociaciones, haciendo cada momento que obramos recíprocamente con el ambiente una indicación perfecta de lo que sabemos y de cómo esto podemos actuar bien en lo que sabemos.

Cuando rechazamos reconocer o aceptar la perfección de cada momento en nuestras vidas, nos negamos al acceso al volcar de la información que necesitamos ampliarnos. Cualquier habilidad que necesitemos aprender para expresar nosotros mismos con más eficacia tiene un punto de partida verdadero. Para encontrar ese punto de partida verdadero requiere nuestra aceptación de cada resultado como reflexión de la suma total de quiénes somos de modo de poder primero identificar qué habilidad lo necesita y aprendió, y cómo puede ser que vayamos sobre la tarea de aprenderla. Sin este punto de partida verdadero, funcionaremos desde una base de la ilusión. Las ilusiones resultan ser una creencia que sabemos más que nosotros hacemos y podemos hacer más de lo que podemos. Asumimos erróneamente el ambiente nuestra opinión de ella o de nosotros mismos, y entonces nosotros bloqueamos activamente cualquier información contraria. Las ilusiones son la diferencia entre aceptar cada momento como indicación perfecta de quiénes somos de modo de poder identificar lo que necesitamos aprender para movernos adelante, y el creer en nosotros, es ya perfecto la manera que somos, en ese caso no necesitamos aprender nada. Ciertamente si cualesquiera de nosotros estuvieran en un estado perfecto del conocimiento y de las capacidades, después nosotros nunca necesitaríamos quejarnos por cualquier cosa o hacer excusas, racionalizaciones, o las justificaciones de porqué las cosas no resultaron ser como las planeamos.

Cada persona "debe tener," "podría tener," "tendría," o "si" está es solamente una indicación del grado de la ilusión el cual nos estamos complaciendo. Si podríamos tener, tendríamos, un significando que en cada momento estamos haciendo lo mejor para nosotros al considerar todos los componentes, ambos conscientes y subconsciente-que afecte lo que percibimos y lo hacemos. El reconocimiento y aceptar esta perfección siempre nos darán nuestro punto de partida verdadero para indicar lo que anhelamos para aprender de modo de poder percibir las condiciones diferentemente o los recursos que necesitamos desarrollar para responder diferentemente. Si nuestro comerciante hipotético desea convertirse en un comerciante eficaz y constantemente acertado, él necesitará enganchar una cierta mejora de uno mismo. Él necesitará entender que el

mercado siempre es correcto y que él puede beneficiarse de esa exactitud si él no impone una estructura mental rígida ante su comportamiento. Él necesita lanzarse de su miedo de ser incorrecto de modo que él pueda observar el comportamiento de mercado de una perspectiva objetiva. Si no, su miedo de hacerlo mal tendrá el efecto de hacerlo incorrecto. Él también necesitará establecer algunas reglas de negociar definidas para dirigir su propio comportamiento y para aprender cómo adherirse a esas reglas.

Si él hubiera estado funcionando sin un sistema definido de reglas para negociar, él nunca dejaría de acumular pérdidas suficientemente y su dolor lo tomaría del comercio. Si, sin embargo, él rechaza reconocer y aceptar su estado actual del desarrollo culpando al mercado por sus pérdidas o intentando convencerse que él no fuera de alguna manera responsable de lo que él hizo, entonces él se estaría complaciendo en la ilusión. Él se negaba a quién es él, y en efecto, cortado en sí mismo apagado de la información él necesita saber quién es él, y lo que desea ser. Tenemos que estar dispuestos a enfrentar la verdad sobre nosotros mismos de modo que podamos enfrentar la verdad de afuera de nosotros mismos. Menos la ilusión que nos complacemos adentro, más nuestras opiniones del ambiente exterior que reflejará las condiciones reales, porque no bloquearemos tanto la información disponible. Por la información disponible significo la información que somos capaces de percibir. Cuanto menos bloqueamos, más aprendemos. Cuanto más que aprendemos, más fácil es anticipar cómo el ambiente exterior reaccionará o responderá bajo un sistema dado de condiciones. Si no, no nos permitiremos percibir en el ambiente qué rechazamos sobre nosotros mismos. A ningunos de nosotros nos gustos reconocer lo que percibimos cuando son nuestras debilidades.

Con todo es exactamente lo que necesitamos hacer para crecer más allá de él. Si no, guardamos en construir nuestras vidas en esta base de la ilusión que requiere tanta energía, el alcohol, o las drogas para mantener que eventualmente tenga que desmenuzarse, conduciendo a estos conocimientos forzados muy dolorosos. Está enfrentando la verdad en el ambiente o la verdad sobre nosotros mismos, y es más doloroso que los conocimientos forzados que resultan de estas ilusiones. Es más inmediato justo. Sin embargo, cuando enfrentamos cuál está adentro de nosotros, es el primer paso en el proceso de romper un ciclo del descontento para darle vuelta en un ciclo expansivo de éxito. ¿Qué forma mejor el logro de la meta que podría allí estar, que enfrentar las condiciones como existen, identifique lo que necesitamos aprender para funcionar con la mayor eficacia posible, y después vaya sobre la tarea de aprenderla, haciendo nuestros ajustes a lo largo de la manera?

TODOS LOS COMERCIANTES SE DAN EXACTAMENTE QUÉ LO QUE SE MERECE.

Los inversores o comerciantes ponen las inversiones o comercios, y entonces las quitan cuando ellos eligen. Y el procedimiento de toma de decisión es el resultado de la suma total de todos los componentes mentales que obran recíprocamente el uno con el otro. Si el inventario de todos estos componentes, mide la energía que llevan a cabo, y después el balance de los componentes que contribuyen a un sentido positivo de una misma valuación contra los componentes que contribuyen a un sentido negativo de la misma valuación, qué sería dejada, es una cantidad neta para auto valorarnos. Esta cantidad neta corresponderá directamente con cuánto dinero nos damos, y lo que está disponible en cualquier comercio dado, en cualquier día, mes, o año, o de la misma manera cuánto

de nuestro dinero damos al mercado. Sé que esto puede ser un concepto muy difícil de aceptar. ¿Sin embargo, con excepción de considerar lo que no hemos aprendido todavía en términos de penetraciones y de habilidades, cómo podría ser de otra manera?

Hacemos todas nuestras propias reglas cuando negociamos. Nadie nos fuerza a nosotros en o fuera de los mercados, a menos que una posición sea liquidada por una firma de corretaje por la carencia del margen. En cualquier comercio dado, hay un número de posibilidades para tomar beneficios o para cortar pérdidas. Qué decidimos hacer en cada caso con respecto a cada posibilidad sea el resultado de nuestras opiniones y de todos los componentes internos que afectan esas opiniones. Por qué terminamos realmente haciendo el resultado que sea si decidimos, y nuestra capacidad de ejecutar nuestras decisiones, que serán determinadas otra vez por un número de factores mentales, de que contribuyen a nuestro sentido de la misma auto evaluación. El negociar es un ejercicio en acumular el dinero. ¿Una vez que hayamos aprendido cómo negociar (perciba la oportunidad y ejecute nuestros comercios), con que o quien más podría ser responsable de lo que terminamos de hacer?

De hecho, si los comerciantes planearan su equidad, reflejarían sus conflictos internos qué piensan en sí mismos en un cotidiano, mes al mes, o base año tras año. Estos gráficos se mirarían mucho como la barra o el punto y la figura típica del gráfico de los mercados ellos mismos, con los niveles de sopote y de resistencia, las zonas de consolidación, las áreas, y los retrocesos. Todos estos patrones reflejarían el estado de la mente del comerciante apenas como los mercados, ellos mismos reflejan el estado de la mente colectivo de todos sus participantes. Los gráficos como éstos también pueden tener el mismo valor profético en los mercados, si uno aprende qué buscar. Las firmas sofisticadas de corretaje que manejan la subsistencia de grandes fondos buscan esta clase de gráficos que emplean para negociar su dinero bajo gerencia. Cambiarán la cantidad de equidad disponible para cada gráfico, para manejar basado en las formaciones del gráfico de cada valor. Es decir, una vez que usted acumule una cierta historia que no es demasiado difícil determinarse cuando alguien está a punto de tomar un beneficio grande debido a las fuerzas psicológicas que construyen el interior, y que depende apenas de las fuerzas colectivas de la estructura del mercado antes de un movimiento grande.

Como comerciantes individuales si deseamos darnos más y más dinero estando fuera de los mercados, tenemos que aprender cómo valorarse más y más de modo que nos creamos merecer lo que deseamos o merecer lo que conseguimos. El negociar puede dar lugar a la acumulación rápida de ganancias inesperadas. Para guardar esos beneficios, tenemos que tener ayuda interna. La mayoría del tiempo, esa ayuda no existe, y esas cuentas para todos los trapos a los ricos a las historias de los trapos que se pueden contar en el mundo que negocia. Por supuesto el primer paso en el proceso de valorarse es más aceptar nuestro punto de partida verdadero; es decir, tenemos que tomar la responsabilidad completa con lo que terminamos como siendo una reflexión de lo que necesitamos aprender sobre los mercados, sobre nosotros mismos, o sobre ambos. En última instancia, todo lo que hacemos contribuimos a o detrae de nuestro sentido de una misma auto evaluación. Eso es porqué puede fluctuar a partir de cotidiano o del momento al momento. La mejor manera de la cual sea para agregar a nuestro sentido de la auto evaluación es confiarse al proceso del crecimiento.

Capítulo 13

Manejar la Energía Mental.

¿Qué significa " el manejo de la energía mental," usted pide? Hay muchas maneras de manejamos la energía mental, pero no pensaría probablemente en ella de tal manera. ¿Por ejemplo, no es posible tomar el comienzo hacia fuera con una herida emocional leve (como un cierto insulto de menor importancia), y para intensificar la energía emocional detrás de esa herida al punto donde podríamos terminar por hacer un estado del frenesí emocional? ¿Cómo logramos esto? Por nuestra buena voluntad de pensar lo que nos causó la sensación insultados. Nuestros pensamientos pueden agregar energía a o detraer energía de la herida, dependiendo de qué clase de pensamientos elegimos pensar. Si pensamos pensamientos destructivos, agregaremos energía negativamente cargada para intensificar la herida. Y va el refrán del comportamiento que podemos llevar esto a cualquier extremo que elegimos y, además, paramos siempre que elijamos o siempre que estamos dispuestos a. Sin embargo, el parar llega a ser más difícil en: proporción directa a la cantidad de energía implicada. ¿No es energía mental en efecto, el manejo o las manipulaciones de nosotros, cuando es útil nos hacemos más enojados que cuando comenzamos hacia fuera acanalando pensamientos de la víspera con un gasto?

De la misma manera, si pensamos pensamientos positivos, detraeremos energía emocional de la herida. Estoy seguro que cualquier persona la lectura de este libro ha notado que cuando una persona desea permanecer enojada, él rechazará escuchar cualquier cosa que pudo desactivar su cólera. Cuando rechazamos escuchar "la voz de la razón" de hablar, estamos haciendo una opción para no manejar energía mental. La única razón por la que una persona enojada tiene que cerrar fuera "de la voz de la razón" es porque él sabe que la información tiene el potencial de cambiar la manera de que él se siente. Él sabe que si él cambia su perspectiva-que, alternadamente, cambiará la manera de él de sentir, él experimentará un diverso ambiente en el exterior. Si él "no está queriendo" un cambio cueste lo que cueste de lo que pueden ser los beneficios, él rechazará utilizar sus pensamientos en una manera que permitiría que él experimentara esas ventajas. Estos ejemplos son justas algunas de las muchas maneras de las cuales manipulamos ya nuestro ambiente mental para satisfacer nuestros propósitos basados en nuestra buena voluntad de hacer algo.

Ciertamente, si es posible manejar la energía mental para los propósitos destructivos, debe también ser posible manejarla para los propósitos constructivos. Los conceptos dominantes aquí son buena voluntad y propósito. La buena voluntad es dirigir consciente nuestros pensamientos hacia un intento específico al cambio de algo en el interior que no es útil. Los pensamientos son una herramienta de muy gran alcance para efectuar cambios en el ambiente mental. Podemos utilizarlos para cambiar de puesto, para cambiar, para agregar a, para detraer de, o para cambiar la polaridad de varios componentes mentales. Los pensamientos son una forma de energía, probablemente ninguno diferente de la electricidad o luz. Pueden actuar como causa para producir un cierto efecto en el ambiente físico, como cuando hablamos con nuestros pensamientos, para el ejemplo, así como acto como causa para producir un efecto en el ambiente mental. Cuando utilizamos nuestro interior dirigidos los pensamientos, estamos utilizando básicamente una forma de energía como herramienta para cambiar la consistencia y el maquillaje de otra forma de energía, como usar nuestros pensamientos

para cambiar una creencia o para lanzar la energía negativa de una memoria dolorosa. Es exacto debido a la energía inherente dentro de pensamientos que están en la gente así de protector de sí mismos con las clases de información, (otros poblaron los pensamientos expresados físicamente) se expondrán a. Cada uno sabe por instinto que si nos permitimos que piensen algo, los pensamientos tienen la energía de cambiar la manera de las cosas que existen adentro de nosotros. Y una vez que las cosas cambien en el interior, sabemos que percibiremos y que experimentaremos algo diferente afuera. Si no deseamos disturbar la relación actual entremedias interno y externo, haremos consciente lo que es necesario cerciorarse de que no nos exponemos a cualquier cosa que pudo amenazar esa relación o pensar cualquier cosa de una manera que cambiaría la relación. El cambio es el resultado de, primer, un gusto a pensar. Personalmente, creo que si no nos significaran para guardar en el crecimiento mentalmente (agregando a quién somos superando lo que hemos aprendido ya), y además si no nos significaran para dirigir ese crecimiento en un nivel consciente, después no nos habría sido dado la capacidad de pensar, de razonar, y de crear.

Implicado dentro de nuestra capacidad de pensar, razonar, y crear es la capacidad inherente para aprender nuestra salida de las situaciones dolorosas y de descontentar los ciclos vitales en los cuales nos encontramos. Los ciclos vitales dolorosos comienzan con y son perpetuados por memorias dolorosas. Tan esencialmente qué estoy indicando ése inherente dentro de nuestra capacidad de pensar y de la razón es la capacidad para curar nuestras heridas emocionales de modo que poder percibir cuál está disponible del ambiente más allá de nuestros miedos. Las heridas emocionales curativas son algo que tenemos que aprender cómo se hacen aprendiendo cómo manejar energía mental. Aprender cómo olvidarse de nuestras memorias dolorosas haciéndolas subconscientes de ninguna manera no reduce su significado en nuestra opinión de la información sobre el medio ambiental, o su potencial de hacernos comportarnos de ciertas maneras. Éste es el regalo de la creatividad con el cual éramos todo el cuerno. Es la capacidad a pensar más allá de lo que dictarían nuestra creencia, memorias, y asociación actuales como siendo verdades sobre el ambiente. La capacidad a la razón más allá de nuestro sistema actual de las limitaciones (creencia, memorias completas del dolor, y asociaciones erróneas) o utilizar nuestras imaginaciones creativas es una fuerza que compensa que permite que crezcamos, con mejora, el extremo se desarrolla más allá de los ciclos vitales dolorosos y destructivos que conseguimos cogidos adentro, como individuos y como cultura. Sin embargo, hay algo aquí del cual usted puede necesitar estar atento: una capacidad de algo no es necesariamente una capacidad de hacer algo. Antes de que un esquema se convierta en una capacidad, tiene que ser cultivado en una habilidad.

Por ejemplo, podemos utilizar nuestras imaginaciones para visualizar y después para proyectar al ambiente en el cumplimiento de cierta necesidad o meta en un cierto momento. Pero eso no significa que estamos utilizando nuestra responsabilidad de imaginar creativo. Podemos apenas utilizar nuestras imaginaciones para proyectar cuál está ya en nuestras memorias o qué creemos ya. igual es verdad para nuestros pensamientos. La mayoría del tiempo, originarán fuera de nuestro sistema actual de creencia y de las memorias, de modo que pensaremos que corresponda con el status quo. Para crear un futuro de satisfacción para nosotros mismos, necesitamos poder imaginar este futuro y proyectarlo hacia fuera en el ambiente en algún momento futuro. Hay una correlación directa entre lo que proyectamos y cuál está ya adentro de nosotros, a menos que por supuesto, estemos imaginando algo más allá de lo que sabemos ya. Las únicas limitaciones verdaderas que existen con respecto al pensamiento son esas reglas

que nos fueron enseñadas o las que nos compensamos. De ninguna manera no restringen apenas al pensamiento de lo que creemos ya somos verdades o de lo que hemos experimentado ya. Estamos libres de vagar dondequiera en nuestros pensamientos para explorar cualquier número de posibilidades y para elegir actuar en una de ellas, sin importar si es interior o exterior del sistema de las reglas actual desde las cuales funcionamos, uniforme al punto de usar nuestros pensamientos para cambiar cualesquiera reglas y poder tener eso que dice que no podemos. Si pensamos cómo no lo quisiéramos decir para dirigir nuestros propios cambios puede ser que aprendamos cómo conducir más feliz y vidas de satisfacción, después del pensamiento, el razonar, y la creatividad no existirían. Experimentar la misma clase de condiciones dolorosas repetidamente otra vez, en un ambiente que esté en el movimiento constante, implica que no percibimos ninguna otra opciones como estando disponibles para que dieran lugar a más resultados de satisfacción.

Lo que percibimos está conectado directamente con lo que sabemos ya. Percibir otras opciones, con excepción de nuestra creencia, memorias, y las asociaciones nos traban en nosotros, y tienen que saber algo que no hemos aprendido todavía. Así pues, aprender nuestra salida de una situación que esté descontentando perpetuo requiere que estemos abiertos al pensamiento más allá de lo que sabemos ya. El ambiente siempre nos ofrecerá una oportunidad para un cierto grado de amor, armonía, felicidad, y éxito o un cierto grado de la desesperación, de la decepción, de la cólera, del odio, y de la traición. Qué terminamos aprendiendo con cada uno de estos momentos, y tiene que ser una reflexión de cuál está adentro de nosotros porque el ambiente no interpreta la información que tiene que ofrecer en cualquier momento dado. Ese proceso sucede exclusivamente en cada uno de nosotros. ¿Recuerde el ejemplo del dinero libre en el capítulo 10? La realidad del placer existió y el hecho junto con la realidad de la indiferencia o del miedo. El hombre estaba allí para dar el dinero a cualquier persona que lo deseó. Cómo cada persona interpretó los datos que se determinaron en la realidad y que experimentaron. La creatividad es sinónima con crecimiento y cambio. ¿La palabra "no crea" implica traer en existencia algo que no existió previamente? Si existiera ya, después habría sido creada ya. Para utilizar nuestras imaginaciones creativas, debemos estar dispuestos a pensar fuera de lo que sabemos ya, para ser verdades o posibles. Para los de usted que no son ese familiar con las varias formas de pensamiento creativo, usted sería sorprendido cómo apenas la buena voluntad al cuestionar la utilidad de algo de adentro de nosotros, y si quiere produce una avalancha de alternativas inspirantes. Si no, nuestras memorias y creencia nos harán pensar en el futuro de las maneras que corresponden directamente con nuestro pasado, así teniendo el efecto de trabarnos y repetirse el mismo experimento.

Los nombres y los lugares pueden cambiar pero las situaciones y las circunstancias y las condiciones siguen siendo siempre iguales porque no estamos cambiando nuestro marco mental que percibe cualquier cosa diferente. La "necesidad es la madre de la invención!" Es decir la necesidad de crear cierta nueva máquina, dispositivo, o proceso para ahorrar tiempo, excepto el dinero, y para hacer el dinero no es diferente de la necesidad de "crea un nuevo usted" para experimentar éxito y una vida de satisfacción. La necesidad actuará como fuerza detrás de nuestros pensamientos para pensar más allá de nuestras barreras actuales de modo que podamos ampliarnos. Las barreras que actúan mientras que una fuerza que resiste que evita que nos ampliemos consiste en muchas de nuestra creencia y de todas nuestras memorias dolorosas. Necesitamos una fuerza contraria y penetrar esas barreras. Esa fuerza es nuestros pensamientos y nuestro gusto

para utilizarlas en maneras creativas. Todas nuestras vidas llegaron a ser mucho más fáciles de vivir y potencialmente satisfaciendo si funcionamos fuera de la creencia que estamos en un estado del conocimiento imperfecto, desarrollándose hacia algo que no hemos hecho todavía. Todo se está desarrollando en algo que no está todavía. No puede parecerse como él ocasionalmente, pero cada momento de cada día, cambiamos en alguien que no era la persona que éramos hace un momento. En las nuevas células llanas físicas sea nato y las viejas células mueren.

En el nivel mental cada momento que pase experimentamos algo. Cada experiencia agrega al ambiente interno en la forma de una memoria o de una creencia. Cada memoria y creencia construye un concepto de sí mismo que actúe como fuerza en cómo obramos recíprocamente con el ambiente. Entonces como obramos recíprocamente con el ambiente, lo cambiamos de una cierta manera, creando un nuevo ambiente para que descubramos y experimentemos. Todo que existe se está desarrollando, porque todo que existe está en el movimiento, y el movimiento crea el cambio. Incluso la montaña más grande usará las rocas mas pequeñas, que ellas mismas darán vuelta en la arena y después sacarán el polvo. Sin embargo, el punto principal aquí es ése implicado dentro de este concepto de la evolución (donde estamos en un estado del conocimiento imperfecto) es la visión que no existen los errores. ¿El punto justo de los errores es la manera de algo que no hemos aprendido todavía y obviamente necesitamos saber cuál es exactamente un error de todos modos? No nacimos ciertamente con un concepto o una definición de qué es un error. Si están dejados solamente, todos los niños guardarán naturalmente en obrar recíprocamente con el ambiente para satisfacer sus propias necesidades internas de aprender y de crecer hasta que comienzan a aprender lo que él está haciendo no está absolutamente bien en los estándares fijados por la gente que le está mirando. Y todos los niños acaban de amar al ser mirados. Los criterios que utilizamos para cómo definimos un error son algo que tuvimos que aprender de alguien. Es decir nuestros padres y profesores nos pasaron sus definiciones encendidos. Estas definiciones representarían el marco mental por sus experiencias dolorosas sin resolver y qué ellos mismos no han aprendido alrededor de como estando disponibles del ambiente más allá de su dolor. Es decir pasamos encendidos en nuestra ignorancia, así como en nuestra sabiduría, sin saber en ese entonces la diferencia entre los dos. Y qué fue pasada en el era disfuncional, y será mirada como la verdad apenas iguales que la sabiduría.

Cuando nosotros somos los adultos inculcamos en nuestros niños nuestras definiciones rígidas de qué constituye un error (que piensa que vamos a hacer está excepto él), todos lo que realmente estamos haciendo está perpetuando nuestro dolor en la generación siguiente. Un error no se resuelve hasta que nos desarrollamos en nuestra comprensión al punto donde podemos almacenar la penetración que está disponible de la experiencia. Cuando se alcanza ese punto, qué experimentamos no es más largo que un error doloroso debido a lo que hemos aprendido. Sin embargo, hasta que se alcanza ese punto, siempre, nos sentimos obligados para ahorrar a otros de las lecciones dolorosas de nuestras equivocaciones, uniforme al punto de batirlo en-PARA su propio bueno uso, por supuesto. Usando el dolor, emocional o la comprobación como los medios de ahorrar a otros de nuestros errores, en efecto lo qué realmente estamos haciendo es estar creando un ciclo del miedo. Nos aseguramos de que nuestro nivel limitado de entender y de la penetración sea mantenido en ellos porque el miedo es una fuerza que contrae que sofoca el proceso de aprendizaje.

De una manera muy verdadera, infligimos el dolor de nuestros errores sin resolver en nuestros niños apenas como nuestros padres infligieron el dolor de sus errores sin resolver en nosotros. Y va en la generación después a la generación siguiente hasta que alguien decide utilizar sus energías creativas de romper el ciclo. Para funcionar fuera de esta creencia en la evolución de modo de poder aprender naturalmente de las opciones que hacemos, tenemos que primero cambiar nuestras definiciones de qué constituye un error. Es exacto estas clases de creencia que actúan como bloques mentales para percibir una manera de satisfacción de vivir. Los errores son virtualmente sinónimos con dolor. Podemos encontrar cualquier número de maneras de evitar de reconocer un error así para que no tengamos que enfrentarnos al dolor, y en el proceso nos cortamos apagados de lo que necesitamos saber para crecer, para ampliar, y para mejorar nuestras vidas.

Incluso cuando incurrimos en una equivocación donde supuestamente sabíamos mejorar, si realmente supiéramos mejorar, entonces no habríamos hecho las opciones que hicimos en eso y dimos lugar a un resultado que definimos como error. Podemos asumir que hay algo adentro de nosotros que los conflictos con nuestro "juicio mejor" que tenga más energía de influenciar nuestro comportamiento, él no son menos posibles cambiar nuestra definición de qué constituye que es un error, intensificar la energía emocional detrás de un insulto como en el ejemplo. Cambiar estas definiciones requiere aprender algunas técnicas en la gerencia mental de la energía para discorde o para dibujar la energía negativamente cargada de ellas. Haciendo esto nos permitiremos que aprendan de todas nuestras experiencias en vez de ocultar de ellas, de dolor de sensación, o de castigarse en una cierta manera. Sin los efectos de estas definiciones contraproducentes de errores, es mucho más fácil supervisar objetivamente nuestro progreso hacia el cumplimiento de una cierta meta. Si encontramos nuestro comportamiento contrario con los pasos a alcanzar nuestras metas nos diría que nuestra creencia no esté en armonía con esos pasos o la meta sí mismo o que no tenemos los recursos apropiados. En cualquier caso, es mucho más fácil identificar lo que necesitamos aprender para lograr nuestro objetivo.

LAS VENTAJAS DE APRENDER CÓMO MANEJAR LA ENERGÍA MENTAL.

Sentido Creciente de la Seguridad y de la Confianza.

Usted desarrollará un sentido de la seguridad y la confianza que sabe que usted puede enfrentar condiciones mientras que existen, identifica lo que usted necesita que aprenda para funcionar con la mayor eficacia posible, y aprenderlo. Que mejor manera de desarrollar un sentido de la seguridad que aprendiendo cómo desarrollar la capacidad de adaptarse a prevalecer condicionado para satisfacer sus necesidades satisfactoriamente. En el ambiente mental las memorias de nuestras experiencias no cambian en un cierto plazo, pero si el ambiente físico donde se satisfacen nuestras metas . Se está moviendo constantemente para adelante, ofreciéndonos las nuevas condiciones, que, alternadamente, nos ofrecen diversas posibilidades y oportunidades, si estamos abiertos a poder percibir las. ¿En qué forma mejor de logro de la meta que poder cambiar nuestra perspectiva mental podrá percibir estas condiciones nuevas y utilizar nuestras imaginaciones creativas para determinar el sistema más apropiado de pasos para satisfacer nuestras necesidades o para alcanzar nuestras metas, incluso si nunca hemos tomado realmente esas medidas antes?

Para un inversor o comerciante verdaderamente acertado, esta forma de pensamiento es esencial. Las posibilidades del tipo de movimiento que los mercados pueden exhibir son casi sin fin debido a el número diverso de las fuerzas que lo afectan. Todos nosotros tenemos esta tendencia a trabarse mentalmente en solamente un número muy limitado de esas maneras. Y cuando el mercado no se conforma con nuestra imagen mental preconcebida, hacemos la diferencia con distorsiones e ilusiones y sufrimos las consecuencias más adelante. El negociar no tiene que ser doloroso y desprovisto de la diversión. Le hacemos de esa manera para nosotros mismos debido a nuestra inflexibilidad e inhabilidad mentales de adaptarse.

Niveles Crecientes de la Satisfacción.

Mientras estamos vivos, tendremos necesidades, y mientras tenemos necesidades, no somos enteros a la manera que somos. Nuestras necesidades nos obligan a que obremos recíprocamente con el ambiente para alcanzar este estado de la integridad. El crecimiento en este estado de la integridad requiere que nos guardamos en aprender. Para guardar en el aprender nosotros necesitamos adaptarnos. El aprender es una función primaria de nuestra existencia cuando satisfacemos esta función, en nosotros se recompensa con las sensaciones de la felicidad, del bienestar y de la satisfacción, que son subproductos de la calidad de nuestras experiencias con el ambiente externo y de una función de cuánto hemos aprendido. La antítesis de aprender es resistencia. Cuando nos oponemos a qué está siendo ofrecido por el ambiente de la manera de lecciones, el aprender, y cambio experimentamos la tensión. La tensión es lo contrario del sentido del bienestar, de la felicidad, y del entusiasmo que nos sentimos cuando estamos aprendiendo. Si rechazamos adaptarnos, cerramos el proceso de aprendizaje. La calidad de nuestras experiencias se deteriora porque nuestra relación con el ambiente externo deteriora. El ambiente externo guarda en cambiar, mientras que permanecemos sin cambiar, dando por resultado menos de una correspondencia entre cuál es nuestro allí y qué sabemos. Últimamente, terminamos encima para castigarse para que nuestra resistencia se adapte porque lo qué experimentamos es dolor, decepción, tensión, ansiedad, y el descontento, que son todos los subproductos de nuestra carencia de la penetración, comprensión, y qué no nos permitiremos que lo hagan debido al miedo.

Intuición Creciente.

Pues usted gana en su confianza para cambiar el interior para experimentar un diverso exterior, usted también aumentará su capacidad de enfrentar los asuntos difíciles que todos nosotros tendríamos una tendencia a evitar. En vez del enfrentamiento, aprendemos un número de técnicas de la evitación como el alcohol, las drogas, las distorsiones, las racionalizaciones, o aún desear y esperar, que pueden dar lugar a conocimientos forzados dolorosos. Tenemos que encarar estas cuestiones de todos modos porque ellas solas raramente se marchan. Cuanto más de largo esperamos, cuanto peores son las condiciones que se consiguen generalmente, haciéndola cada vez más, más difíciles de resolver.

Sin embargo, hay otro problema menos obvio con la evitación, especialmente con respecto a desear y a esperar. Un nivel más profundo del impulso intuitivo verdadero del conocimiento y de la sabiduría a el cual indicará el paso más apropiado siguiente a tomar-que esté siempre en nuestros mejores intereses se siente como desear mucho y esperar. Es decir es muy difícil distinguir entre los dos, haciéndolo muy fácil

mezclarlos, que es una de las razones por las que encontramos tan difícil de confiar en nuestra intuición. La manera que usted puede saber seguro que usted está consiguiendo un impulso intuitivo verdadero esta en limpiar de su ambiente mental algo que usted deseara y esperar que algo suceda en vez de enfrentar la cabeza de la cuestión en averiguar que necesidades como pueden ser hechas.

Usted puede desear y esperar que se vuelva el mercado, o usted puede cortar su pérdida, y hacerse listo para tomar la siguiente oportunidad. Para poder cortar su pérdida y para ser listo y tomar la siguiente oportunidad requiere que usted cambie! cualquier cosa en su ambiente mental que lo causaría, para que usted evitara la confrontación, y por lo tanto a desear y a esperar. Cuanto menos causas tiene usted para desear y esperar, algo le sucede a usted, sabe más usted que cuando consigue esa cierta sensación, es un impulso intuitivo verdadero, y más la confianza usted tendrá que seguirla. La intuición le dirigirá siempre en la manera más apropiada de satisfacer sus necesidades. Apenas así no hay ningún malentendido aquí, no estoy indicando que hay cualquier cosa intrínsecamente incorrecto con desear y esperar. Hay algunas maneras de las cuales el desear y el esperar pueden ser muy útiles. Pues los comerciantes, sin embargo, no podemos permitirnos el lujo de desear y de esperar porque nos pone en una relación pasiva con los mercados. Cuando deseamos y esperamos, estamos cambiando de puesto la responsabilidad a los mercados de hacer algo en vez de enfrentar las condiciones y de hacer algo sobre nosotros mismos. Si nos encontramos el desear y el esperar, es una indicación excelente que no sabemos lo qué continua, y consecuentemente la necesidad de salir de los mercados hasta que lo hagamos.

Sabiduría.

Cuando caminamos con nuestros miedos para romper un cierto ciclo de la frustración y del descontento o para cambiar la polaridad de una memoria dolorosa para romper un ciclo del dolor, ganamos en la sabiduría porque aprendemos todos los lados de una cuestión. La sabiduría no tiene miedo, enojada, intolerante, o perjudicado porque hay un nivel profundo del entendimiento, y de la confianza, todo viniendo de experimentar la gama de posibilidades negativas extremas a grados cada vez más mayores de lo positivo. Si hemos experimentado solamente el lado negativo de cierto tipo de experiencia, sentimos miedo. Si hemos experimentado solamente el positivo (nunca tiene una experiencia dolorosa en cierta área), no tendremos ese miedo particular, sino que desarrollamos una intolerancia o aún un desdén para cualquier persona que ha tenido una experiencia negativa. Esta intolerancia proviene de nuestro propio miedo subyacente de vulnerabilidad. Por ejemplo, está claro que la negativa existe en el ambiente como posibilidad, pero puesto que nunca nos ha sucedido, no entendemos "su miedo" ni deseamos enfrentar cualquier información que indicara que las mismas posibilidades de una experiencia dolorosa también existen para nosotros.

Cualquier persona que ha superado la verdad de un miedo no mira sobre los que no tengan porque ellos no tienen cualquier cosa que temer. Cuando caminamos con un cierto miedo a la experiencia de otras posibilidades, no solamente nos damos más opciones, nosotros también ganamos en la sabiduría. La sabiduría es el subproducto que resulta cuando conservamos una distinción sobre la naturaleza del ambiente sin la energía o el miedo negativa asociado a esa distinción. La sabiduría es en última instancia la guarnición de plata en cada nube oscura. Sin embargo, para ganar esta sabiduría tenemos que cambiar activamente nuestros negativos en positivos, porque si

nos ofrecen una experiencia positiva en un área donde hemos experimentado solamente la negativa, no la creeríamos. No podríamos creerla realmente, porque no tendríamos el marco mental para aceptarla para cuáles es. El ambiente será como lo percibimos, y la manera que percibimos la información y los acontecimientos son controlados por la energía ya adentro de nosotros, a menos que sea una experiencia nueva. Cuando no trabajamos activamente en dar vuelta a nuestras negativas en positivos, apenas permanecemos enojados y asustados. Es nuestra opción. Nos a todos dieron el regalo de la creatividad y de la voluntad libre para pensar cualquier manera de la cual elijamos, y podemos utilizar nuestros pensamientos para cambiar la calidad de nuestras vidas, si deseamos hacerlo.

Capítulo 14

DIRIGIENDO UN CAMBIO CONSCIENTE DENTRO DE LOS SISTEMAS DE LA CREENCIA.

Este capítulo ofrece varias técnicas para efectuar el cambio. También incluido hay varios ejercicios para poner en práctica estos cambios.

La mente consciente (esa parte de nosotros que está enterada de los nuestros alrededores qué estamos pensando en cualquier momento dado) puede generar pensamientos fuera del marco de nuestros sistemas de la creencia. Es decir podemos hacer preguntas acerca de la validez o de la utilidad de cualquier creencia y dirigir útil nuestra atención a cualquier área donde puede ser que descubramos algo más útil o satisfecho mejor a las condiciones. Cualquier nuevo conocimiento viene de los que pregunten el status quo y tengan una buena voluntad de ir más allá y una buena voluntad de aceptar la respuesta siguiente. Sé que esto va probablemente a sonar excesivamente simplista a la mayoría de los lectores, y es también algo que todos saben ya, pero no todos lo saben dentro del contexto de la creencia que cambia: El necesitara cómo es. Para identificar o el cambio cualquier cosa en el ambiente mental se requiere que usted desee algo y usted tiene que pensar de ella, y cuando pensamos algo, nosotros estamos generando energía del pensamiento. Ésta es la misma energía de la cual nuestra creencia, memorias, y asociaciones se componen, y, como tal, los pensamientos tienen la energía de cambiar, de reorganizar, de agregar a, de detraer de, o de cambiar la polaridad de cualquiera cosa en el ambiente mental. Esencialmente usted puede utilizar nuestros pensamientos para crear una nueva identidad porque lo deseamos.

Cada opción que hacemos en un nivel consciente, incluso apenas para elegir volver a dirigir nuestros pensamientos de una creencia inadecuada (concerniente a nuestras necesidades ahora), comenzará a realizar un cambio neurológico en el trazado de circuito eléctrico de nuestro cerebro. Si usted va a hacer una opción que sea contraria con una creencia que usted desea detener, y después actúa fuera de esa creencia, perderá su energía eventual, y por lo tanto perderá su potencial de afectar nuestro comportamiento. Es importante que usted entienda que la creencia no puede ser destruido; una vez que hayamos formado una, estará con nosotros para el resto de nuestras vidas. Sin embargo, podemos dibujar toda la energía de ellas. Por ejemplo, una pila del sistema de madera en el fuego lanzará la energía de la madera en la atmósfera como calor. La madera será transformada en las cenizas. Las cenizas no tienen el potencial de producir ningún calor y, así, no tendrán ningún efecto sobre el ambiente. Con todo las cenizas todavía existen. Igual el trabajo de desenergizado de la creencia la

misma manera. Las maneras existen pero tienen no más de largo que cualquier efecto en nuestra opinión de la información o nuestro comportamiento. Muchos de nosotros creyeron una vez en la hada del diente y el coco en el armario. Esta creencia acaba de derrumbarse naturalmente mientras que aprendimos más sobre la naturaleza del ambiente. Hasta ese punto, sin embargo, tenían definitivamente un efecto en nuestra opinión de la información y del comportamiento. Ahora, podemos decir que era un recuerdo de cuando creía eso. Recordar que creíamos algo significa que todavía existe la creencia; y ahora tiene apenas no más de largo que cualquier energía en nuestro sistema mental. Cada creencia que usted identifica formará una zona de la comodidad. Los límites de esta zona de la comodidad son fijados por las limitaciones inherentes dentro de cualquier creencia que hacen para la zona.

Todas las líneas de límite fijadas las definiciones y hacen distinciones. Cada creencia es nuestra verdad sobre la realidad. De la creencia no solamente es nuestro ambiente también es quiénes somos en lo referente a ese ambiente. Estas definiciones establecen la cantidad de tolerancia para el conocimiento que tenemos, para qué exista en ambos ambientes interno y externo. ¿Por ejemplo, usted tiene una creencia que permitiría la posibilidad de que el mercado puede hacer cualquier cosa en cualquier momento dado? ¿Si no, usted cree qué no puede suceder? ¿Si qué cree usted que sucediera, no puede suceder, cuanto tiempo le tomaría para poder reconocerla, en todas las situaciones? Note las líneas de límite en el conocimiento creado por la estructura de la creencia. Hay una cosa que usted debe tener presente como usted aprende a cambiar su creencia para ser más reflexivo en sus intentos y metas. Con todo el cambio hay lucha. Los volcanes, el parto, la revolución social, el viento, la lluvia, y las ondas son todos los ejemplos de la naturaleza violenta de las fuerzas del cambio. Eso es porqué hay mucha gente que encuentra difícil de ser creativa. Nos atraen y se obligan hacia la creatividad, en la una mano, porque es una parte inherente de nuestra naturaleza. Sin embargo, por otra parte, no deseamos enfrentar el conflicto y la lucha que sobreviene entre lo viejo y lo nuevo. Es esencialmente igual cuando usted cambia una creencia. Habrá un cierto conflicto o un cierto grado de incomodo, como cuando usted se mueve a partir de un sistema de creencia a otro. Sin embargo, el incomodo pasa, y apenas como cualquier cosa, cuanto más que usted lo hace, cuanto más fácil lo consigue, hasta que se convierte en una habilidad docta que usted puede utilizar justo como cualquier otra que sea una parte de quién es usted.

EJERCITE PARA IDENTIFICAR CREENCIA QUE ESTÁ EN CONFLICTO.

Fije un contador de tiempo por 10 minutos

Escriba una serie de declaraciones que comiencen con "Yo soy."

Escriba tan rápidamente como usted puede y deje cada pensamiento venir a su atención consciente. Es extremadamente importante que usted no censure ningunas declaraciones, especialmente los contradictorios.

En el final de los 10 minutos, mire la lista y tache con una cruz todo lo que es un hecho. Por ejemplo, usted se cruzaría en declaración tales como soy un hombre o mujer, yo tengo azules los ojos, mi pelo es marrón moreno.

Todas las declaraciones que siguen son la creencia que usted está buscando. La creencia que se contradice es de importancia particular. Cancelación contradictoria de la creencia su energía porque usted tiene un conflicto mental incorporado entre la validez de una creencia que se expresa solamente en el directo de otra creencia. ¿- cuáles son algunos ejemplos de estar en conflicto o de la creencia contradictoria? Tengo que ganar yo, puedo desmerecerlo.

Soy un ganador, o yo soy un perdedor, o un exitoso. Yo me perdí mi ocasión de ser acertado. El se merece más. Yo soy culpable. Es que es un perfeccionista. Yo cree que los seres humanos son intrínsecamente imperfectos. La paciencia. Yo soy poco fiable, o la gente es generalmente confusa en el funcionamiento de la manera honesta de hacer dinero. Yo creo que negociar es el dinero fácil, no se trabaja.

Preguntándose esas preguntas aquí son algunas preguntas que usted puede preguntarse que le ayudarán a identificar una cierta creencia que pueda discutir contra usted para darse más dinero. ¿Es su gravamen de la realidad más válido que el tuyo? ¿Si es así por qué? ¿Usted encuentra esta creencia útil? ¿Si es así de qué maneras? ¿Usted las encuentra al limitarse? ¿Si es así de qué maneras? ¿Si usted podría identificar y cambiar la experiencia que creó la creencia, cómo usted la cambiaría? ¿Qué le pararía de cambiarla? Para las preguntas siguientes usted puede sustituir las palabras "es verdad" para las palabras "usted cree." ¿Qué cree usted sobre la competición? ¿Qué cree usted sobre tomar el dinero de la gente como resultado de sus habilidades de negociar superiores? ¿Qué cree usted sobre las pérdidas? ¿Qué cree usted sobre las opiniones de la gente? ¿Cuándo son válidas? ¿Cuándo no son válidas? ¿Qué cree usted sobre ser incorrecto?

Contestando estas preguntas, usted comenzará a ganar un sentido de su propio comportamiento particular y la variedad de opciones que usted tiene de usted mismo en cuenta, o no tiene usted mismo en cuenta, a consecuencia de sus creencia.

Es a veces más fácil identificar una creencia intentando notar lo que usted cree específicamente no es verdad. Usted podría también mirar su creencia como si pertenecieran algún otro. Si pertenecieron a algún otro, piense en una experiencia en la cual esta otra persona respondió a ciertas situaciones de la vida de maneras muy típicas (debido a su creencia). Entonces piense en maneras que él o ella podría responder si él o ella tenía diversa creencia. Cuando usted descubre una cierta creencia que no es particularmente útil o es contrario con sus metas, después utilice una afirmación o una técnica de derrumbarse al descargar la energía fuera de ella.

EI ESCRIBIR COMO TÉCNICA AI CAMBIO DEL EFECTO.

Cada guante que hacemos altera el paisaje físico de una cierta manera. El más dramático o expresivo nuestros movimientos, mayores son las alteraciones. De la misma manera, cada pensamiento altera el paisaje mental de una cierta manera más expresiva nuestros pensamientos, es decir cuanto más energía que generamos en nuestra buena voluntad de pensar, mayor es el potencial de efectuar algún cambio. El cambio viene del cuál estamos dispuestos a pensar. El deseo dirige su proceso consciente del pensamiento hacia un intento específico qué efectúa este cambio. He encontrado en la escritura que es una de las herramientas de gran alcance disponibles para enfocar mi pensamiento y para efectuar un cierto deseo del cambio. Cuando escribimos esa versión anímica de qué se está dando instrucciones dentro de nuestro ambiente mental. Su buena voluntad de

escribir sobre ciertas causas dirige su atención y da el resto de las partes de sus instrucciones mentales del ambiente. Encima fluye o de su sentido es cuál está allí. Una vez que usted descubra cuál está allí, usted puede entonces dirigir cualquier cambio escribiendo detrás instrucciones en el ambiente mental. Esto puede ser una técnica de muy de gran alcance, dependiendo de cuánta energía usted pone en ella. Si hiciera un diagrama esquemático del proceso miraría algo como esto:

Sentido - - ambiente mental ~ (instrucciones para cierta información).

Los flujos de información al sentido (quizá no enseguida). El sentido anímico la información escribiéndola; esto lo hace verdadero y tangible. El sentido es enterado de la información y (uno mismo hace el descubrimiento). El sentido hace las conexiones entre la naturaleza de la información y las condiciones de la vida que han estado experimentándolo. El sentido determina la estructura actual del ambiente mental para su utilidad. El sentido desea a las nuevas condiciones del crear. El sentido pide, lo hace "creencia yo necesita como recursos ser más eficaz o crear las condiciones que deseo?" Ésta es la belleza y la esencia del creativo proceso que se pide una pregunta y una espera la respuesta al estallido en su consciencia o se permite que dirijan a la respuesta. El sentido sabrá cuándo ha encontrado la respuesta más apropiada porque sonará verdad en su mente o usted sentirá la verdad de ella en su cuerpo. El sentido entonces formula estos nuevos conocimientos en las instrucciones para el cambio. Entonces el sentido escribe estos cambios nuevamente dentro del ambiente mental, dándose instrucciones de aceptar estos nuevos conocimientos como verdad. El acto de la escritura nos fuerza a enfocar nuestros pensamientos de una manera que sea constante con lo que deseamos crear, y esos pensamientos alteran el paisaje mental.

UN EJERCICIO PARA DESARROLLAR LA DISCIPLINA EN UNO MISMO.

La autodisciplina es una palabra usada para describir un proceso de aprender cómo tomar el control consciente de sus acciones. No es un rasgo de la personalidad o algo con que usted nace. Es una metodología específica del pensamiento, un recurso mental, que permite que usted cambie una creencia o un sistema de la creencia cuando está en conflicto con cierta meta u objetivo. La autodisciplina es un método más directo de efectuar un cierto cambio porque usted estaría actuando útil de una manera con la cual está en conflicto directo lo que usted desea cambiar. Definiría la autodisciplina como voluntarioso comportándose fuera de los límites de una cierta creencia (que se ocupa del malestar emocional que sus acciones producirán) para lograr una cierta meta o tarea que es contraria con esa creencia. Si usted trabaja afuera de esa creencia bastante tiempo, se desenergizará eventual. La tarea en la cual la creencia subyacente se desenergizará no es realmente una función del tiempo sino algo de la intensidad. Es decir cuanto mayor es la intensidad de nuestra buena voluntad y resolución, más rápidamente la creencia que está en conflicto perderá su energía.

Por ejemplo, digámosle que desean parar de fumar o perder el peso. Éstas son metas conscientes. Su creencia (por lo menos algo de ellas) estará en conflicto con estas metas. El sistema de la creencia que apoya la definición del fumador tendrá probablemente mucha energía en su sistema mental. Usted puede calibrar la energía de esta creencia o cualquier creencia prestando la atención a cuánto malestar y resistencia usted se siente cuando usted procura actuar en (una decisión consciente) de una manera que sea

contraria con ellos. Es una cosa muy difícil de hacer. Es como si toma la creencia una vida de su expresión propia y de la demanda en nuestros pensamientos y comportamientos. Usted puede cambiar éstos o cualquier otra definición de usted. Sin embargo, usted debe identificarlos primero y luego determinar como de útil ellos están en la ayuda de usted para conseguir lo que usted quiere. Usted podría preguntarse que si, " esta creencia es un recurso o un obstáculo al cumplimiento acertado de mi meta?" Una forma que usted puede cambiar estas definiciones es construir un recurso mental para el propósito único de cambiar las creencias que no sean útiles. Voy a llamar este recurso mental "autodisciplina."

Aquí está un ejercicio que le ayudará a aprender específicamente cómo desarrollar y utilizar la autodisciplina en su vida. El propósito de este ejercicio es ayudarle a aprender cómo utilizar su mente de diversas maneras. Usted entrenará a su mente para permanecer centrado positivamente en lo que usted desea consciente. Usted también aprenderá cómo calibrar la resistencia interna de sistemas de la creencia, y cómo construir los recursos mentales para tomar el control consciente de su vida.

- 1.- Haga una lista de varias cosas que usted tiene aversión a hacer, siéntase que usted no puede hacer, ni que quisiera hacerlas o algunas cosas usted nunca las ha hecho antes y que el pensarlo pudo gozar. Usted podría comenzar un programa de activar o un ejercicio, y echar hacia afuera la basura sobre una base regular, por ejemplo.
- 2.- Una vez que usted tenga su lista, mírela encima y escoja una tarea que tenga una prioridad muy baja en su vida o de los artículos menos importantes.
- 3.- Después, dígame de la manera más positiva que quiere hacer esta nueva tarea que usted ha decidido consciente sobre algo que usted ahora desee en su vida. No diga que usted lo va a intentar, y diga que la hace. Un compromiso a intentar satisfacer una meta no es bastante fuerte.
- 4.- Instalado un horario rígido para que se logre esta nueva meta.
- 5.- Con cada tentativa de adherir a su horario, no pierda de vista su proceso del pensamiento o corriente de pensamientos anotándolos. A este punto usted puede ser que diga a se, "cómo no pierdo de vista mi proceso del pensamiento?"

En el ambiente físico nos están bombardeando constantemente con todas las clases de información que compiten para nuestra atención. Estamos enterados de muchas cosas que se encienden alrededor de nosotros simultáneamente. En efecto nuestro consciente está partido en muchas direcciones en igual momento. Utilice una parte de su sentido para prestar la atención a lo qué se está encendiendo dentro de su cabeza. Usted utilizará a una parte para supervisar su corriente de pensamientos como si no pertenecieran a usted. Si usted puede actuar temporalmente como si usted supervisara a alguna otra corriente de pensamientos, puede ser mucho más fácil recopilar la información que usted necesita hacer este ejercicio significativo.

6. ¿Mientras que usted procura adherirse a su horario, usted se encuentra el experimentar de resistencia, de excusas, o de racionalizaciones? Si es así aviso cómo estos pensamientos divierten su atención consciente lejos de su meta. Éste es un ejemplo clásico de un conflicto entre la meta consciente que usted ha fijado para usted y su sistema de la creencia que no tiene una creencia o una definición que los corresponda con lo que usted desea consciente hacer.
7. A este punto usted tiene la necesidad de volver a dirigir su atención a la tarea que usted ha elegido para usted. Lo que es más importante es que usted entienda la

necesidad de dirigir tanta energía hacia el cumplimiento de su meta como sea posible. Usted tendrá que generar más energía hacia guardar su atención en enfocar su meta que la cantidad de energía que es dirigida con la creencia que distrae su atención lejos de su meta.

Sin embargo, hay un aspecto a este ejercicio que debo advertirle alrededor. Volviendo a dirigir su atención lejos de lo que le distrae a lo que usted desea consciente, no significa que usted suprime o niega qué puede distraerle. La aceptación y el reconocimiento de qué existe dentro de usted permitirán que usted trabaje con él. La supresión y la negación requieren muchas energía; esto tiene el efecto de apoyar la creencia que usted está intentando suprimir. Sea apacible con usted. Cada vez que usted precisa para lograr su tarea, y lo hace así pues, usted crea un recurso a las ayudas para que usted lo haga otra vez. Cada éxito dibujará una cierta energía lejos de la creencia que actuaba como obstáculos. Con cada éxito usted también asignará energía a la nueva definición de usted. Esta nueva definición permite que usted comience la tarea cada vez con mayor y con la mayor facilidad hasta que la definición se convierte en una parte fundamental de su sistema mental cuando sucede eso, sus acciones referentes a esta tarea se parecerá automática. El aspecto más importante de este ejercicio es la experiencia que usted gana en entender el proceso de cambiar la creencia. Cada vez que usted precisa para cambiar una creencia o un sistema de creencia, usted ganará un recurso que le permita hacerlo otra vez. Cada éxito que usted experimenta ayudará a desarrollar otro sistema de creencia que permite que usted cambie más creencias si, y cuando satisface sus propósitos. Usted establecerá una definición nueva de usted que dice: "creo que puedo identificar y cambiar cualquier creencia sobre mí que pueda estar en conflicto con mis metas conscientes."

Para que este ejercicio sea eficaz, usted debe tener algunas reglas presentes. Primero, comience el ejercicio con una tarea o una meta que sea de una verdad insignificante y tenga poco significado en su vida. El objetivo del ejercicio está aprendiendo cómo manipular su ambiente interno consciente y dirigir su foco de la atención consciente. La meta que usted decide sobre el objeto del ejercicio no debe tener mucho de valor unidos al resultado. Si lo hace, eso sería una indicación que usted puede adquirir algunos sistemas de muy gran alcance y atrincherados de la creencia. Esto es algo que usted desea definitivamente evitar hasta que usted tiene que desarrollar las habilidades y los recursos necesarios. Entonces, reconozca que a partir del momento que nacemos, nosotros se enseñan cómo manipular el ambiente físico externo; sin embargo, usted no puede tener los recursos para ser o tener en un mínimo la eficacia uniforme en manipular el ambiente mental.

Consecuentemente, es extremadamente importante que usted no juzgue su capacidad de ejecutar el horario que usted instala según los estándares del funcionamiento que usted espera de usted en el ambiente físico. Si usted cuenta con demasiado y juzga su capacidad áspero, negará solamente sus esfuerzos e instalará un ciclo del miedo y de la insuficiencia. Cuanto menos que usted cuenta con usted, más rápidamente usted progresará. Una expectativa puede convertirse fácilmente en una demanda que se satisfaga. Las demandas generan generalmente cierta cantidad de miedo porque que las demandas no sean resueltas. Cuando usted está trabajando en el ambiente interno, el miedo negará siempre sus esfuerzos positivos excepto en su intento es identificar la fuente de su miedo. Finalmente, no tener ningunas expectativas de sus esfuerzos de realizar su plan también tendrá la ventaja secundaria de ayudarlo a aprender a aceptar lo

que usted logra como teniendo todo razón. Cualquier paso, no importa cómo es de pequeño, es un paso. Apenas decidiéndole desee hacer este ejercicio es significativo, incluso si usted no sigue a través con él enseguida. Usted puede volverse a él un cierto día en que usted tiene más de un "sentido" de la energía que usted adquirirá de la capacidad de manipular su ambiente interno consciente a ser constante con sus metas. Así pues, guardarse de tener cualquier expectativa sobre cómo esta de bien usted, y no debe hacer este o cualquier otro ejercicio que le ofrezca, sugiero que usted se considere un infante en un ambiente completamente nuevo. Usted tendrá que aprender cómo estar parado para arriba antes de que usted pueda comenzar a caminar o a funcionar.

UNO MISMO SE HYPNOTIZA.

La auto hipnosis es una técnica de la relajación que permite que uno puentee el proceso del razonamiento de la mente consciente para hacerla más fácil y aceptar un cierto mensaje. Es esta una técnica excelente para establecer una nueva creencia o vieja creencia que se derrumba. Para las de usted que esté interesado, haga una cinta de la auto hipnosis para diseñar específicamente para hacerla más fácil, y aprender a cómo cortar sus pérdidas y a confiar en usted mismo al invertir la situación, y valorarse usted mismo más. Para más información, usted puede entrar en contacto o proceder a negociar Dinámico, Inc., en Chicago o a través del editor.

AFIRMACIONES POSITIVAS.

Cuando usted está en una inversión o comercio y un comienzo para experimentar ansiedad sobre qué está sucediendo en el mercado, usted tomará esos pensamientos ansiosos y comenzará probablemente a funcionarlos a través de un negativo lazo-como el pensamiento del dinero en vez de la estructura del mercado, y qué está haciendo el mercado para usted. Usted funcionará eventual y con bastante energía del pensamiento con su sentido que le haga actuar de una manera que no esté en sus mejores intereses. Una afirmación positiva trabajará de la misma manera. Formule una afirmación positiva de un cierto rasgo o la característica de la manera de la cual usted desea estar. Por ejemplo, usted puede desear hacerse una persona más paciente y esperar al mercado que de las señales de compra o venta y actuar. Con una afirmación como "yo me estoy haciendo una persona más paciente cada día," usted se hará eventual a esa persona. En otras palabras nos comportaremos de una manera que sea constante con la afirmación, si funcionamos con bastante energía del pensamiento con esa afirmación. Eventual, la afirmación se convierte en una creencia con bastante energía para afectar nuestro comportamiento. Las siguientes son las afirmaciones que, dadas la vuelta una vez en creencia, serán recursos muy eficaces en ayudarle a trabajar en su ambiente interno.

1. Toda creencia es sobre la realidad, y no son necesariamente características predominantes de la realidad. Examinaré y preguntaré mi creencia en la relación a su utilidad en la realización de mis metas.
2. Creo en la energía de mi mente consciente debe hacer disponible para mí toda la información que necesito saber.
3. Tengo la energía para cambiar cualquier creencia de una manera que haría más útil la realización de mis metas de la felicidad, armonía, abundancia financiera, y de ser más productivo.
4. Creo que estoy libre para cambiar la manera que me siento sobre cualquier experiencia pasada.

5. Creo que tengo la capacidad de examinar el contenido de mi mente.
6. Confío en que toda mi creencia sobre la manera que negocio se sabrá para mí.
7. No pongo ninguna importancia particular en estas creencias sobre la inversión con excepción del hecho de que existen.
8. He elegido estas creencias en ciertos puntos en mi vida y los he aceptado como verdades en ese entonces. Cuando las examino, realizo que pueden no ser particularmente útiles o verdades para mí ahora. Acepto esto y me siento libre de cambiar todas esas creencias que sean contrarios con mis metas actuales.
9. Mi primera e inmediata meta es identificar todas mis creencias que puedan estar en conflicto con mis objetivos a largo plazo de.
10. Me confío en para ser consciente enterado de estas creencias de muchas y diversas maneras. Una vez que estoy enterado de estas creencias, puedo dejarlas fácilmente y voy a hacer un espacio para las nuevas creencias que sean más constantes con mis metas actuales.
11. Creo que cambiar y ampliar mis zonas del conocimiento y de la comodidad son un aspecto necesario de mi crecimiento y la supervivencia, y yo doy la bienvenida a estas oportunidades de identificar viejas creencias, y por lo tanto de crecer y de ampliarme.
12. Siento un deseo intenso de tener éxito y de alcanzar mi meta de. Por lo tanto tengo un deseo intenso de limpiar mi trayectoria anterior interna de cualquier resistencia o las obstrucciones que estén paradas en el camino hacia el cumplimiento de mis objetivos.

Parte IV

Cómo Ser un Comerciante Disciplinado.

Capítulo 15.

La psicología del Precio del Movimiento.

Mi objetivo para este capítulo es dividir y analizar la dinámica y la psicología del movimiento del precio, primero, en su mayor parte se funda de aquel del comerciante individual; entonces ensancharé la explicación examinando el comportamiento de inversionistas o comerciantes colectivamente como grupo. Deseo demostrar que, si usted entiende las fuerzas psicológicas inherentes dentro de las acciones de los comerciantes, usted pueda determinar fácilmente lo que creen sobre el futuro apenas observando lo que ellos hacen. Una vez que usted sepa lo que creen los comerciantes sobre el futuro, no es el difícil de anticipar cuál él es lo probable para hacer después, bajo ciertas circunstancias y condiciones. Cuál es realmente importante sobre esta penetración es que le ayudará a entender las distinciones entre el optimismo a ultranza y el potencial real que existe para que el mercado se mueva en cualquier dirección dada. Usted aprenderá a dejar que el mercado le diga qué hacer, entendiendo las fuerzas de su comportamiento, y después aprendiendo a distinguir entre la información de mercado pura no contaminada, y cómo esa información se tuerce una vez él comienza a hacer algo a usted.

El componente más fundamental de los mercados son los comerciantes. Tenga presente que los comerciantes son la única fuerza que puede actuar en precios para hacerles los movimiento. Todo es secundario. ¿Qué hace un mercado? Dos comerciantes que quieren negociar, uno que desea comprar y otro que desea vender, que convienen en un

precio y entonces hacen un comercio. ¿Qué representa el precio fijado del pasado? El precio fijado del pasado es el cuál estaba dispuesto alguien a pagar y cuál estaba dispuesto alguien a vender en ese momento, los dos comerciantes convenidos hacen un comercio. Refleja un acuerdo en el valor actual entre esos comerciantes que actúan en ese precio. ¿Cuál es la oferta? Un comerciante que anuncia el precio en el cual él está dispuesto a comprar. ¿Cuál es la oferta? Un comerciante que anuncia el precio en el cual él está dispuesto a vender. ¿Cómo los comerciantes hacen el dinero?

Hay solamente dos maneras de jugar a este juego para hacer el dinero. Comprar en un precio que usted cree que esta bajo en relación a donde usted cree que puede venderlo en un cierto punto en el tiempo futuro. O vender en un precio que usted cree es alto con relación a donde usted puede comprarlo en un cierto punto del tiempo futuro. Ahora, echamos una mirada dentro del mercado para ver qué tiene que suceder para que los precios se muevan en equilibrio, y de cómo esto nos dirá lo que creen los comerciantes.

98-18 la oferta, vendedores que procuran vender arriba.

98-17 equilibrio, el precio ultimo.

98-16 la oferta, compradores que procuran comprar en el punto bajo.

Puesto que el único objeto de negociar es hacer el dinero podemos asumir que un comerciante no entrará con conocimiento en un comercio creyendo que él va a perder. Y para que un comercio exista requiere a dos comerciantes que convienen en un precio. Sin embargo, a partir del momento que dos comerciantes convienen el comercio, ellos son ambos los que se sujetan al riesgo del mercado. Es decir, la señal siguiente va a hacer a uno de ellos a un ganador, y al otra un perdedor. Puesto que sabemos que ambos comerciantes desean ganar y ningún comerciante deseamos perder, podemos asumir que ambos comerciantes tienen totalmente enfrente la creencia sobre el valor futuro del contrato.

Para que dos comerciantes convengan en un precio y hagan un comercio, tienen que tener la creencia diametralmente opuesta sobre el futuro. El comprador cree que él está comprando en el punto bajo en relación con donde él puede vender en un cierto punto en el futuro, y el vendedor cree que él está vendiendo arriba en relación con donde él puede comprar en un cierto punto en el futuro. Si la señal siguiente va a hacer a uno de ellos un ganador y al otro un perdedor, podemos asumir que ni unos ni otros o ninguno de ellos creen que él va a ser ese perdedor. ¿Si el vendedor creyera que la señal siguiente iba a estar para arriba, por qué él no habría esperado para venderla más arriba? Igual de verdad es para el comprador. Ése es el objeto del juego y de la única manera de hacer el dinero.

Lo que tenemos es básicamente una situación adonde dos fuerzas de oposición chocan; ambos se creen correctos sobre el futuro, y solamente un lado puede beneficiarse en el costo directo del otro. ¿Si el precio pasado de un futuro en enlace era 99-14, qué tiene que suceder para que el precio se mueva a 99-15? Muy simplemente, algún comerciante tiene que estar dispuesto a hacer una oferta y a pagar más arriba que el precio pasado o ultimo. Esto significa eso concerniente al precio fijado ultimo, él tiene que estar dispuesto a hacer lo contrario del punto bajo del que compra. Cualquier comerciante o grupo de comerciantes complacientes que quieren comprar alto o vender bajo concerniente al precio ultimo fijado es muy significativo por varias razones.

Primero, un comerciante complaciente a comprar alto o venderse bajo en vez de la compra abajo o venderse alto tiene que tener una convicción más fuerte en su creencia en lo venidero, y valore, aun si su convicción esta fuera del pánico. En segundo lugar, él está haciendo el precio ultimo, un fondo. Tercero, él está tomando agresivamente la iniciativa y está haciendo perdedores a cada uno que vendió en el precio ultimo y profundizó las pérdidas de los que vendieron más bajo. Cuarto, él está creando el movimiento del precio que puede recolectar posiblemente ímpetu si otros comerciantes perciben el nuevo precio como bajo concerniente al futuro. Esto también será verdad para el comerciante que está pagando hasta que liquida una posición. Por otra parte, la atracción del precio alto elevado está engañando al vendedor en el otro lado de su comercio en el mercado en el cual él puede vender. Él cree que él está consiguiendo el borde. Él está en el hecho que vende alto, pero él no está creando el movimiento o una posibilidad del impulso en su dirección. Él está escogiendo una área y esperar que algo suceda, esperando que no irá más arriba. ¿Ahora, qué las acciones de los dos comerciantes representan sobre el mercado en su forma colectiva? Primero, este comercio nos dice que nadie tuviera bastante fuerte una creencia en el valor futuro a arriesgar el vender de él a él en el precio ultimo o a bajar. En segundo lugar, nadie era bastante agresivo para desear incorporar el cortocircuito del mercado o liquidar una posición larga existente ofreciendo venderlo en el precio ultimo o más bajo. Una inversión o comercio llevado a cabo en el nivel más alto siguiente crea un nuevo equilibrio. Este equilibrio nuevo hace ganadores fuera de todos los compradores en el nivel ultimo y de los perdedores de todos los vendedores en el nivel ultimo. Todos los perdedores en el nivel de precio ultimo o bajistas tendrían que mantener una creencia en el valor futuro para permanecer en su posición o para demostrar una convicción en este valor futuro agregando añadiendo a sus posiciones. Esto es porque cada nuevo nivel el precio hace una oferta encima de las marcas de él que es mucho más atractiva al momento si creyeron era alto en niveles más bajos, en cada nivel más alto, él esta que incluso es un comercio mejor.

Sin embargo, en el mismo tiempo, cada movimiento que el mercado hace contra su posición invalida la expectativa de los vendedores del valor futuro. Cada movimiento demuestra claramente que los vendedores son pasivos, que los compradores son los agresores, y que los compradores tienen un mayor potencial de mover el mercado en su dirección. El hecho de que los compradores están haciendo una oferta agresivamente encima del precio y están pagando más y más otra vez dice al observador algo. Le dice que no hay bastantes vendedores para resolver la demanda de los compradores para un comercio en cada nuevo nivel de precio. Si hay una fuente limitada de vendedores, esos comerciantes que desean comprar tendrán que competir entre uno y el otro para el número limitado disponible de los vendedores, o tomar el otro lado del comercio.

Apenas la observación de esta acción del precio le dice el actual momento, el ímpetu esta en favor de los compradores. Los precios no serían hechos en una oferta encima a menos que hubiera pocos vendedores en lo referente a los compradores. Si los comerciantes continúan pagando más y más, el precio consigue más altura y lejos en el futuro de viejos vendedores. Su creencia en el valor futuro se erosionará eventual, y uno por uno los vendedores ensamblarán a la piscina existente de los compradores que compiten contra uno y otro para los pocos comerciantes que desean la venta. Mientras sigue habiendo el cociente entre los compradores y los vendedores pues que acaba de describir, hay potencial muy pequeño para que el ímpetu hacia abajo del precio sea

establecido. ¿Ahora qué se comenzará a inclinar el equilibrio para hacer el mercado caer al pasado? Para esa cosa, los viejos compradores tomarán eventuales beneficios.

Cuando lo hacen, ensamblarán la piscina existente de vendedores, de tal modo aumentando el número de los comerciantes disponibles a la venta. Si un movimiento recolecta bastante fuerza, puede llegar a ser similar a una alimentación frenética del tiburón. Eventual, los precios de salida serán conducida de la línea con algunos factores económicos que otros comerciantes perciben como relevante obligándoles a que se incorporen al mercado en la dirección opuesta. Si estos nuevos comerciantes entran con bastante fuerza, causarán probablemente a viejos compradores al pánico que se agregaran al ímpetu hacia abajo. Usted puede visualizar quizá esta acción hacia adelante y hacia atrás. Cuando hay más vendedores que compradores para tomar el otro lado del comercio, el equilibrio será inclinado. Los vendedores entonces ofrecerán agresivamente vender más bajo que el precio ultimo, respondiendo a lo que perciben como número limitado de compradores para tomar al otro lado del comercio. Todo el movimiento del precio es una función del comportamiento del grupo. Los precios de mercado fluyen hacia adelante y hacia atrás como un tirón de la guerra entre los que creen y esperen que el mercado vaya para arriba-y por lo tanto comprar-y los que creen que el mercado irán para abajo-y por lo tanto venderán. Si no hay equilibrio entre las dos fuerzas, un lado ganará el excedente de la dominación al otro. Pues los precios se moverán más lejos y más lejos, lejos desde el grupo débil, el dolor emocional que admiten que ellos son incorrectos, estarán en conflicto directo con su necesidad de evitar pérdidas.

Eventual, uno por uno perderán la fe en su posición y liquidarán su inversión o comercio, agregando ímpetu a la fuerza dominante. La fuerza que prevalece continuará dominando hasta que haya una opinión general de que los precios han ido demasiado lejos, y es esa fuera de línea con otros factores relacionados. Los miembros de la fuerza dominante tendrán que cambiar de lado para liquidar sus posiciones, creando un ímpetu en la dirección opuesta. Como individuos, no tenemos fuerza realmente para mover los precios en la dirección de la mayor de la ventaja, y después la mejor cosa siguiente es aprender a identificar y alinearse con el lado que ha establecido la dominación hasta que el equilibrio cambia de puesto y se alinea otra vez con el otro lado que establecía la fuerza. Mientras que los precios se mueven hacia adelante y hacia atrás en este tirón de la guerra, crea un reflujos y un flujo que es fácilmente identificable en los gráficos y figuras de gráficos del precio. Estos gráficos nos demostrarán en términos gráficos cómo las fuerzas obran recíprocamente y se contrarían. Son una representación visual de la creencia de los comerciantes en el futuro y la intensidad en las cuales han estado dispuestos a actuar en esas creencias. Si, por ejemplo, un mercado ha estado haciendo subidas constantemente más altos y puntos bajos más altos, determina cuál es probable que suceda después, se hacen las preguntas siguientes:

1. ¿Qué clase de acción del precio sostendrá la creencia de los compradores que pueden hacer más dinero?
2. ¿Cuándo están los vendedores probables para vender en un mercado en vigor?
- 3.- ¿Dónde están los viejos compradores probables para tomar beneficios? ¿Dónde están los viejos vendedores probables perdedores de la fe en sus posiciones y afianzar hacia el futuro?
- 4.- ¿Qué tendría que suceder para que los compradores pierdan la fe? ¿Qué tendría que suceder para dibujar a nuevos compradores dentro del mercado?

Usted puede contestar a todas estas preguntas identificando ciertos puntos de referencia significativos donde están los probables compradores y o las expectativas de los vendedores para ser levantados, y donde están probables decepcionados si no consiguen su manera de invertir. Realmente, todo esto trabaja absolutamente bien en los patrones de gráficos del comportamiento de mercado y las formaciones de precio típicos con las cuales somos todos familiares. Así pues, vamos a mirar el maquillaje psicológico de algunos de estos patrones típicos. Sin embargo, antes de que lo hagamos, deseo cubrir algunas definiciones más.

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

El comportamiento de mercado se puede definir como la acción colectiva de los individuos que actúan en su propio interés para beneficiarse del movimiento futuro del precio mientras que simultáneamente crea ese movimiento como expresión de su creencia sobre el futuro. El comportamiento modeló del resultado de las acciones colectivas de los comerciantes individuales que hacían una de tres cosas: iniciando posiciones, sosteniendo posición, y liquidando posiciones. ¿Qué hará a un inversionista o comerciante incorporarse al mercado? Una creencia, que él puede hacer el dinero, y que el estado actual del mercado ofrece una oportunidad de entrar en una inversión o comercio en un nivel de precio que sea más alto o más bajo en el cual el precio puede ser inferior a la de su liquidación. ¿Qué hará a un comerciante llevar a cabo una posición? Una creencia sostenida, que potencial inmóvil hay para el beneficio en el comercio. ¿Qué hará al comerciante liquidar un comercio? Una creencia, que el mercado ya no proporciona una oportunidad de hacer el dinero. Esto significaría en un comercio que gana que el mercado no tiene más potencial de moverse en una dirección que permita al comerciante beneficios adicionales de acumulación, o que el riesgo de permanecer en el comercio sea demasiado grande en lo referente al potencial para el beneficio adicional. En un negocio con pérdidas, el inversor o comerciante cree que el mercado no tiene para largo el potencial de moverse en una dirección que permita que él recupere sus pérdidas, o que el comercio era un riesgo calculado en el cual un nivel predeterminado de la pérdida fue fijado por adelantado. Si usted mira cualquier gráfico de precios, usted nota que durante un tiempo, los precios formarán patrones en una manera muy simétrica o definida. Estas clases de patrones de precios simétricos que miran no son un accidente por casualidad. Son una representación visual de la lucha entre dos Fuerzas de comerciantes opuestas que ajustan los precios, así que hablan, tomando la dirección, y después teniendo que cambiar la dirección para liquidar sus comercios.

Puntos De Referencia Significativos.

Ahora, lo que usted estaría buscando en estos gráficos son los puntos de referencia significativos del mercado. Éstos se definen como cualquier cosa que haga las expectativas de los comerciantes de ser levantadas sobre la posibilidad de algo que sucederá. Son los puntos donde una gran cantidad de comerciantes han tomado posiciones de oposición. De acuerdo con esas expectativas, continuarán llevando a cabo una posición en la creencia que la expectativa será satisfecha, y lo más importante es que liquidarán una posición como resultado de que la expectativa es incumplida. Los puntos de referencia significativos son los lugares en donde las fuerzas de oposición (comerciantes con creencia opuesta sobre el futuro) han tomado un soporte, donde, en

sus mentes se han prescrito para las maneras muy limitadas del mercado para que se comporte, una situación de uno y otro inversor. Cuanto más significativo es el punto de referencia, cuanto mayor son los comerciantes del efecto que tienen en precios, pues el equilibrio de la energía cambiará de puesto dramático entre las dos fuerzas de oposición en estos puntos.

Estas expectativas sobre lo que hará el mercado, proyectado en niveles de precio, son especialmente significativas porque ambos lados compradores y vendedores, han decidido adentro, y avanzan su grado de la importancia, donde un comerciante está tomando una posición, apostando que la inclinación del mercado o la costumbre hace algo, y el otro comerciante que toma el lado opuesto del comercio está apostando que así pues, los puntos de referencia son niveles de precio donde están muchos probables comerciantes en un lado del mercado para apostar para arriba en su creencia sobre el futuro, mientras que el otro lado tendrá su creencia sobre el futuro reforzado. Es donde cada lado espera que el mercado confirme lo que creen para ser verdades. Usted podría decir que es un lugar en donde las expectativas de los comerciantes sobre el futuro satisfacen realmente. Esto media para un lado, en sus mentes, que "el mercado" les hará ganadores; su voluntad de la creencia cree que esto validó. También lo harán todos los comerciantes en el otro lado, sin embargo, los perdedores; se sentirán que el mercado tomó algo lejos de ellos y que estarán naturalmente defraudados. Deseo precisar aquí que el "observador objetivo" no cuida una forma o la otra; ella acaba de buscar muestras y oportunidades. Cuanto más comerciantes de la expectativa tienen sobre algo que puede acontecer, menos tolerancia que tienen para la decepción. Sobre una base colectiva, si usted tiene un grupo entero de comerciantes esperando que hagan algo y puede suceder que tendrán que negociar de la dirección opuesta de su comercio original para salir de sus posiciones. Por otra parte, los ganadores hicieron su creencia validar, por consiguiente dejando menos y pocos comerciantes disponibles dejaron a perdedores fuera de sus comercios. Los perdedores tendrán que competir entre uno y otro para la fuente limitada de comerciantes que quieren tomar la otra dirección del comercio, el lado que creyeron originalmente serían acertados. Por ejemplo, si los compradores son los perdedores, necesitarán a otros comerciantes compradores a ellos para salir de sus posiciones. Toda esta actividad dará lugar a un movimiento en su dirección.

Áreas Del Balance.

J. Peter Steidlmayer y Kevin Koy en su libro Mercados y la Lógica del Mercado (Chicago del libro: La prensa del puerco espín, 1987) refiere a una "área del valor," donde descubrieron que la mayoría de actividad que negocia en cualquier día dado ocurre en un patrón normal de la distribución de la curva de la campana. Esto es muy fácil de ver un día después del día en que usted organiza la actividad que negocia de modo que usted pueda ver cómo el precio corresponde con el tiempo. No deseo conseguir una discusión muy larga de sus métodos de organizar los datos del mercado, con excepción de los cuales le recomiendo que aprenda a distinguir entre lo que llaman una "área del valor" y lo que llamo una "área del balance." Steidlmayer y Koy dicen que la mayoría del volumen que negocia ocurre dentro de una gama de precio específica porque esa gama es de lo que ha establecido el mercado pues un precio justo que representaba el valor, y se está negociando lo que la distinción que deseo hacer es que la mayoría de comerciantes no se relaciona específicamente con un precio justo o un valor; se relacionan con la conformidad. Qué los da la comodidad que está haciendo lo que está haciendo cada una . En un área del balance, los comerciantes se están absorbiendo

básicamente las órdenes o la energía (su creencia sobre el futuro expresado en la forma de energía). Cuando digo que los comerciantes se relacionan con la comodidad, significa un cierto grado menos del miedo que se sienten normalmente. La mayoría de los comercios ocurren en un área del valor o del balance porque es donde la mayoría de los comerciantes sienten menos miedo, en alguna parte en el centro de la gama que negocia entre un alto o un punto bajo establecido. Esto debe ser exacto porque hay pocos comercios fuera del área del valor o del balance y porqué, en la opinión de Steidlmayer y de Koy, estos comercios representan las mejores oportunidades para hacer el dinero, "comprar o vender lejos de valor." Y eso es porqué éstos son los comercios más asustadizos para hacer el comerciante, y que puede hacerlos solo; no hay seguridad en números. Hay los comerciantes que se relacionan con el valor haciendo comparaciones entre los varios contratos correlacionados y los mercados de efectivo. Hay los comerciantes comerciales o institucionales profesionales del arbitraje que pondrán encendido o sacarán las posiciones basadas en los fórmulas matemáticas sofisticadas que determinan el valor actual algo mientras que se relaciona con algo más. Si no, la mayoría de comerciantes no tiene el concepto más leve del valor. Más tiempo el mercado pasa en cierto precio o en una gama de precio, el mayor equilibrio, el acuerdo, o la comodidad que hay en el mercado. Los comerciantes se están absorbiendo las órdenes, y nadie está dispuesto a hacer una oferta del precio más arriba o a ofrecer el precio más bajo. Alguien se incorporará eventual al mercado que no conviene con cada uno otro y no cree que hay una posibilidad para que los precios se muevan mucho más alto o más bajo. Esta persona o grupo de comerciantes trastornará básicamente el equilibrio con su actividad el comprar o de venta. Si su actividad es bastante poderosa, fijará una serie de reacciones en cadena a causa de otros comerciantes, que están llevando a cabo posiciones o están mirando el mercado para las oportunidades, para enfrentar estas nuevas condiciones. Si el equilibrio se inclina en favor de los compradores, por ejemplo, puede atraer a nuevos compradores en el mercado, creando más fuerza de compra, y por lo tanto, más desequilibrio. Esto puede causar perdidas a los comerciantes que están llevando a cabo posiciones cortas para liquidar. Para hacerse compradores, dejando menos vendedores que quieren tomar el otro lado de los comercios, los compradores desean conseguir que los viejos vendedores desean salir. Estos comerciantes competirán entre uno y otro para la fuente de disminución de vendedores, haciendo una oferta del precio más arriba y más arriba harán más atractivo para que alguien venda. Mientras que estos comerciantes están en su propia y pequeña guerra de hace una oferta, pierden de vista generalmente lo que continua.

Podría haber un comerciante que está mirando para poner encendido un seto masivo para proteger el valor de una lista o de una cosecha de inversión. Él está observando esta acción del precio de una perspectiva totalmente diversa que los comerciantes que operan en el piso. Los comerciantes de piso apenas se refieren a conseguir su parte y no faltar hacia la oportunidad como un regalo del precio en una bajada rápida. El esta cerca del mercado, por otra parte, está mirando la subida del precio como regalo inesperado. La área habría podido proporcionar precios altos mucho más elevados que él anticipó para cerrar el valor que es algo que él posee ya. El comerciante comercial decide poner encendido un seto. Y si usted puede asumir que si piensa que el precio es bueno, otros también. De todas formas, si el tiene cerca una orden él percibe que puede ser bastante grande parar la área, él dará instrucciones a los corredores de piso que manejan su orden para hacer la división en la venta, el propósito que se debe conseguir para la orden de venta es en lo posible no arruinar el área o zona de fluctuación.

Sin embargo, no durará para los otros comerciantes de piso a la figura de qué se está encendiendo. Están muy enterados de qué corredores de piso recogen los pedidos para los clientes comerciales e institucionales grandes. Una vez que descubran que alguien "grande" está en el mercado de venta en la área, cualesquiera de los comerciantes de piso van contra ellos continuando comprando. Nadie desea ser cogido arriba. Cuando un grupo de comerciantes descubre quién está vendiendo, todos ellos intentaran invertir sus posiciones vendiendo, y es el comienzo del ciclo de nuevo. Mirando que suceda esto del exterior del mercado, él se parecería que la revocación es instantánea, pero no es. Esto ocurre en ondas, mientras que la información sobre quién está vendiendo extensiones de fuera, muchas de las ondas que resultan es como si se lanzara una piedra en una charca. Esto me conduce a la observación de que pocos comerciantes tienen cualquier concepto del valor. Saben que el movimiento del precio crea una oportunidad de hacer el dinero, y apenas puede tomarlo fácilmente si no saben lo que están haciendo. Si el precio negociado dentro de cierta gama por un período del tiempo, los comerciantes se harán cómodos con ése balancee del área, haciéndolo más fácil para que el comerciante negocie. Si los precios salen del área del balance, pocos comerciantes participarán debido a que perciben más riesgo y que ellos son más cómodos con el área.

Máximos y Mínimos.

Lo más prominente de estos puntos de referencia significativos son probablemente los puntos altos y puntos bajos anteriores. Si los precios se están moviendo constantemente más arriba, los compradores comenzarán a anticipar si o no los precios pueden penetrar mas arriba del punto anterior, y los vendedores buscarán otro alto. En la mente del vendedor, ese alto del pasado, u otros altos en el pasado distante, era un lugar en donde el mercado resolvió bastante una resistencia en la parada del área. Es decir bastantes comerciantes pensaron que el precio era caro la vez última que estaba allí, y comenzarán a anticipar si sucederá iguales otra vez. Los compradores y los vendedores habrán levantado expectativas sobre la probabilidad del mercado que hace uno o dos nuevos máximos en una posible fabricación, o que no puede hacer nuevos máximos. Cuando el mercado se acerca a este alto algunos de ellos están dispuestos a hacer una oferta del precio más allá de un cierto nivel significativo, y podría hacer a creyentes fieles fuera de otros comerciantes que estaban en las líneas laterales. Si estos nuevos comerciantes vienen en el mercado como compradores, agregará al ímpetu ascendente, causando posiblemente a viejos vendedores a la venta de sus posiciones. Esto también agregará al ímpetu ascendente del movimiento del precio.

Soporte y Resistencia.

En un mercado que cae, el soporte es un nivel de precio donde los compradores se incorporaron al mercado o los viejos vendedores liquidaron sus posiciones con bastante fuerza por si los precios van más para abajo. En un mercado alcista, la resistencia es un nivel de precio donde los vendedores se incorporaron al mercado o los viejos compradores liquidan sus posesiones con bastante fuerza por si los precios no van más para arriba. Los niveles de soporte y de resistencia son puntos de referencia significativos porque muchos comerciantes reconocen el soporte y la resistencia en los gráficos y creen en su significado. Que la declaración puede parecer redundante para alguna gente, pero a ella realmente ilustra un punto muy importante sobre la naturaleza de los mercados, (comerciantes que actúan con su creencia en el valor futuro). Toda la creencia eventual profecías de uno mismo satisfactores convertidas. Si bastantes

comerciantes creen en la significación del soporte y de la resistencia, y demuestran su creencia haciendo inversiones o comercios en esos niveles, y en efecto están satisfaciendo su propia creencia sobre el futuro.

Como observadores, si sabemos que cada lado (en el tirón perpetuo de la guerra entre los compradores y los vendedores) espera que suceda una cosa, después sabremos quiénes serán el ganador, y quien será el perdedor, qué harán probablemente en cada caso, y cómo afectará el equilibrio entre las dos fuerzas. Por ejemplo, si los compradores están haciendo una oferta para arriba en un mercado, haciendo precios para levantarse, y todo repentino en muchos comerciantes están dispuestos a vender en el precio ultimo (o un comerciante viene al mercado con una orden grande a la venta), causando una revocación inmediata del precio, el nivel de precio en el cual el mercado parado hace una resistencia. Ahora, realmente no importa porque el equilibrio de fuerzas cambió de puesto de compradores a los vendedores. Todos tendrá sus propias razones de lo qué causó que los precios se vuelvan al revés. Todas serán maneras generalmente más allá de lo más simple y razones más obvias que bastantes comerciantes exhibían bastante fuerte una convicción en su creencia en el valor futuro para parar el ímpetu ascendente del precio y para crear ímpetu hacia abajo del precio. Cuál es realmente importante sobre todo esto, sin embargo, es que muchos comerciantes recordarán al mercado invertido en ese nivel de precio. Consecuentemente, ese precio entonces tendrá un grado de significación en las mentes de esos comerciantes que experimentaron la revocación. Esta primera revocación es un techo. Lo qué no sabemos es por cuánto tiempo seguirá siendo un techo, si tomará un desafío otra vez, o si nunca será desafiado alguna otra vez más. Si los compradores son bastante dominantes y hacen una oferta con el respaldo del mercado puede subir al sitio anterior, y considerarán esta segunda tentativa una prueba y comenzarán a anticipar si o no los precios pueden superar el pico o el alto anterior. La única manera que puede suceder es si estos precios altos más elevados atraen realmente a comerciantes adicionales en el mercado en el lado de la compra porque ellos creen que es una oportunidad de comprar en un punto bajo concerniente al futuro.

Los comerciantes de piso están especialmente enterados de si están atrayendo en el mercado del piso y si actúan los nuevos comerciantes en esta información. Para el motivo de este ejemplo, si el mercado a invertido los precios la vez última cuando se acercó muy fuertemente a este nivel, habrá muchos comerciantes quién pensará que se invertirá probablemente otra vez. Consecuentemente, pueden actuar con arreglo a su creencia sobre la probabilidad de que bajen los precios otra vez, o que ellos entraran al mercado más allá del alto ultimo, y de tal modo evitan lo que suceda. Si hay más comerciantes que están dispuestos a actuar en la creencia de que no en lo referente a los que actúen en la creencia que después los precios pararán otra vez.

Un técnico, una vez que el mercado pruebe un alto o un punto bajo anterior y no pueda penetrar, usted entonces tiene un área definida de un soporte y de la resistencia. El soporte y la resistencia se identifican lo más fácilmente posible en la punto-y-figura de gráficos porque representan gráficamente el movimiento del precio en un cambio completo. Una vez se establecen el soporte y la resistencia e identificado, puede ser muy fácil negociar poniendo sus órdenes de cualquier lado de la línea de soporte o de la resistencia. Por ejemplo, si durante las dos semanas pasadas, los precios alcanzaron cada vez a 95-25, y luego cayó después perceptiblemente a un cierto nivel de soporte, como 94-10, lo qué acabo de describir es una zona de soporte y de la resistencia,

referida comúnmente como una gama que negocia. La significación de cualquier final de la zona sería determinada por cuánto tiempo es que los precios reunidos a 95-25 no han podido penetrar, y cuantas veces se cayeron los precios a 94-10 y no podido penetrar.

Obviamente, cuantas más tentativas fracasadas, más peso estos puntos tendrán en las mentes de los comerciantes que experimentan estas pruebas fallidas y subsiguientes. Para un observador objetivo esto es sin tendencia hacia cualquier dirección en particular, las gamas que negocian pueden ser maneras muy fáciles de hacer el dinero. Cuando el mercado se acerca a 95-25, pone una orden a la venta en alguna parte alrededor 95-21. Puesto que sabemos los mercados no son exactos, usted no desea poner su orden exactamente en el extremo superior de la gama, porque cada vez que el mercado hace una tentativa de penetrar habrá muchos comerciantes que se anticiparán al fracaso. Consecuentemente, comenzarán a vender temprano y el precio nunca puede conseguir a 95-25 para que usted consiga venderlo, si usted había puesto su orden allí. También, ponga una orden en el mercado a la (compra) posiblemente alrededor 95-31. Cada circunstancia será diferente. En este ejemplo, de los 6 puntos que le he dado al mercado para definirse pueden no ser bastantes. El objeto es que él pondría sus órdenes en un lugar donde está la probabilidad de que continuará en la dirección de su comercio. Si el mercado negocia a 95-31, todavía puede no ser bastante para que los viejos vendedores se decepcionen y afiance con fuera un montón de posiciones, haciendo los precios levantarse incluso más en el futuro. Esta inversión o comercio trabajará si el nivel de resistencia tiene un alto grado de significación en las mentes de bastantes comerciantes para que actúen y vendan contra él mismo en lo referente a que hay que estar dispuesto a compra. Cada vez que el mercado se acerca a esta área, los comerciantes esperarán que cualquiera de las dos cosas posibles suceda. El mercado penetrará, o fallará otra vez. En cualquier caso el movimiento del precio que resulta será significativo porque un lado del mercado estará decepcionado. Y si sabemos qué validará y decepcionará a cada grupo, entonces podemos determinarnos cómo él grupo que se comportará probablemente y de tal modo afectará el equilibrio del mercado. Puesto que el mercado puede exhibir mil millones de combinaciones de comportamientos a partir de un punto al siguiente, los puntos de referencia significativos como soporte y resistencia enangostan esos comportamientos, y los reduce solamente a dos posibilidades probables. Poniendo su orden en ambos lados, usted puede aprovecharse de la situación, sin importar qué sucederá, si baja tenemos el STOP de venta puesto, y si sube tenemos la orden de compra dada en 95-31.

El Soporte se Convierte en Resistencia y la Resistencia se Convierte en Soporte.

Muchos comerciantes han leído u oído que el viejo soporte se convierte en resistencia y la vieja resistencia se convierte en soporte. Este pedacito de la penetración del mercado es válido por algunas razones psicológicas sanas mismas. Si la resistencia se ha establecido en 95-25, es porque había bastantes comerciantes que vendieron en ese precio para hacerle la resistencia. El hecho, sería probablemente el mismo grupo de los comerciantes que vendieron en 95-25 cada vez que el mercado es acercado al precio. Así pues, cada vez que el mercado llegaba hasta 95-25 es vendido, él hizo a ganadores fuera de todos esos comerciantes en quienes eligió vender o cerca de ese precio. Consecuentemente, 95-25 adquirirá mucha significación en las mentes de los comerciantes que eran acertados. Cada hora subsiguiente es la voluntad de acertada

consolidan solamente su creencia y fe en ese nivel de precio. Ahora, los precios llegan hasta 95-25 otra vez, quizá por la cuarta o quinta vez, y como la vez última, usted tendrá un grupo de los comerciantes que creen en que el nivel de resistencia y venderán, contra ellos.

Solamente esta vez los compradores son muy fuertes en la manera ascendente y continúan comprando encendidos con alegría a través del nivel de resistencia. Ahora hacen frente a todos los comerciantes que eligen vender en 95-25 con tener que ocuparse de una inversión o comercio en pérdidas. Algunos saldrán con una pérdida pequeña, otros esperarán que el mercado se vuelva. En cualquier caso, el mercado invalidó su creencia sobre el futuro, y están sufriendo considerablemente. Tenían fe en 95-25, y en sus mentes el mercado los traicionó. ¿Si el mercado decide volverse a 95-25 después de estar por varios días, cómo usted piensa el grupo de los comerciantes que vendieron en 95-25 el tiempo último, unos creen que serán traicionados y como van a comportarse? Primero, los comerciantes que entraban o salían encendidos con las esperanzas del mercado que se volvía a afianzarán hacia afuera tan pronto como estén cerca de la fabricación de un punto. Son así que agradecidos para conseguir su dinero detrás, no hay manera de que permanecerán en ese comercio sin importar cuáles son las posibilidades para los beneficios adicionales. Tendrán que ser compradores para liquidar sus cortocircuitos y serán todos demasiado felices para terminar su sufrimiento. Los comerciantes que cortaron originalmente sus pérdidas cuando el mercado sopló con 95-25 no considerarán el vender en ese precio otra vez debido a el dolor emocional de ser incorrectos la vez última que vendieron en ese precio. No estoy diciendo ellos alternadamente serán compradores en ese nivel, pero no son vendedores probablemente. El efecto total que esto tendrá en el equilibrio del mercado es quitar la piscina existente de vendedores disponibles en 95-25 (dicho resistencia), de tal modo haciendo que el equilibrio sea inclinado en el favor de los compradores. Por lo tanto, la vieja resistencia se convierte en soporte, y el viejo soporte se convierte en resistencia por las mismas razones.

Tendencia y Líneas de Tendencia.

La Tendencia alcista se identifica por una serie de puntos cada vez más altos y por una serie de puntos bajos cada vez más altos. Y la Tendencia bajista se identifica cuando los puntos altos son cada vez más bajos y los puntos bajos son cada vez más bajos. En la tendencia alcista no hay bastantes vendedores para absorber el número de los compradores que compiten en el mercado durante ese período del tiempo. La adición a esta fuerza de compra será viejos vendedores en niveles más bajos que finalmente pierdan la fe y afianza la fuera de sus posiciones. Harán esto en números significativos cuando los precios penetran lo que creen para ser puntos de referencia significativos. Tenga presente que las tendencias son una función del tiempo. La señal siguiente para arriba se podía definir como los puntos de tendencia. ¿Cuanto tiempo puede durar el desequilibrio entre los compradores y los vendedores? En un mercado que los precios tienden hacia arriba los compradores están tomando beneficios. Esto creará una cierta presión que contraría, pero si la tendencia continúa después de un retraimiento normal, apenas le dice que todavía no haya bastantes vendedores alrededor para absorber a todos los compradores.

Usted sabrá que ha sucedido eso cuando el mercado rompe su patrón normal del reflujo y del flujo en el gráfico. Eso es porque los mercados cuando rompen la línea de

tendencia, tienden a ir en la dirección contraria, y señala un cambio significativa en el equilibrio de fuerzas. Después de un cierto período del tiempo, usted puede notar cómo el mercado se desarrollará en ciertos ritmos y flujos, echando una mirada del movimiento del precio muy simétrica en un gráfico. Usted realmente no tiene que saber porqué esto está así pues, usted apenas tiene que notar que existe tiene que ser de piedra. Cuando éste flujo está quebrado y (el mercado que negocia debajo de una línea significativa de la tendencia), es una buena indicación de que el equilibrio de los poderes del mercado ha cambiado de puesto. ¿Entonces pregúntese, que cuál es la probabilidad para ganar en el cambio: en escarpado y continuará tendiendo en la dirección de la rotura? : y usted incluso no tiene que saber la respuesta a esa pregunta. Puesta una orden en un punto que confirmaría la probabilidad más alta de un cambio en el equilibrio, después espere al mercado definirse. Si se llena su orden de compra, ponga un STOP donde el mercado no debe ser confirmado, para que su comercio siga siendo válido. "cuál es un comercio válido?" usted pide a? donde están las probabilidades más altas para el movimiento del precio en la dirección de la fuerza que prevalece.

Le daré un ejemplo. No importa cómo es de simple un comercio esto, tiene razones psicológicas muy sanas para trabajar. En este ejemplo, el mercado a hecho nuevos máximos y vendió. La venta podría ser el resultado de los nuevos vendedores que vienen en el mercado en vigor, o viejos compradores que venden para tomar sus beneficios, o una combinación de ambos, los precios continuarán cayendo hasta que bastantes comerciantes creen que el precio es barato y que está dispuesto a tomar la iniciativa y a hacer una oferta, y el precio va para arriba. Luego el precio se acerca al techo anterior ultimo, los compradores comenzarán a anticiparse si o no los precios pueden penetrar, y los vendedores lo que quieren es busca otro techo. En cualquier caso las expectativas por ambas partes serán levantadas. Si algunos compradores están dispuestos a hacer una oferta al precio más allá de los altos anteriores a un cierto nivel significativo, hará un creyente fuera de otros que estaban en las líneas laterales. Si vienen adentro, agregará al ímpetu. Algunos viejos vendedores admitirán estar mal y tendrán que comprar por salir de sus comercios, así agregando al ímpetu ascendente.

¿sin embargo, qué si el mercado se acerca a los puntos altos la segunda vez, y los vendedores se vuelven con el mercado otra vez con bastante fuerza para guardar el precio de exceder o de igualar el alto anterior? Los compradores comenzarán a decepcionarse. Donde realmente estarán defraudando?-si bastantes compradores no vienen con el mercado en el soporte del precio en el punto bajo anterior. Si los precios penetran ese punto bajo, para los compradores están bajo fianza. ¿Para que salgan de su posición, quién va a comprarla de ellos? ¿Si todos están intentando vender y nadie está disponible para comprar, por qué los precios van a hacer? Una Caída como una roca. La razón por la que un mercado alcista esta listo para darse la vuelta a un mercado bajista es cuando el público en general consigue implicarse es porque el público en general tiene menos tolerancia para el riesgo y por lo tanto necesita la mayoría del reaseguro y de la confirmación que qué él lo que está haciendo es una cosa segura.

Consecuentemente, él será el último que se convencerá que el mercado alcista representa una oportunidad. Si un mercado alcista lo tiene duró para cualquier longitud del tiempo, el público en general se siente obligado para saltar en el carro de la banda de música para hablar, debido a su opinión que cada uno lo esté haciendo y esté haciendo el dinero. Tomarán cualquier razón que suene el más racional para justificar su participación, cuando en realidad, ellos sabrán muy poco sobre lo que están haciendo,

pero puesto que cada uno lo está haciendo, cómo puede, mal. Un mercado alcista de continuación requiere la infusión continua de los nuevos comerciantes que están dispuestos a pagar precios altos más altos y más elevados. Cuanto más largo un mercado alcista dura, cuanto mayor es el número de gente que están participando ya como compradores, dejando pocos comerciantes que no han comprado listo y menos y pocos comerciantes que están dispuestos a hacer una oferta el precio mas arriba. Estos más viejos compradores desean obviamente ver el mercado ir para arriba, pero también no desean ser cogidos sosteniendo el bolso, si el mercado va para arriba.

Mientras que sus beneficios se acumulan de los precios altos más elevados, comienzan los nerviosos para conseguir tomar sus beneficios. Para el momento en que el público en general comience a comprar en montón, los comerciantes profesionales saben que el extremo está cerca. ¿Cómo el profesional sabe esto? Porque el profesional sabe que hay un límite práctico al número de la gente que participará para hacer una oferta del precio para arriba. Vendrá un punto donde cada uno es probable que habrá comprado ya, y dejando absolutamente y literalmente el mercado sin compradores. El comerciante profesional quisiera que el mercado continuara yendo indefinidamente justo como el resto de compradores sin embargo, él también sabe que los destinos son impracticables de eso que sucede así que él comienza a tomar sus beneficios mientras que todavía hay algunos compradores disponibles a vender. Cuando el comprador ha comprado, el mercado ya no tiene ningún lugar para ir, solo para abajo. El público se atasca porque no estaban dispuestos a tomar el riesgo cuando había potencial inmóvil para que el mercado se mueva. Para que el mercado se sostenga, se necesita atraer a más y más gente. Tan grande como es este país o el mundo para esa materia, y solamente hay un numero de gente que comprará. Finalmente la fuente de compradores sale corriendo, y es cuando el mercado cae como una roca. Los profesionales han estado vendiendo sus posiciones antes de que suceda esto, pero una vez que la fuente de compradores funcione con debilidad, los profesionales comienzan a competir entre ellos para la fuente disponible de compradores que está disminuyendo rápidamente, así que ellos ofrecen los precios bajos más bajos para atraer a alguien en el mercado así que ellos puede salir en un cierto punto, en vez de precios bajos que son atractivo les infunda pánico. El público no anticipó perder. Sus expectativas son muy altas con la tolerancia muy pequeña para la decepción. La única razón por que consiguieron estar adentro es porque era una cosa segura. Cuando el público comienza a vender, comienza una precipitación. Una vez más la gente atribuirá sus acciones a una cierta razón racional porque nadie desea ser presa del pánico o irracional. La razón verdadera por la que se aterró la gente y los precios bajaron está simplemente porque los precios no consiguieron ir para arriba.

Capitulo 16.

Los pasos al éxito

La autodisciplina es simplemente una técnica mental centrada en lo que usted necesita aprender, o hace, para lograr sus metas. Habrá épocas en que usted no tendrá los recursos para funcionar con eficacia relativa a las condiciones externas. Otros tiempos los recursos que usted tiene estará en conflicto con las condiciones y sus metas. Para lograr sus metas, usted necesitará adaptarse. Es decir usted necesitará cambiar la manera que usted se relaciona con el ambiente. Para cambiar su comportamiento cómo usted experimenta el ambiente (las sensaciones y las emociones), usted tendrá que cambiar su

perspectiva. Para cambiar su perspectiva, usted tendrá que cambiar los componentes mentales que efectúan su opinión de la información sobre el medio ambiental. Tenga presente que usted no puede físicamente controlar lo que hacen los mercados; usted solamente puede aprender a controlar su opinión de los mercados para compartir el grado más alto de la realidad (la menos cantidad de distorsión) con cada uno y otro de quién está participando o tiene el potencial de participar. Cuanto más sofisticado se hace usted como comerciante, usted más se realizará que el negociar es totalmente mental.

No esta usted contra los mercados, usted esta justo contra usted. El resto de comerciantes que participan en el mercado provee de usted una oportunidad de hacer ellos el dinero de su creencia divergente sobre el futuro. Si la gente no discrepara sobre el valor futuro de ninguna materia o acción particular, entonces no habría nada para obligarles a hacer una oferta un precio más arriba, o lo ofrecen más bajo, y la oportunidad de beneficiarse de estos cambios dejaría de existir. Los mercados apenas ofrecen la oportunidad individual del comerciante. No eligen los datos en los cuales usted centra su atención, y no interpretan ciertamente los datos que usted percibe. Ni son los mercados responsables de lo que usted no puede percibir debido a las distinciones que usted no ha aprendido hacer todavía. También no eligen cuando usted pone encendido un comercio, cuánto tiempo usted permanece adentro, cuando usted sale, o cuántos contratos usted compra o vende. Cada comerciante individual crea su propia experiencia de los mercados basados en esta cosecha y proceso que elige y las decisiones que resultan. Si usted acepta este concepto como válido, entonces las implicaciones son que usted nunca tendrá una razón válida de culpar a los mercados por sus resultados insatisfactorios. Los mercados no le deben cualquier cosa (sin importar cómo usted trabaja difícilmente para ser acertado) porque cada otro inversor o comerciante que participa está haciendo esto para quitarle su dinero. Usted y solo usted es totalmente responsable de como usted terminará. Cuanto más pronto usted acepte esa responsabilidad (si usted no la tiene ya), más fácil será identificar qué habilidades usted necesita aprender para obrar recíprocamente con los mercados para tener más éxito.

Incluso si usted no puede identificar los componentes mentales responsables de como usted terminó, por lo menos si se asume que usted es responsable, usted tendrá una abertura con usted mismo hasta que lo descubra. Para ser un comerciante acertado lo que usted necesita es negociar sin miedo. Pues usted ha aprendido ya cuando usted utiliza el miedo como recurso para limitarse, usted creará las mismas condiciones que usted está intentando evitar. O para decir que de esta otra manera, usted experimentará sus miedos. Usted también no puede aprender cualquier cosa nueva porque el miedo le forzará "ahora" percibir el ambiente mental de su individuo más allá de. Usted experimentará ese pasado sin importar las oportunidades que el ambiente puede tener para ofrecer en el mismo momento. Su historia individual se repetirá hasta que usted cambie su historia, que entonces permitirá que usted aprenda y que experimente algo nuevo.

El desarrollo más allá de sus miedos es también la mejor manera de aprender cómo predecir el comportamiento del mercado. Los comerciantes más temerosos son las opciones que ellos perciben como disponible para sí mismos y más fácil es predecir su comportamiento. Usted podrá que reconocer esto claramente en otros cuando usted lo reconoce usted mismo y trabaja para su salida de una condición donde usted negocia con miedo. Sin embargo, usted necesitará un cierto recurso y limitarse de modo que usted no consiga ser imprudente. El conseguir ser imprudente es exactamente lo que

tiene la gente una tendencia a hacer si ella no siente ningún miedo, especialmente si hay un potencial para los resultados que emocionan, pues hay que negociar. El recurso que usted necesita para limitarse es la confianza en uno mismo. Usted ganará esa confianza en uno mismo cuando usted establece un sistema de reglas y de pautas para negociar y para saber que usted seguirá siempre esas reglas sin la vacilación, sin importar las tentaciones de hacerlo de otra manera.

Una vez que usted se confíe siempre en hacer lo que necesite ser hecho, no habrá nada que temer porque los mercados no podrán hacer cualquier cosa a usted, como resultado de su inhabilidad de responder apropiadamente. Por lo tanto, nada que temer, usted está entonces libre para observar los mercados libremente de distorsiones. No habrá ninguna necesidad de evitar ciertas categorías de la información debido a cómo esa información le hará la sensación. Cuantas menos razones tenga usted para evitar o torcer la información, más usted se hace disponible para aprender sobre la naturaleza de los mercados. Cuanto más aprende usted, más fácil será anticipar lo que el mercado hará después. Si usted puede exactamente anticiparse a lo que sucederá después, más fácil será darse más y más dinero (a pesar de cualquier componente mental que discutiría en contra de darse más dinero). Es muy importante que usted entienda que estas nuevas penetraciones sobre el comportamiento del mercado vendrán en etapas cuando usted aprenda y se confíe más y más. No hay ningún esquema rápido y rico para "conseguirlo" que sea ofrecido aquí. Hay bastantes trapos para las riquezas a las historias de los trapos para atestiguar el hecho, y lo que se consigue rápido rico no trabaja de todos modos. Enriquecerse rápido solamente conduce a la ansiedad y a la frustración si usted no tiene las habilidades para guardar lo ganado. No hay muchos puntos a los muchos malteados de dinero si usted es susceptible a hacer eso, un error en negociar puede quitarle todo lo que gana antes y más, y más de su propio dinero. Una vez que usted haya hecho una fortuna y la haya perdido, el trabajo psicológico que usted necesitará hacer para conseguirla otra vez es enorme comparado con el trabajo que es necesario para mantenerlo.

Para un inversor o comerciante debe ser más importante saber que usted seguirá siempre sus reglas, que el dinero que debe hacer, porque cualquier dinero que usted hace, usted lo perderá inevitablemente de nuevo al mercado si usted no puede seguir sus reglas. Usted también necesita entender que sus reglas se cambiarán cuando se desarrolle su entendimiento. Mucha gente no quiere establecer las reglas para negociar porque ella cree que una vez echas ellos no puede ser cambiados. Cualquier ejercicio el cual le ofrezca o gobierne que usted sea selecto o le dirija su comportamiento al negociar es solamente transitorio. Son métodos y técnicas para conseguirle más allá de ciertas etapas fundamentales del desarrollo de modo que usted pueda reconocer su valor y al lado de lo que usted necesita hacer para ser más acertado. De hecho, una buena regla básica para utilizar y determinar su preparación para moverse más allá de cierta regla o para ejercitar, y para el desafío siguiente, es el reconocimiento que usted puede hacer lo que usted precisa para aprender y esto se convierte en la segunda naturaleza. De otra manera siga trabajando en ello hasta que usted no piense en ello más.

PASO UNO: EL PERMANECER CENTRADO EN LO QUE USTED NECESITA APRENDER.

Lo primero, usted puede necesitar cambiar su perspectiva o el foco de su negociar. Hasta este momento su foco pudo haber sido hacer el dinero. Si esto está así pues, usted

necesitará cambiar su perspectiva "¿qué lo harán yo necesito aprender o cómo yo tendré que adaptarme para obrar recíprocamente con más éxito?" Usted necesita permanecer centrado en dominar los pasos para alcanzar su meta, y no el resultado final, sabiendo que el resultado final, es el dinero, y será un subproducto de lo que usted sabe, y de cómo de bien esta usted para poder actuar en lo que usted sabe. Hay una enorme diferencia entre centrarse en el dinero y centrarse en usar su negocio con un ejercicio para identificar lo que usted necesita aprender. El primero le causará el foco en lo que le están dando o están quitando los mercados de usted. La segunda perspectiva le hace centrarse su atención en su capacidad sobre el dinero de la elasticidad de usted mismo. Con la primera perspectiva, usted está colocando algo de responsabilidad sobre los mercados para que hagan algo para usted. Con la segunda perspectiva, usted asume toda la responsabilidad. Tenga siempre presente que cada momento es una reflexión perfecta de su nivel del desarrollo. Si usted mira cada momento que las cosas no resultan como usted desea o espera es un error claro, entonces usted se cortará generalmente apagado de la penetración y se contuvo dentro de cada momento. La razón por la que nos cortaremos y estamos apagados de esta información es porque asociamos típicamente errores al dolor. Evitaremos por instinto el dolor y al hacer esto también lo que necesitamos saber sobre nosotros mismos para obrar recíprocamente con más eficacia en circunstancias similares en el futuro. Para desarrollarse más allá de dolor y de nuestro miedo de cometer errores, nuestros errores tienen que ser resueltos. Esto podría ser una tarea grande y usted no puede desear abordarla en este tiempo. Qué usted necesitará hacer debe ser construir un marco del corolario para poner todas sus experiencias de lo que ha negociado. Este marco necesita ser definido de una manera tal que todas las experiencias sean válidas y tener significado, y, como tal, los errores no existen ellos apenas señalan la manera. Como parte de este marco usted puede también necesitar cambiar su definición de una oportunidad perdida en el pasado. A excepción de la inhabilidad de aceptar una pérdida, no hay cosa que tenga el potencial de causar un daño psicológico que una creencia en las oportunidades perdidas en el pasado. Las oportunidades perdidas son las inversiones o comercios que habrían resultado siempre buenas porque ocurrieron solamente en nuestras mentes, donde podemos hacer cualquier cosa que quisiéramos que así fuera.

Por supuesto, habríamos respondido exactamente como las condiciones autorizadas sin defecto. El problema es que nosotros no lo hicimos, y el sentido que resulta de la pérdida que nos sentimos es difícil de reconciliar. Por lo tanto, éstos fallos en los comercios de la oportunidad tienen el potencial para causar más ansiedad y tensionarla en los comercios que tenemos realmente que hacer en esa producción para ser perdedores. Nada peor que las oportunidades desaparecidas para "perfeccionar" oportunidades del futuro. Sin embargo, si usted podría tener, lo que usted tendría; esto es simple. Cuanto más pronto usted acepte esto, más pronto usted será capaz de aprovecharse de éstas oportunidades perdidas en vez de batirse usted mismo sobre ellas. Además realmente no hay nada que fallar porque los mercados están en el movimiento perpetuo y continuarán siendo así hasta que cada uno convenga en valor. Pues como cambia el precio, habrá siempre otra oportunidad.

Cuando usted comienza a comerciar desde la perspectiva que los errores no existen, usted estará asombrado en el sentido de libertad que usted sentirá para crecer aceptando sus resultados como una reflexión de quién es usted en aquel momento, y que entonces permite que usted determine lo que usted tiene que aprender a hacerlo mejor. Cuando usted libera la energía de la creencia que es posible perder algo, usted ya no se sentirá

obligado hacer algo, como entrar en comercios demasiado temprano o demasiado tarde. En otras palabras, usted se dará opciones adicionales (no haciendo algo que es a menudo la opción más apropiada) donde sólo una opción existió. Usted necesita tener constantemente presente que los comerciantes profesionales de quienes usted está intentando extraer el dinero ya saben, y usan muchos de los principios puestos en este libro.

Entienden el concepto de la objetividad, han aprendido cómo negociar sin miedo, y saben ejecutar sus comercios correctamente. Antes de que usted pueda comenzar a tomar el dinero de los mercados constantemente en vez de que los mercados tomen el dinero suyo, usted también tendrá que aprender estas habilidades. Así pues, sugeriría que usted pusiera cierta cantidad de dinero a un lado para negociar hasta que usted aprenda. En cuánto a la cantidad que usted reserva será en función de cuántas habilidades usted necesita aprender. Lo más importante es que usted hace un compromiso firme a su educación como comerciante. Incluso si usted ha estado negociando por años y usted es exitoso, pero no tan acertado como usted quisiera ser, entonces poniendo un dinero a un lado con lo que usted negociará, pues un ejercicio para aprender una cierta habilidad necesaria es un símbolo de muy gran alcance de su compromiso a aprender esa habilidad. Cuanto más fuerte es su compromiso, más rápidamente usted aprenderá.

PASO DOS: EL OCUPARSE DE LAS PÉRDIDAS

Regla 1 para Invertir.

Predefina cuáles es una pérdida en cada inversión o comercio potencial. Por "predefina," quiero decir determinar lo que tiene que hacer el mercado para decirle a usted que el comercio que representa no tiene de largo una oportunidad, por lo menos no una oportunidad en el marco de tiempo en el cual usted negocia. Cuando su creencia sobre pérdidas sea reestructurada, la posibilidad de una inversión o comercio perdedor no creará ninguna amenaza del dolor. La mayoría de los comerciantes acertados reestructuraron su creencia sobre pérdidas después de que perdieran una o más fortunas. Experimentaron sus miedos peores sobre perder y después vinieron a la realización que no tenían cualquier cosa que temer si hacían lo que se necesitaba que fuera hecho. ¿Qué se necesita ser hecho? Encare la posibilidad de ser incorrecto o equivocarse y por lo tanto no evitar lo inevitable por no tomar una pérdida.

Entonces el enfrentamiento de aceptar lo inevitable de una pérdida es una habilidad del inversor o comerciante, una habilidad que se aprendió ciertamente de la manera más dura para la mayoría de los inversores, pero sin embargo hay un componente esencial de base virtualmente y que es todo lo que usted necesita aprender para hacerse un inversionista o comerciante exitoso. Los relativamente pocos comerciantes acertados en el mercado lo hicieron hoy de la manera más dura. Usted, por otra parte, tiene la oportunidad de hacerlo mucho más fácilmente. Habrá dos componentes mentales en el trabajo y ayuda para que usted adquiera esta habilidad. Primero está su comprensión de porqué es tan esencial el enfrentarse a la posibilidad de una pérdida.

Si usted no lo hace, usted generará miedo y terminará encima de crear la misma experiencia que usted está intentando evitar. Cuando usted realmente entiende este concepto, llegará a ser inaceptable para usted negociar desde la vieja perspectiva de la

evitación de la pérdida. El segundo es su buena voluntad de cambiar sus definiciones de lo que significa perder. Usando algunos de los ejercicios mentales en el capítulo 14 usted puede cambiar estas definiciones usando sus pensamientos en vez de tener que perder todo o prácticamente todo su dinero que posee, para que usted pueda conseguir el mismo resultado. Ese resultado es que las "pérdidas no le disminuye a (usted) como persona." Cuanto más pronto usted lo cree, más fácil será identificar y ejecutar un comercio en pérdidas. Haciendo la ejecución de una inversión o comercio en pérdidas en una función automática de su estrategia de invertir o negociar, usted se hace psicológicamente disponible para aprovecharse de la oportunidad siguiente, incluso si esa oportunidad está en la misma dirección del comercio en pérdidas que usted acaba de salir de él.

Regla 2 para Invertir.

Ejecute sus inversiones o comercios perdedores inmediatamente después de la percepción que ellos existen. Cuando las pérdidas se predefinen y se ejecutan sin la vacilación, no hay nada que considerar, pensar, o juzgar y por lo tanto insignificancia para tentarse. No habrá ninguna amenaza de desastre al prohibirse la posibilidad por usted mismo. Si usted se encuentra en una pérdida, pensando, o juzgando, es que usted no predefine bien que es una pérdida o usted no las está ejecutando inmediatamente sobre la opinión, en la cual es el caso, si usted no lo hace y resulta ser provechoso, usted está reforzando un comportamiento inadecuado inevitable que conduzca al desastre. O si usted no lo hace y la pérdida se empeora, usted creará un ciclo negativo del dolor, que una vez que a comenzado es difícil de parar. El error siguiente después de dejar una pérdida descontrolarse es generalmente no tener la oportunidad siguiente, que es invariablemente siempre un triunfo. Después de lo cual, conseguimos enfadarnos con nosotros mismos por dejar pasar por encima esa oportunidad, y por que nos hacemos susceptibles a cualquier número de otros errores al invertir o negociar, como otros inversores o comerciantes, que son invariables siempre son perdedores.

Es importante que usted observe que una vez que usted se confíe totalmente para cortar sus pérdidas, usted conseguirá no tener que predefinir cuáles es una pérdida. Hay comerciantes que han alcanzado un alto grado de objetividad y confían en que pueden conseguir un comercio, y saber cuándo es un perdedor sin tener que predefinirlo para sí mismos. Dejaron al mercado definirlo para ellos, se basaron en su conocimiento comprensivo de los varios participantes implicados y su conocimiento de las varias relaciones entre el movimiento del precio y el tiempo. Sin embargo, la razón por la que podían aprender lo que saben sobre la naturaleza de los mercados es porque su foco de la atención se ensanchó para incluir más información, no deformado que conducía a mayores penetraciones, una vez que aprendieran, las primeras, sin embargo, aprendieron a confiar en ellos mismos. Tenga presente, ese miedo es realmente la única cosa que nos mantiene de aprender cualquier cosa nueva. Usted no puede aprender cualquier cosa nueva sobre la naturaleza del comportamiento de mercado si usted está asustado de lo que usted puede hacer o no puede hacer, eso no va con sus mejores intereses. Predefiniendo y cortando sus pérdidas brevemente, usted se está haciendo disponible para aprender de la mejor manera posible de dejar sus beneficios crecer.

PASO TRES: HACERSE UN EXPERTO EN EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

Generalmente, la mayoría de nosotros crecen con la creencia de que cuando tenemos que tomar una decisión, la información cuanto más relevante que lo podemos recopilar, mejores serán nuestras decisiones. Esto no es necesariamente verdad con el negociar, especialmente en las etapas al comienzo de su carrera. En la mayoría de las situaciones del mercado, hay un número de comerciantes que tienen una propensión a comprar, otros tienen una propensión de vender, o de los que necesiten comprar y quisieran que alguien tomara el otro lado de la transacción y viceversa. Cada uno tendrá sus razones y racionalizaciones para toda esta actividad que negocia, creando la información y estando en conflicto como participantes. Porque hay tanta información y porque tanto estando de conflicto de la información, el comerciante que comienza necesitará específicamente limitar su conocimiento de la información de mercado a la cual él se permite que sea expuesta.

Más no es mejor; apenas crea la confusión y la sobrecarga última que conducirán a las pérdidas. Usted necesita comenzar con poca información como posible sea, y después se permite gradualmente que crezca en mayores y mayores cantidades de información del mercado. Qué desea hacer usted, convertirse en un experto, con un tipo particular de patrón de gráfico del comportamiento de los mercados que se repite con un cierto grado de frecuencia. Para hacerse un experto, elija un sistema de invertir o negociar simple que identifique un patrón, preferiblemente uno que sea mecánico, en vez de matemático, de modo que usted esté trabajando con una representación visual del comportamiento de mercado. Su objetivo es entender totalmente cada aspecto del sistema, y todas las relaciones entre el componente y su potencial de producir inversiones o negocios provechosos. En el medio plazo de tiempo, es importante evitar el resto de posibilidades y de la información. Fuera de todas las combinaciones del comportamiento posibles, usted va a limitar su foco de la atención a apenas una combinación. Por lo tanto, usted dejará el resto de oportunidades de cerca.

El comenzar con poco y gradualmente el trabajo en otras combinaciones es un ejercicio verdadero en la disciplina y tiene ventajas psicológicas importantes. Primero, usted construirá una base de confianza cuando usted aprenda que usted puede, de hecho, determinar exactamente qué sucederá muy probablemente después. Es mucho más fácil ganar esta confianza si usted no se abruma con las posibilidades aparentemente infinitas del mercado. En segundo lugar, pasando por encima de otras oportunidades ya que usted no es un experto todavía, usted se lanzará de cualquier deseo que le obliga de negociar. Cualquier comportamiento obligado es generalmente el resultado de un cierto miedo. Ese miedo, alternadamente, le hará comportarse de muchas maneras inadecuadas. ¿Si la idea de dejar las oportunidades no caben en su marco está preocupando a usted, entonces pregúntese, cuál son las acometidas? ¿Si usted es confidente en su capacidad de transformarse en un comerciante exitoso, qué podría diferenciar que usted dejó pasar algunas oportunidades para los propósitos educativos?

Una vez que usted aprenda a ser el comerciante que usted desea ser, usted puede entonces darse tanto dinero como usted desea. Sin embargo, para conseguir ese punto, su objetivo debe ser planear su desarrollo de una manera tal que usted se haga el menor daño posible, financieramente y psicológicamente. Entonces después de que usted haya desarrollado las habilidades apropiadas, tomar el dinero de los mercados puede ser tan fácil como casi cada uno cree que es antes de que él comenzara a negociar, si, por otra parte, usted termina haciéndose muchos daños a si mismo, usted tendrá que deshacer los daños antes de que usted pueda darse la abundancia de acumular como comerciante.

Después de que se haga el daño, no diferenciará ninguno en cuánto usted aprenda sobre la naturaleza de los mercados o cómo esta de bien que usted aprenda a percibir una oportunidad.

Hay muchos comerciantes que terminan de analistas de mercado y que se convierten en expertos pero no pueden hacer una moneda de diez centavos como comerciantes debido a todo el daño que se hicieron a sí mismos en la parte anterior de sus carreras que negociaban. Qué sucede en estas situaciones es un comerciante "más allá de" que generará tanto miedo que él no podrá ejecutar sus comercios correctamente o en absoluto, sin importar cómo esta de bien, él aprendió a predecir lo que hará el mercado después. Nada es de más frustración que saber qué va a suceder después, y no poder hacer cualquier cosa sobre él. Usted necesita entender que la capacidad de percibir una oportunidad, basado en la calidad de las distinciones que usted puede hacer y su capacidad de ejecutar un comercio no sean funciones automáticas de una y otras. La opinión y la ejecución son habilidades separadas. Pueden y trabajan en conjunto, si no hay componentes mentales que bloquean la ejecución. Si no, el "intento" para aprovecharse de lo que usted percibe pues es una oportunidad que puede no tener ninguna ayuda interna o la clase de ayuda interna que sea necesaria para ejecutar su intento correctamente. Si hay obstáculos mentales que previenen la ejecución apropiada de un comercio, después aprender cómo percibir oportunidades mejores no va a solucionar el problema. El objeto de este ejercicio es ayudarlo a aprender cómo está de bien un experto y permanece tan sano mientras que usted lo está haciendo. Y cuando usted hace uno, habrá mucho menos para la manera de su ventaja máxima que toma de sus habilidades perceptivo. Si usted está mirando ya o negociando en varios mercados y usted no es exitoso o acertado como usted desea, después sugeriría que usted escale de nuevo a apenas un mercado o a dos en la mayoría. No se amplíe hasta que usted entienda a fondo las características de los mercados.

PASO CUATRO: APRENDIENDO CÓMO EJECUTAR UN SISTEMA DE INVERSIÓN IMPECABLE.

La ejecución apropiada de sus inversiones o comercios es uno de los componentes más fundamentales de convertirse en comerciante acertado y probablemente la más difícil de aprender. Es ciertamente mucho más fácil identificar algo en el mercado que representa una oportunidad que él de actuar sobre ella. Sin embargo, hay algunas buenas razones por las que es tan difícil actuar en una señal que negocia con excepción de lo que se ha identificado ya como obstáculos mentales. Para entender estas razones, usted necesita entender la naturaleza de los sistemas que negocian (definidos como cualquier metodología consistente que identifique una oportunidad de comprar o de vender con un beneficio potencial en un cierto momento futuro), y cómo obran recíprocamente con los mercados y nosotros mismos. La mayoría de los buenos sistemas que negocian los técnicos o de otra manera, tomarán el dinero consistente de los mercados sobre el funcionamiento largo del tiempo. Muchos de estos buenos sistemas han estado disponibles para el público por años, pero, hay que poner marcas al boquete enorme entre lo cuál es posible, y con qué casi todo termina para arriba.

El problema con los sistemas que negocian, es que ellos definen el comportamiento de mercado de maneras limitadas cuando el mercado puede comportarse en una combinación infinita de maneras. Los sistemas matemáticamente o mecánicamente reducen relaciones en características humanas del comportamiento a las probabilidades del

porcentaje de qué podría suceder después. Pueden capturar solamente un número muy limitado de estas características del comportamiento comparadas a los mil millones que son posibles. Cualquier patrón identificado puede o no puede repetirse con respecto a la manera del patrón o la relación progresó cuando fue observado en el pasado. Por lo tanto, nunca realmente sabemos si es válida o no hasta que se ha terminado realmente. El problema psicológico grande aquí es que la gente tiene dificultad, y que actúa en oportunidades con resultados probables.

La mayoría de la gente tiene gusto de pensar en sí mismos como tomadores del riesgo, pero lo que realmente desean es un resultado garantizado con un cierto suspenso momentáneo para hacerles la sensación como si el resultado hubiera estado en duda. El suspenso momentáneo agrega el factor de la emoción necesaria para guardar nuestras vidas de conseguir demasiado aburrido. Cuando viene sin rodeos, nadie comercia para perder, nadie pone encendido un comercio que cree que va a ser un perdedor, y todos los sistemas tendrán definitivamente un cierto porcentaje de comercios que pierden. Es tan difícil no ser tentado en intentar conjeturar que van a ser los perdedores y a no participar. Como la mayoría de ustedes que leen este libro sabe ya, intentar superar el acierto de su sistema que negocia es un ejercicio en la frustración extrema. A veces el sistema le dará señales de negociar de las maneras que son totalmente contrarias a su lógica y razonamiento. El sistema desafiará su razonamiento y a veces será correcto, y usted convendrá a veces con el sistema y será incorrecto. Usted necesita entender que esos sistemas técnicos de inversión no estén diseñados para ser superados en el acierto. Qué significa, este sistema no se diseña para que le de señales aisladas de una oportunidad y cogerla cuando parece correcto. Lo que ellos hacen es definir, cuantificar, y categorizar matemáticamente más allá de relaciones en el comportamiento humano colectivo para darle un resultado estadístico probable del futuro. Como comparación a negociar, es mucho más fácil tomar riesgos y participar en un acontecimiento de juego con un resultado puramente al azar basado en probabilidades estadísticas, simplemente porque es al azar. Qué significa, si usted arriesga su dinero en un acontecimiento de juego que usted sepa que tenga un resultado al azar, entonces allí no hay ninguna manera racional de que usted pueda predecir cuál sería ese resultado.

Por lo tanto, usted no tiene que tomar la responsabilidad del resultado si no es positivo. Mientras que, con negociar, el futuro no es al azar, el movimiento, la oportunidad, y los resultados del precio son creados por los comerciantes que actúan en su creencia y expectativas del futuro. Cada comerciante contribuye al resultado del futuro poniendo encendido y en sacar negocia de acuerdo con su creencia. Porque los comerciantes crean realmente el futuro colectivamente actuando en su creencia sobre el futuro, el resultado de sus acciones no es exactamente al azar. ¿Por qué los comerciantes intentarían superar en el acierto sus sistemas, a menos que tuvieran cierto concepto del futuro y cómo ese futuro afecta los mercados? Esto agrega un elemento de la responsabilidad a negociar que no exista con un acontecimiento puramente al azar, y que sea difícil de evitar. Este grado más alto de responsabilidad significa que más de su autoestima es un juego, haciéndolo mucho más difícil de participar. El negociar le da todas las clases de maneras de batirse para arriba para todas las cosas que usted debe tener o que habría podido considerar que habría dado lugar a un resultado de satisfacción.

Además, usted no negocia en un vacío de la información. Usted forma sus expectativas sobre el futuro con la información que los sistemas técnicos no toman en la consideración. Por lo tanto, esto instala un conflicto entre lo que dice su intelecto que

debe suceder y los medios puramente matemáticos de predecir el comportamiento humano y vadeado por su sistema técnico. Esto es exacto porque los sistemas técnicos es así de difícil de relacionarse y de ejecutarse. No enseñan a la gente a pensar en términos de probabilidad y no creemos ciertamente que construyen un marco conceptual que correlacione una predicción del comportamiento humano total en probabilidades estadísticas por medio de un fórmula matemático.

Para poder ejecutar sus sistemas que negocian correctamente, usted necesitará incorporar dos conceptos en su armazón del pensamiento mental en términos de probabilidades y de correlacionar los números o el de su sistema mecánico al comportamiento. Desafortunadamente, la única manera que usted puede realmente aprender de estas cosas son realmente experimentarlos y ejecutar su sistema. El problema es que raramente la estancia típica del comerciante va con su sistema más allá de dos o tres pérdidas en una fila, y tomar dos o tres pérdidas en una fila es una ocurrencia muy común para la mayoría de los sistemas que negocian. Esto crea algo de una paradoja o de un retén. ¿Cómo usted lo hace si usted no lo cree, y usted no aprenderá a creerlo a menos que usted lo haga bastante tiempo para que se convierta en una parte de su marco mental? Aquí es donde usted tiene que usar su disciplina mental para hacer su ejecución sin defectos a un hábito.

Ejercicio.

Tome algo del capital de lo que negocia usted y lo pone a un lado para su educación para comprar, y para negociar con un sistema que negocie simple y con los puntos bien definidos de la entrada y de la salida. Haga un compromiso para negociar con este sistema acordado exactamente a las reglas establecidas. Usted necesita hacerse un compromiso muy fuerte aquí, y no jugar a ningún juego con usted. El objetivo de este ejercicio es trabajar con cualquier resistencia que usted pueda tener con respecto a cumplir las reglas. Este sistema no tiene que ser costoso. Usted puede conseguir uno de muchos de los libros en análisis técnico disponibles hoy. Pienso que es importante comprar en vez de idear sus propios sistemas porque puede ser que sea un poco más fácil a la estancia centrada en los objetivos de este ejercicio. Con cualquier sistema que usted idea, usted va naturalmente a desear hacer el dinero excepto para más adelante, después de que usted haya aprendido cómo ejecutarse correctamente. Usted también necesita encontrar un sistema que satisfaga su tolerancia única para tomar una pérdida.

La cantidad de dinero que usted arriesga por comercio debe ser una cantidad que usted este totalmente cómodo con ella, por lo menos al principio. Si usted no permanece dentro de este nivel de tolerancia, usted será, por lo menos, incómodo, a quien encajone cualquier grado y usted es incómodo. Si usted cierra el proceso de aprendizaje cuando usted esta dolorido de la sensación, en vez de ser centrado en lo que ilustra el mercado sobre sí mismo y a usted mismo, usted será centrado en el información que facilitará su dolor. Qué da lugar generalmente a una lección dolorosa. Sus objetivos son (1) aprender la habilidad de la ejecución sin defectos, aprendiendo que usted puede seguir las reglas que usted dispone para si mismo (soy "ejecución sin defectos que mina" como ejecutar un comercio inmediatamente sobre la opinión de una oportunidad; inclusiva dentro de la oportunidad es la oportunidad de salir de una inversión o comercio en perdidas.) Y (2) incorporar una creencia en su sistema mental sobre la naturaleza de los resultados probables de modo que usted crea que usted puede hacer el dinero con el funcionamiento largo con su sistema que negocia, si, por supuesto, usted puede

ejecutarlo correctamente. Usted encontrará probablemente mucha creencia que discute contra la ejecución sin defectos. Aquí están unas pocas sugerencias para ayudarle a trabajar con esta resistencia:

Primero, entienda que no es este ejercicio (por lo menos para la mayoría de la gente)

suenan para ser fáciles, será tan fácil en usted. En cuanto que acepte sus errores, más fácil será hacer la tentativa siguiente. Si su niño aprendiera cómo montar en bici, estoy seguro que usted no lo regañaría por caerse, y que no le diría que no lo intentara otra vez. Usted tenga el valor de él, y él aprenderá poco a poco. Desea el mismo compromiso de entender y de la consideración de aprender. En segundo lugar, tomar todas las señales generadas de venta y compra por su sistema es la única manera que usted puede conseguir la experiencia de primera mano que usted necesita establecer para una creencia en los resultados probables, y relacionar a las matemáticas o a los sistemas mecánicos con el comportamiento. Usted tiene que hacerlo a pesar de su resistencia, y usted tiene que hacerlo bastante tiempo para que el sistema se convierta en una parte de su marco mental. Cuando sucede eso, usted +0411 tiene la fuerza del hábito de trabajar para usted, y la lucha cesará apenas lo haga lo mejor que usted puede, y buscare maneras de mejorar su funcionamiento.

Tenga constantemente presente que usted lo que está haciendo es más de un ejercicio, la disciplina para negociar que se aprende, y la habilidad de la ejecución de verdugo, que en el funcionamiento a largo, y es más importante lo lejano que su deseo inmediato de hacer el dinero. Guarde su luz del tamaño del contrato. Usted puede aumentarla siempre más adelante, cuando usted ha aprendido a confiarse en que siempre hace totalmente lo que se necesita ser hecho sin vacilación. Permanezca con el ejercicio hasta que el segundo se convierta en parte de la naturaleza de quién es usted?. Pues usted gana en su confianza, usted aprenderá más, y por lo tanto aprenderá cómo hacer el dinero como inversionista o comerciante. Pues usted hace el dinero usted ganará en su confianza. Este ciclo positivo ampliará su capacidad de ser un acertado justo, tan fácilmente como un ciclo negativo alimentará en sí mismo al extremo en la desesperación.

PASO CINCO: EL APRENDER A PENSAR EN LAS PROBABILIDADES.

Después de que usted haya dominado las habilidades más fundamentales, es decir una vez que usted haya adquirido la disciplina necesaria para obrar recíprocamente con el ambiente de negociar con eficacia, usted puede comenzar a utilizar sus habilidades y energías intuitivas del razonamiento de determinar cuál es lo probable que el mercado haga después. Esto exigirá el aprender a pensar en las probabilidades. Qué significa esto si usted no puede mover personalmente el mercado, entonces usted deseará poder identificar el grupo que demostrara la posibilidad más grande de mover el mercado, y usted deseará negociar con ese grupo o usted deseará determinar la creencia frecuente que es expresada en el mercado, y cómo esos de buen grado de huir afectarán el movimiento del precio. Que el proceso de la identificación requiere una perspectiva objetiva separada, donde usted está para mirar y escuchar lo que le está diciendo el mercado, en vez de estar centrado en lo que le está haciendo el mercado a usted personalmente.

Recuerde, que dos comerciantes que quieren negociar en un precio hacen un mercado. Lo que es la expresión humana de los extremos, es cuáles es capaz el mercado de

hacer?. ¿Por ejemplo, usted ha dicho siempre, "el mercado no puede romper los puntos bajos del contrato, él nunca ha estado allí antes"? Si usted compró en esos puntos bajos basado en su creencia de su imposibilidad, después considere que todo lo que toma un comerciante está dispuesto a venderse un % más bajo y le hace un incorrecto. El hecho de que el mercado lo hizo lo puede volver a hacer. Usted habría podido ser un vendedor en los puntos bajos absolutos, y haber sido uno ganador cuando el comerciante siguiente rompió esos puntos bajos, si usted habría podido percibir la venta como oportunidad. Si los precios fueran a penetrar esos puntos bajos con cualquier clase de ilustración, indicaría que hay un montón de comerciantes que crean que no pasaba el ALTO.

Estos vendedores actuaban obviamente en su creencia con bastante fuerza para exceder en número de los compradores disponibles para tomar el otro lado del comercio. Sin importar los criterios los vendedores justificaban sus acciones, cómo es racional o irracional por cualquier persona estándares, otros nada alterarán el hecho del mercado negociado más bajo. El hecho de que usted creyó que no podría hacerlo esto no es ninguna consecuencia, a menos que usted pueda negociar lo bastante grande y lo vuelva al revés. Si no, usted puede estar con él mercado o contra él. Para ayudarlo a aprender cómo estar con el flujo del mercado, presento una serie de preguntas que se diseñan para mantenerle enfocado y "el momento" de determinar cuál es la verdad sobre el mercado.

1. ¿Qué me dice el mercado en este momento?
2. ¿Quién está ofreciendo, entran o salen?
3. ¿Cuánto fuerza hay?
4. ¿El ímpetu está construyendo?
5. ¿Puede ser medido con relación a algo?
6. ¿Qué tendría que suceder para indicar el ímpetu que está cambiando?
7. ¿La tendencia se está debilitando o se ésta retirando normal?
8. ¿Qué demostraría eso? Si el mercado ha exhibido un tipo bastante simétrico de patrón y ha sido ese patrón desordenado, entonces es una buena indicación que el equilibrio de fuerzas ha cambiado de bando.
9. ¿Hay lugares en donde un bando ganará definitivamente el excedente de la dominación del otro? Si se alcanza ese punto, todavía se puede tomar alguna vez para que el otro lado sea convencido que son perdedores. ¿Cuanto tiempo está usted dispuesto a darlos para huir de estampida fuera de sus posiciones?
10. ¿Si no llueve fuera de sus posiciones, eso qué le dirá?
11. ¿Qué tuvieron los inversionistas que creer para formar el patrón actual concerniente al pasado? Recuerde que la creencia de la gente no cambia fácilmente a menos que estén decepcionados extremadamente. Pero están decepcionados cuando sus expectativas no se satisfacen.
12. ¿Qué decepcionará la fuerza del predominio?
13. ¿Qué probabilidad de éstas está sucediendo?
14. ¿Cuál es el riesgo que se encuentra en una inversión o comercio?
15. ¿Hay bastante potencial para el movimiento para hacer una inversión digna de el riesgo?

De hecho nunca podemos saber que es lo que quieren los comerciantes. ¿Pero podemos determinar lo que probablemente harán si ciertas cosas suceden, primero, ejemplo, si los comerciantes empujan el precio más abajo que el punto bajo anterior, probable? Esto es bastante significativo nuevo mínimo o bajo para causar a los comerciantes lanzarse en paracaídas y ¿llevarlo a cabo esas posiciones largas para afianzar hacia abajo el valor?

¿Hará nuevos vendedores al mercado o atraer mas de los existentes para agregar a sus posiciones? y los viejos vendedores agregarán a su posición.

Esta diapositiva del precio parará cuando bastantes comerciantes creen que el precio esta algo barato. Que el punto de referencia será probablemente algún otro viejo alto anterior o bajo. Si usted no puede determinar la significación de alto en particular o punto bajo o cualquier otro punto de referencia significativo para esa materia, después usted tiene que preguntarse si vale el riesgo de descubrirlo. ¿Cuánto sitio usted tendrá que dar al mercado para definirse antes de que sea evidente que el flujo del mercado no está en la dirección de esa inversión suya? Hágase esta pregunta: ¿Para que esta inversión sea válida o para continuar que siga siendo válida, el mercado no debe negociar a qué punto? Si negocia dentro de ese punto, después la inversión todavía tiene potencial para trabajar. Más allá de ese punto, no es válida más largo en la dirección que comencé. Tenga presente que la cantidad de movimiento del precio que usted determina es necesaria para que el mercado se defina, y tiene que corresponder con su tolerancia emocional para aceptar el valor de una pérdida. Si no, no tome el comercio sin importar cuánto potencial usted piensa que puede ser que tenga, a menos que usted pueda cambiarse a realista, y los parámetros precedentes para caber en su capacidad para una pérdida potencial. Deje al mercado definirse y después aplicarse cualesquier criterios, y usted utilizará para definir una oportunidad. Identifique sus puntos de referencia significativos y ponga sus pedidos de cualquier lado del punto; entonces espere para que el mercado haga lo que va a hacer. Intente poner sus órdenes en el mercado por adelantado de lo que usted percibe como teniendo una alta probabilidad de ocurrir basado en las condiciones existentes del mercado. Poniendo sus órdenes por adelantado en un cierto movimiento anticipado, usted aprenderá cómo dejó al mercado trabajar para usted. Poner sus órdenes también ayudará por adelantado a guardarle de tener una opinión, y usted no se sujetará al conflicto del momento de tormento inherente dentro de todo el movimiento del precio.

Tenga presente que puesto que el mercado está en el movimiento perpetuo, él le pone en una posición de tener que hacer gravámenes interminables del riesgo actual en la relación a las posibilidades actuales de la recompensa. Para hacer esto con eficacia, usted tendrá que aprender a observar el mercado como si usted no estuviera en una posición. Esta perspectiva le liberará para tomar cualquier acción apropiada para la situación en vez de la vacilación, de esperar, y de desear que el mercado haga lo que usted quiere. Si el mercado no hace lo que usted quiere, haga usted lo que quiere el mercado. Su inhabilidad de ejecutarse o el grado en los cuales usted vacila después de que usted perciba una oportunidad de conseguir en o de un comercio o de invertir su posición será una ganga excelente en cuanto a cómo está trabado en usted esto mentalmente.

Anotar estas ocurrencias de la vacilación o de inmovilidad le dará una indicación del estado exacto de sus recursos mentales para ejecutarse. Usted necesita esta información para utilizar como punto de referencia a la estructura del patrón. Cuando usted está a punto de entrar en una posición, pregúntese, imaginándose, qué los cinco minutos próximos o mañana (dependiendo de su marco de tiempo) tendrían que mirar como validar su comercio, para confirmar que la tendencia sigue estando intacta. Qué los cinco minutos próximos o mañana tendría que mirar como indicar lo contrario. Entonces, ponga otra vez sus órdenes en el precio apropiado por adelantado del mercado

que consigue allí. Todas estas preguntas guardarán el recordar de usted que cualquier cosa puede suceder, y usted se preparará por adelantado para esas posibilidades.

También, si cualquier cosa puede suceder, después por supuesto, usted tendrá que considerar que habrá siempre algo que usted no ha tomado en la consideración, que no tenía absolutamente ningún conocimiento, ni que podría tener ningún conocimiento anterior de, por ejemplo cuántos comerciantes se pueden incorporar al mercado para la primera vez con bastante fuerza para invertir su dirección. Tenga presente que los precios se mueven en la dirección de la fuerza más grande (comerciantes que satisfacen su creencia sobre el futuro). O dicho en su forma inversa, los precios se moverán en la dirección de menos resistencia a la fuerza que prevalece.

Los puntos de referencia significativos le dan la oportunidad de hacer los altos gravámenes de la probabilidad del grado del equilibrio o del desequilibrio entre las dos fuerzas, el punto en las cuales es probable cambiar de puesto, a favor de quién tenga más fuerza. Aprendiendo a identificar los puntos de referencia significativos, usted puede determinar lo que hará cada grupo basado en lo que él cree sobre el valor futuro. Si usted puede determinarse sobre una base colectiva qué validará o invalidará esa creencia, entonces usted sabrá cada grupo como es probable el comportarse. Deseo recordarle que este acercamiento es para ayudarlo a permanecer destacado y entienda que el movimiento del precio es una función de los comerciantes que actúan individualmente y colectivamente como fuerza que expresa su creencia en el valor futuro. El número más grande con la creencia más fuerte siempre correcto. La manera más fácil de hacer el dinero es ir con el flujo pudiente. ¿Para identificar el flujo, usted necesitara estar aparte de la muchedumbre y sin saber lo que usted cree sobre lo relativo al valor, de modo que usted pueda determinar que será lo probable para hacer, sobre la fuerza vencedora, y con cuánta fuerza probable para reaccionar, y si ello no sucede, qué inversión hacer entonces? Haciéndose estas preguntas usted está guardando automáticamente su foco de atención en el mercado, y cuáles las posibilidades son. Cualquier limitación que usted ponga en el comportamiento de mercado le causará un foco en la imposibilidad, en vez de la posibilidad de algo que suceda. Su creencia de que el mercado tiene que comportarse de ciertas maneras proscritas por su estructura mental le harán centrarse su atención en lo que está haciendo el mercado a usted, y si le está haciendo le está causando dolor, después el potencial existe para que usted evite o tuerza la información, generalmente dando por resultado un conocimiento forzado doloroso.

PASO SEISES: EL APRENDER A SER OBJETIVO.

Para alcanzar el estado de la objetividad que usted necesita para funcionar fuera de la creencia que permite que suceda cualquier cosa, en comparación con la creencia que permite solamente que el mercado se exprese de una manera limitada. Si usted funciona fuera de una creencia que cualquier cosa pueda suceder, después lo que suceda no le amenazará a usted de ninguna manera, de este modo evitara torcer ciertas categorías de la información de mercado. Cualquier límite que usted coloque en el comportamiento de mercado será un factor de compensación para su carencia de la confianza y de la confianza para actuar apropiadamente en cualquier situación dada. Esto será evidenciada por el miedo, tensión, y la ansiedad que usted sentirá cuando el mercado se expresa más allá de sus límites mentales, y usted no puede hacer cualquier cosa para controlar la situación.

Sin embargo, usted tiene que tener cierta creencia o la expectativa sobre el futuro o usted no pondría siempre poner encendido un comercio en primer lugar. Sea objetivo, usted necesitará lanzarse de "expectativas exigir movidas hacia atrás" y hacer lo que llamo los "gravámenes sin compromiso de las probabilidades." De semejante de los mercados, en nuestras vidas sociales diarias podemos y ejercemos control sobre el ambiente para asegurarnos de los resultados que deseamos. Las reglas que aprendemos para habitar cerca para obrar recíprocamente el uno con el otro son nuestras expectativas sobre futuro. Una vez que aprendamos estas reglas, especialmente si las hemos aprendido de una manera dolorosa, nosotros podemos exigir ciertos resultados del ambiente. Por lo tanto, nuestras expectativas del futuro son realmente demandas que el ambiente se conforma con nuestras expectativas de él. Sin realmente el pensamiento de él, llevaremos estas mismas clases de demandas con nosotros en el ambiente de negocio debido a nuestra resistencia natural a dejar nuestras expectativas. Es decir, el permanecer confiado a cualquier creencia limitada sobre las posibilidades que existen en los mercados es virtualmente igual que haciendo una demanda.

Si usted tiene cualesquiera dudas sobre esto, considere que si no exigiéramos que el mercado se conforma con nuestras expectativas, después no tendríamos siempre una razón de estar enojados cuando no lo hace. ¿Usted ha conseguido algo con estar siempre enojado con el mercado? La cólera es un mecanismo natural de la defensa. Cuando sentimos cólera, es una indicación que el ambiente nos está asaltando de una cierta manera, creando un desequilibrio entre los ambientes mentales y externos. El ambiente externo nos está demostrando algo sobre sí mismo u nosotros mismos que no deseamos aceptar. Nos protegemos con nuestra cólera para guardarnos de este asalto. En nuestras vidas diarias nuestro cólera puede ser una herramienta eficaz a conseguir lo que deseamos (cambio en el ambiente externo, nos está demostrando sobre sí mismo que no lo podemos aceptar), o guardar de lo que nos está demostrando el ambiente sobre nosotros mismos que no podemos aceptar. Sin embargo, si obramos recíprocamente con el mercado con expectativas y exigir movidas hacia atrás, o confiadas de su comportamiento, nos cortaremos apagados de la información que necesitamos para hacer gravámenes exactos de su potencial de moverse en cualquier dirección dada.

Si no tenemos la energía de controlar a los mercados de tal manera en cuanto a lo que hacen o lo que esperamos que hagan, y al mismo tiempo no estamos dispuestos a dejar nuestras expectativas, y aceptar las cosas de la manera que sea, entonces se crearían un dilema irreconciliable, si no estaba para nuestra capacidad, entonces tuerza, alterarse, o excluir la información de nuestra distorsión perceptiva del conocimiento es un factor que compensa, por lo menos temporalmente, corregir el desequilibrio entre lo que esperamos y lo que está ofreciendo el mercado, cuando hay una diferencia entre los dos.

Nuestras expectativas confiadas sobre el futuro actuarán como fuerza en nuestra opinión de la información de mercado para controlar su flujo en nuestro sistema mental de tal manera en cuanto a evitan una confrontación con cualquier cosa que no se conforma con lo que creemos ya posible. La información, por supuesto, va siempre a ser menor, que si fuera desde la perspectiva del mercado. Si estamos percibiendo mucho menos de lo que está disponible, entonces estamos fuera de juego, con lo cual es posible que la perspectiva del mercado se instale en nosotros para un conocimiento forzado y doloroso. Para ser objetivo usted tienen que hacer los "gravámenes sin compromiso de las probabilidades." Cuál significa simplemente que usted no tiene ningún compromiso

a ningún resultado en particular. Usted apenas observa lo que está sucediendo en cada momento como indicación de lo que sucederá probablemente después.

Aquí está como se siente la objetividad, de modo que usted pueda reconocerla cuando usted lo ha alcanzado.

Usted no siente presión de hacer cualquier cosa.

Usted no tiene ninguna sensación del miedo.

Usted no siente el sentido del rechazamiento.

No hay ningún acuerdo incorrecto.

Usted reconoce que es lo que le está diciendo el mercado, y esto es lo que le hago.

Usted puede observar la perspectiva del mercado como si no esta en una posición, aunque esta.

Usted no se centra en el dinero sino en la estructura del mercado.

Para permanecer objetivo anticipe tantas posibilidades como usted puede y cómo sea probable cada una de estas posibilidades. Entonces decida por adelantado lo que usted va a hacer en cada situación. Si ninguno de sus panoramas se están resolviendo como usted anticipó, después salga. Láncese a la necesidad de ser correcto. Sin más compromiso sus gravámenes son menos potenciales para la distorsión y experimentar un conocimiento forzado doloroso.

PASO SIETE: EL APRENDER A SUPERVISARSE.

Conforme al ejercicio para desarrollar la autodisciplina en el capítulo 14, usted necesita comenzar a prestar la atención a lo que usted está pensando alrededor, y a qué información de mercado encendido le enfocan. Cuando usted está en un comercio constantemente pregúntese si cualquier cosa "tiene que suceder." Obviamente, usted quisiera que el mercado entrara en su dirección; sin embargo, pero sobre el deseo que usted debe hacer es supervisar cómo usted se siente, su nivel de compromiso con qué tiene que suceder. Recuerde que hay una diferencia grande en la perspectiva entre "qué está sucediendo" y algo que tiene que suceder." Si usted encuentra que se están levantando sus niveles de compromiso, subsistencia en que dice a ti mismo que todo correcto para que suceda cualquier cosa porque usted es confidente en su capacidad de responder apropiadamente a lo que sucede. ¿Pregúntese qué no puede suceder? ¿Qué no puede hacer el mercado?

Cuando usted se encuentra el racionalizar del comportamiento de mercado para apoyar su posición, usted está funcionando en el reino de la ilusión, y se está instalando para un conocimiento forzado doloroso. Recuerde que el mercado puede hacer cualquier cosa, incluso eliminar sus beneficios si usted lo permite. Tome siempre algo de los mercados cuando usted se encuentra en un comercio que gana. Una pregunta para preguntarse es si usted está preparado para ganar y darse el dinero hoy. Si no se vuelve la respuesta el

resonar sí, entonces descubra porqué usted negocia. Si usted no puede reconciliar la cuestión o fijarla a un lado, entonces usted sería mejor que no negociara, hasta que usted lo pueda hacer. Si se determina a negociar de todos modos, por lo menos haga una reducción substancial en el número de contratos que usted negocia normalmente. Cuando usted se encuentra centrado en el valor monetario de un comercio, en vez de la estructura del mercado (es decir, qué el comercio le vale a usted en términos del dólar sus sueños y metas, y así sucesivamente en vez de lo que le está diciendo el mercado sobre su potencial de moverse en cualquier dirección dada) entonces asuma usted que se tuerce o evitando cierta información y no ponga el comercio encendido o tome lo que usted tiene apagado o triste hasta que usted llegue a ser más objetivo.

Capítulo 17.

Nota Final

Incluso después que usted haya aprendido todas las habilidades dispuestas en este libro, en un cierto punto en tiempo ocurrirá probablemente a usted que su negociar es simplemente un mecanismo de la regeneración para decirle cuánto gusto tiene usted mismo en cualquier momento dado. Después de que usted haya aprendido a confiarse en actuar siempre en sus mejores intereses, la única cosa que le sostendrá detrás es su grado mismo de valuación. Es decir, usted se dará una cantidad de dinero que corresponda directamente con lo que usted piensa que le merece basado en un cierto sistema del valor que usted adquirió en un cierto punto en su vida. Cuanto más positivo usted se siente sobre usted mismo, más abundancia fluirá naturalmente como subproducto de estas sensaciones positivas. Así pues, esencialmente, darse más dinero como comerciante es que usted necesita identificar, cambiar o diluir cualquier cosa en su ambiente mental que no contribuya al grado más alto de uno mismo en la valuación que es posible. ¿Cuál es posible? La estancia se centró en lo que usted necesita aprender, para hacer el trabajo que es necesario, y su creencia en la cuál es voluntad posible naturalmente se amplía en función de su gusto para adaptarse.

La "emoción mata a negociar acertado." En el comerciante disciplinado, la marca Douglas, experto en la dinámica de negociar, demuestra porqué la mayoría de los comerciantes están sin preparación a menudo con las estrategias requeridas para el éxito en el ambiente que negocia.

Con la penetración rara basada en su experiencia de primera mano el negociar de materia, el autor demuestra porqué la creencia aprendida para funcionar con eficacia en sociedad son a menudo barreras psicológicas formidables para el negociar. Después de examinar las causas para el desarrollo de actitudes perdidosas, el libro prepara a lector para una "limpieza mental cuidadosa de la casa" de conceptos profundamente arraigados y de procesos tradicionales del pensamiento. Y entonces demuestra al lector cómo desarrollar y aplicar actitudes y los comportamientos para superar los obstáculos psicológicos que conducen al éxito.

Las ayudas disciplinadas del comerciante para que usted ensamble la élite de los pocos que han aprendido cómo controlar su comportamiento para negociar, con (los pocos comerciantes que toman constantemente el porcentaje de beneficios más grande del mercado) desarrollando un acercamiento sistemático, paso a paso para la semana que ganaba después de la semana, mes tras mes. Dividen al comerciante disciplinado en

cuatro porciones: ¿? ¿Una descripción de los requisitos psicológicos del ambiente que negocia? ¿Una definición de los problemas y de los desafíos de hacer un comerciante acertado? ¿Penetraciones básicas en qué comportamiento puede necesitar ser cambiado, y cómo construir un marco para lograr esta meta? Cómo desarrollar las habilidades de negociar específicas basadas en una perspectiva clara, objetiva en la acción del mercado