FOREWORD BY **DOUG BENTLEY,**
NORTH AMERICAN ONENESS GUIDE

TRADING BEYOND THE MATRIX

EN ESPAÑOL

THE RED PILL FOR TRADERS AND INVESTORS

VAN K. THARP, PHD

Más libros de trading en :https://t.me/tradingpdfgratis

Contenido

Agradecimientos

Prólogo

Prefacio

Sección I: Transformación del juego de la negociación: Comprender los fundamentos

Capítulo 1: Acabo de ganar el 130 por ciento y eso fue sólo el comienzo

Aprendera comerciar Tharp
Think101
No todas las lecciones son iguales Por fin,unascanicasganadoras

Capítulo2:LaautomatizacióndeTharpThink

Mi viaje para hacer el comercio por mí mismo
entrenando a otra persona
Por qué es posible el
apéndice

Capítulo 3: De agente de crédito comercial a inversor libre de finanzas

Mis cambios psicológicos iniciales Lo que he aprendido sobre el juego del trading Conseguirunsistemaquefuncione

Psicología del comercio
Cómo ha cambiado mi vida

Capítulo4:Demayordel ejércitoaexperto en sistemas
Lo que heaprendido ycómo hecambiado las transformaciones
Rendimiento

Capítulo 5: Cómo utilizar el Tharp Think para pasar de corredor de bolsa a operador a tiempo completo
Mi nueva empresa
Dondeestoyahora

Capítulo 6: Adaptar el Tharp Think a su comercio
Área uno: Comprender a fondo los principios del éxito en el comercio
Parte:Aprenderacomerciares un trabajoduro,pero se puedeenseñar Parte2: Conocersea sí mismo
Parte 3: Errores
Parte 4: Objetivos y estrategias de dimensionamiento de la posición Parte 5: Evaluación de la probabilidad y de la relación recompensa-riesgo Parte6:Sistemas ytipo demercado
Pasos para aprender Tharp Think

Sección II: Transformaciones psicológicas para ayudarle a funcionar a un nivel superior dentro de la matriz

Capítulo 7: Creencias: La base de la matriz

Comprenderelimpactodelas creenciascambiarátu vida Cómo creo mi experiencia
Túereslaconcienciadelos pensamientosquefluyen a través de ti Jerarquía decreencias
Cambiar sus creencias
Todo tiene el significado que tú le das

Capítulo 8: Un viaje por el impresionante mundo de los sentimientos y las emociones atrapadas

Los modelos deautosabotajeTurning Point
Aceptar mis sentimientos donde estoyahora
Nota del editor: La liberación de sentimientos como métrica para el despertar

Capítulo 9: Eres una multitud de partes conflictivas en tu interior

Ejercicio: Haga una entrevista de partes con un operador de planta de la CBOE Trabajando con el Dr. Van Tharp Tratando con partes conflictivas Lo que ha cambiadodesdeentonces
Dónde estoy ahora (varios años después)

Capítulo 10: Mi guía interior: Un viaje personal de milagros

Mi viaje personal ConversacionesconDios Deeksha o labendición de la unidad

Mirelación con Mitzi
Mi orientación interior actual

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

Revisando al profesor de ingeniería transformado
Mirelación con Durga crece
Unidad con Dios
VínculoconloDivino
La naturaleza de la relación es fundamental
¿Quésignificaestoparaustedyparasucomercio?
Algunas actualizaciones recientes

Capítulo 11: Mis experiencias con la meditación transformadora
"Tengo unproblema para usaryrelacionarlapalabra"Dios"
Cincotransformaciones
Algunasotras"íes"quenocaptaronelmensaje Cómo lidiar con los errores
Reflexiones finales
Una adición

Capítulo 12: Crear su propio mundo
Nueve pasos para dominarse a sí mismo

Sección III: Superar la matriz transformando su nivel de conciencia

Capítulo 13: Cómo aceleré mi viaje de transformación
Descubrir las transformaciones de la pieza clave
¡Turboalimentada!
Domando mi miedo inconsciente a ser millonario
Unainstantánea del antes y el después

Conclusión delmodelo detransformaciónturboalimentado

Capítulo 14: De ingeniero a guerrero espiritual: Un viaje comercial

Línea de tiempo 1: Acelerando cuesta abajo Línea de tiempo 2:Saliendoa rastrasdelpozo
Transformación 1: Dejar el dolor de las proyecciones del pasado Transformación 2: Experiencia de primera mano de un universo benigno Transformación3: Realizarmi propósito
Transformación 4: Encontrar un vehículo que me convenga
Transformación 5: Convertirse en un gestor activo de losestadosemocionales
Resultado final: Ganador neto en la vida

Capítulo 15: El viaje de un operador profesional más allá de la matriz

Mis primeras experiencias en el comercio TropezandoconelInstitutoVanTharp
Lección clave 1: asumir la responsabilidad personal
Lección clave 2: Ser capaz de manejar los pensamientos, las emociones y las acciones
Lección clave 3Saber quemispensamientosnosonmíos
Lecciónclave4:Confiar en miguía
Lección clave 5:Comprenderqueelmundoes perfecto
Lección clave 6: Conocer mi propósito
Lección clave 7: Reinventarse a sí mismo ¿Dónde estoy ahora?

Capítulo 16: Mi viaje hacia el comercio en el ahora

Mi viaje de transformación
Cómo sucedió
¿Dónde estoy
ahora? Notadel
editor

Capítulo 17: Pensamientos para elevar el nivel de conciencia

Algunos ejercicios para operar en el
presente Operaren el presente
Transformación de nivel IV
Preguntas sobre la elevación del nivel de conciencia

Capítulo 18: Continuación del viaje

Área 3: Desarrollar un manual de negocio personal para el comercio/la inversión
Área:Evaluarsupreparaciónparaoperar Área
cinco:Comprendersuserrores denegociación

Apéndice:Lecturasrecomendadas

Apéndice: Definición de palabras

clave Sobre elautor

Unainvitaciónpersonaldel Dr.VanK.Tharp

Índice

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

Operar más allá de la matriz

LA PÍLDORA ROJA PARA COMERCIANTES E INVERSORES

Van K. Tharp, PhD

WILEY
John Wiley &Sons, Inc-.

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

Imagen de portada: Gráfico financiero © Henrikjonsson/iStockphoto Diseño de la portada: John Wiley & Sons, Inc.

Copyright © 2013 por Lake Lucerne LP. Todos los derechos reservados.

Ilustraciones de Jillian Ellis

Publicado por John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, Nueva Jersey.

Publicado simultáneamente en Canadá.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, de fotocopia, de grabación, de escaneo o de otro tipo, excepto en los casos permitidos por la Sección 107 o 108 de la Ley de Derechos de Autor de los Estados Unidos de 1976, sin el permiso previo por escrito de la Editorial, o la autorización mediante el pago de la tarifa correspondiente por copia al Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, fax (978) 646-8600, o en la Web en www.copyright.com. Las solicitudes de autorización al editor deben dirigirse al Permissions Department, John Wiley & Sons, Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, (201) 748-6011, fax (201) 748-6008, o en línea en http://www.wiley.com/go/permissions.

Límite de responsabilidad/reclamación de garantía: Aunque el editor y el autor han hecho todo lo posible para preparar este libro, no hacen ninguna declaración ni dan ninguna garantía con respecto a la exactitud o integridad del contenido de este libro y renuncian específicamente a cualquier garantía implícita de comerciabilidad o idoneidad para un propósito particular. Ninguna garantía puede ser creada o extendida por los representantes de ventas o los materiales de venta escritos. Los consejos y estrategias aquí contenidos pueden no ser adecuados para su situación. Debe consultar con un profesional cuando sea apropiado. Ni el editor ni el autor serán responsables de ninguna pérdida de beneficios ni de ningún otro daño comercial, incluidos, entre otros, los daños especiales, incidentales, consecuentes o de otro tipo.

Para obtener información general sobre nuestros otros productos y servicios o para obtener asistencia técnica, póngase en contacto con nuestro Departamento de Atención al Cliente dentro de los Estados Unidos en el teléfono (800) 762-2974, fuera de los Estados Unidos en el teléfono (317) 572-3993 o en el fax (317) 572-
4002.

Wiley publica en una variedad de formatos impresos y electrónicos y mediante impresión bajo demanda. Algunos materiales incluidos en las versiones impresas estándar de este libro pueden no estar incluidos en los

libros electrónicos o en la impresión bajo demanda. Si este libro hace referencia a medios

como un CD o un DVD que no está incluido en la versión que ha comprado, puede descargar este material en http://booksupport.wiley.com. Para más información sobre los productos Wiley, visite www.wiley.com.

Datos de catalogación de la Biblioteca del Congreso: Tharp, Van K.

Trading beyond the matrix : the red pill for traders and investors/Van K. Tharp,

Doctorado

p. cm.

Incluye referencias bibliográficas e índice.

ISBN 978-1-118-52566-1 (tela); ISBN 978-1-118-54201-9 (ebk); ISBN 978-1-118-54202-6 (ebk); ISBN 978-1-118-54211-8 (ebk) 1. Especulación. 2. Acciones. 3.
Inversiones. 4. Inversiones-Aspectos psicológicos. I. Título.

HG6041.T44 2013

332.64-dc23

2012046817

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

Este libro está dedicado a
Aquella que susurra
constantemente: *"¡Recuerda*
quién eres!".
y muestra un universo lleno de luz.

Agradecimientos

Llevo unos 30 años trabajando con operadores e inversores. A lo largo de ese tiempo, numerosas personas han ayudado a dar forma al pensamiento que se ha incluido en este libro. Tharp Think, como yo lo llamo, es un producto del conocimiento de mi trabajo de modelado con muchos, muchos comerciantes e inversores de éxito. Sólo puedo reconocer a algunas de esas personas por su nombre. Sin embargo, todos los que han contribuido de alguna manera tienen mi más profundo agradecimiento y reconocimiento.

Me gustaría dar las gracias a Jack Schwager por permitirme formar parte del libro original de *Market Wizards* y por ayudarme a conocer a gente estupenda. Me gustaría dar las gracias a Ed Seykota, Bill Eckhardt y Tom Basso por ayudarme a entender las estrategias de dimensionamiento de posiciones y su importancia general para alcanzar tus objetivos.

Me gustaría dar las gracias a todas las personas con las que he hecho consultoría individual y a las que han formado parte de mi programa Super Trader. Ustedes han dado forma al pensamiento de este libro mucho más de lo que saben. Son un grupo increíble de personas, y espero haber transformado sus vidas tanto como ustedes lo han hecho con la mía.

Personalmente, he realizado muchos viajes de transformación en los últimos 30 años, y me gustaría reconocer a mis maestros. Algunos de vosotros habéis sido grandes maestros simplemente porque me habéis presionado y me habéis ayudado a ver los temas que necesitaban ser trabajados. Gracias a todos.

Otros fueron maestros porque fueron un modelo o me mostraron cómo ver los temas. Algunas de esas personas son: Sri Amma-Bhagavan, Madre Meera, Narasimha Kumarji, Doug Bentley, mis guías en la Oneness University y en Fiji, Emile Webb, Vijay Thakur, Leo Fishbeck, Wendell Will, John Grinder y su equipo de entrenadores de PNL, Robert Dilts, Wyatt Woodsmall, Lee Coit, Rajinder Loomba, Enid Vien, Bruce DuVe, Harry Palmer, Byron Katie, David Hawkins, Frank Kinslow, Tad James, Eckhard Tolle, Libby Adams, Diadra Price, Michael Milner, Stuart Mooney, Matthew Ottenberg, y muchos, muchos otros.

A continuación, me gustaría mencionar a quienes han contribuido a este libro. Las técnicas de este libro no significarían mucho sin las historias de aquellos cuyas vidas han sido transformadas por ellas. Para ello, me gustaría dar las gracias a David Witkin, Laurens Bensdorp, Rick Freeman, Ken Long, Martin Horsey, Peter Wechter, Kim Andersson, Curtis Wee, Thanh Nguyen y a las tres personas que

han hecho contribuciones anónimas. Compartir sus ideas y sus avances con el mundo requiere un gran valor, y les felicito por ello.

Me gustaría agradecer al personal del Instituto Van Tharp su apoyo durante la realización de este libro. Becky McKay y Shannon Mante han sido inestimables con las pruebas y ediciones. Cathy Hasty, R. J. Hixson, Frank Eaves y Revathi Ramaswami me apoyan continuamente en el día a día de la empresa; sin vosotros, este libro no habría sido posible. Por último, pero no por ello menos importante, me gustaría dar las gracias a Jillian Ellis. Jillian no sólo ha sido una gran fuente de apoyo, sino que también ha dibujado todas las caricaturas, que alegran el libro y aportan humor a un tema serio.

También me gustaría agradecer a todos los grandes operadores con los que he tenido el privilegio de trabajar a lo largo de los años. Muchos de ustedes han obtenido millones de dólares en beneficios en su carrera de trading siguiendo los conceptos contenidos en este libro. Tanto si me habéis ayudado a entender mejor los conceptos como si me habéis ayudado a demostrar a otros que estos conceptos funcionan, os hago llegar mi más profunda gratitud.

Me gustaría agradecer a mi abogado y agente para este libro, Lloyd Jassin. Lloyd ha sido una fuente de apoyo que me animó a hacer lo correcto con este libro. Sin Lloyd, probablemente no habría encontrado el gran equipo de apoyo que tengo ahora en John Wiley & Sons.

Me gustaría dar las gracias a Debra Englander, mi editora en John Wiley & Sons, por ver el potencial de este libro. No es un libro de comercio "normal", pero ella fue capaz de ver más allá de su singularidad el impacto potencial que podría tener, y espero que tenga. Ella fue capaz de conseguirme todo lo que quería a través de mi nuevo acuerdo con Wiley. Además, me gustaría dar las gracias a todo mi personal de apoyo en Wiley.

Por último, me gustaría dar las gracias a las tres personas a las que me siento más cercano: mi mujer Kalavathi, mi hijo Robert y mi sobrina/hija Nanthini. Os quiero. Sois mi inspiración. Gracias por estar ahí.

Mi más profundo agradecimiento a todos ustedes y a las muchas otras personas que también han contribuido pero que son demasiado numerosas para mencionarlas o que puedo haber olvidado inadvertidamente.

V.T.

Prólogo

Doug Bentley

Guía de la unidad para América del Norte

Llegar a ser financieramente próspero y exitoso es un verdadero logro en la vida de uno. Vale la pena el tiempo y el esfuerzo para conseguirlo para cualquiera que viva en nuestra sociedad moderna. Estudiamos mucho en las escuelas y trabajamos duro en nuestros trabajos y carreras para lograr los avances necesarios para crecer en nuestro éxito financiero. Nuestro mundo occidental ofrece innumerables formas de crecer y prosperar. Sin embargo, a lo largo de todo esto, ¿por qué algunas personas parecen tener la suerte y la facilidad de su lado, mientras que otras parecen luchar en cualquier dirección que tomen? ¿Cuál es la pieza que falta más allá del propio esfuerzo físico y que marca la diferencia entre el éxito y el fracaso?

A medida que la humanidad crece, somos cada vez más conscientes de la correlación entre la vida externa y el estado interno de la persona. Estamos viendo cómo el cuerpo de una persona se vuelve insano cuando sufre de estrés, miedo, tristeza o dolor. Además, al mirar más de cerca vemos que el mundo externo es un reflejo de nuestro mundo interno. Parece que refleja y reproduce nuestras creencias sobre cómo debería desarrollarse la vida para nosotros. ¿Merecemos el éxito? ¿Merecemos el amor? ¿Nos saldrá bien? ¿Fracasará? En realidad, adoptamos una postura sobre estas cosas y, por lo tanto, todas estas ideas que tenemos sobre nosotros mismos repercuten en lo que ocurre en nuestra vida cotidiana. Afectan a nuestras relaciones. Influyen en nuestra prosperidad. Influyen en nuestra felicidad. De hecho, afectan a todas las esferas de nuestra vida.

Tomemos dos personas, con la misma pasión, empuje e inteligencia. Una persona cree que todo lo que hace tendrá éxito porque se lo merece, mientras que la otra cree que siempre fracasará porque no se lo merece. Lo que ocurre es que obtienen lo que creen de sí mismos. Uno tendrá éxito, mientras que el otro fracasará. Y, sin embargo, no son conscientes de lo que se están haciendo a sí mismos.

Entonces, ¿cuál es la solución a esto? ¿Qué puede ayudarnos a tomar conciencia de este mundo interno para que podamos empezar a ver nuestros patrones de creencias inconscientes? ¿Qué puede sanar todo esto? Es sencillo: ¡despertar! Y comienza con una simple toma de conciencia de lo que está sucediendo dentro de ti.

Existe un viaje tan antiguo como la propia humanidad. Es un proceso de florecimiento de la conciencia que lleva a una persona a alinearse con quien realmente es. Regala la experiencia de una profunda conciencia interior y el conocimiento de la propia verdad. Y desde este lugar de visión y experiencia internas, uno florece naturalmente para convertirse en auténtico y comienza a

operar desde un lugar de integridad interior.

Entonces, te estarás preguntando, ¿cómo me ayuda esto a ganar dinero y a

¿se puede llegar a tener éxito? Es muy sencillo. Cuando eres claro y consciente de tu propio ser en cada momento, estás en sintonía con los demás y con las situaciones en las que te encuentras. Este lugar del ser te da acceso a un tipo de inteligencia que surge más allá de la mente y es espontánea. Puedes llamarlo tu instinto. El Dr. Tharp lo llama la capacidad de operar en el ahora. Otros lo llaman estar en la zona. Pero es mucho más. Esta sabiduría interior es el genio de todos los grandes seres que han pasado por nuestro planeta, desde el Señor Buda hasta Steve Jobs.

Las personas con acceso a este profundo mundo interior eran creativas e inteligentes. Aquello en lo que se concentraban se lograba con éxito. Cada día era un descubrimiento para crecer más allá de sus creencias limitantes, ya que se daban cuenta de ellas en cada nueva situación que encontraban. Este proceso era automático y sin esfuerzo; para ellos era simplemente un acontecimiento. Podían lograr grandes cosas gracias a este florecimiento interno y la gracia les rodeaba en sus esfuerzos.

¿Ya te han vendido? ¿Quieres esto? Y si es así, ¿dónde te apuntas?

Por mucho que lo intentes, lo que se dice no es algo que puedas hacer por ti mismo fácilmente. No es una simple práctica que realizas cada día y ya está. Es algo que se te tiene que dar.

Todos los antiguos comprendieron que el secreto del verdadero éxito está en la conciencia de todas las personas. Si son un ser humano florecido, tendrán un gran éxito; si no lo son, entonces luchan. El florecimiento de un ser humano es un cambio neurobiológico que debe producirse. Hay una energía espiritual dormida en su cuerpo que debe despertar. Sin embargo, una vez que se despierta, empieza a fluir de forma natural, empujándote hacia estados superiores de conciencia y conocimiento.

En la antigüedad, cuando la gente se apasionaba por el despertar, tenía que viajar largas distancias para buscar un Ser Despierto que pudiera transferir el estado Despierto al buscador.

Esta transferencia se llamaba históricamente Deeksha, y se consideraba la bendición más rara e inestimable que una persona podía recibir. A menudo, el iniciado debía estudiar durante mucho tiempo bajo la guía del maestro antes de que se le ofreciera.

Deeksha no es algo que se pudiera encontrar en el pasado, y no ha sido conocido públicamente en nuestro mundo moderno hasta hace muy poco. Sin embargo, la buena noticia es que Deeksha ha vuelto. Es accesible para cualquiera que tenga la pasión de crecer y despertar.

Deeksha es la gracia, sin embargo, fuera de cualquier marco religioso. Es una transferencia de energía muy sagrada y divina que despierta las energías espirituales dentro de ti

y provoca cambios en tu cerebro equilibrándolo y activando las regiones menos activas, lo que hace que la persona sea más consciente e inteligente. Activa el proceso automático del despertar, que es un viaje interminable de crecimiento y expansión a lo largo de tu vida diaria.

Sí, puedes empezar a mirarte a ti mismo y encontrar tus propias limitaciones. Pero sin ayuda para iniciar este viaje, es muy lento y está lleno de obstáculos que pueden detenerte en tu camino. Sin embargo, una vez que la gracia comienza a fluir el viaje realmente comienza, y una curación realmente profunda ocurre naturalmente dentro de uno mismo. Esta curación es una liberación natural de todas las heridas y cargas almacenadas que bloquean nuestros sistemas de creencias obstaculizantes y nos impiden tener el éxito por el que tanto trabajamos. El proceso está bellamente descrito en la Sección II de *Comerciando Más Allá de la Matriz*.

A medida que las personas florecen en el despertar, crecen profunda y naturalmente en contacto con su divinidad. Empiezan a experimentar todo lo que piden o pretenden que ocurra en su vida. Todo se desarrolla con tremenda facilidad y gracia. Sienten que la vida ahora trabaja con ellos. Van con la corriente o comercian con el ahora. De repente, los logros se convierten en un viaje divertido en lugar de una lucha.

La vida es para ser disfrutada, y la vida debería ser una experiencia abundante para cada persona. Sin embargo, para que uno tenga este tipo de realidad, tendría que florecer y crecer en conciencia. Hay millones de personas que están despertando en todo el planeta ahora mismo gracias a Deeksha, y se están moviendo hacia una realidad en la que la vida es una experiencia increíble y potenciadora de crecimiento y alegría.

Una de esas personas es Van Tharp, que no sólo está en un estado de despertar, sino que también ayuda a otros a despertar. Es una persona increíble que está ayudando a la gente de negocios a descubrir un mayor éxito en sus vidas externas ayudándoles a crecer en sus vidas internas.

Dentro de estas páginas leerás algunos viajes increíbles, Viajes de Super Trader. Recibirás muchas ideas y enseñanzas que te ayudarán a alcanzar el éxito que buscas. Espero que consigas lo que te apasiona en la vida y que el viaje hacia tus objetivos sea alegre y esté lleno de gracia y facilidad.

Prefacio ENTENDER LA

TRANSFORMACIÓN

Van K. Tharp, PhD

Llevo casi tres décadas entrenando a traders. De vez en cuando, alguien pregunta: "Si Van Tharp es un entrenador de trading tan bueno, ¿por qué no se limita a operar?". Esa afirmación presupone algo muy importante: que el dinero que se obtiene del trading o incluso el éxito en el trading es lo más importante de la vida, lo que ciertamente no es mi caso. Mi misión siempre ha sido ayudar a la gente a transformarse para mejor; lo que ocurre es que lo hago a través de una metáfora de comercio. Me encantan los comentarios que recibo sobre cómo he cambiado la vida de la gente. Por ejemplo, estos son algunos de los comentarios que he recibido recientemente:

> Su programa no sólo me está ayudando en mi comercio, sino también en mi negocio. Estoy mucho más tranquilo y abierto desde que empecé a trabajar con usted. Me ha ayudado en todo lo que hago en mi vida diaria.
>
> *- H.T., Atlanta, GA*

> Antes de tomar su taller, mi vida estaba llena de deseos. Después de la clase, estoy más en consonancia con mi yo interior, y sólo quiero ser. Además, antes del taller, obtuve una puntuación de 20 en el Test de la Felicidad. Después de tomar dos clases, mi puntuación aumentó en 63 puntos, hasta un casi perfecto 83. Gracias.
>
> *- T.H., Franklin, VA*

> Es difícil decir el gran impacto que has tenido en mi vida porque has hecho el cambio tan profundo que todo ha cambiado. Es un regalo precioso y quiero agradecerte mucho todo lo que has hecho por mí. . . . Ya no estoy sola y he encontrado el camino de la verdadera felicidad. Sé cuál es la misión de mi vida y lo que tengo que hacer para seguir mi felicidad. Siento que vuelvo a empezar una nueva vida.
>
> *-D.M., Ciudad de Quebec, Canadá*

> Después de asistir a su taller, volví sintiendo que cualquier sueño era posible. Cuando empecé a aplicar las técnicas en mi trabajo de ventas, tuve mi

mes de mayores comisiones en mis 27 años de carrera de ventas. Gané 200.000 dólares por un mes de trabajo, más del triple de lo que había ganado antes. Ahora no puedo esperar para empezar a manifestar en mi nueva carrera de comercio.

-E.M., Washington, DC

Para abreviar la historia, mi vida cambió a partir de un encuentro casual con un oso de peluche de voz suave llamado Van Tharp. Salté del camino de la vida del miedo financiero a un camino de la vida de la diversión y la aventura. Los cambios por los que he pasado han mejorado tanto mi matrimonio como mi capacidad de pensar.

-J.G., VA

Estos comentarios sobre la transformación son el motor que hace funcionar al Instituto Van Tharp (VTI), porque, como he dicho, nuestra misión es la *transformación a través de una metáfora comercial*. Yo prospero en ello y mi personal prospera en ello.

Recientemente, me he dado cuenta de que, en realidad, las personas pasan por tres niveles de transformación: (1) la transformación del juego comercial; (2) la transformación psicológica en torno a las creencias, los sentimientos atascados y las partes conflictivas; y (3) lo que yo llamo transformaciones de nivel III,que se producen cuando se hacen suficientes transformaciones que realmente producen un cambio importante en la conciencia. Una vez que los tres niveles de transformación quedaron claros para mí, comprendí mejor lo que la gente necesita más para tener éxito. Este libro está diseñado para transmitir esa información,con una serie de capítulos escritos para cada nivel de transformación.

Pero hablemos del título de este libro, *Trading Beyond the Matrix: La píldora roja para operadores e inversores*. Cuando vi por primera vez la película *Matrix*, me encantó, no por la acción sino por la metáfora. De hecho, hace poco la volví a ver y descubrí que no recordaba muchos de los detalles, sólo la metáfora.

La metáfora sugiere que todos estamos programados. Vivimos en un mundo de ilusión moldeado por nuestra programación. Y en algún nivel, parece que lo sabemos, y parece que sabemos que hay algo mejor. En este punto, tienes una opción. Puedes tomar la píldora azul y volver a un sueño confortable en el que nada cambia. En este caso, significa volver a poner el libro en la estantería y no hacer nada. O tomar la píldora roja y, como dice Morfeo en la película, "ver hasta dónde llega la madriguera del conejo". Lee este libro, haz lo que sugiere,

y tu vida cambiará para siempre.

Realmente estamos muy programados por nuestras creencias, que recibimos de nuestros padres, nuestras iglesias, nuestra educación, nuestros amigos y los medios de comunicación. Creemos lo que creemos, y eso tiende a moldear nuestra realidad. Exploraremos esto ampliamente en

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

Capítulo 7 de este libro. Sin embargo, una vez que tomes la píldora roja (ojalá este libro, para ti), puedes empezar a explorar si esas creencias son útiles o no para funcionar a un nivel alto dentro de la Matriz.

En la película *de Matrix*, Neo se reprograma como un ordenador, pero tú puedes hacer lo mismo tomando conciencia de cómo te programan tus creencias y si esa programación te conviene o no. Y cuando empiezas a hacerlo, empiezas a funcionar como en un nivel muy alto dentro de Matrix.

Veamos ahora con más detalle los tres niveles de transformación.

Nivel I: Transformación del juego comercial

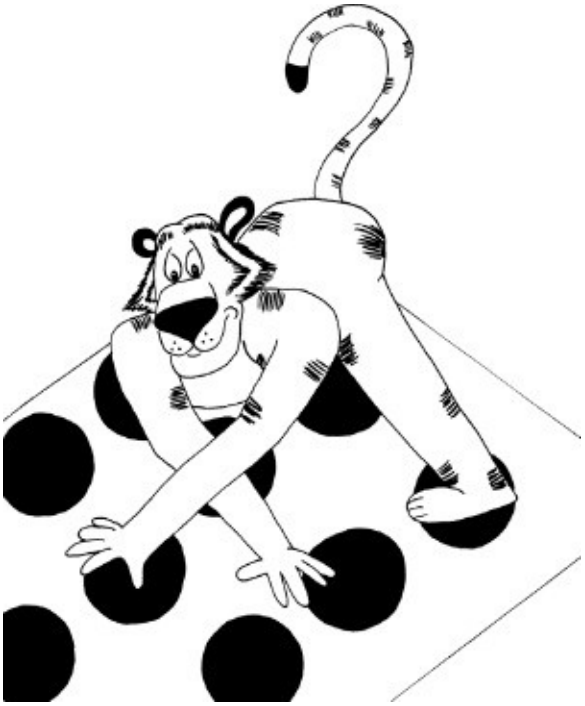
El primer nivel que ofrecemos es la transformación del juego de las operaciones: de las reglas que aseguran grandes ganancias de dinero a las reglas que dan al comerciante astuto una enorme ventaja. Estas nuevas reglas consisten en los conceptos de Tharp Think que requiero que todos en mi programa de Super Trader conozcan y entiendan como la piedra angular de su entrenamiento. Estas reglas se dan en el Capítulo 6, el resumen de la Sección I de este libro. La mayoría de ellas no son mis reglas; provienen de mi trabajo de modelado con grandes traders. Pero no conozco a nadie más con un programa que haga hincapié en todas ellas.

En uno de mis talleres avanzados, enseño el concepto de que todos jugamos "juegos" en la vida. Un juego puede definirse como cualquier interacción entre dos o más jugadores con un conjunto de reglas que generalmente definen cómo se gana o se pierde el juego. Utilizo el concepto de "juego de comercio" para simbolizar una descripción general de todos los aspectos del comercio.

Creo que los mercados financieros forman parte de un gran juego, y en el nivel superior -donde se establecen, hacen y cambian las reglas- está el Gran Dinero. El Gran Dinero establece sus propias reglas y beneficios sin importar lo que usted o cualquier comerciante individual haga; son mucho más grandes que eso. El Gran Dinero controla el gobierno de los Estados Unidos. Puede que te hayas dado cuenta, por ejemplo, de dónde vienen los líderes del Tesoro de EE.UU. y a dónde van después. Los últimos seis secretarios del Tesoro han incluido a dos personas con fuertes vínculos con Goldman Sachs, un ex presidente de la Reserva Federal de Nueva York y un economista jefe del Banco Mundial. Los otros dos eran antiguos directores generales de empresas. Se ha asociado mucha controversia a estos hombres, pero el público generalmente la ignora.

Todos jugamos en la vida.

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis



Además, la Reserva Federal, que imprime dólares, no es propiedad ni está controlada por el gobierno. Por el contrario, es propiedad privada de algunas de las personas más ricas del mundo. [1] Es interesante observar que el impuesto sobre la renta de Estados Unidos y la Reserva Federal se crearon casi simultáneamente. Y ahora mismo la Reserva Federal está estimulando la economía dando dinero a los mismos que la poseen: los grandes bancos.

El gran dinero también ha creado un sistema político bipartidista en el que la gente discute por todo menos por lo que realmente ocurre y lo que es realmente importante para el futuro de Estados Unidos, algo que podría ser cierto en casi todos los países del mundo. El verdadero problema actual, por ejemplo, es el gasto público. Pero los partidos políticos tienden a discutir sobre si es justo o no que los ricos paguen fuertes impuestos.

Este juego es un poco como la programación de la película *Matrix*. Todos estamos programados por nuestras creencias y nuestras creencias dicen que debemos jugar a este juego. Y eso significa que hay que luchar contra la multitud para poder funcionar a un nivel sobrehumano dentro de Matrix. Todo el mundo forma parte del sistema porque adopta las creencias del sistema y, por tanto, lo apoya aunque esas creencias no le apoyen.

Como dice Morfeo, "la mayoría de la gente está tan acostumbrada, es tan desesperadamente dependiente del sistema que luchará para protegerlo". ¿Te suena familiar?

El comercio no es fácil de hacer, pero convertirse en un comerciante es fácil. No hay obstáculos

a cualquiera que abra una cuenta de trading. Mi mujer, por ejemplo, tiene actualmente una cuenta de trading con menos de 100 dólares.

Llevo mucho tiempo diciendo que si el comercio fuera fácil, los grandes capitales lo monopolizarían. Lo harían haciendo que los requisitos de entrada fueran tan estrictos que a una persona media le resultara imposible operar, tal vez mediante un sistema de educación y exámenes que excluyera a la mayoría de la gente. Hoy en día, por ejemplo, los corredores de bolsa tienen que hacer un examen de la Serie 7, aunque aprobar este examen no tiene absolutamente nada que ver con el éxito en el mercado.

Si quieres saber cuál es la regla del Gran Dinero, sólo tienes que ver los medios de comunicación financieros durante una semana más o menos. Lo insinuarán:

- La selección de la inversión adecuada (es decir, la elección de la acción
- correcta) lo es todo. Cuando encuentre la inversión adecuada, cómprela
- y manténgala a largo plazo. Debe dedicar mucho tiempo a analizar el mercado para encontrar la inversión adecuada.
- Debería escuchar los consejos de los expertos, incluidos los redactores de boletines, los agentes de bolsa y los gurús de la inversión en la televisión.

Mi experiencia indica que esas viejas reglas son las que hacen que la mayoría de la gente sea perdedora neta en los mercados. A través de mi trabajo de modelado con los mejores operadores e inversores, observando lo que hacen y cómo piensan, he llegado a un nuevo conjunto de reglas. Llamamos a estas reglas Tharp Think. Permítanme repetirlo: se llaman Tharp Think, no porque yo las haya inventado, sino porque somos la única organización que conozco que hace hincapié en todas ellas de forma colectiva.

Las nuevas reglas consisten en cuatro reglas principales, pero las hemos desglosado en numerosas reglas técnicas y psicológicas. La transformación de nivel I es probablemente la más básica que debe realizar como operador/inversor. Exploraremos muchas de las nuevas reglas y conceptos en la Sección I de este libro.

Nivel II: Comprender la matriz y reprogramarse

Me encanta la premisa de la película *Matrix* porque "Matrix" es mucho más real de lo que la mayoría de la gente cree. Cuando nombras algo y le asignas adjetivos y frases a ese nombre, le das un significado al mundo (por ejemplo,

perro, perro pequeño, perro hiperactivo, perro que sería una buena mascota, perro que necesita clases de disciplina). Damos forma a todo nuestro mundo con nuestras palabras, pensamientos y creencias. Esto es

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

la Matriz.

Y para cambiarlo, hay que tomar la píldora roja.

> Si tomas la píldora azul, el cuento termina; te despiertas en tu cama y crees lo que quieras. Si tomas la píldora roja, te quedas en el País de las Maravillas y te enseño hasta dónde llega la madriguera del conejo.

Cuando tomas la metafórica píldora roja, aprendes que el mundo entero está formado por tus creencias y te abres a un mundo increíble de posibilidades. Eres libre de transformarte liberándote de las creencias inútiles y adoptando las útiles.

Mi intención para este libro es que sea una píldora roja para los operadores e inversores. Puedes ponerlo en la estantería, volver a dormir y creer lo que quieras sobre lo que se necesita para tener éxito en el mercado, o puedes leerlo y descubrir hasta dónde llega la madriguera del conejo para ti. Es tu elección.

Hay varias cosas que debes hacer mientras te adentras en la madriguera del conejo. En primer lugar, debe examinar sus creencias. Usted no negocia con los mercados, sino que negocia con sus creencias sobre los mercados; y si sus creencias no son útiles, está en un gran problema. Todo el mundo tiene creencias sobre el mercado, incluidos los no comerciantes y los no inversores, y si realmente las examina, descubrirá que la mayoría no son tan útiles.

Examina tus propias creencias. ¿En qué te mete cada creencia? ¿Qué te hace perder? ¿Qué ocurre, por ejemplo, cuando crees que el secreto del éxito en el mercado es ser un buen selector de valores? ¿Quién serías si no tuvieras tus creencias? ¿Son útiles tus creencias? ¿Te sirven?

Si una de tus creencias no es útil, siempre puedes sustituirla por otra más útil. Esto es fácil de hacer, a menos que la antigua creencia esté cargada de emociones. La carga emocional mantendrá una creencia en su lugar, y no podrás liberarla hasta que no liberes la carga. En consecuencia, otra parte del viaje por la madriguera es examinar la carga almacenada en tu interior que mantiene muchas de tus creencias no útiles en su lugar y liberarla.

Mientras viajas por la madriguera del conejo, te encuentras con muchas partes o aspectos diferentes de lo que crees que eres. Por ejemplo, puedes tener las siguientes partes:

- Una parte *perfeccionista* que no te dejará hacer nada hasta que estés seguro de que las cosas son perfectas. La definición de *perfección* de esta parte podría ser ganar dinero en cada operación. No es muy útil, pero la gente tiene partes como esta.
- El *gestor de riesgos* que no soporta perder dinero y que siempre tiene miedo de hacer algo que pueda hacerle perder dinero.
- El *investigador* que siempre está probando algo nuevo. Esto puede ser útil

para un

comerciante, pero también puede distraer.

- La parte que *busca la emoción* y que quiere hacer cosas en el mercado que le proporcionen grandes emociones. El buen trading suele ser aburrido, por lo que una parte como ésta probablemente no sea nada útil.
- Podrías tener *una parte como la de tu padre* que te critica cada vez que haces algo mal. Si existe ese tipo de padre, probablemente te sientas menospreciado y te critiques a menudo para protegerte de las críticas de tu padre.
- Tal vez *tu madre* esté ahí, y siempre esté diciendo: "Por favor, consigue un trabajo de verdad".

Probablemente tengas miles de partes como estas. Cada parte tiene su propio conjunto de creencias. Cada parte tiene una intención positiva para ti. Pero probablemente puedes ver que las partes pueden volverse muy conflictivas y llevarte al punto de no poder hacer nada. Por lo tanto, uno de tus trabajos como Super Comerciante potencial es despejar la multitud y llevar tu mente hacia la unidad y la serenidad.

Gran parte de nuestra educación para los operadores implica este tipo de trabajo. Imagina que analizas todas tus creencias sobre el trading y eliminas las que no te ayudan a ganar. Además, imagine que elimina todas las creencias que le limitan. Ahora imagina eliminar todas las creencias sobre el universo que parecen indicar que no puedes ganar porque el universo (o Dios) está en tu contra. Por último, imagina que consigues unificar todas tus partes para que no haya conflicto en tu interior. Así de poderosa puede ser la transformación personal. En la Sección II de este libro, verás el impacto de varios tipos de transformación en el Nivel II.

Nivel III: Operar más allá de la matriz

Hay otro aspecto de *Matrix* que es realmente fascinante. Hacia el final de la película, Neo es capaz de ir más allá de su programación. Es capaz de hacer cosas que no debería poder hacer dentro de Matrix. Y eso nos lleva al último nivel de transformación: operar más allá de la Matriz cambiando tu nivel de conciencia. Aquí la conciencia se refiere a tu nivel de conocimiento. Y podrías elevarlo si realmente transformas o eliminas 1.000 creencias. Podría ocurrir si transformas de 50 a 100 partes de ti mismo para avanzar hacia la unidad.

Sin embargo, para algunas personas puede ser incluso más fácil que eso. Si transformas cinco asuntos importantes que han dominado tu vida, entenderás el proceso y podrás seguir adelante para lograr cualquier cosa. Pero

profundicemos un poco más en lo que

elevar su nivel de conciencia puede significar.

El difunto David Hawkins fue uno de los psiquiatras más exitosos del mundo. Tenía un nivel de conciencia muy elevado y realizaba curas milagrosas en sus pacientes. Con el tiempo, cerró su consulta para realizar un doctorado en psicología, cuya tesis versaba sobre la medición de los niveles de conciencia humana. Gran parte de su tesis se convirtió en un popular libro titulado *Power vs. Force*.

En *Poder vs. Fuerza*, Hawkins describe la conciencia humana utilizando una escala logarítmica del 1 al 1.000, siendo el 1.000 el nivel más alto de conciencia que puede alcanzar un ser humano. Hawkins postula que sólo unos pocos (por ejemplo, Jesús, Buda, Krishna, etc.) han alcanzado el nivel 1.000. Continúa diciendo que, durante gran parte de los últimos 5.000 años, la conciencia humana en su conjunto ha estado justo por debajo de los 200, el nivel que separa lo positivo de lo negativo. Según Hawkins, Gandh i2 tenía una conciencia de 700 y fue capaz de derrotar al ejército británico, cuya conciencia colectiva era de 175. Ese es el poder de la diferencia de la escala logarítmica entre el poder (alta conciencia) y la fuerza.

Elevar tu nivel de conciencia no sólo ayuda a Gandhi, sino que puede ayudarte como comerciante. Si estás operando con un nivel de conciencia bajo, probablemente estés operando por miedo, codicia o desesperación. Ahora imagina cómo cambiaría eso si operaras desde un nivel de aceptación o tranquilidad. La diferencia sería enorme.

Uno de nuestros objetivos en el Instituto Van Tharp es ayudar a los comerciantes a dar grandes saltos de conciencia. Imagínese de nuevo el impacto de deshacerse de alrededor de 1.000 a 5.000 creencias no útiles en un año. Eso probablemente elevaría tu conciencia varios cientos de puntos. Varios de mis candidatos a Super Trader han tenido tales aumentos en su conciencia, y en la Sección III de este libro, compartiré algunas de sus historias.

Su aplicación personal de este material

Algunas personas podrían leer este libro con la idea de que habla constantemente de nuestros diversos talleres y programas. Eso es inevitable, porque todos estos viajes de Super Trader fueron realizados por personas con las que he trabajado estrechamente durante los últimos cinco años. En su mayoría son candidatos a Super Trader (lo que significa que todavía están en el programa de Super Trader en el Instituto Van Tharp) o graduados del

Más libros de trading en :https://t.me/tradingpdfgratis

programa, lo que significa que van a hablar mucho de lo que han hecho.

Sin embargo, este libro trata principalmente de la transformación psicológica, y cada técnica que utilizamos está claramente descrita en este libro. En consecuencia, no hay nada que hagamos, al menos en el programa Super Trader, que no puedas hacer por tu cuenta.

Puede que tengas creencias que te sugieran que falta información clave, o que no es para ti, o que no se ajusta a ti. Este libro probablemente estimulará muchas otras creencias para algunos de ustedes. A medida que leas, puede que te digas a ti mismo: *"Yo no creo eso"*, en cuyo caso estarás en lo cierto, ya que esa creencia en particular da forma a tu realidad. Sin embargo, deberías asegurarte de que al menos pasas esas creencias por el paradigma de examen de creencias que se ofrece en este libro antes de decidirte a mantenerlas. Probablemente descubrirás que la mayoría de ellas te limitan, te impiden actuar y te bloquean la verdadera felicidad.

En primer lugar, aprenderá las bases técnicas de Tharp Think. Esos principios se enumeran claramente en la introducción de la Sección I. De hecho, los principios de la Sección I son lo suficientemente claros como para que usted pueda diseñar un gran sistema que se adapte a un tipo de mercado en particular sin ningún problema, a menos que tenga problemas psicológicos que lo bloqueen. Para aquellos que no creen que puedan hacerlo, los principios psicológicos se dan en la introducción de la Sección II.

En segundo lugar, aprenderás a determinar qué partes tienes en el capítulo 9. En el capítulo se ofrecen ejercicios para hacerlo. Una vez que entienda qué partes de usted controlan su comercio, es un ejercicio bastante sencillo conseguir que cada parte le dé 20 creencias que puede ejecutar a través del Paradigma de Examen de Creencias. Consulte el capítulo 7 para ver una descripción del paradigma de examen de creencias.

Cuando hayas pasado más de 200 creencias por ese paradigma, debería resultarte fácil determinar cuáles son útiles y deben conservarse y cuáles no son útiles y deben eliminarse. Y podrás cambiar fácilmente cualquier creencia que no sea útil, a menos que tenga mucha carga almacenada.

Si tienes muchas creencias con carga, los métodos de liberación de sentimientos del capítulo 8 son muy claros. Deberías ser capaz de aplicarlos inmediatamente a tus creencias cargadas.

Mi capítulo sobre cómo seguir la Guía Interna también contiene instrucciones paso a paso. Para desarrollar una Guía Interna fuerte, necesitas eliminar cualquier parte que no confíe en tu Guía Interna -algo que puedes hacer usando la Técnica de Meditación Transformacional ilustrada en el Capítulo 11. Además, en el capítulo 10 se dan pasos para profundizar el vínculo que tienes con tu Guía Interna.

La sección III contiene una serie de capítulos en los que algunos de mis alumnos describen sus viajes de transformación. Estos deberían ayudarte a entender lo importante que es hacer este tipo de viaje y lo que podría ocurrirte después de realizarlo.

Por último, cada sección termina con un capítulo de aplicación práctica. Obtendrá conceptos específicos de Tharp Think que se aplican a esa sección, pasos específicos que puede seguir, e incluso una sección de preguntas y respuestas relacionadas con el material de esa sección. Estas listas de control son las mismas que les doy a mis Súper Operadores, y me debatí seriamente si incluirlas o no. Sin embargo, mi misión es sobre la transformación, y mi expectativa es que tenga algún tipo de efecto transformador en el lector. Si lo hace, entonces habré logrado mucho.

Notas

1. Para un estudio detallado de la formación de la Reserva Federal, véase G. Edward Griffin, *The Creature from Jekyll Island: A Second Look at the Federal Reserve*, 4ª ed. (Westlake Village, CA: American Media, 2002). (Westlake Village, CA: American Media, 2002).
2. Gandhi, por ejemplo, hacía una huelga de hambre. Normalmente, si un prisionero indio hacía una huelga de hambre, los británicos le dejaban morir de hambre. Pero había algo en Gandhi (su conciencia) que no permitía a los británicos dejarle morir de hambre y que hacía que tuviera un impacto masivo en toda la población india.

Más libros de trading en :https://t.me/tradingpdfgratis

SECCIÓN I

TRANSFORMACIÓN DEL JUEGO COMERCIAL

COMPRENSIÓN DE LOS FUNDAMENTOS

Van K. Tharp, PhD

El primer nivel que ofrecemos es la transformación del juego de las operaciones: de las reglas que aseguran grandes ganancias de dinero a las reglas que dan al comerciante astuto una enorme ventaja. Estas nuevas reglas consisten en los conceptos de Tharp Think que requiero que todos en mi programa de Super Trader conozcan y entiendan como la piedra angular de su formación.

Dos conjuntos de reglas

Entonces, ¿qué ocurre si lees unos cuantos libros sobre cómo comerciar/invertir y ves a los medios financieros hablar sobre la inversión durante un periodo de tiempo significativo? Lo que sucede es que llegarías a creer ciertas reglas.

- La selección de la inversión adecuada (es decir, la elección de las acciones correctas) lo es todo, y cuando se encuentra la inversión adecuada, hay que comprarla y mantenerla durante mucho tiempo.
- Hay algún método del Santo Grial por ahí para seleccionar la inversión correcta, y eso puede implicar pasar mucho tiempo analizando el mercado para encontrar la inversión adecuada. Warren Buffett, por ejemplo, dice que "hay que conocer todos los detalles de cada acción cotizada", como si esa fuera la clave. Si parece mucho trabajo, lo es. Pero no se preocupe; esa no es la clave del éxito en los mercados.

Otras normas podrían ser:

- El mercado determinará si usted gana dinero. Estás a merced del mercado a corto plazo, pero si aguantas, prevalecerás. El mercado acaba subiendo.
- Si pierdes dinero, no es culpa tuya. Encuentre a alguien a quien culpar y un

buen

abogado que le ayude a
- demandarles. El mercado es eficiente.
- La asignación de activos es muy importante (aunque la mayoría de la gente no está segura de lo que realmente significa).

Mi experiencia indica que estas reglas son las que hacen que la mayoría de la gente sea perdedora neta en los mercados. A través de mi trabajo de modelización con los mejores operadores e inversores -observando lo que hacen y cómo piensan- he elaborado un nuevo conjunto de reglas. Las llamamos Tharp Think.

Veamos estas reglas. En primer lugar, debe entender que operar de forma rentable y consistente no es fácil. Claro que puede ir a una empresa de corretaje y abrir una cuenta; esa parte es ciertamente bastante fácil. Como dice el bebé del comercio electrónico: "Ves, acabo de comprar acciones". Y el sector quiere que piense que realmente *es* así de fácil, que incluso un bebé puede hacerlo con la plataforma de negociación adecuada.

¿Se imagina que le permitieran realizar una operación a corazón abierto simplemente entrando en un quirófano y declarando que quiere hacerlo? Por supuesto que no. No funciona así. Del mismo modo, ¿se imagina construir un puente simplemente leyendo un libro y que le pongan al frente de un equipo de construcción? O, peor aún, ¿dar unas cuantas órdenes al equipo de construcción y luego seguir su camino? De nuevo, no funciona así.

El gran capital quiere que pienses lo contrario. Quieren hacerle creer que sólo tiene que encender algún programa financiero y escuchar las selecciones de acciones. Pero operar sin preparación puede ser tan fatal para su cuenta como lo sería un cirujano sin formación para un paciente o un puente construido por alguien sin conocimientos de ingeniería para cualquiera que tenga pensado cruzarlo.

Así, la primera regla nueva es que el trading es una profesión como cualquier otra. Se necesita mucho tiempo (varios años) y un profundo compromiso para convertirse en un operador de éxito. Tengo una creencia similar a la del autor Malcolm Gladwell, que dice que las mejores personas en cada campo suelen destacar porque han practicado con éxito su oficio durante más de 10.000 horas. Y cuando se trata del trading, no se trata sólo de 10.000 horas de práctica, porque definitivamente he visto gente que ha puesto 10.000 y ha aprendido muy poco. Creo que son probablemente 10.000 horas de práctica para hacerlo bien.

> La primera regla nueva es que el comercio es una profesión como cualquier otra

La segunda regla nueva es que el comercio refleja el rendimiento humano

tanto como cualquier esfuerzo atlético de alto nivel. Debe entender que es responsable de

los resultados que obtengas. Por lo tanto, debes dedicar un tiempo importante a trabajar en ti mismo para tener éxito.

> La segunda regla nueva es que el comercio refleja el rendimiento humano tanto como cualquier esfuerzo deportivo de alto nivel. Debes entender que eres responsable de los resultados que obtienes.

La tercera regla nueva es que los objetivos son importantes. Además, los objetivos se consiguen a través de las estrategias de position sizing™. La calidad de su sistema sólo le indica lo fácil que será utilizar las estrategias de dimensionamiento de posiciones para lograr sus objetivos. La mayoría de la gente ni siquiera piensa en los objetivos, excepto que les gustaría ganar mucho dinero y evitar perder, y no tienen ni idea de las estrategias de dimensionamiento de posiciones. Aprenden que la asignación de activos es importante, pero nunca entienden que lo que la hace tan importante es el factor "cuánto", que es de lo que tratan las estrategias de dimensionamiento de posiciones.

> La tercera regla nueva es que los objetivos son importantes. Además, los objetivos se consiguen mediante estrategias de dimensionamiento

La cuarta regla nueva es que el comercio y la inversión tienen que ver con la probabilidad y la relación entre la recompensa y el riesgo en condiciones de mercado específicas. Cuando comprenda estas reglas y las condiciones del mercado en un momento dado, podrá utilizar las estadísticas para predecir algunos límites de su rendimiento. Aunque no puede predecir el futuro, puede hacerse una buena idea de cuál será su rendimiento a través de la estadística y de un muestreo adecuado en las diferentes condiciones posibles del mercado. Cuando empiece a entender esto, se sorprenderá de los cambios que se producen.

> La cuarta regla nueva es que el comercio y la inversión tienen que ver con la probabilidad y la relación recompensa-riesgo en condiciones de mercado específicas. Cuando entiendas estas reglas y las condiciones del mercado, podrás utilizar las estadísticas para predecir cuál será tu rendimiento en condiciones de mercado similares en el futuro.

Las cuatro reglas principales anteriores tienen muchas partes y otras reglas que se requieren para aplicarlas. Juntas, forman lo que he llamado Tharp Think. Cuando los operadores se unen a mi programa Super Trader, lo primero que requiero es que entiendan a fondo todas las reglas de Tharp Think. Esa lista de comprobación se da en los capítulos 6 y 12.

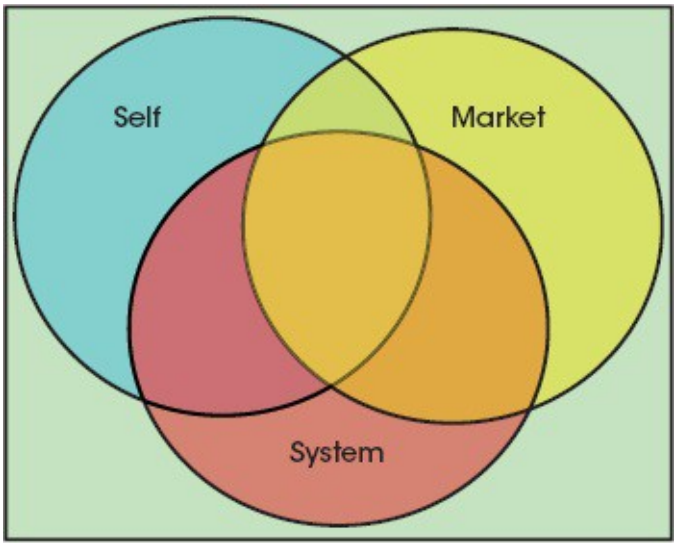
¿Cuánto debo arriesgar?



Lo que las reglas parecen tener en común es (1) un enfoque estadístico de los mercados que (2) se basa en pensar en la relación recompensa-riesgo más que en acertar. También hacen hincapié en que el gran rendimiento es una función de lo que el mercado le da, su sistema y usted, como se muestra en el diagrama de abajo donde los tres círculos se cruzan.

¿Se da cuenta de que las "viejas reglas" que todo el mundo parece aprender pueden llevar al desastre, mientras que el segundo conjunto de reglas supone una gran transformación del juego comercial y puede llevar al éxito?

Manténgase alineado



Más libros de trading en :https://t.me/tradingpdfgratis

Sección I Contenido

En la Sección I de este libro, presento tres capítulos escritos por mis candidatos a Super Trader para mostrar el efecto de una transformación de Nivel I en sus operaciones.

El capítulo 1 es de un nuevo candidato que habla de su crecimiento como resultado de la adopción de Tharp Think y cómo, en un momento dado, fue capaz de ganar el 130% de su capital como resultado de hacerlo. También descubrió que era muy ineficiente en su comercio, que es la razón por la que se unió al programa Super Trader en primer lugar. Aunque subió un 130%, sus errores probablemente le costaron otro 50%. En otras palabras, sin los errores, habría subido un 180% en lugar de un 130%. Ahora está en el programa Super Trader trabajando en hacer transformaciones de nivel II.

El capítulo 2 es de alguien que hizo un trabajo increíble al aplicar las reglas de Tharp Think. Primero, se dio cuenta de la importancia de Tharp Think. Luego encontró a alguien que le ayudara a programar varios sistemas que había desarrollado en una plataforma de trading automatizada. Por último, contrató a otra persona para que operara con el sistema. Como esta otra persona no tenía ninguna inversión psicológica en las operaciones y se le pagaba por un rendimiento sin errores, podía operar con una eficiencia de casi el 100%.

Mi primer graduado de Super Trader escribió el capítulo 3. En él, habla de su viaje personal hacia el éxito. Comenzó como un funcionario de préstamos bancarios que quería comerciar y, como resultado de pasar por el programa Super Trader, encontró algunas formas únicas de aplicar el Tharp Think a formas alternativas de inversión, como los bienes raíces. Al cabo de un año de unirse al programa, pudo dejar su trabajo bien remunerado como agente de préstamos bancarios y convertirse en inversor/operador a tiempo completo. Y como sus ingresos pasivos superaban con creces sus gastos, se liberó financieramente, algo que nunca había podido lograr cuando todavía "trabajaba" para ganarse la vida.

En el capítulo 4, uno de nuestros instructores, Ken Long, comparte su trayectoria. Ken tiene un máster en diseño de sistemas y un doctorado en toma de decisiones en condiciones de incertidumbre. Desarrolla constantemente grandes sistemas y los enseña en nuestros cursos. Ken publica regularmente el rendimiento mensual de estos sistemas, así como el rendimiento de sus alumnos cuando imparte clases de trading en directo en el Instituto Van Tharp.

Por último, el capítulo 5 está escrito por un antiguo corredor institucional que solía ganar enormes salarios de seis cifras ejecutando las órdenes de los operadores institucionales. Conocía a muchos de

los operadores institucionales con sede en Londres y dice que había muy pocos que realmente supieran lo que estaban haciendo. Por supuesto, después de 20 años observando el comportamiento de la mayoría de los operadores, creía saber lo *que* hacía. Fue necesario un viaje al Tharp Think para que empezara a hacer el tipo de progreso que transformó su comercio.

Capítulo 1

Acabo de ganar el 130 por ciento, y eso es sólo el principio

David Witkin

Dave Witkin es un consultor de gestión y tecnología de la información (TI) a tiempo parcial que lleva 15 años operando de forma intermitente. Su pasión por el trading floreció a mediados de los años 90, cuando leyó la edición de 1994 de Hagstrom, *The Warren Buffett Way*. Después de explorar el análisis fundamental, sus intereses comerciales se ampliaron al análisis técnico y a las opciones. En el año 2000 se dedicaba principalmente al comercio de opciones cuando el mercado cambió de rumbo y vio cómo el valor de su cuenta caía hasta casi cero. Esta llamada de atención le hizo sentir un respeto muy necesario por el riesgo e inició su viaje para entender los métodos de los mejores operadores del mundo para poder convertirse en uno de ellos. En 2010, tuvo un año de trading excepcional utilizando muchos de los métodos recomendados por el Dr. Tharp, y finalmente decidió comprometerse a hacer del trading una carrera a tiempo completo. Actualmente está trabajando para completar el programa Super Trader del Dr. Tharp. Ha terminado con la parte psicológica
y espera empezar a operar a tiempo completo en 2013.

**Antes:** Comerciante inconsistente sin un enfoque real de gestión de riesgos más allá de la intuición. La mayoría de los años de negociación fueron años de pérdidas.

**Después:** Desarrolló un enfoque de tamaño de posición bien definido con riesgo controlado. Consiguió un 130% con no más de un 20% de pérdidas en el primer año que aplicó los principios de Tharp Think.

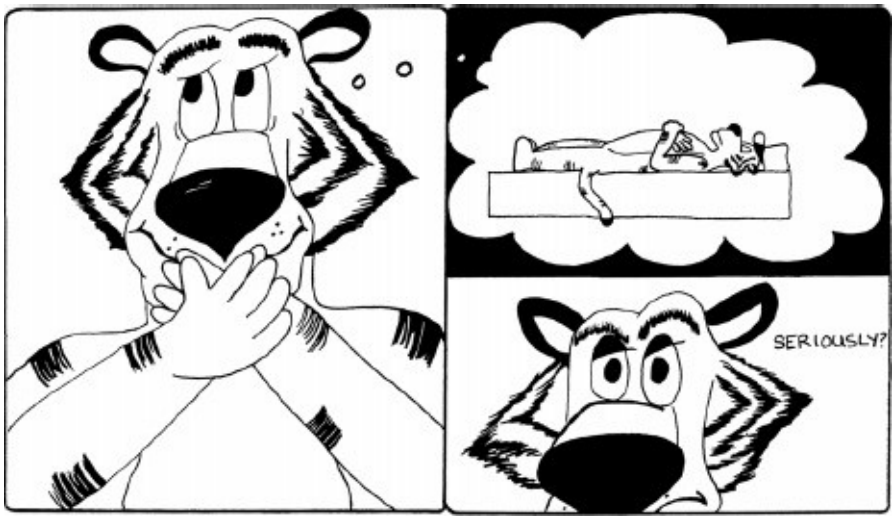
"Otro perdedor de 1 R*", anunció Van a la clase mientras sacaba la última canica de la bolsa. La mayoría de los alumnos emitieron un gemido, pero yo no. "Vale", pensé, "mantened la compostura. Pase lo que pase*, no* sonrían. Sonreír sería malo. Pensad en gatos muertos o algo así".

Los 25 chicos de la clase eran como yo: personas razonablemente inteligentes y decentes que intentaban transformarse en comerciantes de talla mundial, y cada uno sacrificaba el sábado anterior al domingo de la Super

Bowl como prueba de su dedicación al

de la artesanía. No quería alejarme de ninguno de ellos, pero el anuncio de Van significaba que acababa de ganar el bote en un juego diseñado para ilustrar un concepto crítico de comercio. El bote era pequeño, pero la victoria demostraba que había hecho un cambio importante en mi forma de pensar sobre el comercio. Para mí, la victoria significaba que, en una clase de traders inteligentes y motivados, y frente a uno de los mejores entrenadores de trading del mundo, yo era el mejor ese día.

"No importa, *no* sonrías. Piensa en gatos muertos o algo así".



Era febrero de 2011 y asistía a un seminario "Tharp Think" en Cary, Carolina del Norte, una pequeña ciudad a las afueras de Raleigh. Para mí, el seminario era una oportunidad para celebrar el final de mi mejor año de trading -más de un 130% de ganancia- y para reforzar los conceptos más responsables de haberme llevado hasta allí.

Aprender a comerciar

Mi camino hacia el comercio fue todo menos directo. Después de trabajar brevemente en tecnología de la información (TI) tras el instituto, fui a la universidad y obtuve un título de artes liberales. Cuando me gradué, trabajé en un par de empleos de TI hasta que encontré un hogar como consultor de TI y gestión en una empresa de contabilidad y consultoría de las Cinco Grandes.

Por aquel entonces era 1998, y me había fascinado ganar dinero en los mercados. Me parecía increíble que millones de personas pudieran reunirse para encontrar el precio "correcto" de una empresa, y que las personas que eran excelentes en ello pudieran hacerse tan ricas como Warren Buffett. La empresa para la que trabajaba me dio la oportunidad de pasar siete meses en Alemania. Fue una gran oportunidad

encerrarme en mi pequeño apartamento y leer todo lo que pudiera conseguir sobre el comercio, y tal vez hacer un poco de comercio yo mismo.

Alemania era un lugar perfecto para centrarme en aprender a comerciar. No hablaba el idioma y no conocía a nadie, salvo a las personas con las que trabajaba, así que leía en mi tiempo libre. En primer lugar, me centré en el análisis fundamental, leyendo libros sobre cómo invertían personas como Warren Buffett, William O'Neil, James O'Shaughnessy y David Dreman y cómo identificaban las empresas que merecían ser compradas. A continuación, aprendí sobre el análisis técnico con Martin Pring, Stan Weinstein y Trader Vic. Luego encontré las opciones, leyendo las 800 páginas de *Options as a Strategic Investment*, de Lawrence McMillan, así como los libros de George Fontanills y otros. Me fascinó el riesgo limitado y la increíble complejidad de las operaciones que podía crear con las opciones. *Vaya*, pensé, *estas cosas son increíbles. Hay una estrategia de opciones para cada situación posible, y ¡mira el apalancamiento! ¡Woo-hoo!*

Me gustaba ahorrar dinero y había conseguido guardar 20.000 dólares, así que empecé a operar. A veces hacía una selección de valores fundamentales y luego decidía comprar algunas acciones. Otras veces buscaba valores de impulso y compraba opciones que expiraban en unos meses. También me suscribí a algunos boletines de noticias y elegía las inversiones que me parecían buenas, principalmente buscando las que creía que tenían más posibilidades de obtener un rendimiento significativo. En retrospectiva, realmente no tenía una gran estrategia de inversión. No había ningún criterio de entrada real que no fuera el enfoque cavernícola: veo, me gusta, compro. No había un punto de salida predefinido en el que admitiera que me había equivocado y saliera, y decidía cuánto dinero asignar a cada posición según mi instinto.

Por desgracia, perdí en más operaciones de las que gané, lo que me confundió. Después de todo, había hecho mis deberes y aprendido mucho sobre cómo los grandes operadores ganaban en el mercado. Tenía buenas razones para entrar en cada operación. *Debería ganar mucho más dinero*, pensé. Cuando hablaba con la gente del trabajo, parecía que estaban ganando dinero, mucho dinero. Pero, ¿por qué? Yo sabía que había estudiado más que ellos. Cuando hablaba con ellos, no sabían nada sobre los fundamentos, ni sobre Warren Buffett, ni sobre el análisis técnico, ni sobre términos geniales de opciones como "delta", "theta" y "gamma". ¡Yo entendía la *gamma*, por el amor de Dios! ¿Cómo de guay era eso? Pensé que estaba destinado a ganar dinero.

Aunque carecía de un sistema de negociación, los mercados eran excelentes y, aunque perdía más dinero del que pensaba, seguía ganando dinero. En el año

2000, había conseguido reunir un capital inicial de unos 75.000 dólares ahorrando un poco más de mi trabajo diario y beneficiándome de lo que, en retrospectiva, era un

mercado fantástico. Mi familia nunca tuvo mucho dinero -mi ropa siempre me pareció una ganga en comparación con la de mis amigos y el punto culminante de muchas "vacaciones" familiares consistía en visitar a los parientes-, así que 75.000 dólares me parecían una pequeña fortuna para alguien como yo que todavía tenía 20 años. Sin embargo, seguía sintiendo que debía ganar más, así que continué leyendo y aprendiendo, pero, en general, estaba orgulloso del pequeño montón de dinero que había ganado. Lo había hecho por mi cuenta, después de todo, lo que lo hacía aún más significativo.

"¡Peligro, Will Robinson, peligro!"

A finales de 2000, leí algo en Internet que sugería que para ganar en el trading era necesario tener la psicología adecuada. Este era un punto de vista en el que no había pensado

-¿se necesita la psicología adecuada para ser un buen trader? ¿Podría ser esto cierto? Yo era escéptico. A los chicos de la oficina no parecía importarles la psicología, y ellos ganaban dinero. Yo ganaba dinero y estaba seguro de que mi psicología no era especial. Aun así, decidí que lo exploraría antes de descartarlo.

Mi introducción a la psicología del trading vendría en forma de un libro llamado *Trade Your Way to Financial Freedom* del Dr. Van K. Tharp. No lo sabía en ese momento, pero la fecha en la que pedí el libro del Dr. Tharp, en el año 2000, fue a las pocas semanas del final de uno de los mercados alcistas más largos y rentables de la historia de Estados Unidos. Yo tenía 30 años y estaba a punto de perder la mayor parte de mi patrimonio. Puse el libro en una estantería en lugar de leerlo para poder seguir centrándome en ganar dinero.

Cuando comenzó el mercado bajista, seguí operando como lo había hecho los años anteriores

No seguía ninguna estrategia real, pero había leído mucho y creía que entendía lo suficiente como para ganar dinero. Hice algunas operaciones a corto plazo, pero mi objetivo principal eran las operaciones a largo plazo. El mercado había estado subiendo durante la mayor parte de los últimos 20 años y la caída de finales de 2000 parecía la oportunidad de compra que había leído, con "sangre en las calles". Algunos grandes valores eran ahora verdaderas gangas: ¡Worldcom! Global Crossing! Earthlink! ¡Puma Technologies! Las compré todas.

Pronto descubrí la importancia de aplicar la metáfora adecuada a la situación actual del mercado. Sí, había "sangre en las calles", pero la metáfora adecuada para el momento era algo así como "no intentes atrapar un cuchillo que cae" o "las acciones bajas siempre pueden bajar" o "no luches contra la cinta". Lo curioso de las metáforas de trading es que la mayoría de los "expertos en

mercados" que las citan no te dan ningún consejo realmente útil sobre cuándo aplicar una u otra. Sin embargo, las metáforas siempre suenan sabias cuando alguien las dice, ¿no es así?

¡No intentes atrapar un cuchillo que se cae!



En los dos años siguientes, el S&P 500 se desplomó más del 40% y, en una muestra de solidaridad, la mayor parte de mi dinero se fue con él por el desagüe. Estaba enfadado y asqueado por mi fracaso y decidido a no volver a perder todas mis canicas.

Pero, ¿cómo debía avanzar? Estaba claro que tenía que cambiar lo que estaba haciendo, pero ¿cuál era la mejor manera de hacerlo? Pensaba que ya había leído los libros adecuados, así que ¿en qué expertos podía confiar para que me ayudaran? ¿Existe una forma diferente de hacer las cosas, una metáfora comercial diferente que debería utilizar? Mi confianza en los "expertos" tradicionales había disminuido al mismo tiempo que el valor de mi cuenta. Tal vez ahora merezca la pena leer el libro del Dr. Tharp.

Tharp Think 101

Me encanta aprender. Cada vez que un autor puede añadir algo de conocimiento a mi repertorio, siempre me entusiasma. En consecuencia, devoré *"Trade Your Way to Financial Freedom"*, un libro que parecía ser más que psicológico. Las partes psicológicas me parecieron (en ese momento) demasiado intangibles para ser relevantes para el comercio. Después de todo, yo quería ganar dinero y aún no estaba convencido de que la psicología fuera la clave para ganar dinero en los mercados.

El Dr. Tharp entendió claramente mi forma de pensar sobre el comercio, y como resultado, el

libro me cautivó de inmediato. Leí sobre los sistemas del "Santo Grial", como los denomina el Dr. Tharp -sistemas "perfectos" que se centran en la elección de las acciones adecuadas* y en el momento de entrar en el mercado, y que funcionan tanto si el mercado es alcista como si es bajista o neutral- y me di cuenta de que yo mismo había estado buscando uno. No quería pensar en tener diferentes sistemas para entrar en el mercado: uno cuando el mercado es alcista, otro cuando es neutral y otro cuando es bajista. Sería un gran dolor de cabeza. ¿No sería más fácil utilizar un sistema para todos los mercados en lugar de uno diferente para cada tipo? No sólo eso, sino que además tener un sistema por tipo de mercado significaría que necesitaría una forma de determinar el tipo de mercado. En otras palabras, este enfoque me obligaría a hacer más trabajo.

Por desgracia, el Dr. Tharp dijo que esperar que un sistema funcione en todo tipo de mercados era una locura. Pensé que *poner en práctica las ideas de este tipo iba a requerir tiempo y esfuerzo*. Mi cerebro ya estaba tratando de encontrar una forma de evitar el trabajo que sus sugerencias requerían. En retrospectiva, veo que no tenía ni idea de la cantidad de trabajo necesaria para poner en práctica todas sus ideas. *Doble risa*.

También dijo que ganar mucho dinero en los mercados no sería rápido ni fácil. *No me gusta este tipo*, pensé. Aunque muchas de sus ideas tenían sentido, no quería que nadie me dijera lo difícil que sería operar. Después de todo, había leído toneladas de libros y había hecho más trabajo que la mayoría de la gente. El trabajo debería ser duro para *ellos*, para esa gente que no había hecho tanto trabajo como yo, pero no para mí. Todavía no había terminado el primer capítulo, y este tipo ya me estaba frustrando. Sólo dame la lista de viñetas de cómo ganar dinero!

Aun así, seguí leyendo y el Dr. Tharp siguió presionando mis botones psicológicos. Dijo que había muy pocas posibilidades de que alguien me diera un sistema que pudiera utilizar para ganar mucho dinero en el mercado. No dijo que el sistema no pudiera construirse, sólo que si alguien me lo daba probablemente no me funcionaría. Empecé a pensar que el Dr. Tharp estaba loco. Parecía estar diciendo que si alguien me daba un sistema perfectamente bueno lo estropearía de alguna manera. ¿Cómo podía hacer una afirmación tan amplia? Soy inteligente, disciplinado y tengo éxito en mi carrera no comercial, así que debía estar hablando de otras personas, no de mí (me llevaría casi una década darme cuenta de que tenía razón, y mi incapacidad para encontrar un sistema que me funcionara bien de forma consistente era el resultado directo de seguir buscando en otros el sistema perfecto).

Entonces, ¿por qué seguí leyendo? Supongo que porque muchas de las ideas resonaban en mí. Por ejemplo, el Dr. Tharp dijo que los operadores ganadores

suelen perder en más operaciones de las que ganan, tal vez ganando sólo el 35% de las veces. En

dinero mientras ganaba menos del 50% de mis operaciones fue exactamente lo que experimenté a finales de la década de 1990, y el Dr. Tharp entendió claramente el fenómeno. Habló de tener una expectativa positiva, o una expectativa matemática de beneficios, y proporcionó una fórmula sencilla para calcularla. Dado que perder forma parte del juego, habló de la importancia de aprender a aceptar las pérdidas como parte del comercio y de no empeorarlas al no admitir que uno se equivoca en una operación. Todas estas ideas me resultaron muy útiles.

El Dr. Tharp también habló de la importancia de asumir la responsabilidad de los resultados. En otras palabras, si usted decide invertir basándose en las recomendaciones del boletín, como hice yo, y pierde dinero, la culpa es suya, no del boletín. Usted eligió el boletín y decidió invertir basándose en sus recomendaciones. Decidió confiar en los resultados publicados por el boletín, que mostraban que ganaban el 75% de las veces. Decidió no operar con papel las recomendaciones durante seis meses para confirmar los resultados antes de empezar a operar con dinero real. No se detuvo a buscar al menos una fuente independiente que hubiera confirmado el historial del boletín antes de operar. Tú, tú, tú!

Aunque era frustrante asumir toda la responsabilidad de mis pérdidas, sabía que era la forma correcta de ver la situación. ¿Ha culpado alguna vez a otra persona de sus malos resultados comerciales? Si es así, intente el ejercicio de asumir la responsabilidad anterior con cualquier fuente externa con la que haya contado para el asesoramiento comercial, y vea si puede averiguar cómo pudo haber causado el desastre al que le echó la culpa. ¿Su agente de bolsa le dijo que comprara esas acciones y usted confió en él? Fue su decisión. ¿Su administrador de dinero desapareció con un millón de dólares, todo su patrimonio neto? No investigaste lo suficiente sus antecedentes porque no consideraste la posibilidad de que te robara el dinero. También elegiste no dividir tu dinero en tres partes iguales y dar cada parte a un gestor diferente. Pruebe usted mismo el juego de "*no fue mi culpa" la* próxima vez que pierda dinero. Si no puedes rastrear los resultados hasta ti, pide a otras personas que te ayuden, y diles que sean implacables.

Sí, es cierto que muchos acontecimientos son improbables y que ninguno de nosotros tiene tiempo para explorar todas las opciones para cada decisión. Si lo hiciéramos, no se haría nada. Pero ¿qué pasa con las grandes decisiones, como dónde invertir todo su patrimonio neto, o si empezar a operar con dinero real con un sistema que no ha operado en papel? ¿No son estas decisiones lo suficientemente importantes como para justificar una planificación de contingencia?

Cuando te paras a pensarlo de verdad, ¿cómo iba a arreglar algo si no

pensaba que permitir que ocurriera era mi responsabilidad? ¿Es posible que no haya hecho

¿todas las comprobaciones que debería haber hecho en ese boletín porque no sabía con quién hablar? ¿O tal vez no validé los resultados de forma independiente porque no sabía cómo hacerlo y no pensé en pagarle a algún universitario 500 dólares para que lo hiciera por mí porque eso sería demasiado caro? ¿Tal vez no quería esperar para ganar dinero y pensé en todo el dinero que *no* estaría ganando si negociaba el sistema en papel durante seis meses?

Lo más probable es que seas como yo y hayas evitado (¡sí, evitado!) tomar algunas medidas prudentes que podrían haberte ahorrado un montón de dinero. Póngase a prueba; si no es capaz de pensar en 5 ó 10 cosas que podría haber hecho de forma diferente, no se está esforzando lo suficiente. Y lo que es más importante, lo más probable es que sigas teniendo problemas con el comercio en el futuro.

A medida que continuaba leyendo, el libro hablaba de una serie de sesgos psicológicos que hacen que la mayoría de la gente haga exactamente lo que no debe en el mercado. Por ejemplo, no tenemos la capacidad mental de asimilar toda la información que el mercado pone a nuestra disposición, por lo que generalizamos, borramos o distorsionamos la información. En consecuencia, si usted cree que los sistemas de seguimiento de tendencias no funcionan, probablemente se sienta satisfecho de ignorar la información sobre cómo operar con ellos. Ala-kazam! Acaba de ver un sesgo de juicio en acción. Has generalizado (los sistemas de seguimiento de tendencias no funcionan), y como resultado has podido reducir masivamente la cantidad de información relacionada con el trading a la que tienes que prestar atención. Pero, ¿fue correcta su generalización?

Otro sesgo es el llamado sesgo de la lotería, que describe la confianza que la gente desarrolla sobre sus posibilidades de éxito cuando tiene cierto control sobre la información necesaria para ganar. Por ejemplo, muchos operadores confían irracionalmente en que van a ganar porque utilizan un grupo de indicadores -medias móviles y osciladores, por ejemplo- para saber cuándo entrar en el mercado. Otras personas, como yo, tienen la misma sensación irracional de control y posibilidades de éxito porque pueden elegir qué recomendaciones del boletín comprar. Uf.

A medida que leía sobre los otros sesgos y cómo afectan a los comerciantes, me enganché. El Dr. Tharp dio ejemplos convincentes, y pude ver mis propias acciones en muchos de los comportamientos que discutió. El libro decía que la mayoría de la gente piensa en un sistema de trading como la respuesta a la pregunta: ¿Cuándo entro en la operación? En aquel momento, no podía estar más de acuerdo; estaba totalmente centrado en la entrada en el mercado. Por desgracia, cuándo entrar es la parte menos importante de un sistema de trading. He escuchado al Dr. Tharp y a Linda Raschke, otra maga del mercado, decir

que han probado sistemas de trading de entrada aleatoria que ganan dinero, aunque no lo suficiente como para ser fácilmente negociables. Estos

Los sistemas entran en el mercado lanzando una moneda y utilizan buenas salidas para aceptar pérdidas y tomar beneficios, y parecen confirmar la importancia relativa que los operadores deben atribuir a las salidas, no a las entradas.

Sin embargo, incluso con todas las cosas que resonaron en mí, hubo muchas cosas que no lo hicieron, al menos no inmediatamente. Por ejemplo, el Dr. Tharp argumentó que un buen sistema de comercio tendría 10 partes, la más importante de las cuales son los objetivos. ¿Objetivos? ¿En serio? Quiero ganar tanto dinero como sea humanamente posible, ¡ese es mi objetivo! Cualquier otra cosa limitaría mi potencial, ¿no es así? ¿Qué loco querría limitar la cantidad de dinero que puede ganar en un año? Desgraciadamente para mi ego, descubrí mientras continuaba leyendo que el libro defendía la necesidad de determinar tus objetivos antes de diseñar o negociar un sistema. *Maldición*, pensé. *Este tipo Tharp está empezando a molestarme de verdad*.

No todas las lecciones son iguales

Encontré varios conceptos del libro provocativos, pero el más potente para mí fue el poder de las estrategias de tamaño de posición. Una estrategia de dimensionamiento de la posición es simplemente la parte del sistema de negociación que responde a la pregunta: "¿Cuánto voy a arriesgar en esta operación?". Suena sencillo, ¿verdad? Lo es, y no lo es.

¿Qué pasaría si le dijera que le pondría un sistema de comercio totalmente automatizado con las siguientes características? Gana el 35% de sus operaciones, y cuando gana, las operaciones ganadoras son, en promedio, tres veces el tamaño de las perdedoras? ¿Y si también le dijera que he estado operando el sistema para 25 personas, cada una en una cuenta separada, durante los últimos 10 años? Aunque algunos años fueron mejores que otros y el sistema estuvo en territorio negativo al menos una parte de cada año, todos los últimos 10 años fueron rentables para *cada* cuenta. Todas las cuentas estaban en el mismo corredor, empezaban con 100.000 dólares y tenían exactamente la misma estructura de comisiones, y el sistema sólo operaba en mercados líquidos. ¿Suena interesante?

Este es el giro: aunque el sistema ganaba dinero cada año, el porcentaje de ganancia obtenido era muy diferente en cada una de las 25 cuentas. Las ganancias oscilaron entre el 4% y el 95% del año pasado y entre el 2% y el 72% del año anterior. Los ocho años anteriores mostraron un rendimiento igualmente diverso entre las cuentas. El rendimiento fue validado de forma independiente por una empresa de contabilidad fiable y resultó ser completamente exacto.

¿Pero cómo puede ser esto? Recuerde que se trata de un sistema totalmente automatizado: las operaciones se introducen y salen automáticamente, todos comienzan con la misma

de capital, tomaron exactamente las mismas operaciones y salieron a la misma hora. Las pequeñas diferencias en las ganancias porcentuales entre las cuentas podrían explicarse en función del deslizamiento, pero el deslizamiento no podría estar cerca de causar esta gama de diferencias. ¿Qué está pasando aquí?

La respuesta está en *las estrategias de tamaño de las posiciones*. Cada operación era exactamente igual para cada cuenta, con la excepción de *la cantidad de* dinero que se arriesgaba en cada operación. El propietario de la cuenta uno arriesgó el 0,5% del capital de la cuenta por operación, tuvo las menores detracciones y las menores ganancias cada año; el objetivo del propietario de la cuenta era minimizar las detracciones. El propietario de la cuenta 25 utilizó una estrategia de tamaño de posición más compleja, que arriesgaba cada vez más dinero a medida que el capital de la cuenta se acercaba a territorio positivo. La cuenta 25 también experimentó importantes detracciones, la mayor de las cuales fue del 65%. El objetivo de este titular de la cuenta era ganar al menos un 50% al año, incluso si ello suponía una reducción máxima de hasta el 75%. Y como estaba dispuesto a sufrir las detracciones, la mayoría de los años ganó al menos el 50%.

Estas cuentas de ejemplo muestran sólo dos métodos posibles de utilizar la estrategia de dimensionamiento de posiciones s1 para lograr los objetivos. Existen otras metodologías de dimensionamiento de posiciones que podrían combinarse para construir miles de estrategias. Por ejemplo, la mayoría de los operadores reconocen la importancia de la volatilidad en los mercados y, aunque no es el caso universal, muchos operadores consideran que más volatilidad equivale a más riesgo. Entonces, ¿qué pasaría si se tomara un tamaño de posición más pequeño cuando el mercado mostrara una volatilidad significativamente más alta de lo normal (por ejemplo, el doble del rango medio verdadero medido en los últimos 90 días)? ¿O qué pasa si se combinan las estrategias de tamaño de las posiciones arriesgando el 1% del capital de la cuenta, excepto cuando la volatilidad supera algún umbral predeterminado? Cada una de las miles de posibilidades de dimensionamiento de la posición podría dar lugar a un nivel de capital final diferente a pesar de realizar *exactamente* las mismas operaciones.

¿Dice que la variabilidad de los resultados parece demasiado increíble para ser cierta? Estoy de acuerdo contigo, o al menos lo estaba hasta que realicé una investigación independiente, que parecía apoyar el caso de que el dimensionamiento de la posición era capaz de hacer este tipo de diferencia en los rendimientos. También utilicé un programa informático para probar el impacto de las estrategias de dimensionamiento de posiciones por mi cuenta, lo que me confirmó el argumento.

Pero no te fíes de mi palabra: hay una forma fácil de probarlo por ti mismo, y

no te costará más de 20 dólares. ¿Recuerda el juego de las canicas que mencioné al principio de este capítulo? El juego de las canicas no es más que un ejemplo de cómo utilizar el tamaño de la posición para lograr tus objetivos (por ejemplo, un objetivo es ganar el juego a toda costa, incluso si significa ir a la quiebra). Así es como se juega:

- Coloca las 100 canicas descritas en el último punto siguiente en una bolsa negra.
- Una persona saca una canica al azar en cada turno, y el juego termina después de 60 extracciones de canicas.
- Todos los jugadores (¿por qué no invitar a la familia a jugar? ¡Confía en mí, es divertido!) comienzan con
  100.000 dólares y elegir la cantidad a apostar *antes de* cada tirada de canicas.
- La apuesta mínima es del 0,5 por ciento (½ del 1 por ciento), y la apuesta máxima es del 100 por ciento de su capital tal y como está antes de cada tirada de canicas.
- Después de cada tirada de canica, se registra el resultado (es decir, la canica elegida) y se devuelve la canica a la bolsa.
- Hay canicas de diferentes colores en la bolsa, cada una con un resultado
  - distinto: 65 canicas negras, en las que se pierde lo que se apuesta
  - 15 canicas azules, donde se gana lo que se apuesta
  - 7 canicas verdes, con las que ganas 2 × tu
  - apuesta 6 canicas amarillas, con las que
  - ganas 3 × tu apuesta 3 canicas plateadas, con
  - las que ganas 5 × tu apuesta 2 canicas
  - doradas, con las que ganas 10 × tu apuesta 2
    canicas rosas, con las que ganas 20 × tu
    apuesta

Recuerde que el objetivo del juego es ayudarle a comprender la importancia de las estrategias de tamaño de las posiciones. Cada jugador recibe exactamente las mismas operaciones (es decir, canicas); la única diferencia es el tamaño de cada apuesta. Dicho esto, la distribución de canicas anterior es similar a la distribución de operaciones de muchos buenos sistemas de seguimiento de tendencias (es decir, se pierde el 65% de las veces, pero, si se utiliza una estrategia de tamaño de posición adecuada, el tamaño de los ganadores hace que el sistema sea muy rentable).

Sí, el libro del Dr. Tharp me abrió los ojos, así que podría pensar que empecé a utilizar lo que aprendí del libro en mi beneficio de inmediato, y hasta cierto punto lo hice. Durante los años siguientes, seguí operando con ligereza, todavía algo conmocionado por mis primeras pérdidas. Seguí aprendiendo y probando sistemas, pero nunca hasta el punto de sentirme lo suficientemente cómodo como para operar con dinero real. Seguí leyendo libros del Dr. Tharp y empecé a aceptar algunos conceptos que había rechazado antes, como la importancia de los objetivos. Seguí haciendo algunas operaciones con el boletín; algunas ganaron, otras perdieron. En general, probablemente no tuve problemas. En

cualquier caso, mis operaciones eran demasiado pequeñas para tener un impacto significativo en mis resultados.

Demasiado pequeño, hasta 2004. A finales de ese año decidí que me sentiría cómodo arriesgando algo de dinero en un sistema mecánico "probado". Busqué en Internet y encontré a un diseñador de sistemas que me vendió dos cajas negras complementarias

sistemas -es decir, sistemas cuya lógica subyacente está oculta, de modo que sólo se pueden ver las operaciones que escupe- por unos 3.000 dólares. Los resultados probados fueron excelentes. En conjunto, con un tamaño de posición del 1,5% de la equidad en cada operación, los dos sistemas dieron un rendimiento superior al 50% anual con una reducción inferior al 35% en el peor de los casos durante un período de 25 años, y los resultados fueron razonablemente consistentes a lo largo de los años. Me retiré por completo de la ecuación comercial buscando un asesor de comercio de materias primas (CTA) para que negociara los sistemas en mi nombre y esperé a que el dinero entrara.

Unos dos años después, cerré la cuenta tras perder el 50% de mi dinero. No me gusta. Una vez más, pensé que había tomado buenas decisiones, investigando cuidadosamente los sistemas antes de comprarlos, y permitiendo que otra persona los negociara mecánicamente en mi nombre. Por desgracia, parece que el diseñador del sistema ajustó los resultados a la curva. El ajuste de curvas significa que se optimiza el sistema sobre datos históricos hasta que se obtienen resultados que parecen fantásticos. El problema con los sistemas ajustados a la curva es que tienden a no hacerlo tan bien en el futuro. Esta fue otra lección aprendida a las malas: si no se sabe cómo se ha probado el sistema, es muy probable que no se haya confirmado de forma efectiva y que los resultados no valgan ni el papel en el que están impresos.

Durante los años siguientes, operé muy poco, prefiriendo observar los mercados y seguir leyendo y aprendiendo por mi cuenta.

Por fin, unas canicas ganadoras

A principios de 2010 -casi 10 años después de comprar *El camino hacia la libertad financiera*- pensé que podría estar listo para intentar operar de nuevo por mi cuenta. Todavía tenía miedo de perder, pero creía que si mantenía el tamaño de mis posiciones relativamente pequeño, podría dejar de operar y limitar mis pérdidas. Para fomentar la disciplina, creé unas cuantas reglas sencillas para mí:

1. Nunca arriesgue más del dos por ciento del capital total de la cuenta en ninguna operación.
2. Introduzca siempre una orden de limitación de pérdidas junto con una orden de entrada (mi corredor permitía introducir ambas al mismo tiempo como órdenes vinculadas, lo que resultaba muy útil).
3. Reducir el tamaño de mi posición o simplemente salirme si empiezo a sentirme incómodo.

4. Utilice los trailing stops para salir del mercado.

5. Concéntrese en operar con dos ideas de bajo riesgo: (a) rupturas de canales y (b) rebotes desde el soporte.

6. Sólo entro en operaciones cuando creo que hay una buena relación riesgo-recompensa de al menos tres a uno.

7. Salir completamente del mercado durante al menos dos semanas si experimento una reducción de la renta variable de la cuenta del 35%.

8. Si una posición va en mi contra o tarda demasiado en moverse en la dirección que yo pensaba, salgo antes de que la operación alcance el stop loss si ya no me siento bien con ella. [2]

Este conjunto de reglas no era ni de lejos lo que Van consideraría un plan de trading completo, pero me ayudó a hacer suficientes cosas bien para capitalizar algunas tendencias grandes y muy rentables.

Esperé hasta mayo para realizar mi primera operación del año, una operación de rebote y soporte del gas natural. La tendencia era fuerte, y añadí a mi posición a medida que el gas natural subía, al tiempo que bloqueaba los beneficios subiendo mis topes a medida que la operación iba a mi favor. La operación terminó siendo una ganancia de 5R, es decir, gané unas cinco veces lo que arriesgué en la operación. Si hubiera perdido en esta operación, no estoy seguro de que hubiera tenido la suficiente confianza para seguir operando, lo cual es muy significativo si se tienen en cuenta mis resultados del año.

Aunque perdí más operaciones de las que gané -creo que sólo gané alrededor del 30% de mis operaciones-, las ganadoras fueron grandes y me fue bien. Al 31 de diciembre, el valor de mi cuenta había subido más del 130%, y nunca experimenté una reducción superior al 20%. Estaba entusiasmado, hasta el punto de que hacía capturas de pantalla del valor de mi cuenta cada vez que alcanzaba un nuevo máximo de valor, casi como si necesitara una prueba visual de que mis resultados eran reales. Por mucho que quisiera tener un año en el que ganara más del 100%, no estaba seguro de poder hacerlo.

A pesar del éxito, cometí muchos errores que me costaron mucho dinero. Creo que sin esos errores habría ganado al menos un 180%, probablemente más. Por ejemplo, en diciembre, mi mujer dio a luz a nuestro primer hijo, y no seguí mis posiciones tan de cerca como debía mientras estaba con ella en el hospital. Tenía mis stops en su sitio, pero no pude salir por intuición como hice en otras ocasiones cuando vi que el mercado no se movía rápidamente en mi dirección.

Además, tenía demasiadas posiciones -a veces hasta 15 a la vez- y resultó que algunas de ellas estaban correlacionadas. Después de experimentar una reducción como resultado de las correlaciones, me suscribí a un servicio de correlación. El servicio me proporcionó una matriz de correlaciones, y tuve más cuidado de tomar sólo posiciones con poca o ninguna correlación en los períodos más recientes de 1, 5 y 10 años.

Desgraciadamente, aprendí por la vía dura que las correlaciones de un día cualquiera no se preocupan realmente de las correlaciones históricas durante períodos de 1, 5 y 10 años, otra lección con un alto precio. Un gran problema!

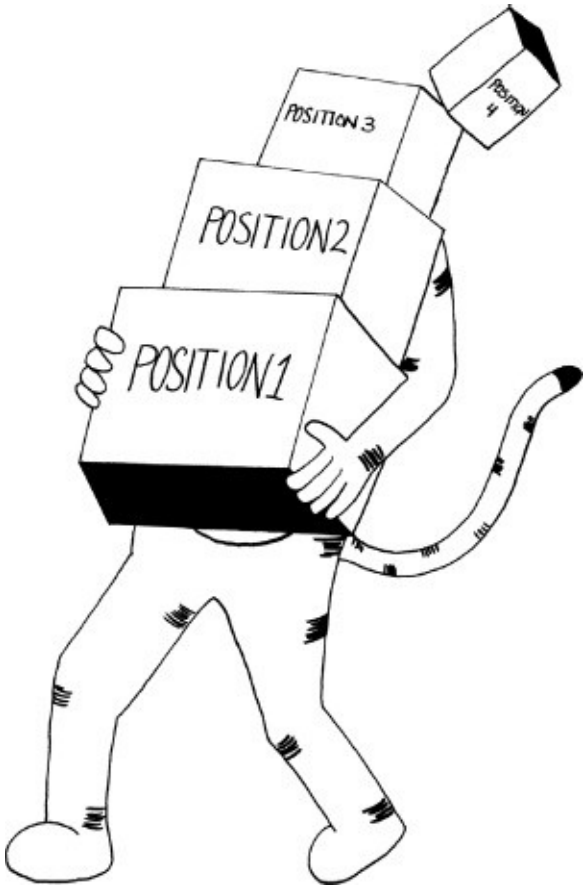
Además, a medida que seguía operando, me di cuenta de que mis criterios para tomar operaciones se volvieron más laxos. Por supuesto, todavía buscaba rupturas y rebotes desde el soporte, pero parecía ser menos exigente en cuanto a tomar sólo las operaciones que parecían más fuertes. Me volví más impulsivo. Descubrí que realmente quería participar en las operaciones porque temía perderme un gran movimiento si no estaba en el mercado, y perder un gran movimiento sería doloroso. Como resultado, tuve muchas más operaciones perdedoras a lo largo del año y perdí beneficios.

Tampoco fui muy metódico a la hora de llevar un registro de operaciones y revisarlo para encontrar y corregir mis errores. Revisé mis operaciones y anoté algunos de mis errores, pero no dediqué el tiempo necesario para hacerlo bien. Si lo hubiera hecho, tengo pocas dudas de que habría evitado al menos algunas pérdidas.

También arriesgué demasiado por posición a principios de año. Después de un par de meses arriesgando alrededor del 2% del capital de la cuenta por operación, las fluctuaciones de la cuenta me dijeron que estaba arriesgando demasiado. Reduje el riesgo al 1,5% y, posteriormente, al
1,25 por ciento. Estos niveles de riesgo reducido aún me permitían tener ganancias significativas, pero, lo que es más importante, reducían las fluctuaciones diarias de mi cuenta y mejoraban mi tranquilidad. Ahora me resulta gracioso, pero antes de 2010, recuerdo haber pensado: "¿Cómo voy a ganar dinero de verdad si sólo arriesgo el 2 por ciento del capital por operación?". Si esta afirmación le suena a verdad, juegue al juego de las canicas arriesgando el 2 por ciento del capital por operación, y luego hágalo de nuevo arriesgando el 10 por ciento del capital por operación, y prepárese para ser iluminado . [3]

Creo firmemente que la búsqueda de buenas operaciones en relación con el riesgo y el uso de un método razonable para dimensionar las posiciones fueron los factores más importantes en mis resultados. El científico que hay en mí es el primero en admitir que hubo algo de suerte en las operaciones individuales, pero sería difícil argumentar que la suerte fue un factor importante en las más de 100 operaciones que hice durante siete meses. Incluso con todos mis errores, utilicé los suficientes principios del Dr. Tharp como para no dejar de lado la pelota.

Ocupé demasiados puestos.



¿Y ahora qué? He dejado de operar y voy a tomarme un tiempo -al menos un año- para centrarme en ser un operador más eficiente. Tal y como el Dr. Tharp define el término, *eficiencia* significa reducir el número de errores que cometes hasta el punto de que tengan poco impacto en tus resultados.

He mencionado una serie de cosas que pienso mejorar, pero no he hablado de mi psicología. Tal vez recuerde mis opiniones sobre el valor de la "psicología del trader"; al principio, dudaba de que la psicología fuera importante, y mucho más de que fuera la clave del éxito en el trading. El Dr. Tharp escribió sobre la importancia de la psicología del trader en *"Trade Your Way to Financial Freedom"* y en otros libros, pero no resonó completamente conmigo. Después de todo, ¿por qué iba a importar la psicología si tenía un buen plan y me ceñía a él? ¿No sería eso eliminar la psicología del juego?

Me llevó unos 10 años, pero me he dado cuenta de que la respuesta es probablemente "no". La psicología fue la razón por la que cometí esos errores en 2010. La psicología es la razón por la que no he invertido más tiempo en perseguir mi sueño de convertirme en trader a tiempo completo; tenía miedo de alejarme de un lucrativo trabajo diario y de lo que pensaría mi familia. Y la psicología fue la responsable del parloteo mental, la incertidumbre y la incomodidad que sentía mientras operaba, y estoy seguro de que me costó en términos de

rendimientos. Así que, al igual que con otros conceptos de Tharp Think a los que me resistí en un principio, he llegado a creer que la psicología es un factor importante para convertirse en un operador de éxito constante, y estoy planeando pasar los próximos años para conseguir que la mía esté donde tiene que estar.

* Significa que has perdido lo que has arriesgado. 1R significa una unidad de riesgo.

* Esta es en realidad la definición de otras personas. Mi definición de un sistema del Santo Grial es aquel que produce una puntuación SQN superior a 7 para un tipo de mercado concreto.

* Si hace las cuentas, este sistema produce 65R en operaciones perdedoras y 122R en operaciones ganadoras. Sin embargo, hay 65 canicas perdedoras y sólo 35 canicas ganadoras. Por lo tanto, tiene un 65% de posibilidades de perder en un sorteo determinado, frente a un 35% de posibilidades de ganar. Pero si se suman todas las ganancias y pérdidas, el total es (122R - 65R = 57R) + 57R. La expectativa es el valor medio de R, que en este caso es 57R/100, o sea 0,57R. Por lo tanto, en promedio, usted ganará 0,57R por operación en este sistema.

Notas

1. Véase *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies* (Cary, NC: Van Tharp Institute, 2009), www.vantharp.com.
2. Debería ser obvio para usted, si sabe mucho sobre el comercio, qué tipo de mercado estos sistemas fueron diseñados para funcionar.
3. Entra en www.vantharp.com y descárgate el juego de comercio gratuito. Aquí está todo hecho para ti.

Capítulo 2

La automatización de Tharp Think

Laurens Bensdorp

Laurens Bensdorp es un empresario holandés de 40 años y antiguo guía de rafting. Hizo su transición al trading en el año 2000, en la cima de la burbuja tecnológica, un entorno difícil y traicionero que le enseñó valiosas lecciones de disciplina y gestión del riesgo. Desde 2008, Laurens ha obtenido rendimientos de dos dígitos operando con el dinero de su familia a través de sus sistemas automatizados de trading. A Laurens le apasiona ayudar a la gente a sacar el máximo provecho de sus operaciones. Habiendo sentido él mismo el dolor de perder constantemente durante sus primeros años de trading, le gusta compartir el camino para llegar a ser rentable como trader. Su misión en la vida es ser feliz y ayudar a otros a crecer. Por ello, ahora ofrece formación y entrenamiento en trading a través de su nuevo negocio, "The Trading Mastery School", y de su página web, www.tradingmasteryschool.com. Laurens vive con su encantadora esposa y sus tres hijos.
niños en Argentina.



Antes: Invirtió con brokers y perdió una buena cantidad de dinero siguiendo sus consejos.



Después: Desarrolló un sistema automatizado basado en Tharp Think y ha ganado una media del 50% al año sin una reducción mayor del 17%.

Cuando empecé a operar en el año 2000, no tenía objetivos específicos porque ni siquiera conocía la importancia de los objetivos. En aquella época, los medios de comunicación decían básicamente: "Todo el mundo gana dinero con las acciones. Es fácil". Así que sólo quería ganar dinero.

Tuve el privilegio de ayudar a mis padres a negociar sus cuentas de jubilación. Su dinero estaba invertido en uno de los bancos de inversión más importantes de los Países Bajos. Estos bancos son bastante impresionantes: enormes edificios de lujo llenos de empleados con trajes elegantes que ofrecen un trato muy especial y amable. Y parecen estar muy bien informados. Deben ser muy ricos, inteligentes y avispados.

pensaba, para permitirse este maravilloso edificio de oficinas y las costosas decoraciones. Entonces era muy ingenuo. Todavía no sabía que los clientes lo pagan todo a través de las enormes comisiones que cobran los bancos.

Los empleados del banco parecían tener un conocimiento increíble sobre todo tipo de inversiones. Me sentí totalmente abrumado por todos los términos que utilizaban. Para ponerme al día, estudiaba cada noche durante horas, veía todos los canales financieros y leía todas las revistas financieras que caían en mis manos. Era el año 2000 y todo el mundo me decía lo fácil que era ganar dinero en la bolsa.

A principios del año 2000, la cartera de mi familia tenía unos beneficios increíbles, así que todo parecía cierto. La estrategia del banco parecía sólida y fácil de seguir. Era básicamente comprar y mantener. Pero cuando una acción empezaba a bajar, simplemente nos decían que compráramos más porque el precio real de compra sería más bajo al promediar hacia abajo. Esto me pareció muy lógico e inteligente porque, en aquella época, me dijeron que las acciones a largo plazo tendrían una rentabilidad media de al menos el 12% anual. También me parecía perfectamente lógico, desde el punto de vista matemático, que promediar a la baja fuera algo positivo, ya que se reducía el precio de compra y sólo se necesitaba un pequeño movimiento al alza para volver a alcanzar el punto de equilibrio.

De repente, era abril de 2000 y las acciones empezaron a caer. Algunas acciones caían muy rápidamente. Me sorprendió ver que, en pocos meses, toda la cartera había perdido cerca del 30%. Tuvimos largas discusiones con todo tipo de asesores de lujo. Todos decían lo mismo: "No hay que preocuparse; a la larga, volverán".

Sin embargo, hay que recordar que me estaba educando, y no todo lo que leía era inútil. Estaba encontrando pruebas de que las acciones estaban muy sobrevaloradas y de que había espacio para más pérdidas en la cartera. Tuve una discusión con el asesor de la cartera y me dijo: "No es un buen momento para vender. Vas a vender con pérdidas, así que espera hasta que alcances el punto de equilibrio". Desgraciadamente, teníamos "Worldcom" en nuestra cartera, que, como todos sabéis, acabó yéndose a cero.

Mi estilo personal siempre ha sido hacer las cosas por mi cuenta. Tiendo a ser alguien que va en contra de la multitud. Esta característica de mi personalidad ha resultado ser muy importante para las decisiones que he tomado como inversor/operador. Mi convicción de que el mercado de valores iba a sufrir una corrección aún mayor era tan pronunciada que convencí a mi padre de que lo mejor era liquidar toda la cartera. Sí, tendríamos pérdidas, pero al menos evitaríamos que se produjeran pérdidas mucho mayores. Tengo la gran suerte de poder decir que mi padre siempre tuvo

mucha confianza en mi juicio, así que estuvo de acuerdo conmigo.

Llamé al banco para liquidar la cartera, y tenían 1.001 excusas para no vender, como:

- Es sólo una pérdida de papel; no la conviertas en una pérdida real.
- ¿Vas a vender todo? ¿Por qué no esperas a que vuelva? ¡Siempre lo hace!
- Deberías comprar *más*, no vender.
- Si compras y duplicas ahora, tu precio de compra inicial será más bajo, y será más fácil volver a alcanzar el punto de equilibrio.

Estas excusas me parecen ridículas. Una pérdida es una pérdida, con o sin papel.

En consecuencia, perdí toda la fe en los llamados asesores principales. Liquidamos toda la cartera, una medida que resultó ser una decisión muy acertada. La pérdida total de la cartera se limitó al 30%, lo que nos enseñó una valiosa lección. Si hubiéramos aguantado hasta tocar fondo, la cartera habría sufrido una pérdida total superior al 75%.

Mi viaje para hacer el comercio por mí mismo

Después de esta lección, tuve claro que si quería obtener excelentes resultados en las operaciones, tenía que formarme más. Leí todo tipo de libros de trading, incluyendo muchos sobre sistemas de trading. *Market Wizards*, de Jack Schwager, fue probablemente el libro que más me influyó, pero, por supuesto, me salté el último capítulo sobre psicología del trading. Jack entrevista a los mejores traders del mundo, y es increíble ver las similitudes que existen entre todos ellos, independientemente de su estrategia.

- Se centran en la gestión del dinero o en lo que ahora llamamos estrategias de dimensionamiento de la posición.
- Su comprensión de la importancia de la relación
- recompensa-riesgo. Su énfasis en la psicología personal.

Durante los años siguientes, no gané dinero, pero tampoco perdí mucho. No estaba contento con los resultados, pero seguía en el juego del trading. Un día, estaba hablando con un colega comerciante y mencionó el nombre de Van Tharp. Intrigado por esta discusión, me puse a leer el último capítulo de *Market*

Wizards y estaba realmente entusiasmado con lo que tenía que decir, así que también compré *Trade Your Way to Financial Freedom* y lo leí en dos días. Me dejó boquiabierto. Además, compré dos cursos del Instituto Van Tharp y fui a un par de talleres del sistema.

Como resultado de este viaje, yo estaba empezando a entender lo que el comercio con éxito era todo. También me encontré con un artículo gratuito de Curtis Faith que detallaba las reglas reales de trading de las Tortugas [1]. Curtis ilustró un enfoque estadístico del trading que encajaba perfectamente con lo que estaba aprendiendo del Instituto Van Tharp. Una bombilla se encendió dentro de mi cabeza.

De repente, entendí las ideas de bajo riesgo y cómo podía ganar dinero siguiendo un enfoque estadístico de los mercados. Estas son algunas de las cosas que aprendí.

Una bombilla se encendió dentro de mi cabeza.



En primer lugar, siempre necesitaba predefinir dónde me equivocaba en una posición antes de entrar en el mercado. Esto definiría mi riesgo inicial, que se llamaba R para abreviar. Mi objetivo era mantener mis pérdidas en 1R o menos y tener beneficios mucho mayores que 1R. Esta es la regla de oro del trading. Por ejemplo, si tengo siete pérdidas de 1R, una pérdida de 3R y dos ganancias de 10R, tendré un beneficio neto de 10R. Mi beneficio medio en las 10 operaciones sería de 1R por operación (lo que el Dr. Tharp llama expectativa), y lo habría conseguido a pesar de haber acertado sólo en el 20% de mis operaciones. Esto empezó a tener sentido.

En segundo lugar, puedo observar los beneficios y las pérdidas producidos por mi negociación en función del riesgo inicial. Así, mi sistema de negociación producirá una distribución de múltiplos R. Si tengo suficientes operaciones, mi muestra de múltiplos R será lo suficientemente grande como para darme una idea de cómo será el rendimiento del sistema.

Cuando los encuestadores predicen las elecciones, hacen encuestas a pie de urna sobre el sentido del voto de la gente. Si encuestan a un número suficiente de personas de diferentes zonas que representan a personas de diferentes convicciones políticas, generalmente pueden predecir el resultado de las elecciones. De repente se me ocurrió que podía hacer lo mismo con un sistema de comercio. Si se obtienen suficientes múltiplos de R, podría predecir el rendimiento general en el futuro.

Pero, ¿qué pasa con el muestreo de personas de diferentes convicciones políticas? Bueno, el Dr. Tharp dice que esto es como ver el rendimiento del sistema en diferentes tipos de mercado. Si recojo suficientes muestras de un mercado alcista tranquilo, muy pronto sabré cómo funcionará el sistema en mercados alcistas tranquilos. Pero no sabré nada sobre los mercados bajistas volátiles. Cuando tenga suficientes muestras de mercados bajistas volátiles, también sabré cómo funcionará el sistema en esas condiciones. Y si reúno suficientes muestras de todos los diferentes tipos de mercado - alcista tranquilo, alcista volátil, lateral tranquilo, lateral volátil, bajista tranquilo y bajista volátil - entonces eventualmente sabré cómo se desempeñará el sistema bajo cada condición, de modo que si estamos en un mercado bajista volátil, sabré qué esperar. Tendré una gran muestra de múltiplos R que me dará una idea bastante buena.

Al hacer esto, surgió otra idea que el Dr. Tharp menciona con frecuencia. Dice que es fácil diseñar un sistema que funcione bien en un tipo de mercado concreto, pero es una locura esperar que funcione bien en todos los tipos de mercado. Comprar y mantener acciones de crecimiento funcionó bien en 1999, pero fue terrible en 2000 y 2001. Si sé cuándo mi sistema funciona bien, puedo dejar de operar con él cuando las condiciones no son las adecuadas, y puedo diseñar otros sistemas que *sí* funcionen bien en el nuevo clima. Vaya, ¡qué visión!

También entendí que necesito tener objetivos muy específicos. A través de las enseñanzas del Dr. Tharp, especialmente los juegos que realiza en los talleres y su gran libro, *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies*, aprendí que es a través de las estrategias de dimensionamiento de la posición que realmente cumples (o no cumples) tus objetivos.

Finalmente, empecé a comprender que sólo podía operar con un sistema que se adaptara a mí. Aunque descubriera un gran sistema, probablemente no

podría comerciar con él si no se ajustaba a mi personalidad, mis creencias y mis necesidades.

Pero si pudiera encontrar algo que se acercara y luego adoptarlo para que se ajuste a mis creencias,

Probablemente podría comerciar bien con él. Para mí, el sistema tenía que cumplir los siguientes criterios:

- Tener una configuración y un estilo de negociación que se ajuste a mi personalidad. Hablaré de cómo lo descubrí más adelante.
- Una estrategia de salida de 1R, que me llevó más de un año encontrar. Para ello, tuve que hacer muchas pruebas retrospectivas con el mayor número posible de valores.
- La estrategia tenía que funcionar en todas las bolsas de Estados Unidos. Mi creencia era que, si estaba en lo cierto conceptualmente, la misma estrategia debería ser rentable también en los mercados de valores de otros países. Resultó ser cierto.
- Tener la estrategia de dimensionamiento de posiciones adecuada para cumplir mis objetivos, lo que resultó ser mucho trabajo.
    - En primer lugar, tuve que comprender a fondo las posibles detracciones del sistema en términos de R. ¿Qué posibilidades tengo de sufrir una detracción de 10 R? ¿Una reducción de 20R? ¿Un drawdown de 40R?
    - ¿Cuál era la tolerancia al riesgo de las personas para las que operaba (en este caso, mi familia)? Mi experiencia es que la gente sobreestima mucho su tolerancia al riesgo. Pueden pensar que pueden tolerar una reducción del 30%, pero se ponen muy nerviosos cuando experimentan una reducción del 15%. Mediante estrategias de dimensionamiento de las posiciones, puedo asegurarme de que es muy poco probable que se produzca la máxima reducción que puede tolerar mi familia. Por ejemplo, si mi estrategia de dimensionamiento de la posición fuera arriesgar el uno por ciento de la cartera por posición con una probabilidad del uno por ciento de una reducción del 20R, entonces, al arriesgar el 0,75 por ciento por operación, sabría que sólo hay una probabilidad del uno por ciento de una reducción del 15 por ciento en su cuenta.

Entonces, ¿cómo descubrí el tipo de montaje que me convenía? Un día, me topé con el trabajo de Larry Connors. Larry es un gran creyente en la reversión de la media, lo que significa que si algo se aleja demasiado de la media, es probable que regrese. Connors ha desarrollado muchas configuraciones comerciales en torno al concepto de reversión a la media. Si entiendes el principio, tienes una ventaja comercial.

Armado con este concepto y con otras creencias que había desarrollado a partir de mi estudio, ideé un sistema. Ahora tengo varios sistemas que funcionan según las mismas creencias:

- Opere sólo en la dirección de la tendencia a largo plazo de la acción.
- Espere un retroceso si va a la baja o un movimiento alcista si va a la baja.
- Luego, intradía, se entra en una orden de compra aún más baja que el

mínimo de ayer, cuando la acción está completamente agotada y no quedan vendedores (esto es

la parte más difícil, porque hay que ir en contra del rebaño y comprar acciones que están bajando por el pánico).

- Vender cuando las acciones vuelvan a la media.

Por último, aprendí algo que me sorprendió. Un "error" en el trading se define como no seguir las reglas. Operar sin errores me permite alcanzar la expectativa de mi sistema, mientras que cometer muchos errores hará que mi sistema funcione por debajo de su expectativa. Cuanto más pensaba en ello, más redefinía mi concepto de lo que significa tener razón. La mayoría de la gente piensa que acertar es ganar dinero en cada operación. ¿Pero qué pasa si tener razón significa simplemente *seguir las reglas* en cada operación? Ganar dinero en todas las operaciones es probablemente imposible, pero operar sin errores es bastante factible. Eso me hizo pensar: "¿Cómo puedo operar sin errores?".

La presentación de Curtis Faith de las Reglas de las Tortugas resonó en mí, y descubrí que estaba involucrado con un software llamado Trading Blox. Compré el software, pensando que si podía automatizar mis ideas need™, sería menos probable que cometiera errores.

Encontré un programador que era muy bueno programando en Trading Blox. Le contraté para que programara mi sistema. Le dije lo que quería y pronto tuve mi sistema totalmente automatizado. Los resultados estaban absolutamente en línea con lo que esperaba, y los resultados de las pruebas del sistema eran muy buenos. Ahora tenía pruebas estadísticas de que la estrategia con la que iba a operar tenía una ventaja real.

En uno de los talleres a los que asistí en el Instituto Van Tharp, conocí a dos programadores muy buenos. Decidí compartir mis reglas exactas con ambos bajo un acuerdo de caballeros de no revelarlo a nadie más. Su trabajo consistía en ayudarme a verificar si el código era correcto y a mejorarlo. Esto dio lugar a una cooperación muy agradable en la que combinamos mis ideas con su programación. Ambos trabajaban en plataformas diferentes, pero los resultados eran bastante similares, y eso me dio más confirmación.

Hice pruebas retrospectivas de todos los tipos de mercado que podía imaginar, y eso me dio la seguridad de que el sistema funcionaría. Probé una gran cartera de acciones (es decir, más de 7.000
UU. y 2.500 valores canadienses) en todo tipo de condiciones y tipos de mercado.

Hice todo lo que se me ocurrió para tratar de refutar la ventaja del sistema. Fue una tarea dura; va en contra de la naturaleza humana tratar de destruir un sistema que parece estupendo sobre el papel mediante pruebas, pero hacerlo me ayudó a ganar más confianza en la solidez del sistema. Cuando todo esto funcionó como esperaba, yo

tenía la confianza de operar con el sistema al máximo tamaño de posición posible que podía utilizar para cumplir mis objetivos.

Por último, hice todo lo posible para comprender cada uno de los componentes de mi sistema en todas las condiciones de mercado imaginables. Estoy seguro de que conozco el peor resultado posible. Esto viene de las pruebas retrospectivas y de usar el sentido común para imaginar diferentes escenarios. Por ejemplo, ¿qué pasaría si el mercado bajara un 50% en un solo día? ¿Reventaría eso mi sistema?

Formar a otra persona

En este punto, tenía un sistema completo que me convenía. En realidad, tenía varios sistemas que funcionaban en diferentes condiciones de mercado. Esos sistemas se ajustaban a mis creencias. Los entendía perfectamente. Y sabía que me harían ganar dinero a largo plazo si podía seguirlos. Pero eso seguía presentando un problema.

En primer lugar, tenía otro negocio. A menudo tenía que viajar y, aunque mis sistemas funcionaban bien históricamente, seguían necesitando mi atención diaria. Eran sistemas a corto plazo que requerían una gestión activa de las órdenes. Para entrar en el mercado, requerían mucho trabajo antes de que se abriera el mercado, y exigían un seguimiento activo.

Otro secreto del éxito en el trading que aprendí del Dr. Tharp es que hay que conocer los puntos fuertes y débiles. La gestión de órdenes y el seguimiento a corto plazo de los sistemas no eran mi punto fuerte. Pero tenía una solución: contratar a alguien que operara por mí, alguien con características diferentes. Encontré a alguien muy centrado en los detalles y al que le gustaba trabajar por su cuenta todo el día, y acabó siendo la solución perfecta para mí.

Me llevó 10 días de formación enseñarle todo el software y cómo hacer el trabajo. En realidad, descubrí que hacer el trading de la manera que yo quería era bastante laborioso, así que desarrollé algunas ideas geniales que se ajustaban a mí y a mis creencias. Contraté a un programador para probarlo a fondo y ver si tenía una ventaja consistente. Luego contraté a un empleado para que operara con reglas estrictas; se le paga una bonificación cada mes si no comete errores. También le dejé claro que si se desviaba de sus tareas diarias, se quedaba sin trabajo, independientemente de los resultados diarios en dólares; de este modo, le recalqué la importancia de seguir las reglas pase lo que pase. Gracias a este procedimiento, mis operaciones son casi 100% eficientes, sin errores.

El proceso de enseñar a otros el sistema fue estupendo porque también aumentó mis conocimientos. Además, podía repetirlo si era necesario porque el proceso estaba bien documentado. La formación inicial duró unos diez días. Construí hojas de cálculo que me informaban diariamente de todos los múltiplos R, todas las operaciones y todo tipo de protocolos de información. De este modo, podía saber exactamente lo que ocurría en cualquier momento del día. Al final de la jornada, recibía todas las estadísticas importantes de mi empleado, que se encargaba de todos los detalles.

Este proceso me ha funcionado perfectamente. Indirectamente, a través de mi automatización y mi empleado, he estado operando a tiempo completo desde 2009. Puedo seguir teniendo otro trabajo, porque todo el proceso de trading me lleva (después de la formación) unos 15 minutos al día, durante los cuales reviso los tres informes diarios que me envía mi empleado.

Por qué es posible

Hasta que empecé a dominar el Tharp Think, tenía grandes problemas con quién era yo como persona y cuál era mi propósito. Me faltaba convicción y dirección. Era un gran problema para mí porque sabía que tenía un enorme potencial, pero no lo utilizaba. Me sentía inútil y eso afectaba a mi autoestima.

Ahora sé cuáles son mis puntos débiles. Como ya he mencionado, no soy una persona detallista, pero puedo contratar a personas que *sean* buenas en los detalles.

También soy consciente de mis puntos fuertes, y tener confianza en ellos me ha llevado a utilizarlos al máximo. Por ejemplo, se me da bien crear cosas, especialmente estrategias comerciales. Mi mente está siempre llena de ideas. Eso es algo muy bueno, porque me da oportunidades y flexibilidad.

Mi mente siempre está llena de ideas.



Sin embargo, mi gran problema siempre ha sido que nunca llevo a cabo la mayoría de esas ideas. ¿Por qué? Porque no quiero hacer el trabajo. No quiero programar. No quiero registrar las operaciones ni mirar todos los múltiplos R y las estadísticas de las operaciones. Por eso la mejor estrategia para mí es escribir mis ideas conceptuales de trading y contratar a un programador para que escriba el código para ver si las ideas realmente tienen una ventaja. Al hacer esto, duplico mi apalancamiento. Operamos con los sistemas con una eficiencia superior al 99%: menos de un error por cada 100 operaciones. Pocos operadores pueden decir eso.

Desde que junté todo esto, he ganado un promedio de alrededor del 50% al año

-y eso ha sido durante algunos mercados muy desagradables. Nunca hemos tenido una reducción superior al 17% y nunca más de tres meses. Gracias, Dr. Tharp.

Anexo

Mientras realizaba esta entrevista, me di cuenta de la falta de compromiso de mi empleado. Esto no se tradujo en ningún error, pero los informes llegaban tarde y los protocolos no se seguían según lo acordado. En consecuencia, empezaron a sonar muchas alarmas en mi cabeza.

Siempre que empiezo a ver cosas así, los errores no tardan en llegar, así que tuve que tomar medidas. Abordé el tema sugiriéndole que trabajara estrechamente conmigo durante dos semanas desde mi casa. Le haría un seguimiento, trabajaría en sus problemas y conseguiría que volviera a centrarse. Pero, una vez que empezamos, parecía carecer completamente de

motivación. La dedicación que había mostrado en los últimos dos años desapareció y dejó su trabajo.

Inmediatamente, tomé las siguientes

- medidas: Suspendí las
  operaciones.
- Le pagué a mi amigo programador para que construyera una interfaz de automatización entre mi
  software de backtesting, Trading Blox, y el software del broker. Lo que antes era un trabajo intensivo, ahora se puede hacer con tres clics en menos de un minuto.
- Decidí no contratar a un nuevo empleado inmediatamente, porque en ese momento estaba en proceso de mudarme con mi familia de Colombia a
- Argentina. Como parte de la labor ya está automatizada con el nuevo software, el nuevo proceso de formación sólo llevó un par de días.
- Cuando me instalé en Argentina empecé a operar de nuevo y contraté a un nuevo empleado. Debido a la automatización mejorada es aún más fácil de operar el sistema.
  Además, el margen de error es aún menor.
- Durante el tiempo que no estaba operando utilicé mi tiempo para desarrollar diferentes sistemas para diferentes tipos de mercado. Ahora comercio cinco sistemas diferentes simultáneamente, que funcionan individualmente en mercados alcistas, bajistas y laterales. Este es exactamente el poder de la enseñanza de Van Tharp de usar tipos de mercado para diferentes sistemas. La conclusión fue asombrosa porque la combinación de cinco sistemas promedio, todos diseñados para diferentes tipos de mercado, más los disparadores apropiados para cuando operar con ellos, da un enorme aumento en el rendimiento.

Notas

1. Las tortugas eran un grupo de operadores formados en el comercio de futuros por Richard Dennis. Muchos de ellos llegaron a tener carreras comerciales muy exitosas.

Capítulo 3

De agente de préstamos comerciales a inversor con libertad financiera

Rick Freeman

Rick Freeman es el presidente de Wealth Management Solutions, LLC, una empresa de gestión monetaria. Después de graduarse en la Universidad de Iowa con una licenciatura en finanzas en 1982, se embarcó en una carrera de 24 años en la banca comercial, terminando como gerente regional de banca comercial para Wells Fargo en 2006 con la responsabilidad de una cartera de préstamos de mil millones de dólares en el área de la Bahía de San Francisco. Comenzó a operar activamente en 1997 y más tarde realizó una serie de cursos de trading a través del Instituto Van Tharp que finalmente le llevaron a inscribirse en el programa Super Trader en 2005 con el objetivo de convertirse en un trader a tiempo completo. Ese objetivo se hizo realidad en 2006, cuando puso fin a su carrera en la banca comercial y se trasladó de California a Florida para perseguir su sueño de operar y gestionar inversiones por cuenta propia. Es el primer graduado del programa Super Trader del Instituto Van Tharp. Ahora vive con su mujer y sus hijos en Palm Harbor, donde gestiona una cartera propia de inversiones a largo plazo para obtener ingresos pasivos y proteger los activos, que consiste en petróleo y gas, bienes inmuebles y metales preciosos. Su actividad comercial se centra tácticamente en los mercados de divisas y de futuros para capitalizar movimientos oscilantes de alta probabilidad con la máxima eficiencia de capital tanto en condiciones de mercado de tendencia como de contra tendencia. Rick también es un Planificador Financiero Certificado, habiendo obtenido su certificación a través de la Universidad de California en Berkeley en 1998.

 **Antes:** Agente de préstamos bancarios que trabajaba muchas horas y luchaba por ganar dinero en los mercados.

 **Después:** Comerciante libre de finanzas que duplicó su patrimonio neto en cinco años y tuvo su mejor año cuando los mercados se desplomaron en 2008.

Cuando empecé a dedicarme al comercio, me encontraba en un punto de inflexión. Llevaba más de una década trabajando como prestamista comercial

en un gran banco estadounidense y mi carrera empezaba a estancarse. Después de tantos años en el sector, realmente no estaba

aprender nada nuevo. Ya no me sentía desafiado ni estimulado. Mi compensación empezaba a oscilar en una franja que no parecía cambiar mucho, por muy bien que actuara. Algo no iba bien con lo que estaba haciendo. Necesitaba hacer un cambio. Esto ocurrió a finales de los años 90, cuando los mercados estaban de moda, así que decidí seguir mi interés por el trading.

Parecía la opción perfecta para mí. El trading ofrecía todo lo que le faltaba a mi trabajo actual: suponía un reto para mi creatividad, alimentaba mi deseo constante de aprender y crecer, y me permitía controlar mi potencial de ingresos. En aquel momento no tenía mucha experiencia en el mundo del trading, pero confiaba en que si mantenía mi trabajo actual mientras aprendía, podría hacer la transición a una vida de trading a tiempo completo más adelante.

Luego, unos años más tarde, mi jefe me ofreció un puesto de mando intermedio y decidí aceptarlo. Seguía dedicándome al trading, pero en ese momento aún no tenía la confianza necesaria para asumirlo como una empresa a tiempo completo y dejar mi trabajo diario. Desde que empecé mi andadura en el mundo del trading, descubrí, tanto a través de la formación que había recibido en el Instituto Van Tharp como a través de mis propios resultados en el trading, que estaba muy lejos de tener las habilidades necesarias para operar a tiempo completo. No tenía la mentalidad psicológica correcta, ni sistemas de trading viables, ni un plan de negocio sólido. Mientras tanto, el puesto de directivo representaba un paso adelante en cuanto a responsabilidad y remuneración que creía que podría revitalizar mi carrera estacionaria en la banca comercial.

No fue así. Aunque el trabajo era ciertamente desafiante y estaba mucho mejor pagado que mi puesto de prestamista, pronto me di cuenta de que había subestimado el alcance y la naturaleza de la gestión. Mi nuevo puesto me exponía a una política organizativa frustrante, y la naturaleza del propio trabajo me hacía sentir a menudo ineficaz e improductivo. No me divertía en absoluto.

Y lo que es peor, tras asentarse finalmente en el puesto, los mismos tipos de cosas que me habían afectado como prestamista empezaron a colarse en mi vida como directivo. Ya no me sentía desafiado, y había alcanzado un nivel de avance por encima del cual me sería difícil ascender en algo más que en grados limitados, dada la estructura de gestión bastante plana de la empresa. Además, me di cuenta de que, a pesar de que ahora era gerente, mi remuneración seguía siendo bastante desigual. Lo que ganaba tenía poco que ver con el esfuerzo que ponía en el trabajo. Esto me creó un gran conflicto interno, porque una de mis creencias fundamentales siempre ha sido que cuanto más trabajes, más deberías ser recompensado. Deberías recibir una compensación justa por tus esfuerzos y sufrir las consecuencias cuando no rindes. Empecé a considerar

seriamente si seguir en la banca comercial era una opción viable para mí, y si hacer el

El compromiso de convertirme en un comerciante y gestor de dinero a tiempo completo era realmente mi vocación.

Mi nuevo puesto me hizo sentir ineficaz e improductivo.



Pero ahora volvía a estar en la situación en la que estaba antes de aceptar el puesto de directivo. No estaba nada contento con mi carrera bancaria, pero tampoco estaba preparado para abandonar el barco de la empresa. Incluso a tiempo parcial, el comercio era bastante exigente; de hecho, estaba perdiendo dinero de forma bastante constante. Me decía a mí mismo que aún tenía mucho tiempo para desarrollar mis habilidades y que podría absorber económicamente cualquier pérdida que sufriera mientras tanto porque tenía un trabajo a tiempo completo, pero ahora estaba claro que simplemente había estado cubriendo mis apuestas, viviendo tímidamente. No estaba siendo sincero conmigo mismo sobre lo que tenía que hacer.

Finalmente, en febrero de 2005, decidí inscribirme en el programa Van Tharp Super Trader. Para mí, ese fue el acto decisivo; fue el momento en que finalmente decidí tomar las riendas de mi vida y convertirme en un trader profesional a tiempo completo y en un gestor de dinero privado independiente. En otras palabras, estaba listo para vivir mi sueño. Mi viaje de transformación había comenzado.

Mis cambios psicológicos iniciales

Una vez que decidí tomar las riendas de mi vida y convertirme en comerciante a tiempo completo, tuve que
comprometerse públicamente de todo corazón a hacerlo. Una vez que se hace y

se declara

un compromiso, empiezan a suceder cosas positivas; el mundo se mueve para ayudarte porque has puesto tus intenciones al universo para que responda. Hacer y declarar mis compromisos me ha ayudado a conseguir los resultados que quiero tanto en mi vida como en el trading. Es probablemente la lección más importante que me ha enseñado el programa Super Trader.

Lo siguiente que me enseñó el programa fue que *mis creencias filtran mi realidad*; cuando cambio mis creencias, cambio mi realidad. El impacto de esta comprensión fue nada menos que milagroso para mí. Una vez que creí sin lugar a dudas que podía convertirme en comerciante, pude seguir adelante y hacerlo realmente.

Cuando entendí las creencias de esta manera, todo mi enfoque para tratarlas cambió. Empecé a verlas, no en términos de si son o no inherentemente "correctas", sino en términos de si son o no *útiles para mí*. Si no lo son, entonces descartarlas y adoptar nuevas creencias que *sean útiles* es la decisión lógica que hay que tomar. Lo que no creo que mucha gente sepa es lo fácil que puede ser hacer esto una vez que te alejas de tus creencias y las analizas objetivamente. Si logras eso, el cambio está a sólo un pensamiento de distancia.

> El cambio está a sólo un pensamiento de distancia!

Una vez aceptado este concepto, resultaba evidente *que sólo podía operar con mis creencias*. Esta idea puede parecer bastante sencilla, pero como en primer lugar no sabía realmente cuáles eran mis creencias sobre el trading, al principio fue uno de los conceptos más difíciles de entender para mí. No fue hasta que dediqué algún tiempo a pensar en lo que creía sobre el trading, consideré lo que pensaban otras personas a las que respetaba y luego decidí si podía adoptar esas creencias, cuando empecé a desarrollar un marco de creencias activo para mi trading.

El *trading es probablemente 100% psicológico*. Incluso los sistemas y las estrategias de tamaño de posición son de naturaleza psicológica. En la primera edición de *El camino hacia la libertad financiera*, el Dr. Tharp decía que el trading era probablemente un 60% psicológico, un 30% de tamaño de posición y un 10% de sistemas. Más tarde, determinó que era más útil decir que todo el éxito del trading se basa en factores psicológicos. Esta creencia ha tenido un gran impacto en mi forma de ver el trading porque me obliga a mirar lo que realmente mueve los mercados, es decir, las personas que toman decisiones cada día basadas en el miedo y la codicia, lo que a su vez genera la oferta y la demanda que crea movimientos negociables. Si no se controla la propia psicología, está garantizado que se pierda en los mercados, porque el mercado está diseñado para aprovecharse de las debilidades psicológicas.

Creo que esto se ve más fácilmente en los operadores que no utilizan stops cuando inician o gestionan una posición. Si se ven expuestos a un movimiento grave de gap-and-run en su contra, se enfrentan inmediatamente a una situación que genera miedo en lugar de una situación no emocional en la que se cierra la posición inmediatamente. El miedo acaba atrapándoles hasta que no pueden aguantar más, pero para entonces, puede que ya hayan perdido una gran cantidad de dinero. Lo mejor es evitar esa trampa psicológica y no operar nunca sin un stop.

El juego de la canica que Van hace jugar a los alumnos en muchos de sus talleres también ilustra el papel dominante que desempeña la psicología en el trading. Van diseñó el juego para exponer claramente numerosos sesgos psicológicos y mostrar hasta qué punto influyen en los procesos de decisión de los operadores. En el juego, se sacan canicas de diferentes colores de una bolsa para realizar entre 40 y 60 "operaciones". Los diferentes colores representan los diferentes resultados de R-múltiples que puede generar un sistema de negociación. Aunque todos los presentes reciben el mismo resultado de múltiplo R en cada operación, al final del juego hay tantas cantidades de capital diferentes como jugadores hay en la sala. La única explicación para esta gran diferencia de resultados es el tamaño de la posición, que está influenciado por una decisión psicológica. Si todavía necesita convencerse, le animo a que lea *When Genius Failed (Cuando el genio fracasó)*, de Roger Lowenstein, que detalla las decisiones sobre el tamaño de las posiciones, y la psicología que hay detrás de ellas, tomadas en Long-Term Capital Management antes de su épico fracaso.

Si el éxito en el trading es en gran medida psicológico, entonces *siempre debes trabajar en ti mismo*. Esta creencia se refiere directamente a la cuestión de mantenerse psicológicamente claro y equilibrado para poder mantener la disciplina y el enfoque en sus operaciones. Para mí, esto significa identificar cuándo puedo tener un problema psicológico que aparece en mis operaciones -como cuando me encuentro queriendo ajustar una regla de salida o mover un stop innecesariamente- y luego profundizar para averiguar de dónde viene. Si estoy trabajando constantemente en mí mismo, probablemente estoy minimizando este tipo de situaciones. Si no estoy trabajando en mí mismo y no soy consciente de mis debilidades, está prácticamente garantizado que esas debilidades afectarán a mis operaciones.

Es difícil para la gente enfrentarse a sus demonios, pero si lo haces, te verás recompensado tanto financiera como emocionalmente. ¿Recuerdas cómo los mismos problemas parecían acosarme sin importar el trabajo que tuviera en el banco? El programa Super Trader me dio las herramientas que necesitaba para identificar los patrones negativos que creaban esos problemas y para

eliminarlos finalmente de mi vida diaria de una vez por todas.

A medida que empiezas a aprender todo esto, se hace realmente obvio *que estás*

responsable de todo en tu vida. Tú controlas tus pensamientos y, por extensión, tus acciones. A través de tus acciones, creas tu vida.

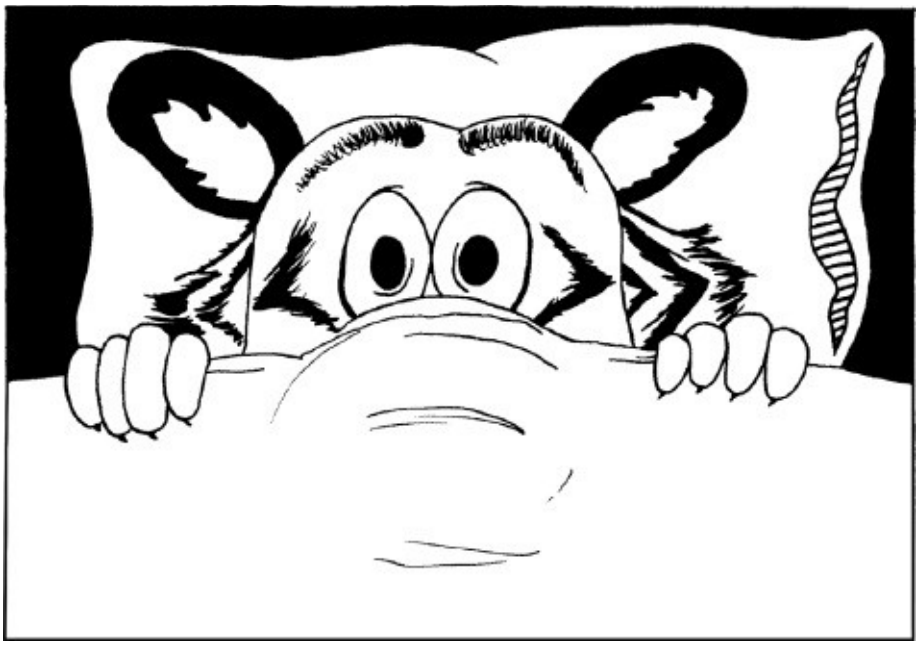
Después de empezar el programa Super Trader, me quedó claro que no había asumido la responsabilidad de mi propia vida. Cuando me di cuenta, mi vida dio un giro de 180 grados. Las cosas empezaron a cambiar mucho, y definitivamente para mejor. [1]

Había cedido el poder sobre mi propia carrera a las circunstancias externas y me convencí de que no había mucho que pudiera hacer al respecto. Cuando por fin comprendí que soy totalmente responsable de mis resultados, dejé de diagnosticar erróneamente lo que estaba mal en mi comercio. Si te pasas el tiempo culpando a los creadores de mercado, a los corredores, a tus amigos que dan consejos y a sus cónyuges, al gobierno y a cualquier otra cosa que se te ocurra por tu mal rendimiento, estás permitiendo que el verdadero problema -tú- no se trate. Acepte la responsabilidad de sus errores de negociación y aprenderá algo productivo para la siguiente operación. Me parece mucho más útil que permanecer en un estado de negación.

Otro concepto que aprendí es que *todos tenemos "partes" emocionales que desempeñan un papel en nuestras vidas*. Todas estas partes tienen intenciones positivas, ya sea que parezcan partes negativas o no. Aprenderás mucho más sobre las partes en el capítulo 9, "Eres una multitud de partes conflictivas en tu interior". Basta con decir que identificar tus partes para que puedas negociar con ellas de manera efectiva para producir un resultado positivo es fundamental, especialmente en el comercio.

Por ejemplo, el miedo es una parte común para la mayoría de las personas y que puede ser especialmente perjudicial para un trader. Me di cuenta de que siempre que sentía miedo, la intención positiva de ese sentimiento era protegerme y recordarme que no tenía suficiente confianza o comprensión en el sistema con el que estaba operando y que necesitaba profundizar en las razones por las que eso era así antes de operar. Aunque el miedo puede resultar incómodo, es una emoción útil si sabes lo que está tratando de hacer por ti.

El miedo es una parte común para todos.



Pero tal vez lo más importante que comprendí fue que *estoy conectada a un Poder Superior y que debo estar siempre conectada a esa Fuente para que me guíe*. Durante mucho tiempo, había estado desconectada de mi Poder Superior, y eso explicaba por qué muchas cosas no me funcionaban. Cada uno de nosotros necesita definir cuál es su Poder Superior y permanecer conectado a él para entender dónde estamos, hacia dónde vamos y dónde queremos estar.

Más adelante en este libro, leerás sobre un proceso llamado Meditación Transformacional, o TfM para abreviar. El programa Super Trader incluye un curso de Meditación Transformacional de 28 días, y realmente me abrió la práctica. Por primera vez, fui capaz de definir mi propósito en la vida. Comprendí para qué estaba aquí y lo que tenía ante mí: oportunidades ilimitadas.

Lo que he aprendido sobre el juego del comercio

A medida que continuaba mi formación con Van Tharp, empecé a ver las actividades e interacciones cotidianas de una manera completamente diferente. Dado que nuestras creencias conforman nuestra realidad y que el comercio es totalmente psicológico, empecé a ver el comercio como una especie de juego. Como todos los juegos, el comercio tiene reglas que fueron diseñadas por personas. Una vez que entiendes y aceptas esto, te das cuenta de que nada te impide crear tu propio juego, con tus propias reglas, reglas diseñadas para que puedas

ganar! Conocí este concepto en el taller Peak Performance 202 del Instituto Van Tharp y me sorprendió. Cuanto más pensaba en ello, más ejemplos se me ocurrían que confirmaban su verdad. Eres completamente libre de diseñar tus propios sistemas de trading -y tu vida, en realidad- en torno al juego que quieres jugar, siendo tú mismo la casa que siempre gana. *

Para entender el juego del comercio, hay que entender el escenario general en el que se desarrolla ese juego: el contexto más amplio que representa el juego del dinero. Nuestro sistema monetario y el gobierno se sitúan en la cima de la cadena alimentaria financiera, trabajando juntos para controlar nuestro dinero, llegando incluso a enmendar la Constitución en 1913 para obtener el poder de extraer impuestos sobre la renta. No tenemos mucho poder sobre las reglas a ese nivel, pero sí tenemos el poder de hacer que esas reglas trabajen para nosotros. El Dr. Tharp incluye las palabras "Libertad Financiera" en el título de sus tres primeros libros, y por una buena razón: es un concepto importante. Básicamente, la libertad financiera es una forma diferente de jugar al juego del dinero. En lugar de trabajar por el dinero como hace la mayoría de la gente, usted hace que su dinero trabaje para usted. Cuando sus ingresos pasivos superan sus gastos, usted gana.

Aprender esto fue importante para mí porque, literalmente, nunca había pensado en la libertad financiera en esos términos. Pensaba que los que ganaban más dinero o tenían más juguetes ganaban. El "sistema" había estado profundamente arraigado en mi forma de pensar. Me habían enseñado que el éxito significaba ir a la escuela, conseguir un buen trabajo, endeudarse para comprar coches y casas, trabajar sin descanso durante 40 años y jubilarse con un reloj de oro y un fondo de jubilación que no estaba del todo seguro de que me mantuviera durante mis años dorados.

Esa era la situación en la que me encontraba como prestamista y gestor de banca comercial. Los ingresos que percibía se limitaban al salario y a las primas que tributaban al tipo marginal más alto tanto a nivel estatal como federal. Las concesiones de opciones sobre acciones que pudiera haber recibido no eran fácilmente ejecutables hasta que no se consolidaran en varios años, y como no tenía poder para gestionarlas yo mismo, eran vulnerables a los precios del mercado.

Sin embargo, una vez que entendí el concepto de ingresos pasivos, supe lo que tenía que hacer para ganar mi propio juego de dinero. Sabía que la inversión y el comercio me daban una oportunidad mucho mejor de generar ingresos pasivos y conseguir la libertad financiera que jugando con las viejas reglas, y esa comprensión me llenó de confianza y un nuevo sentido de enfoque.

La versión de libertad financiera del juego del dinero juega un papel

importante en mi negocio de comercio. Hoy en día, busco constantemente nuevas fuentes de ingresos pasivos.

Por ejemplo, tras aprovechar una importante oportunidad de negociación de bonos municipales desde finales de 2008 hasta 2010, reinvertí una parte de los beneficios en inversiones en bienes inmuebles pasivos y en petróleo y gas. Estas inversiones me proporcionan una diversificación de los ingresos al tiempo que se ajustan a mi visión económica global. Los ingresos pasivos suavizan mis beneficios comerciales a lo largo del tiempo, reducen la volatilidad en la curva general de mi cartera y reducen mi riesgo comercial. La riqueza infinita es el objetivo financiero final, y está al alcance de todas las personas que simplemente pueden cambiar sus propias creencias y dar los pasos necesarios hacia la libertad financiera.

Poco después de dejar mi trabajo para dedicarme al trading a tiempo completo, me liberé financieramente a través de una operación inmobiliaria de bajo riesgo y altamente rentable que había identificado mientras estaba en el programa Super Trader. Ni siquiera había terminado el programa Super Trader, pero ya mi plan para liberarme financieramente se estaba desarrollando delante de mí. Ese plan se puso a prueba cuando tuve una separación inesperada con mi socio de bienes raíces durante el curso de la operación que me hizo reexaminar y reformular mi plan general de negocios. Al final, sin embargo, no fue más que una pequeña distracción que me llevó al camino en el que me encuentro actualmente. Simplemente respeté el proceso y lo utilicé como guía para asumir la responsabilidad y mantenerme en el camino hacia resultados consistentes y exitosos.

Entender el juego del comercio

Cualquier forma de ingresos pasivos requiere algo de trabajo. No es nada comparado con las 40 ó 60 horas semanales que dedicas a un trabajo convencional, pero aún así tienes que hacer algunas cosas para mantenerlo. Si cobras un alquiler, tienes que trabajar para encontrar una buena oferta para que los ingresos por alquiler sean un flujo de caja positivo, y luego tienes que mantener ese flujo. Si cobras cánones, tienes que hacer algo para obtener esos cánones en primer lugar. Ahora podría trabajar de 10 a 12 horas a la semana para mantener mis ingresos pasivos. Y cualquier actividad de trading que sólo requiera unas pocas horas a la semana, una vez que el sistema esté en marcha y funcionando, ¿no sería otro ejemplo de esos ingresos "pasivos"? Por supuesto que sí. Ahí es donde entra en juego Tharp Think.

Según Tharp Think, el *trading no consiste en "elegir la acción correcta",* como muchos títulos de libros le harían creer; se trata de *crear una idea de bajo riesgo* que pueda ser negociada para soportar el peor escenario a corto plazo para que la expectativa a largo plazo de la idea pueda ser realizada. Esta creencia me resultó especialmente reveladora cuando leí sobre ella en *Trade*

Your Way to Financial Freedom. Me hizo centrarme más en las probabilidades que en tener "razón" sobre

las acciones que elegí.

He formado parte de la gente que piensa que elegir las acciones adecuadas es lo más importante del trading, así que cuando me encontré con esta nueva forma de ver el juego del trading, tuve que probármelo a mí mismo. Al haber estudiado finanzas y haber trabajado en el sector bancario, mi primer instinto fue sacar mi calculadora y ejecutar escenarios con diferentes modelos de fiabilidad, expectativa y tamaño de las posiciones. Cuando lo hice, los resultados confirmaron lo que decía Van. Obtuve una confirmación aún más profunda de la creencia después de asistir a varios de los cursos técnicos impartidos en el Instituto Van Tharp, donde se presentan sistemas buenos y de alta calidad. Incluso hice parte del trabajo para el instructor, realizando cálculos sobre los sistemas para ver lo buenos que eran realmente. Y eran buenos.

Una extensión de esta creencia es que *la entrada en la operación no es tan importante*. No es necesario saber hacia dónde va el mercado para tener éxito. De hecho, probablemente podrías ganar dinero con un sistema de entrada al azar; básicamente tendrías un 50/50 de posibilidades de éxito. Este concepto me sorprendió porque contradice directamente el valor que se nos inculca a la mayoría de nosotros desde una edad temprana: que hay que "acertar" al menos el 70% de las veces para ser considerado exitoso.

Al principio, no estaba seguro de poder adoptar este principio de Tharp Think; siempre había creído que tenía que tener el control de todo para tener éxito. Pero después de leer que Tom Basso había demostrado en un proyecto de investigación que podía ganar dinero en la vida real operando con un sistema de entradas aleatorias, me convertí en un creyente de la poca importancia de las entradas. Leer sobre el éxito de las Tortugas en la década de 1980 me convenció aún más. Aunque operaban con un sistema definido, su fiabilidad era notablemente inferior al 50%. Ahora, cuando evalúo los resultados de las operaciones, me centro menos en la fiabilidad y más en la expectativa, la oportunidad, la varianza y si una idea me va a funcionar.

Lo importante es recordar que operar con un sistema sin entender primero el panorama general es poner el carro delante del caballo. *Primero hay que analizar el panorama general y luego desarrollar un sistema que se ajuste a lo que se ha entendido*. Se podría pensar que, como he sido analista de banca comercial, ya habría sabido esto, pero tengo que admitir que no lo sabía. Por lo general, era un microanalista, y al principio me costaba entender el panorama general, cómo ensamblar lo que sabía a nivel micro en un contexto más amplio que de alguna manera iluminara mi comprensión de los mercados y mis propias estrategias de negociación. Me ha costado mucho estudio e investigación para finalmente ganar confianza en mi capacidad de dimensionar

lo que está sucediendo en una escala de Big-Picture, pero

ha transformado mi comercio.

Una vez que se adquiere la capacidad de ver el panorama general, saber en qué centrar los esfuerzos de negociación resulta bastante sencillo. Esto hace que la estructuración de sus estrategias de negociación sea mucho más fácil y elimina parte del misterio del diseño del sistema. Pero ese diseño no sólo debe alinearse con su comprensión del panorama general de los mercados, sino que también debe adaptarse a usted y a su psicología, y debe alinearse con su comprensión de sí mismo. Esto parece otro concepto sencillo, pero para mí fue mucho más difícil de definir, al menos en la práctica. Después de hacer mi transición al comercio y la gestión del dinero a tiempo completo, tuve que aprender en gran medida por ensayo y error lo que iba a funcionar para mí. Y con la práctica y la experiencia, he descubierto mi propio enfoque de trading.

Para crear un sistema eficaz que se adapte a su psicología, *primero* debe *establecer objetivos*. Probablemente hay tantos objetivos como operadores. Una vez que entienda sus objetivos, empezará a darse cuenta de que un sistema del Santo Grial no le ayudará a alcanzarlos. En su lugar, *es a través de las estrategias de dimensionamiento de la posición que usted realmente cumple con sus objetivos*. Las estrategias de dimensionamiento de la posición le indican "cuánto" a lo largo de una operación.

Para mí, esta es la parte realmente divertida del trading. Es donde tengo que averiguar cómo voy a alcanzar mis objetivos a través de algoritmos de dimensionamiento de posiciones que se basan en mis objetivos y en las características de negociación de mi sistema. Esto hace que mi mente analítica se ejercite al máximo porque prácticamente no hay límites en lo que se puede hacer con las estrategias de tamaño de posición. Te dan la licencia creativa para diseñar lo que quieras en función de tus objetivos y tu tolerancia al riesgo.

Cuando conocí las estrategias de dimensionamiento de posiciones y su importancia para alcanzar mis objetivos, me convencí de que eran *la* clave del éxito. Me alejé del uso de muchos indicadores, centrándome en cambio en la simplicidad del diseño del sistema para poder dedicar más tiempo a lo que realmente cuenta: una buena estrategia de dimensionamiento de posiciones. En un taller al que asistí, se aplicó exactamente el mismo sistema a una serie de operaciones utilizando tres algoritmos diferentes de dimensionamiento de posiciones, y los resultados fueron completamente diferentes entre sí. En mi opinión, no hay mejor prueba de que las estrategias de dimensionamiento de la posición son la clave para un comercio rentable.

La gente tiende a creer que existe un sistema del Santo Grial. Es decir, que hay un sistema que les hará ganar mucho dinero en cualquier mercado. Pero eso no es cierto. Cuando el mercado cambia, su sistema debe cambiar con él; un enfoque de talla única simplemente no funcionará. Esta es precisamente la

razón por la que debe comprender primero el panorama general. Por supuesto, esto significa que debe tener una forma de seguir

condiciones del mercado para saber cuándo cambian las cosas.

Los resultados de su sistema se lo harán saber de todos modos, pero tener un sistema de alerta temprana es una mejor estrategia. Es bastante fácil encontrar un gran sistema para un tipo de mercado -como los años de bonanza de finales de la década de 1990- pero es un error asumir que ese mismo sistema funcionará para todos los tipos de mercado. Debería tener sistemas para cada una de las distintas condiciones de mercado, de modo que cuando los mercados cambien, usted pueda cambiar con ellos.

Cualquiera que sea el tipo de mercado, *su sistema debe tener una expectativa positiva para ser negociable*. Esta fue una de las primeras ideas que recogí de la lectura de *"Opere su camino hacia la libertad financiera"*. Hay muchas, muchas maneras de hacer dinero a través del comercio, pero *todos* ellos *deben tener* una expectativa positiva; en promedio, deben hacer dinero en cada dólar arriesgado en un gran número de operaciones, o serán ideas perdedoras.

La expectativa es uno de los principios básicos del éxito en el trading. Creo que si no lo entiendes y no le prestas atención, estarás operando a ciegas. Su cuenta explotará.

Y puesto que su psicología es tan importante para el éxito del trading, debería ser obvio que sólo debería operar con sistemas que "se ajusten" a usted. Este era otro concepto sencillo, al parecer, pero mucho más difícil de definir para mí en la práctica. Me llevó bastante tiempo averiguar qué se adaptaba a mí. Además, lo que creía que me encajaba al principio, no me encajaba ahora. Aprendí un poco por ensayo y error lo que iba a funcionar después de hacer mi transición a tiempo completo en el comercio y la gestión del dinero. Siento que lo he definido bien y me siento muy cómodo con la forma en que he diseñado mi negocio de comercio y gestión del dinero.

Operar de una manera que se adapte a ti es muy importante. Como acabé descubriendo, lo que inicialmente creía que iba a funcionar cuando todavía tenía un empleo, en realidad no acabó funcionando tan bien. Incluso después de hacer la transición al trading a tiempo completo, las cosas seguían sin funcionar. No fue hasta que decidí realmente quién quería ser como trader/administrador de dinero y determiné qué tipo de sistemas de trading quería emplear para cumplir con mi análisis Big Picture, que lo que me "encajaría" se hizo evidente. Por supuesto, todo el mundo tiene que empezar por algún sitio para definir su "encaje". Realmente tienes que pensar en ello, de lo contrario, simplemente estás pidiendo un montón de frustración y dolor de cabeza innecesarios.

Otro punto clave obvio en el que la mayoría de la gente no piensa es que hay que establecer objetivos. Probablemente hay tantos objetivos como operadores. Una vez que usted entiende sus objetivos, usted comienza a darse cuenta de

que un sistema de Santo Grial

no los cumplirá. Puede que le ayude, pero lo que realmente se consigue es cumplir los objetivos mediante estrategias de dimensionamiento de la posición. Las estrategias de dimensionamiento de la posición le indican "cuánto" a lo largo de una operación. Cuando conocí las estrategias de dimensionamiento de posiciones y su importancia para cumplir mis objetivos, me convencí de que son *la* clave del éxito. Desarrolle un sistema con una expectativa positiva y alcanzará sus objetivos mediante el uso adecuado de las estrategias de dimensionamiento de posiciones.

¿Cómo se consigue un sistema de expectativas positivas?

Un sistema de expectativas positivas suele provenir de la Regla de Oro del Trading, que consiste en acortar las pérdidas y dejar correr los beneficios. La primera clave es *conocer siempre su riesgo inicial, definido como 1R*. Su pérdida media debería ser menor que 1R, y sus beneficios deberían ser mucho mayores. Esa es la clave de un sistema de expectativa positiva. Se trata de la relación entre la recompensa y el riesgo.

Debe definir su riesgo inicial en términos de R o sus dólares arriesgados en términos de la distancia entre la entrada y el stop multiplicada por el tamaño de su posición. Si no lo hace, no tendrá forma de saber el rendimiento de su sistema, porque no tendrá un punto de referencia para calcular el rendimiento de su operación una vez cerrada la posición.

La segunda clave para crear un sistema de expectativas positivas es *realizar operaciones sólo cuando crea que la recompensa potencial es al menos dos veces mayor que el riesgo inicial*. Una vez que se comprometa con esa norma, empezará a pensar en la relación recompensa-riesgo de cada operación. De hecho, empiezas a ver tus ganancias y pérdidas en función de tu riesgo inicial, lo que el Dr. Tharp llama tu múltiplo R.

La tercera clave es entender que las *salidas son mucho más importantes que las entradas*, porque es a través de las salidas como se controla la relación recompensa-riesgo. Creo que muchos operadores evitan las salidas porque se centran demasiado en la cuestión del "control" y de "tener razón" con las entradas. De nuevo, una vez que me di cuenta de lo importante que era acortar las pérdidas y dejar correr los beneficios, no tuve ningún problema en adoptar esta creencia. De hecho, me hizo ver lo importante que es ser capaz de asumir una pérdida planificada cuando se alcanza el stop, porque el concepto de salidas se aplica a las posiciones perdedoras tanto como a las ganadoras, si no más.

El otro cambio de paradigma que surgió de esta creencia para mí fue lo

difícil que es estructurar buenas salidas. Establecer un stop loss para preservar el capital es muy fácil, pero definir las salidas para obtener beneficios es una cuestión totalmente diferente.

La cuarta clave es *entender un sistema como una distribución de múltiplos R con una expectativa media y una desviación estándar*. Si no eres capaz de cuantificar una muestra estadísticamente relevante de operaciones expresadas en múltiplos R, no tienes forma de saber qué esperar de tu sistema. No acepto ninguna idea de trading sin considerar primero su distribución de operaciones en múltiplos R; realmente no puedo formarme una opinión sobre sus méritos sin hacerlo.

La quinta clave es *favorecer los sistemas simples con unas pocas variables lógicas y sólidas en lugar de los sistemas altamente optimizados*. Como mencioné antes, tuve mucho éxito con el comercio de bonos municipales, y eso no se basó en nada elegante, sólo en las fuerzas básicas de la oferta y la demanda. Si quieres complejidad, centrarte en las estrategias de dimensionamiento de posiciones es el mejor lugar para invertir tu tiempo y esfuerzo. Para mí, el hecho de no tener que complicarme demasiado con mi enfoque de trading -que incluso puede ser perjudicial- es increíblemente refrescante.

Conseguir un sistema que funcione

A medida que mis operaciones han ido evolucionando, me he alejado de los enfoques basados en indicadores y me he inclinado por un enfoque simplificado que no permite ni requiere ninguna configuración de indicadores, y que se centra principalmente en métodos basados en el precio y el volumen. De esta manera, sé que no tendré la tentación de optimizar, lo que esencialmente garantiza el fracaso. También aumenta las probabilidades de que un sistema siga siendo robusto en el futuro, porque no hay ajustes que pueda cambiar. Mantener las cosas simples es siempre una buena idea, especialmente cuando se trata de operar.

Cuando Tom Basso solía ayudar a Van a impartir talleres, decía que *no es necesario hacer un backtesting exhaustivo si realmente entiendes tu sistema*. Al principio me costó aceptar esa idea, pero pronto empecé a darme cuenta de que cada vez que sentía la necesidad de probar un sistema, era porque o bien no entendía el sistema o no tenía la confianza necesaria para operar con él aunque lo entendiera. Al confiar en el backtesting, en realidad estaba diciendo que no confiaba en mi sistema y que necesitaba algún tipo de prueba de que había funcionado en el pasado. Pero saber lo que hizo en el pasado no es lo mismo que saber lo que hará en el futuro.

También quedó claro que debía albergar algunos conflictos con mis propias creencias sobre el sistema subyacente si tenía que hacer un backtesting exhaustivo. Hoy, lo primero que compruebo en un sistema son las creencias

subyacentes que guían su lógica.

Creo que tu tiempo estaría mejor invertido en operar en vivo con tamaños muy pequeños hasta que tengas una muestra de al menos 30 operaciones, pero preferiblemente de 50 a 100. Una vez que usted tiene

una muestra suficientemente grande, puede calcular su distribución de múltiplos de R y, a continuación, ejecutar una simulación de Monte Carlo sobre esa distribución para hacerse una idea de lo que podría esperar en el futuro. Al hacer las pruebas de esta manera, introduce su psicología en el sistema, lo que le da una idea más realista de si puede incluso operar con la idea en primer lugar. También se obtiene una visión de los posibles resultados futuros sobre los que se pueden construir objetivos razonables. Sé que la simulación de Monte Carlo tiene sus limitaciones, pero incluso una pequeña ventana al futuro es mejor que un espejo retrovisor del pasado.

Una buena forma de medir la *calidad de un sistema de trading y sus resultados es utilizar la calificación System Quality Number®, o SQN®*. Creo que el concepto SQN, introducido por primera vez en la *Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies*, fue un gran avance para los operadores. La calificación SQN mide esencialmente lo fácil que será utilizar las estrategias de dimensionamiento de posiciones para cumplir con sus objetivos. Cuanto más alta sea la puntuación SQN, más fácil será. La belleza de la calificación SQN es que le permite, en un solo número, medir cualquier tipo de sistema y determinar si vale la pena seguirlo o no.

Además, una vez que entiendes cómo funciona la puntuación SQN, es muy útil para el diseño y la gestión de sistemas. Entender las distintas formas en las que se puede obtener un SQN alto me ha servido de orientación sobre el tipo de sistemas que puedo desear.

Psicología del comercio

Ahora que ya tengo claros los conceptos de los sistemas y cómo utilizarlos para alcanzar mis objetivos, la psicología del trading entra de nuevo en escena. Muchos traders equiparan los "errores" de trading con las pérdidas de trading, pero no son lo mismo. *Un error de trading se define como no seguir las reglas de trading*.

Entender la importancia de ser disciplinado en el seguimiento del conjunto de reglas de un sistema de trading fue una gran ayuda para mí para superar la necesidad de "tener razón". Ahí es donde creo que muchos operadores pueden quedarse estancados. Nunca aceptan realmente que sufrir pérdidas forma parte del juego del trading. En cambio, violan sus reglas por el hecho de ser "correctos" y terminan perdiendo aún más de lo que habrían perdido si simplemente hubieran seguido las reglas.

Si sigues tus reglas, puedes centrar tus esfuerzos en el proceso de negociación y dejar de lado la tensión creada por tratar de tener siempre la

razón. Concentrarme en mis reglas me ayudó a eliminar las respuestas emocionales a la actividad de los precios, me ayudó a

encontrar la paz en medio del caos del mercado. He encontrado que después de tener un tamaño de muestra significativamente grande de las operaciones, la cuestión de las pérdidas realmente se diluye de todos modos. Usted puede ver el rendimiento de su sistema en el cuadro analítico más grande de la expectativa, SQN, y si su sistema funciona o no en el tipo de mercado actual.

La conclusión lógica de todo esto es que la "eficiencia" del operador, y no el "acierto", es la clave para mantener un alto rendimiento. El primer capítulo de esta sección se centra en un operador que ganó un 130% siguiendo los principios de Tharp Think, pero que se dejó 59R en la mesa por culpa de los errores. Y eso probablemente se traduce en otro 59% de beneficios.

Tengo entendido que todos los Super Traders deben ahora operar con un nivel de eficiencia del 95% o superior para graduarse del programa. Cuando estaba en el programa de Super Trader no tenía esto como una métrica de rendimiento específica, pero ciertamente es un objetivo que vale la pena, así que lo he adoptado como una métrica de rendimiento para mis propias operaciones. La eficiencia, tal y como yo la entiendo, mide cuántos errores se cometen a lo largo de los resultados de un sistema. La puntuación se calcula como el número total de operaciones sin errores dividido por el número total de operaciones. Por lo tanto, sólo se pueden cometer cinco errores en 100 operaciones si se quiere operar con un 95% de eficiencia.

Esta medida me resulta especialmente útil para mantenerme centrado en mis reglas, porque sé que no seguirlas contará en contra de mi eficiencia. Si eres honesto contigo mismo sobre tus errores, la métrica de la eficiencia puede ser muy eficaz para ayudarte a evitar errores y lograr un mejor rendimiento general. Lo mejor del trading es que no se pueden evitar los errores; aparecerán en los resultados de las operaciones. Acertar se convierte en no cometer ningún error, por lo que realmente puedo acertar el 100% de las veces.

Por último, las tareas de trading que Van ha investigado para duplicar lo que hacen los traders de éxito son la clave para obtener resultados de trading consistentes. Estas 12 tareas de trading, descritas en el primer volumen del *Curso de Rendimiento Máximo* del Dr. Tharp, incluyen:

1. Autoanálisis para determinar si estás bien para comerciar
2. Ensayo mental para evitar errores
3. Enfoque diario para dirigirte a tus objetivos
4. Desarrollar una idea de bajo riesgo (que se hace mucho antes de empezar a operar)
5. Acoso, bajando a un plazo más corto para disminuir aún más el riesgo
6. Acción que requiere compromiso y no pensamiento
7. Control para mantener el riesgo bajo

8. Abortar si la operación va en su contra

9. Tomar ganancias cuando el motivo de la operación termina

10. Una sesión informativa diaria para controlar y prevenir futuros errores

11. Estar agradecido por todo lo que salió bien

12. Hacer una revisión periódica para asegurarse de que todo funciona

Lo que me gustó de aprender las 12 Tareas del Comercio fue que me proporcionaron un marco coherente en torno al cual podía gestionarme a mí mismo y a mis resultados comerciales. Imponen la responsabilidad personal y la rendición de cuentas, al tiempo que proporcionan la estructura necesaria para diseñar, ejecutar y gestionar correctamente los sistemas de negociación. Cada vez que cometo un error en mis operaciones, me pregunto primero *si he seguido las 12 Tareas del Comercio.* Invariablemente, descubro que he omitido una o más de las tareas y que mi error puede deberse a ello. Creo que las 12 Tareas del Comercio son un excelente conjunto de reglas generales para introducir y mantener la disciplina en cualquier empresa de comercio, ya sea un comerciante individual o parte de una empresa de comercio.

Cómo ha cambiado mi vida

Estoy muy contento de poder decir que por fin he hecho realidad mi sueño de convertirme en trader profesional y gestor de dinero. Mi mujer y yo dejamos el mundo empresarial en junio de 2006, recogimos a nuestra familia y nos trasladamos de California a Florida. He constituido dos empresas desde las que comercio y gestiono nuestras inversiones de forma propietaria.

Ya no se siente como un trabajo porque ahora estoy siguiendo mi felicidad. Me encanta lo que hago cada día. Cada vez que me encuentro con un bache en el camino y me imagino cómo podría ser volver al mundo corporativo, recuerdo inmediatamente todos los límites que me envolvían allí, y me recuerda que no puedo imaginarme vivir de otra manera que no sea la actual. No hay nada como la satisfacción de saber que lo has conseguido, que has hecho realidad tus sueños y que ahora puedes vivirlos cada día.

El patrimonio neto que pasé construyendo durante 24 años se ha duplicado con creces en los cinco años transcurridos desde que dejé el mundo empresarial. De hecho, en 2008, cuando el mundo financiero estaba al borde del colapso, experimenté mi mejor año, haciéndolo mejor en ese año que en los 10 anteriores combinados. Realmente creo que este éxito se debió a los cambios de paradigma y a las nuevas creencias que obtuve a través de los principios de Tharp Think.

Ya no tengo el mismo miedo a lo desconocido que antes de la mudanza. Todavía puedo tener miedo a veces, pero no tiene el mismo poder sobre mí, y me doy cuenta de que puedo disminuirlo rápidamente indagando y tratando de descubrir su intención positiva. También creo que un Poder Superior está trabajando en mi vida y tiene un plan para mí, y esto me da mucha paz y consuelo. Soy una persona del tipo A, por lo que es fácil que me vea atrapada en cosas que simplemente no son importantes para el gran esquema de mi vida, pero he aprendido a interrumpirme a mí misma y volver a conectarme con mi Fuente para recuperar mi sentido de la perspectiva.

No temo a lo desconocido.



También me parece que ahora estoy mucho más abierto a nuevas ideas porque no tengo que pensar dentro de la caja como siempre lo hice en el mundo de la banca comercial. No tener límites en tu forma de pensar es realmente liberador y emocionante, especialmente cuando se trata de operar. Mi mayor frustración ahora es no tener suficiente tiempo en el día para actuar en todo lo que quiero lograr! Es un gran problema.

Me he convertido en un pensador independiente mejor de lo que nunca he sido, principalmente como resultado de los ejercicios de introspección que he hecho en el programa Super Trader, pero

también porque ahora no manejo la agenda de nadie más que la mía. Cuando pienso en mi época de banquero comercial, no puedo creer el desapego que sentía al trabajar para otra persona y al gastar el dinero de otra persona. Ahora me siento mucho más centrado en todo lo que hago porque soy *yo*. Mis decisiones sobre la gestión de nuestro capital determinan nuestro éxito o fracaso. Antes, nunca habría creído que podría disfrutar de este tipo de responsabilidad final, pero ahora puedo decir que no lo haría de otra manera.

Lo interesante de los principios de Tharp Think es que, aunque se enseñan a través de la metáfora financiera del comercio, pueden aplicarse absolutamente a la vida de cualquier persona, independientemente de que sea un comerciante o no. Me siento como si hubiera pagado por una educación en el comercio profesional y obtuviera una nueva vida de forma gratuita.

> Me siento como si hubiera pagado por una educación en comercio profesional y hubiera recibido una nueva vida gratis.

Por ejemplo, ahora estoy mucho más agradecido por todo lo que hay en mi vida. La práctica de la gratitud es una lección de humildad. No sólo me mantiene con los pies en la tierra como trader, sino también como ser humano. En lugar de exigir que el mercado actúe por mí, estoy agradecido por cualquier éxito que me proporcione.

Además, he adquirido un mayor aprecio por vivir el presente y no preocuparme demasiado por todo lo demás. Durante gran parte de mi vida, me perdí lo que estaba ocurriendo justo delante de mí; estaba demasiado atrapada en el dolor del pasado o demasiado ocupada tratando de anticipar el futuro. Pero el futuro aún no ha llegado, así que no puedo controlarlo, y el pasado ha llegado y se ha ido. Ya está hecho, así que no ganaré nada revolcándome en él. Lo único que puedo controlar es la conciencia de mis pensamientos. ¿Por qué no estar en el momento todo el tiempo? Es definitivamente productivo para el comercio.

También he aceptado que soy totalmente responsable de todo lo que me ocurre. Soy el capitán de mi propia experiencia. Soy el que crea mis resultados. Cuando las cosas van mal en mi vida, soy yo quien, voluntariamente o no, no estaba prestando atención. Culpar a los demás de tus fracasos puede aliviarte temporalmente de tener que ver tus propios defectos, pero crea una gran carga emocional que te pesa y te impide avanzar. Dejar de cargar con ese bagaje ha sido enormemente liberador, pero sólo pude dejarlo ir después de admitirme a mí mismo que era responsable de mi vida. Es algo difícil de hacer, pero cuando por fin llegas al punto de preguntarte: "*¿Cómo he creado lo que me acaba de pasar?* Es increíble lo que puedes descubrir.

Por último, he encontrado un gran éxito simplemente pidiendo lo que quiero de la vida y dejando que el universo responda. La Ley de la Atracción está viva y bien, y definitivamente creo en ella. Una de mis lecciones favoritas en la parte de la Meditación de Transformación del programa Super Trader fue la idea de que "obtienes lo que enfocas, así que enfócate en lo que quieres". A menudo he aplicado ese principio con grandes resultados, y creo que puede ser un principio fundamental para su éxito, también.

* Las herramientas se describen con detalle en la sección II de este libro.

* Al principio de este libro, se le presentó la noción del juego del comercio, en el que invierten los grandes capitales con reglas para que siempre ganen. Lo que estás aprendiendo en esta sección del libro son formas de cambiar las reglas para que puedas ganar.

Notas

1. Si no crees nada de esto, entonces, según tu experiencia, tendrás razón, lo que ilustra exactamente mi punto.

Capítulo 4

De mayor del ejército a experto en sistemas

Kenneth Long, DM

El Dr. Ken Long es un oficial del ejército retirado y veterano de combate que enseña estrategia, táctica y logística en el U.S. Army Command & General Staff College. Terminó su doctorado en gestión (desarrollo organizativo) en 2011, habiendo investigado el uso del aprendizaje de la acción para mejorar la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre. Ken comenzó a comerciar en 1982, y últimamente ha estado investigando indicadores de mercado basados en estadísticas para su uso en sistemas de comercio adaptativos. Es director de investigación de Tortoise Capital Management (www.tortoisecapital.com), una empresa de investigación financiera con clientes internacionales e institucionales. Es un presentador habitual de talleres para el Instituto Van Tharp, donde presenta la mayoría de sus talleres técnicos. Ken es el orgulloso padre de tres grandes hijos y lleva 26 años casado con Linda. Es cinturón negro de judo y jiu-jitsu y entrena fútbol juvenil de competición durante todo el año.



Antes: Comerciante muy estresado que se sentía continuamente frustrado por su falta de éxito.



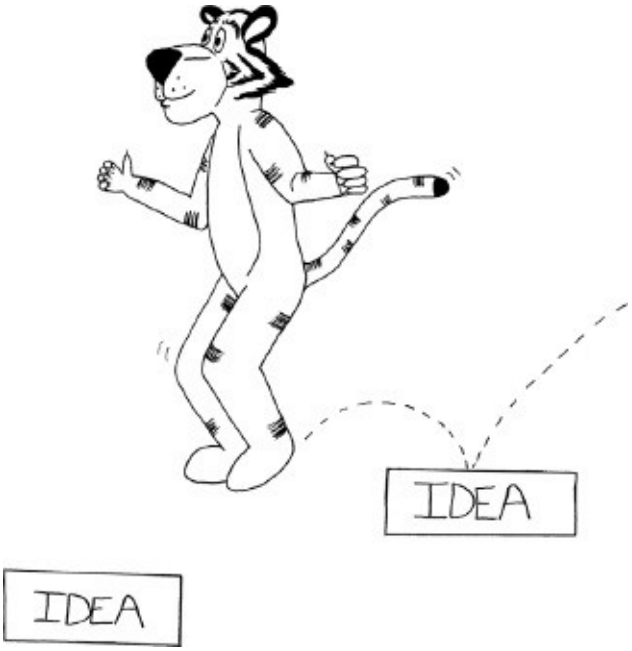
Después: Operador orientado a la estadística que desarrolla sistemas. Sus sistemas a largo plazo superan sistemáticamente a los mercados, y sus sistemas a corto plazo le permiten ganar fácilmente 5R al día.

Empecé a ahorrar e invertir hace muchos años, cuando aún era soldado raso en el ejército. Fui un buscador del Santo Grial, incursionando en una variedad de métodos para operar a corto plazo, incluyendo el método CANSLIM de William O'Neil, el nivel de rango de precios de las cajas de Darvas, varias técnicas usando gráficos de Puntos y Figuras, el software Vector Vest, y recomendaciones dadas en varios boletines y métodos promovidos en libros populares de inversión. Desde 1980 hasta 1993, aproximadamente, salté de una idea a otra, dedicando cada vez menos tiempo a cada una de ellas a medida que aumentaba mi impaciencia y frustración por los resultados mediocres que producían. Había desarrollado una técnica bastante exitosa para rotar mi dinero en varios fondos de inversión, y fui lo suficientemente sabio como para

proteger

Me protegí de las pérdidas que me cambiaron la vida manteniendo mis especulaciones en una parte muy pequeña de mi cartera, pero nunca estudié realmente mi rendimiento porque estaba demasiado preocupado por mi búsqueda del Santo Grial.

Salté de una idea a otra.



Parecía tener los conocimientos, hábitos y experiencia adecuados para ser un comerciante de éxito. Me había formado en los principios y prácticas de la gestión y el liderazgo modernos gracias a una carrera en el ejército. Había sido un excelente estudiante y era un profesional de éxito. Mi formación incluía incluso un máster en gestión de sistemas.

Sin embargo, el tipo de éxito que buscaba como inversor seguía eludiéndome. Algunas de las cualidades y hábitos que me hacían triunfar en otras facetas de mi vida no me ayudaban en mi actividad comercial, y tratar de separar lo que funcionaba de lo que no era un reto que a veces me dejaba frustrado. Justo cuando pensaba que había aprendido algo valioso, "la verdad" cambiaba y volvía a la casilla de salida. El resultado neto era que me estaba volviendo muy desordenado e inseguro sobre mi comercio. Estaba convencido de que había algo que podía conocerse sobre los mercados, algo que podía aplicar a mi trading para mejorar mis resultados, pero no sabía cómo descubrirlo, y me preocupaba que se estuviera convirtiendo en una parte demasiado grande de mi vida.

A finales de los años 90, tuve la suerte de conocer el libro del Dr. Tharp, *Trade Your Way to Financial Freedom*. Ese libro me introdujo en el Tharp Think y me inició en un viaje de investigación y aplicación de toda la vida, desarrollando

estrategias de trading e inversión que se adaptan a mí y a mis objetivos. Desde entonces, he estudiado y aplicado los principios de Van y, como resultado, estoy logrando mis objetivos personales y financieros utilizando ideas de bajo riesgo, sistemas de expectativas positivas, dimensionamiento de posiciones y gestión del riesgo.

Agradezco la oportunidad de compartir lo que he aprendido. Como ya he mencionado, empecé como lector a distancia, pero mi implicación se profundizó rápidamente tras asistir a un taller de sistemas en 1999 y participar en varios talleres de VTI a partir de entonces. Van siempre dice que yo era la única persona que había conocido con un título en "sistemas", y en 2000 me invitaron a ser ponente en uno de los talleres. Muy pronto me convertí en un profesor de apoyo, y ahora puedo diseñar e impartir mis propios seminarios para compartir las cosas que he aprendido por el camino. Me gustaría compartir aquí algunas de esas cosas: las estrategias y los principios que más han influido en mis operaciones.

Mientras jugaba al fascinante juego de la vida, he conseguido un DM en otra área que el Dr. Tharp llama extraña: la toma de decisiones en condiciones inciertas. Habría sido difícil sin hacer este trabajo con Tharp Think. Tharp Think ha sido una guía importante en mi búsqueda interior de creencias, sentimientos, valores y verdad, y me ha animado a conseguir el objetivo de mejorar y alinear mis acciones y resultados con lo que valoro.

Lo que he aprendido y cómo he cambiado

El poder de las creencias

Cuando escuché por primera vez a Van afirmar que todo lo relacionado con el comercio es psicológico, y que sólo puedo comerciar con mis creencias, lo tomé con un grano de sal. Nada en mi experiencia sugería que estas afirmaciones fueran ciertas. ¿Cómo podían mis creencias internas ser tan importantes para los resultados generales? Estaba seguro de que tenía que haber una serie de variables externas que contribuían al rendimiento de las operaciones. Aun así, las ideas de Van me intrigaban lo suficiente y su reputación me impresionaba lo suficiente como para estar dispuesto a probar sus sugerencias en condiciones de bajo riesgo. No pasó mucho tiempo antes de que mis resultados empezaran a confirmar lo que había oído decir a Van. Una vez que empecé a profundizar en los sistemas de trading, empecé a ver cómo

todo está conectado a un nivel profundo con mi psicología, especialmente cuando se trata de poner mi dinero

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

en la línea.

He aquí un ejemplo de lo que quiero decir. Supongamos que recibo una recomendación de un experto para operar en un mercado concreto de una manera determinada. ¿Cómo puede influir mi psicología en lo que hago con el consejo?

1. *El experto puede recordarme a mi padre (en el buen sentido):* Esto podría llevarme a dar a sus recomendaciones el beneficio de la duda, incluso después de que un análisis objetivo de los resultados sugiera que sus recomendaciones ya no cumplen con los rendimientos esperados del sistema.

2. *El experto podría recordarme a mi padre (en el mal sentido):* Puede que busque la manera de criticar sus recomendaciones y tomar el otro lado de la operación, aunque sea el lado equivocado.

3. *Puedo ser testarudo:* Este estado psicológico podría llevarme a persistir en ciertos comportamientos que son mensurablemente malos para mí. Podría hacer que rechazara las pruebas que me llevarían a un mejor conjunto de reglas. Podría hacer que me quedara demasiado tiempo con un sistema malo, o que operara con un sistema bueno a un nivel de riesgo demasiado bajo, o que rechazara un sistema bueno que no se ajustara a mis creencias.

4. *Puede que valore más la comodidad que la medición de la relación entre la recompensa y el riesgo:* Puede que rechace las señales tomadas en condiciones de mercado extremas o que opere con un nivel de riesgo más bajo del que se justifica por los resultados medidos de un sistema. Podría reducir mi riesgo en las posiciones nocturnas, cuando el sistema se basa en movimientos nocturnos ventajosos después de que la operación haya empezado bien. Esto podría llevarme a perder las señales más lucrativas en un sistema que se basa en tomar posiciones contrarias.

5. *Podría dar demasiada importancia a mi propia experiencia (exceso de confianza):* Esto podría llevarme a empezar a hacer cambios en un tipo de sistema que se basan en mi experiencia con otro tipo de sistema, lo que provocaría un rendimiento inferior.

6. *Podría infravalorar mi propia experiencia (falta de confianza):* Esto podría llevarme a ignorar las oportunidades de mejorar un buen sistema porque no creo tener las habilidades, percepciones o experiencia analítica para desarrollar mi propia experiencia.

7. *Podría ser impaciente:* Esto podría llevarme a intentar adelantarme a una señal en desarrollo antes de que el sistema confirme la oportunidad. Podría abandonar un sistema después de una racha de operaciones perdedoras que, dado el porcentaje de ganancias del sistema, era

perfectamente normal. Podría aumentar el tamaño de mi riesgo por operación más allá de mis límites establecidos basándome en una racha ganadora normal que me hace sentir demasiado confiado.

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

8. *Podría ser demasiado agresivo:* Esto podría motivarme a realizar operaciones arriesgadas, lo que podría llevarme a cuestionar mis criterios de entrada y salida por miedo a las pérdidas.

9. *Puede que tenga un complejo de persecución (heredado de una época en la que la gente realmente intentaba atraparme):* Puedo ajustar las reglas de un sistema para satisfacer mis propias necesidades psicológicas y, después de experimentar resultados diferentes a los publicados por el sistema, atribuir la diferencia a una intención del sistema, o del desarrollador del sistema, de engañarme.

10. *Podría tener la necesidad de saber con certeza por qué ganaron o perdieron determinadas operaciones:* Esto podría motivarme a buscar respuestas que ofrezcan explicaciones completas y modelos demasiado complejos de cómo funciona realmente el mercado, lo que a su vez podría llevar a nuevas modificaciones que acaben transformando lo que podría haber sido un sencillo sistema de tres reglas en 40 páginas de reglas condicionales que no pueden calcularse en tiempo real.

Incluso la decisión fundamental de conceder el estatus de experto a un autor o a un diseñador de sistemas está relacionada con mi estado psicológico, con mis creencias sobre lo que constituye el estatus de experto y el grado de deferencia que debo otorgar a la experiencia en un área determinada.

Los 10 ejemplos anteriores sólo arañan la superficie de cómo nuestra psicología individual puede afectar al modo en que elegimos, implementamos, modificamos y analizamos un sistema. Y, por si nuestros sesgos personales no fueran suficientes, los estudios de neurociencia cognitiva muestran que la mente humana viene preequipada con cientos de sesgos que se han desarrollado durante millones de años para ayudarnos a adaptarnos a la vida en la Edad de Piedra, pero que, en el mundo actual de los mercados digitales de alta velocidad, nos hacen comportarnos de forma aparentemente irracional. En otras palabras, nacemos con cerebros que en realidad están programados para fracasar en los mercados modernos.

Esto puede parecer desalentador, pero hay buenas noticias: Estamos lejos de estar indefensos. Si entendemos la conexión entre nuestras suposiciones y nuestras acciones, nuestras creencias y nuestros comportamientos, de repente tenemos el poder de cambiar esos comportamientos. Desde que descubrí Tharp Think, he explorado mis propias decisiones comerciales para ver cómo mis creencias influyen en mi comportamiento. Intento rastrearlas hasta su origen y examinar las pruebas de cada una. Las que son útiles, las conservo; las que no lo son, las controlo. El objetivo es reunir las suficientes creencias validadas para desarrollar sistemas de negociación sencillos y sólidos. Últimamente, he tratado de reducir mis propias creencias sobre el mercado al mínimo. Las veo

como lentes que limitan mi visión y distorsionan mi comprensión del mundo.

Esta forma de pensar me lleva a plantearme el siguiente tipo de preguntas:

1. ¿Tengo que creer en un sistema para poder operar con él?

2. ¿Cuál es el objetivo de la creencia? ¿Es sólo para darme la suficiente confianza para actuar?

3. ¿Tiene que ser cierta una creencia para ser útil?

4. ¿De dónde proceden realmente mis creencias y qué grado de elección tengo en ellas?

5. ¿Cuál es la diferencia entre una creencia y un valor?

6. ¿Puedo elegir mis creencias y mis valores?

7. ¿Qué creencias y valores elegiría si pudiera?

8. ¿Qué me impide elegir y luego actuar según mis creencias y valores?

9. ¿Qué es más importante que vivir de acuerdo con las creencias y valores que he elegido, y por qué?

10. ¿Para qué sirvo?

11. ¿Cómo puedo alinear mis acciones diarias con el propósito de mi vida y vivir intencionadamente lo mejor posible?

Comercio basado en estadísticas

Tharp Think tiende a basarse en las estadísticas. ¿Por qué? Creo que es porque la estadística nos ayuda a entender los patrones de comportamiento que se dan en situaciones complejas. Algunas cosas son tan complejas que no pueden reducirse a un conjunto de reglas precisas o resolverse como la aritmética. Sin embargo, incluso las cosas complejas pueden pensarse en términos de probabilidades y de una gama de resultados posibles. Ahí es donde entra en juego la estadística.

Un ejemplo sencillo es lanzar dos dados de seis caras. En condiciones normales, no puedo predecir cuál será el resultado de la siguiente tirada, sin importar cuántas veces haya registrado los resultados anteriores. Ninguna cantidad de estudio mejorará mi capacidad de predecir la siguiente tirada. Sin embargo, si tengo suficientes oportunidades, me fijo en las probabilidades. Al hacerlo, puedo enmarcar las operaciones (apuestas) que favorecerán algunos números de dos combinaciones sobre otros. Por ejemplo, puedo apostar que el siete saldrá más a menudo que cualquier otra combinación de dos números. De hecho, el juego de dados es en realidad un sistema diseñado para asegurar que la casa siempre gane dinero a largo plazo, al igual que su sistema debería asegurar para usted. Esto requiere creer que el sistema que genera los resultados será estable y consistente con lo que ha visto hasta ahora, pero es una creencia razonable, dado un

sistema que implica el lanzamiento justo de dos dados.

La estadística es una forma de proporcionar información sobre situaciones complejas en las que no se pueden predecir los resultados individuales, pero en las que se pueden describir eficazmente amplios conjuntos de acontecimientos. Dado que muchos mercados se comportan de una manera determinada durante largos periodos de tiempo, un enfoque del comercio basado en la estadística puede ayudar a identificar condiciones favorables hasta el punto de que puedo esperar que el sistema se mantenga estable. En cierto modo, el uso de la estadística me ayuda a cambiar la certeza por la probabilidad con confianza. He aquí algunos ejemplos:

- ¿Qué es una volatilidad normal y qué es extrema (o extremadamente tranquila o extremadamente volátil)?
- ¿De qué tamaño es el movimiento medio que hace una acción diariamente y cuál es su desviación estándar?
- ¿Con qué frecuencia se produce un gap en las acciones por la mañana y cuál es el tamaño del gap medio?
- ¿Cuántas oportunidades de negociación me dará un sistema en diferentes condiciones de mercado, y cuál es la expectativa en esas condiciones? En otras palabras, ¿cuándo debo operar con el sistema y
- cuándo debo evitarlo? ¿A qué distancia de su media móvil de 200 días puede estirarse el S&P 500? ¿Puedo usar eso para describir las condiciones del mercado?
- ¿Cuántos valores importantes se ajustan a una determinada condición (es decir, están por debajo de su media móvil de 200 días, están sobrecomprados según algún indicador, etc.)?

Para ir más allá, las estadísticas no sólo me dan una forma de evaluar las oportunidades potenciales, sino que me permiten analizar mis resultados y determinar si el sistema y el mercado siguen estando sincronizados, dado el tipo de resultados que mi backtesting me permite esperar. Si entiendo el muestreo y las condiciones en las que tomo mis muestras, puedo determinar el potencial de resultados futuros positivos.

Algunos de mis mejores sistemas de trading provienen del uso de estadísticas para analizar patrones de resultados. Por lo general, primero observo el mercado y, utilizando tamaños de posición pequeños, trato de operar como me parece. A continuación, examino los resultados y los comportamientos que influyeron en esos resultados, lo que me permite desarrollar reglas que se pueden definir, medir y aplicar. Llamo a este estilo de trading "Ready, Fire, Aim". Para que el proceso funcione, tengo que convertir los sentimientos en hechos medibles. Las estadísticas son una forma excelente de conseguirlo, porque describen las condiciones del mercado que me hacen sentir lo que

siento sobre las oportunidades que veo. Una vez que describo las condiciones, puedo probarlas con reglas para ver si albergan alguna oportunidad de negociación. Así que los pasos serían:

- Fíjese cuando tenga una intuición sobre el comercio del mercado.
- Determinar las condiciones del mercado mediante estadísticas. Ya las mantengo de forma continuada, así que sólo tengo que ver cuáles son
- cuando me entran ganas. Mirar las condiciones en el pasado (y en el futuro) para ver si realmente me da buenas oportunidades.

Existe una profunda conexión entre una visión del mercado basada en las estadísticas y un proceso de toma de decisiones que establece un sano equilibrio entre el pensamiento y el sentimiento. Los sistemas de trading a corto plazo me proporcionan muchas oportunidades que pueden describirse estadísticamente, pero que también me permiten ejercitar la toma de decisiones. Creo (¡una creencia!) que necesito ambas orientaciones para tener un buen rendimiento en las operaciones a corto plazo.

He descubierto que mis *sentimientos útiles* parecen provenir de años de experiencia en la negociación de ciertos mercados y símbolos de una manera consistente y satisfactoria, mientras que *los sentimientos que no son útiles* parecen estar conectados a mis sesgos cognitivos demasiado humanos. Sin embargo, incluso estos sentimientos pueden ser útiles. En el trading, los únicos sentimientos realmente inútiles son los que no me dan ninguna ventaja en el trading. Intento recordar que siempre es bueno sentir mis sentimientos y dejar que sean simplemente lo que son: una parte importante de mi vida, pero que no llega a dirigir todas mis decisiones.

Si intento reprimir mis sentimientos o dar forma a lo que siento con mi mente racional, estoy dando a entender que creo que mis sentimientos son algo que puedo controlar. En cambio, mis sentimientos parecen formar parte de mi procesamiento mental preconsciente. En el momento en que los reconozco como sentimientos, ya están ocurriendo y recorriendo mi corazón y mi mente. No creo que pueda evitar lo que ya ha sucedido, pero puedo aprender a reconocer las señales de que se avecinan sentimientos poderosos y gestionar mi toma de decisiones de forma que no me resista al sentimiento, sino que lo deje correr por sus canales naturales sin desencadenar una acción comercial. Otro nombre para esto es el control de los impulsos. Es la diferencia entre acción y reacción. Vea el capítulo de la Sección II llamado "Un viaje por el asombroso mundo de los sentimientos y las emociones atrapadas".

Este elemento de Tharp Think ha sido una parte importante de mis estrategias de gestión del estrés, que son muy importantes cuando utilizo mis sistemas de negociación a corto plazo, porque estos sistemas maximizan el número de eventos potenciales de estrés que encuentro cada día.

Comercio con los extremos

Una de mis creencias más útiles es la idea de que de las condiciones extremas surgen movimientos extremos en cualquier dirección. Creo que las condiciones extremas del mercado son más propensas a producir un comportamiento de rebaño. Cuando estas condiciones prevalecen, la confianza de cada operador en sus reglas racionalmente deducidas se pone a prueba, y es más probable que las respuestas emocionales tomen el control.

> De las condiciones extremas surgen movimientos extremos en cualquier dirección.

El mercado puede pasar rápidamente de la racionalidad al miedo o a la codicia, produciendo el tipo de grandes movimientos en ambas direcciones que siempre parecen pillar por sorpresa a los operadores. En el fondo, debemos creer que los mercados son fundamentalmente explicables, ordenados y seguros, porque nuestra respuesta cuando se comportan de otra manera no suele ser de preparación, sino de pánico.

El uso de las estadísticas y de varios marcos temporales me permite definir exactamente lo que entiendo por un movimiento extremo. Los extremos pueden definirse como movimientos anormalmente grandes en el mercado durante un determinado periodo de tiempo en comparación con un periodo anterior, o incluso como la ausencia de movimiento. Puedo definir el tamaño del movimiento posterior basándome en una reversión a la media o en una continuación del pánico. Los periodos de calma inusual pueden crear movimientos sorprendentemente grandes, al igual que las secuelas de un movimiento extremo pueden producir movimientos posteriores monumentales.

Me gusta pensar en ello de esta manera: Un chapoteo repentino en un estanque muy tranquilo puede significar un acontecimiento importante, y una gran ola repentina indica la posibilidad de que se produzcan más olas grandes.

El mercado puede pasar rápidamente de la racionalidad al miedo o la codicia.



Evaluaciones de la relación

recompensa-riesgo

Una característica importante del Tharp Think es que hace hincapié en la confianza en la relación entre la recompensa y el riesgo, en lugar de intentar acertar siempre. Por ejemplo, si mi recompensa es tres veces mi riesgo, entonces, aunque sólo acierte la mitad de las veces, puedo seguir ganando mucho dinero. He aprendido a considerar cada operación en términos de relación entre la recompensa y el riesgo. Me fijo en lo que considero que son recompensas razonables y alcanzables dentro de un plazo determinado y comparo esas recompensas con los riesgos manejables que incluyen el deslizamiento, la liquidez, la hora del día y otras variables del entorno. Utilizar esta perspectiva de recompensa-riesgo me ha llevado a considerar el otro lado de la operación. He aprendido a intentar comprender por qué los demás toman las decisiones que toman. Este esfuerzo de perspectiva ha sido especialmente útil cuando se trata de operar en mercados volátiles laterales en los que la direccionalidad es menos importante que el grado de volatilidad y el seguimiento.

También he descubierto que la capacidad de enmarcar las nuevas oportunidades de negociación en términos de relación recompensa-riesgo me ha permitido salir y volver a entrar en las operaciones en los momentos oportunos a lo largo del día, la semana y el mes. Me proporciona un marco común para tomar decisiones coherentes, lo que elimina gran parte de la presión psicológica que supone la necesidad de acertar en cada operación concreta.

He aquí un buen ejemplo: Cuando estoy operando con velas de 3 minutos, puedo tener una operación ganadora en la mano que está empezando a estancarse y retroceder después de un buen movimiento de 30 minutos. Tengo reglas de salida que me hacen cosechar el beneficio antes de que se devuelva demasiado. A veces, en lugar de seguir fallando, el precio se moverá lateralmente durante tres o cinco velas más y luego comenzará a subir. Esto a menudo desencadena una reentrada para mí cerca del precio en el que salí. Solía pensar que estas salidas para recoger beneficios eran "erróneas" y "desperdiciadas" hasta que me di cuenta de que las condiciones de riesgo-recompensa y la psicología del mercado pueden cambiar bastante incluso en 10 minutos. Ahora veo que salir de esta manera es "correcto" porque se basa en la información disponible en ese momento. La operación original puede retroceder fácilmente hasta mi entrada original, y mi salida de beneficios está diseñada para cobrar una ganancia y evitar devolver los beneficios que ya tengo en la mano. *Sin* embargo, el hecho *de no fallar más* era una nueva información que no estaba disponible para mí en el momento de la salida. Una vez que veo que el precio mantiene un nivel de soporte y sigue subiendo, puedo aplicar el análisis de riesgo-recompensa para determinar si la nueva

operación sigue siendo favorable y entonces volver a entrar si así lo decido.

R-Multiples

Tharp Think enfatiza aún más la relación recompensa-riesgo al requerir que la gente exprese los resultados de las operaciones como algún múltiplo del riesgo inicial. Si, por ejemplo, me paran en mi nivel de riesgo inicial, entonces tengo una pérdida de 1R. Si obtengo tres veces mi riesgo inicial en beneficios, tengo un beneficio de 3R, y así sucesivamente.

Los sistemas de negociación pueden describirse por la distribución de los múltiplos R que generan. He descubierto que es útil utilizar los múltiplos R en diferentes condiciones de mercado y en diferentes plazos para tomar decisiones sobre la asignación de activos en la cartera. Quiero comparar los sistemas basándome en sus características de recompensa-riesgo para decidir cuánto dinero colocar en cada sistema, y las distribuciones de múltiplos R me permiten hacerlo. He aquí un ejemplo.

Tengo un par de sistemas de comercio de swing que funcionan muy bien cuando el mercado está tendiendo ya sea hacia arriba o hacia abajo en las oscilaciones que duran al menos una o dos semanas a la vez. El marco de tiempo del comercio de swing permite a esos sistemas capturar piezas significativas de ese tipo de movimientos. Los histogramas de resultados de los múltiplos R muestran cómo se ha comportado un grupo de operaciones individuales durante esos momentos. Cuando las condiciones del mercado comienzan a cambiar, la forma del histograma de resultados cambia. Puedo analizar el cambio para ver si el mercado se está volviendo más agitado o si las tendencias se están alargando. En los mercados más agitados, favorezco los sistemas de corto plazo, tomo ganancias antes y estoy listo para invertir la dirección. En los mercados con tendencias más largas, favorezco los sistemas que se piramidan en las operaciones que empiezan bien y tienen una fuerza relativa actual más alta.

Position Sizing Strategies™ y Balas

Un principio clave de Tharp Think es el uso de estrategias de dimensionamiento de posiciones para lograr los objetivos de negociación. Una estrategia de tamaño de la posición no es un criterio interno del sistema, como cuándo entrar o salir; más bien, ayuda a determinar la exposición al riesgo adecuada para un sistema en el mercado actual. Una vez que haya desarrollado una serie de sistemas robustos para múltiples marcos temporales y múltiples condiciones de mercado, puedo utilizar estrategias de dimensionamiento de posiciones que sean apropiadas para cada sistema. Mediante el uso de estrategias de tamaño de la posición, pude desarrollar una asignación de riesgo estandarizada para normalizar mi rendimiento sobre una base diaria y semanal como un comerciante a corto plazo.

Debido a mi experiencia como oficial del ejército de carrera en la infantería, utilizo el término *bala* para describir esta unidad de riesgo. Para mí, una unidad de riesgo es una cantidad específica en dólares que me permite tratar cada operación sin emociones. Cuando tengo más de una unidad de riesgo en una misma posición, mis emociones se hacen notar y me siento tentado a modificar mis reglas. He interiorizado el concepto de *bala* para que

puedo ejecutar operaciones con una unidad de riesgo estándar de forma rutinaria. Periódicamente, y tras revisar mi rendimiento mensual, trimestral y anualmente, he podido aumentar el tamaño de mi unidad de riesgo, de modo que, a medida que me he ido convirtiendo en un mejor operador, mi nivel de riesgo ha aumentado paso a paso.

Como me limito a un número determinado de balas, selecciono sólo los mejores objetivos cuando opero con sistemas a corto plazo. Quiero estar seguro de que utilizo mi preciada munición sabiamente. Esta metáfora es especialmente eficaz porque está relacionada con mi carrera militar de toda la vida; me ayuda a aplicar mi disciplina militar a mi entusiasmo por el trading. Si no se controla, es más probable que me deje llevar por mis corazonadas y persiga la siguiente idea, especialmente cuando el mercado se mueve rápidamente y he tenido recientemente una serie notable de ganadores o perdedores. Las largas rachas de ganancias o pérdidas invocan una serie de sesgos cognitivos bien conocidos que pueden afectar a mi juicio y alterar mi equilibrio como operador. Definir mis estrategias de tamaño de posición, la tolerancia al riesgo diario y la tolerancia al riesgo por operación en términos de balas ha sido una ventaja importante en mi comercio a corto plazo que proviene directamente de Tharp Think.

Rendimiento de la SQN para evaluar sistemas, objetivos y mercados

Uno de los aspectos más recientes de Tharp Think es el uso de la puntuación System Quality Number (SQN) para evaluar los sistemas. Me permite diferenciar claramente los sistemas a través de los plazos y tipos de mercado. El Dr. Tharp básicamente mira el múltiplo R medio del sistema, la desviación estándar y el número de operaciones para determinar lo bueno que será el sistema bajo las condiciones en las que se tomaron los múltiplos R.

Recuerdo claramente el día en que estaba sentado en la parte de atrás de un taller del Instituto Van Tharp y tuve un destello de comprensión de que la puntuación SQN también puede utilizarse para comparar la calidad y fiabilidad relativas de las acciones individuales, los fondos cotizados en bolsa o cualquier otro objetivo de negociación. Esta idea me llevó a desarrollar una serie de estrategias de clasificación del mercado que incorporan las puntuaciones SQN en diferentes periodos de tiempo para producir la puntuación SQN combinada de ese momento. Al observar la puntuación SQN como una serie temporal y utilizar estadísticas descriptivas para encontrar la diferencia entre las condiciones normales y las anormales, el operador y el inversor pueden ajustar sus sistemas a aquellas condiciones de mercado en las que su sistema debería

funcionar mejor. Además, puedo utilizar estos conocimientos para encontrar el mejor rendimiento

acciones.

Por ejemplo, la literatura académica sobre el impulso ha encontrado una pequeña pero persistente ventaja para el próximo año en los valores que han tenido un rendimiento superior en los últimos 12 meses. Aplicando una puntuación SQN para el análisis de los últimos tres y seis meses a los símbolos que han tenido un rendimiento superior en los últimos 12 meses, puede encontrar un conjunto de objetivos que tengan su combinación preferida de ganancias y volatilidad. Además, puede identificar aquellos cuyas ganancias están mejorando en comparación con su volatilidad.

Creo que hay mucho más oro en esa mina por descubrir. Recientemente, he estado examinando la tasa de cambio de las puntuaciones de SQN en diferentes períodos de revisión para obtener indicaciones tempranas de un cambio en el estado del mercado o en el estado de calidad de los objetivos individuales. Este tipo de cambios de estado no pueden detectarse mirando los gráficos o a partir de mis sensaciones porque, sencillamente, hay demasiadas variables, y nuestros recuerdos pueden ser engañosos.

Estrategias de clasificación de mercados

Uno de los principios básicos de Tharp Think es que no se puede esperar que un sistema que funciona bien en un tipo de mercado (volatilidad bajista) funcione bien en otro tipo de mercados (tranquilidad alcista). Se trata de la teoría básica del muestreo, que dice que cuanto más cuidadosamente defina su muestra, mayor será el conocimiento que pueda encontrar, pero sólo para poblaciones que se parezcan mucho a su muestra. La selección de muestras de diferentes tipos de mercado debería facilitar el descubrimiento de cosas que funcionarían en cada tipo de mercado.

Creo que este concepto es muy útil. Aunque el mercado es una mezcla compleja de múltiples tipos de mercado, creo que es posible identificar las condiciones que favorecerán un estilo particular de comercio. Al diseñar un sistema para ese tipo de mercado, puedo estar preparado para obtener beneficios cuando el mercado entre en ese tipo de mercado. En los mercados alcistas y tranquilos, busco objetivos que salgan de una base con una gran fuerza relativa en comparación con su grupo de pares. En los mercados volátiles bajistas, no asumo ningún riesgo durante la noche, sino que me pongo en corto en aquellos objetivos que han superado el mínimo de ayer y están haciendo nuevos mínimos del día. No hay ninguna razón ni necesidad de que yo crea que esos dos conjuntos de reglas diferentes deban funcionar para todos los objetivos, en todos los mercados y en todos los plazos. Cada una de ellas está sintonizada con un tipo de mercado específico. Un golfista utiliza

herramientas especializadas para diferentes partes del campo, y yo intento emular esa idea en mi trading. Un hierro 5 puede ser un palo medio de uso general, pero nunca va a puttear como un putter, ni a conducir como un driver, ni a picar fuera de un

búnker como una cuña de arena.

Si miramos a plazos más largos, el mercado me parece que tiene la cualidad del tiempo y el clima: tendencias largas y de desarrollo lento con más o menos volatilidad a corto plazo. Tal vez estos ciclos estén alineados con los ciclos comerciales, en cuyo caso puedo hacer distinciones claras sobre las estrategias que tendrán algún valor persistente hasta que el clima cambie. Mi práctica actual es utilizar estrategias de clasificación de mercados a largo plazo para mantener mis posiciones a largo plazo, con topes lo suficientemente amplios como para filtrar el ruido y la volatilidad a corto plazo. Por lo tanto, mi estrategia de clasificación del mercado tiene que ser lo suficientemente sensible para detectar los cambios climáticos y, al mismo tiempo, lo suficientemente suave para mantenerme en buenas posiciones durante los periodos de mal tiempo.

En el caso de los sistemas de negociación diurna, tengo en cuenta las condiciones del mercado de los últimos 10 días, y en el caso de los sistemas de negociación oscilante, utilizo un periodo de seis meses para proporcionar el contexto del mercado. Utilizo esos plazos para entender lo que está haciendo el mercado en comparación con ese estilo de negociación. Estos periodos de referencia me ayudan a estimar lo que puedo esperar ver durante el mismo periodo de referencia en el futuro. Creo que esto me da una ventaja a la hora de estimar los ratios de recompensa-riesgo.

Lo interesante es que Van y yo tenemos métodos totalmente diferentes para determinar el tipo de mercado. Ambos parecen funcionar bien y dan cifras similares la mayoría de las veces.

Transformaciones

Trabajar con los principios de Tharp Think durante 15 años ha producido una profunda transformación en mi comercio. Estos son los cinco cambios más importantes para mí.

Mejora del rendimiento sistemático

Antes de Tharp Think, mi rendimiento era muy desigual. Ni siquiera tenía un método para analizar mi rendimiento y ver lo que funcionaba o no. No tenía un conjunto de reglas formales que pudiera utilizar para conseguir fiabilidad y consistencia, ni podía determinar cuáles eran mis errores específicos. Eso era un problema, y me llevó a un rendimiento inferior al del mercado. Tenía algunas grandes ganancias, pero mis grandes pérdidas las anulaban. Después de Tharp Think, me volví mucho más sistemático. Escribí reglas que podía

ejecutar en tiempo real. Mejoré mi disciplina para seguir esas reglas, independientemente de mis sentimientos. I

Mantenía registros de mis operaciones para tener algo que analizar para mejorar el rendimiento. Empecé a cumplir mis objetivos financieros tanto a largo como a corto plazo.

Sistemas específicos para condiciones de mercado concretas

Antes de Tharp Think, no tenía realmente múltiples estrategias. Estaba ocupado persiguiendo ideas a través de muchos marcos temporales, sin un sentido de las condiciones del mercado y cómo pueden afectar al rendimiento del sistema. Después de Tharp Think, utilizo un marco de toma de decisiones para organizar mi capital de negociación en tres marcos temporales. Utilizo un sistema de reequilibrio mensual para ocuparme de mis objetivos financieros a largo plazo, sistemas de swing trade para cosechar los movimientos de varios días cuando los mercados están en tendencia, y sistemas intradía para aprovechar los movimientos estadísticamente extremos que han empezado a revertir a la media. Al centrarme en las creencias y técnicas que son útiles en cada sistema y marco temporal, puedo mantenerlos compartimentados. Mis resultados en cada marco temporal han mejorado constantemente y me han permitido alcanzar mis objetivos financieros a corto y largo plazo.

Documentación y análisis detallados de las operaciones

Antes de Tharp Think, lo único que miraba era el resultado de mi cuenta. No tenía pruebas detalladas que me sirvieran de base para tomar decisiones. Como no tenía una forma sistemática de registrar mis decisiones comerciales, no podía aislar las cosas que estaban funcionando de las que estaban fallando. Después de Tharp Think, pude aplicar la disciplina y la atención al detalle de mi carrera militar a mi proceso de trading y establecer las bases para una vida de trading disciplinado. Mediante el uso de registros de operaciones, estudios de casos y las 12 Tareas del Trading, he construido hábitos que me ayudan a navegar a través de los mercados turbulentos mientras utilizo las habilidades que aprendí a través de la vida y el servicio activo en el ejército.

Gestión basada en la evidencia

Antes de Tharp Think, me basaba en cómo me sentían mis operaciones más recientes para tomar decisiones sobre qué probar a continuación. Tomaba decisiones sobre poco más que

acontecimientos aleatorios y estados de ánimo mercuriales. Después de Tharp Think, espero hasta tener suficientes datos de los resultados de un sistema disciplinado antes de tomar decisiones deliberadas. Esto me ha ayudado a separarme de mis sistemas hasta el punto de que puedo evaluarlos en función de su rendimiento sin que eso se traslade a mi forma de verme como trader. Ahora puedo evaluar los sistemas sin que su rendimiento forme parte de mi identidad. No siento la necesidad de tener razón.

Reducción del estrés

Antes de Tharp Think, el comercio era una fuente de estrés extremo para mí. Como veterano de combate y oficial del ejército de carrera, reconozco el estrés cuando lo siento. Operaba con demasiado riesgo y luego cambiaba mis razones para estar en la operación una vez que ésta empezaba a moverse en mi contra. Vivía y moría con cada tic. Tenía problemas para dormir por la noche debido a la cantidad de riesgo que estaba aceptando, y estaba dañando mi salud y mis relaciones. Después de Tharp Think, he reducido mi estrés comercial de manera significativa. He reducido mi riesgo por operación, he identificado oportunidades de trading más manejables, he alineado mis sistemas con los mercados apropiados, y he aprendido a través de estrategias de tamaño de posición a adaptar mi riesgo a la oportunidad que está razonablemente disponible. El trading ha pasado de ser una compulsión y una obsesión a una actividad profesional que apoya mis valores y objetivos vitales.

Antes de Tharp Think, el comercio era una fuente de estrés extremo para mí.



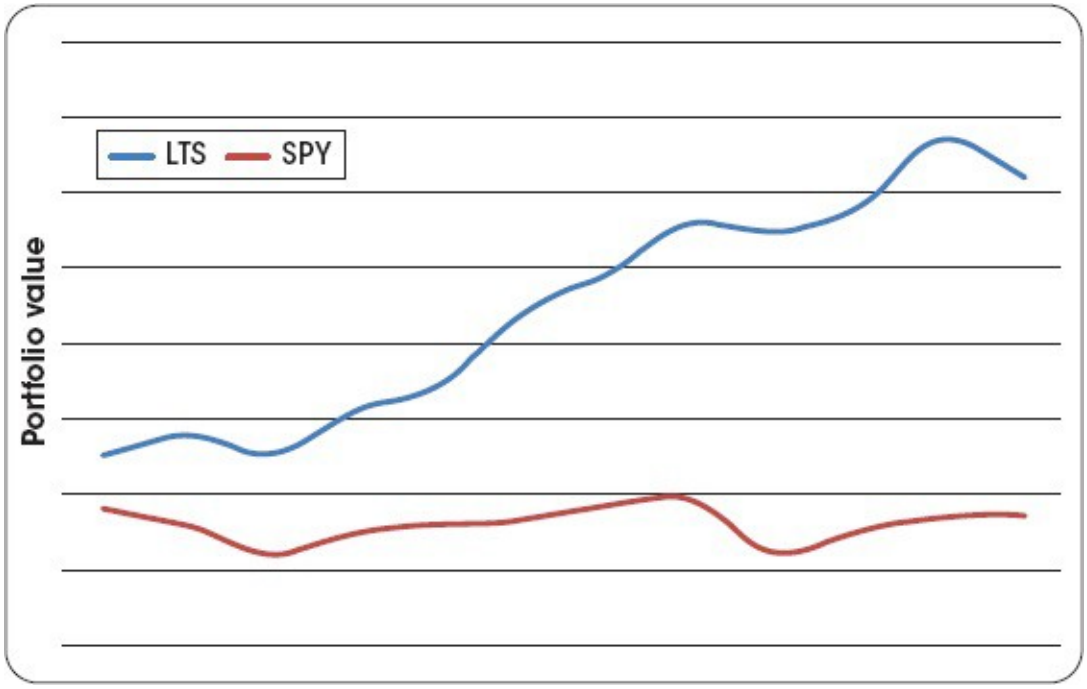
Rendimiento

Ahora que he compartido contigo algunas de las ideas que he aprendido en los últimos 15 años, me gustaría mostrarte algunos de los resultados concretos que ha producido la puesta en práctica de esas ideas, tanto para mí como para los demás.

Sistema a largo plazo con reajuste mensual

Desde 1999, he estado publicando un sistema de inversión básica a largo plazo que he basado en los principios de Tharp Think. Lo hizo muy bien durante la burbuja de Internet. Descontando el rendimiento excepcional de 1999 como una anomalía, ha devuelto los rendimientos anuales que se muestran en la Figura 4.1, que se han publicado regularmente durante ese tiempo.

Figura4.1 Sistema a largo plazo (100.000 carteras)



Inicio del año	LTS	SPY
2000	100,000	100,000
2001	126,600	90,200
2002	139,108	79,268
2003	127,117	60,759
2004	155,973	74,241
2005	172,225	79,980
2006	219,931	82,779
2007	246,301	92,572

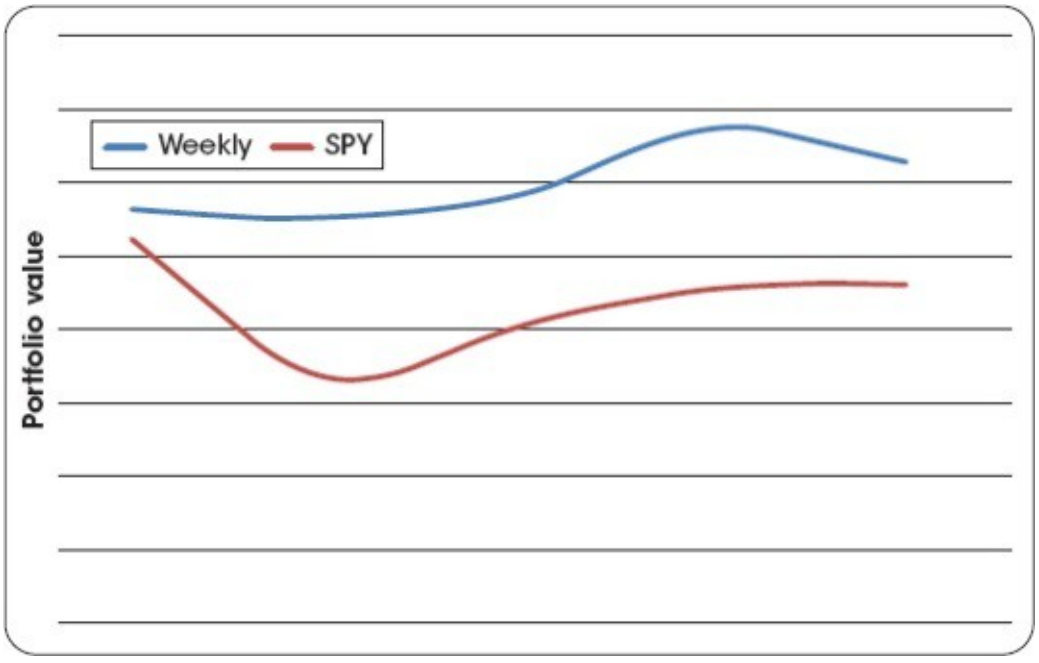
2008	279,305	96,451
2009	273,915	61,864
2010	289,528	75,282
2011	334,810	84,835
2012	311,373	85,683
Total	**+211.37%**	**−14.32%**

A lo largo de 12 años, el S&P 500 bajó un 14,32%, mientras que el LTS hizo 211,37%.

Swing Trade semanal con ajustes de cartera una vez a la semana

Una estrategia semanal de swing trade sólo a largo plazo que diseñé para un grupo de inversores privados utilizando los principios del Tharp Think, que utilizaba datos de final de semana y ajustes de cartera una vez a la semana, tuvo el rendimiento que se muestra en la Figura 4.2 a lo largo de un par de años durante uno de los peores mercados bajistas de la historia.

Figura4.2 Sistema semanal (100.000 carteras)



A lo largo de cinco años, el S&P 500 bajó un -7,44%, mientras que el sistema de swing trading ganó un 27,76%.

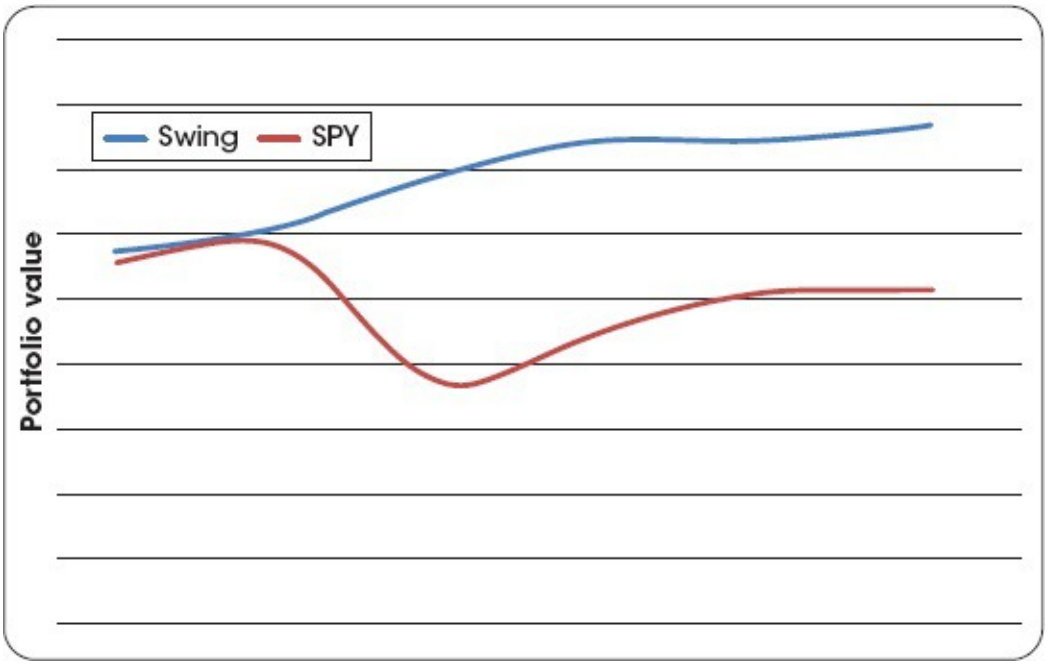
Inicio del año	Semanal	SPY
2007	100,000.0	100,000.00
2008	112,810.0	104,190.00

2009	110,632.8	66,827.47
2010	116,938.8	81,322.34
2011	135,228.1	91,642.15
2012	125,762.1	92,558.57
Total	**25.76%**	**−7.44%**

Patrón de comercio de swing utilizando los datos del final del día

Un sistema de swing trade basado en patrones, que sólo utilizaba datos al final del día y que fue diseñado utilizando los principios de Tharp Think para un grupo de inversores privados, funcionó como se muestra en la Figura4.3.

Figura4.3 Sistema de oscilación (100.000 carteras)



A lo largo de seis años, el S&P 500 ganó un 3,5%, mientras que el sistema de swing trading ganó un 54,16%.

Comparación de los sistemas de oscilación con el S&P 500

Inicio del año	Swing	SPY
2006	$100,000	$100,000
2007	$114,970	$111,830
2008	$122,765	$116,516
2009	$139,142	$74,733
2010	$148,784	$90,943

2011	$149,231	$102,483
2012	$154,155	$103,508
Total	**54.16%**	**3.51%**

Resultados de los talleres de negociación en vivo

En el momento de escribir este artículo, he realizado cuatro talleres de trading en vivo. El primero fue en mayo de 2011 bajo condiciones normales alcistas (modelo VTI). El segundo fue en octubre de 2011 bajo condiciones volátiles bajistas, y el tercero y el cuarto fueron en marzo y septiembre de 2012, respectivamente, bajo condiciones tranquilas alcistas. La mayoría de los operadores presentes eran candidatos a Super Trader que lo hicieron bastante bien.

Mayo de 2011 (condiciones normales del toro)

Un grupo de 10 operadores individuales, la mitad de los cuales estaban en el programa Super Trader, utilizaron los principios de Tharp Think para operar con sistemas a corto plazo. Aunque era la primera vez que estos operadores operaban con estos sistemas, los resultados de la sala de operaciones al final del taller fueron todos similares. Los resultados del taller más reciente se muestran en la Tabla4.1.

Tabla 4.1 Resultados de las operaciones en vivo después de enseñar estos sistemas (mayo de 2011) Condiciones de mercado normales

	Number of Trades	Net R (gain/loss)	Average R	Percent of Total
Win	187	209.44R	1.12R	46%
Scratch	27	0R	0R	6.7%
Loss	193	−122.88R	−0.64R	47.3%
Total	407	86.56R		

- 407 operaciones totales en un periodo de cinco días
- 187 ganadores, 27 operaciones raspadas, 193 operaciones perdedoras
- 46 por ciento de operaciones ganadoras, 6,7 por ciento de operaciones raspadas, 47,3 por ciento de operaciones perdedoras
- Media de victorias:
- 1,12R Pérdida media:
  −0.64R
- R neta de la semana: 86.56R

Había 13 operadores en la sala, aunque no todos se quedaron los cinco días. Esto supone una media de 7R por operador y semana. Cada operador ganó alrededor de 1,45R por día de negociación.

Octubre de 2011 (condiciones de volatilidad del oso)

Durante octubre de 2011, un grupo de 11 operadores individuales, la mayoría del programa Super Trader, utilizó los principios de Tharp Think para operar con sistemas a corto plazo. Incluso

Aunque era la primera vez que la mayoría de estos operadores operaban con estos sistemas, los resultados de la sala de operaciones al final del taller fueron todos similares. Los resultados de ese taller se muestran en la Tabla4.2.

Tabla 4.2 Resultados de las operaciones en vivo después de enseñar estos sistemas (octubre de 2011) Condiciones volátiles del mercado bajista

	Number of Trades	Net R (gain/loss)	Average R	Percent of Total
Win	123	156.06R	1.27R	50.8%
Scratch	36	−0.74R	−0.02R	14.9%
Loss	83	−49.7R	0.60R	34.3%
Total	142	105.62R		

- 242 operaciones totales en un periodo de cinco días
- 123 ganadores, 36 operaciones raspadas, 83 operaciones perdedoras
- 50,8 por ciento de operaciones ganadoras, 14,9 por ciento de operaciones raspadas, 34,3 por ciento de operaciones perdedoras
- Media de victorias:
- 1,27R Pérdida
  media: −0.6R
- R neta de la semana: 105.6R

Había 11 operadores en la sala, aunque no todos se quedaron los cinco días. Esto supone una media de 9,6R por operador y semana. Cada operador ganó alrededor de 2R por día de negociación.

Del 26 al 30 de marzo de 2012 (condiciones de tranquilidad de los toros)

Durante el 26-30 de marzo de 2012, un grupo de 10 operadores individuales, la mitad del programa Super Trader, utilizó los principios de Tharp Think para operar con sistemas de corto plazo. Aunque era la primera vez que la mayoría de estos traders operaban con estos sistemas, los resultados de la sala de operaciones al final del taller fueron todos similares. Los resultados del taller más reciente se muestran en el cuadro4.3.

Tabla 4.3 Resultados de las operaciones en vivo tras la enseñanza de estos sistemas (marzo de 2012) Condiciones de mercado tranquilas y alcistas

	Number of Trades	Net R (gain/loss)	Average R	Percent of Total
Win	136	168.66R	1.24R	44.7%
Scratch	55	0R	0R	18.1%
Loss	113	−88.14R	−0.78R	37.2%
Total	304	80.52R		

- 304 operaciones totales en un periodo de cinco días
- 136 ganadores, 55 operaciones raspadas y 113 operaciones perdedoras
- 44,7 por ciento de operaciones ganadoras, 18,1 por ciento de operaciones raspadas, 37,2 por ciento de operaciones perdedoras
- Media de victorias:
- 1,24R Pérdida media:
  −0.78R
- R neto de la semana: 80.52R

Había 10 operadores en la sala, aunque no todos se quedaron los cinco días. Esto supone una media de 8R por operador y semana. Cada operador ganó alrededor de 1,6R por día de negociación.

Del 24 al 28 de septiembre de 2012 (condiciones de calma de lado a lado)

Durante los días 24 a 28 de septiembre de 2012, un grupo de 16 operadores individuales, un tercio del programa Super Trader, utilizó los principios de Tharp Think para operar con sistemas de corto plazo. Los resultados del último taller fueron los que se muestran en la Tabla4.4.

Tabla 4.4 Resultados de las operaciones en vivo tras la enseñanza de estos sistemas (septiembre de 2012) Condiciones de mercado tranquilas y alcistas

	Number of Trades	Net R (gain/loss)	Average R	Percent of Total
Win	175	191.49	1.09R	47.3%
Scratch	35	0R	0R	9.5%
Loss	160	−109.05	−0.68R	43.2%
Total	370	82.44R		

- 370 operaciones totales en un periodo de cinco días
- 175 ganadores, 35 operaciones raspadas y 160 operaciones perdedoras
- 47,3 por ciento de operaciones ganadoras, 9,5 por ciento de operaciones perdedoras
- Ganancia media: 1.09R

- Pérdida media: −0.68R
- R neta de la semana: 82.44R

Diez de los 16 operadores de la sala permanecieron los cinco días. Hubo una media de 12 operadores por día, por lo que los resultados son de una media de 6,87R por operador y cada operador gana aproximadamente 1,37R por día de negociación.

Fíjese en que los resultados fueron bastante similares en las cuatro sesiones de trading en vivo. Además, no todos los operadores ganan dinero, pero algunos ganan mucho más que la media. *

En cada uno de los diferentes plazos, swing y day trading, Tharp Think centró el diseño del sistema en metas y objetivos y creó conjuntos de reglas específicas que podían ejecutarse con disciplina y cuyos resultados permitían un análisis que respaldaba la disciplina profesional. Las estrategias de gestión del riesgo y de dimensionamiento de las posiciones se integraron en las reglas del sistema, y los operadores quedaron satisfechos con los resultados y el rendimiento.

Una y otra vez, los sistemas de trading basados en los principios y técnicas de Van ofrecen resultados sorprendentes, y los resultados, en última instancia, hablan por sí mismos. A lo largo de los últimos 15 años, he visto cómo mejoraba mi forma de operar a medida que se profundizaba en mi comprensión de la forma de pensar y reaccionar ante una amplia gama de condiciones de mercado. El mercado puede ser un lugar volátil e impredecible. No puedes controlarlo, pero puedes controlarte a ti mismo. Para ello, debes conocerte a ti mismo, y eso, más que cualquier otra cosa, es lo que entiende Tharp Think.

* Ken no incluye sus propios resultados de trading en estos datos, pero ha ganado hasta 50R durante los cinco días.

Capítulo 5

Utilizar Tharp Think para pasar de corredor de bolsa a trader a tiempo completo

Martin Horsey

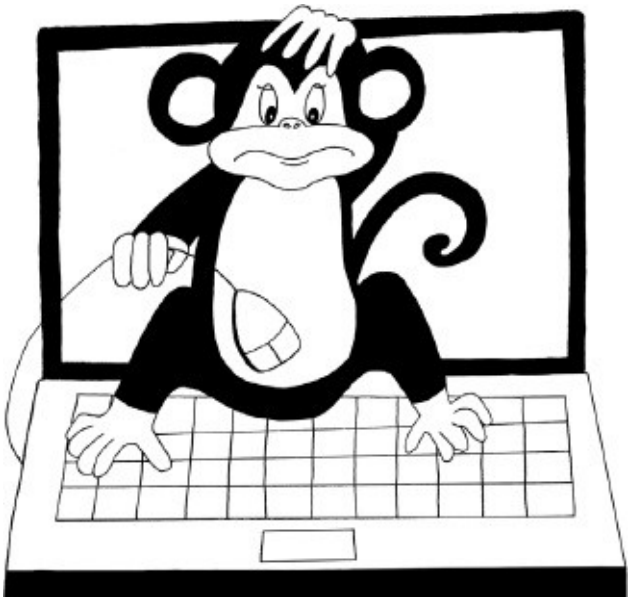
Martin Horsey trabaja en el sector de los futuros financieros desde 1985. Trabajó en un banco del conglomerado escandinavo donde operaba desde la oficina y en el suelo. A continuación, trabajó durante 18 años como corredor de futuros institucionales para importantes casas de bolsa. En 2005, fundó Cavalo Trading Limited con su mujer y desde entonces opera con su propio dinero. Se dedica casi exclusivamente al day trader a tiempo completo y opera con múltiples productos de todo el espectro financiero.

 **Antes:** Corredor institucional de alto nivel que podía encontrar muy pocos buenos operadores entre sus clientes.

 **Después:** Comerciante consistentemente rentable que ahora puede ganar tanto dinero como el que solía ganar en comisiones con muchas menos molestias.

Era febrero de 2005, y estaba haciendo un cambio radical en mi vocación y estilo de vida. Había sido corredor de futuros institucionales en Londres durante los 20 años anteriores, ejecutando órdenes en el parqué de futuros (LIFFE) y dirigiendo después un equipo de corredores desde la oficina. Estaba renunciando a la seguridad y a un lucrativo paquete salarial para convertirme en mi propio empleador y negociar futuros financieros con mi propio dinero. Era algo a lo que había aspirado durante toda mi carrera de corredor. Quería ser el organillero, no el mono. Durante años, había explicado a mis clientes cómo iba a ser finalmente un comerciante, y ahora iba a demostrar mi punto.

¡Yo quería ser el organillero, no el mono!



Mirando hacia atrás, de los más de 200 operadores institucionales para los que he ejecutado a lo largo de los años, había muy pocos a los que realmente les habría dado mi propio dinero para que lo gestionaran. [1]La mayoría trabajaba para los bancos con sueldos básicos cómodos sin darse cuenta de la cantidad de capital que estaban gestionando. Tenían metas y objetivos muy poco definidos. Sí, eran buenos manejando el negocio de los clientes y ganando dinero con el diferencial que ofrecían a los clientes. Pero cuando se trataba de operar directamente, lo hacían en función de los comunicados económicos y de la investigación proporcionada por sus analistas (la mayoría con ideas que probablemente tenían al menos 24 horas de antigüedad). Parecían tener muy poca planificación o compromiso. Observar a estos operadores me enseñó muchas lecciones valiosas. Día tras día, me inculcaron las muchas maneras en que se puede perder dinero en el mercado de futuros. Pude aprender algunas lecciones muy valiosas sobre cómo *no* operar de la mayoría de los que no tenían éxito, y algunas lecciones más valiosas sobre cómo operar correctamente de los pocos operadores que conocía que eran ganadores. Esta experiencia fue la que llevé a mi nueva empresa.

Mi nueva empresa

Ocho días después de empezar a operar por mi cuenta, las cosas no iban como había planeado. Sólo uno de esos días había sido ganador; todos los demás habían sido perdedores. Estaba invirtiendo en el principal de un fondo que no puede tener pérdidas, y ya había perdido un 4%. Estaba operando como un day trader, tomando operaciones basadas en mi experiencia, gap trades, patrones gráficos, etc. Y también hacía caso a mi instinto; después de todo, había estado pronosticando el mercado correctamente durante

los últimos 20 años, pensé para mí mismo, como se hace cuando sólo se recuerda a los ganadores.

En esos primeros días, había una cosa que siempre me mantenía en el juego: Siempre tenía mi parada. Era algo que había aprendido de las apuestas deportivas a plazo fijo. En una apuesta deportiva, sólo se podía perder lo que se había apostado. En términos de Tharp Think, esto es el riesgo, el valor R. Lo que recuperas es tu múltiplo R. Si apostaste por un caballo a 3-1 y ganaste, tuviste un ganador de 3R. El problema con las apuestas deportivas es que tiendes a tener muchos perdedores de 1R que, con el tiempo, inevitablemente anulan cualquier ganancia múltiple de R, y algo más. También te vuelves muy obstinado a la hora de apoyar a tu caballo, equipo o jugador favorito. Con el tiempo, me di cuenta de que las opiniones no son tan importantes en el mercado y que, de hecho, pueden ser un perjuicio. La mayoría de las noticias e investigaciones ya se conocen y, por tanto, ya se reflejan en el precio. La única indicación temprana que se puede obtener de un movimiento pendiente es observar el precio o, en términos bursátiles, la cinta. Esta idea acabaría convirtiéndose en la base de mis operaciones.

En marzo de 2007, había tocado fondo. "No puedo hacer esto", le dije a mi mujer. Llevaba poco más de dos años en mi andadura en el mundo del trading y acababa de volver a operar en exceso. En lugar de mi lote habitual de 10 ó 20, acababa de negociar un lote de 100, malamente. Eran las 7:40
A.M. un viernes por la mañana al final de una semana de pérdidas, y estaba tratando de recuperar todas mis pérdidas en una operación rápida. En lugar de eso, las doblé. Ahora sé que se trataba de una operación de venganza, y que fue el mayor error que había cometido. "Bueno", dijo mi esposa sobre mis próximos planes, "por eso estás haciendo el curso".

Ir a Carolina del Norte

Da la casualidad de que ese mismo día tenía previsto salir de Londres e ir a Cary, Carolina del Norte, para asistir al taller Peak Performance 101 del Dr. Van Tharp. Había oído hablar por primera vez de Van Tharp muchos años antes, en 1988, cuando un empleador anterior había asistido a sus cursos tras la publicación del libro *Market Wizards*, un capítulo del cual estaba dedicado a Van y a sus ideas sobre la psicología del trading. Los recuerdos de ese capítulo me vinieron a la memoria a finales de 2006, mientras asistía a una sesión de psicología del tenis con mi hija de entonces 12 años, que era tenista nacional. Roberto Forzoni, un psicólogo deportivo, le estaba dando sugerencias para mejorar su tenis, y mientras escuchaba me di cuenta de que ayudarían a mi trading tanto como a su juego. Conceptos deportivos como las rutinas, la disciplina, la planificación, la preparación y la liberación

el punto eran todos aplicables al trading. Me acordé del capítulo de Van y, gracias a las maravillas de Internet, no tardé en encontrar el sitio web del Instituto Van Tharp, en el que figuraba una mezcla de cursos y libros tanto para principiantes como para superoperadores. Opté por asistir al Taller de Rendimiento Máximo, porque me parecía relevante para mí y para el momento en que me encontraba en mi actividad comercial.

Los dos años anteriores no me habían dado los resultados que esperaba. Dos años exitosos, pero agitados, habían producido un rendimiento de aproximadamente el 15%.

-que puede sonar bien, pero era sólo una fracción de lo que había ganado como corredor de bolsa, y para el momento en que se calculaban los costes de la pantalla, los costes de Internet y las suscripciones a las noticias, no quedaba una gran cantidad para los gastos de subsistencia. Entonces, en febrero de 2007, mi antigua empresa salió a bolsa. Si hubiera seguido con ellos, habría ganado mucho más dinero con esto que con el comercio. Esto me impulsó a querer ganar mucho más, y rápido. ¿El resultado? Una caída del 14% en febrero de 2007, que prácticamente me devolvió al punto de partida, sólo que ahora con mucha menos confianza y optimismo.

Peak Performance 101 fue impartido exclusivamente por el Dr. Van Tharp durante tres días. En los meses anteriores había leído *Trade Your Way to Financial Freedom,* y realmente me abrió los ojos. Me dijo que tenía que tratar mi comercio como un negocio, porque era un negocio. Había estado operando sin un plan, sin objetivos y con pocas reglas; mi único objetivo había sido ganar tanto dinero como fuera posible en el menor tiempo posible. Para tener éxito, tenía que prepararme bien, tener un plan y cumplirlo. Tenía que tener metas, objetivos y objetivos específicos, tanto para la parte negativa como para la positiva. Y lo que es más importante, tenía que trabajar en mí mismo, analizar mi forma de operar y ver qué sistema específico me convenía. ¿Podría soportar los drawdowns? ¿Necesitaba un sistema con muchos ganadores? Si me hacía esas preguntas, podría encontrar un método de trading que se adaptara a mí.

En el taller, me enseñaron más sobre cómo poner en práctica todos los conceptos de preparación que había leído en el libro. Cuando volví a casa, pasé el resto de 2007 trabajando, no sólo en el trading, sino específicamente en mí y en las cosas que debía mejorar de mí mismo para ser un trader de éxito. Los últimos nueve meses de 2007 fueron meses de pérdidas, pero operé muy poco. En su lugar, pasé la mayor parte de mi tiempo preparándome.

Uno de los conceptos más importantes que me enseñó Van fue lo mucho que te cuestan los errores y lo importante que es eliminarlos. Un error es no seguir tus reglas. En otras palabras, cualquier operación que no siguiera tu plan era un

error. Las operaciones por venganza, las operaciones por aburrimiento, las operaciones con productos de los que no sabía nada, eran comportamientos que había realizado antes y que tenía que eliminar.

También necesitaba cuidarme y asegurarme de que estaba en condiciones de comerciar. Me apunté a un gimnasio por primera vez en mi vida. El ejercicio no solo agudizó mi mente, sino que me ayudó a perder 28 libras, lo que me hizo sentir bien conmigo mismo.

En noviembre de 2007, regresé a Carolina del Norte. Fue entonces cuando una breve consulta con Van iba a tener un impacto dramático en mi trading. El último día, el Dr. Tharp explicó al grupo que estaba escribiendo un nuevo libro titulado *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies,* y que el tamaño de las posiciones era un factor importante en el desarrollo de un sistema de trading. Fue entonces cuando me di cuenta de la importancia del juego de canicas y de la importancia de R. Me acordé de otro capítulo de *Market Wizards* escrito por el legendario day trader Marty Schwartz, que decía que lo más importante en el trading era "la gestión del dinero, la gestión del dinero, la gestión del dinero". Schwartz era uno de mis héroes, un ex-broker convertido en trader que se había convertido en un mago del mercado. Ahora me daba cuenta de que el tamaño de las posiciones era la gestión del dinero. Fue una revelación importante, la parte final de mi preparación. Ahora iba a utilizar el dimensionamiento de las posiciones -la gestión del dinero- como piedra angular de mis operaciones.

Van dice: "Es a través de las estrategias de dimensionamiento de la posición que usted cumple sus objetivos. Cuanto mejor sea tu sistema, más fácil será utilizar estrategias de dimensionamiento de posiciones para cumplir tus objetivos. Pero es sólo a través de esas estrategias que usted cumple sus objetivos". No puedo insistir en lo importante que era este concepto para mí. *Mi objetivo era ganar un 20% al año y que las caídas de pico a pico no fueran superiores al 5%.*

Reanudación del comercio

A finales de 2007, ya tenía mi plan, y en enero de 2008 retomé el trading a tiempo completo. Tuve un gran comienzo de año, incorporando con éxito los conocimientos que había adquirido, no sólo sobre el trading, sino sobre mí mismo. Había leído un viejo informe sobre la gestión del dinero que Van había escrito en la década de 1990 y empecé a incorporar algunos de los principios que se indicaban. Empecé a utilizar un poco de apalancamiento en mi cuenta de futuros, lo que significaba que mis resultados diarios, semanales y mensuales tenían mucha más relevancia para mi patrimonio general.

El trabajo que las enseñanzas de la Dra. Tharp habían alimentado estaba dando sus frutos. Empecé a llevar un registro diario a principios de 2007, y pronto se convirtió en algo muy valioso. Seguí y registré el riesgo, o R, de cada

operación y luego miré todos mis resultados en términos de múltiplos de R. Por ejemplo, si arriesgaba 5.000 dólares y perdía 4.000,

mi resultado fue de menos 0,8R. Debido a la frecuencia de mis operaciones, ahora tenía una muestra lo suficientemente grande para cada configuración para llegar a creencias sólidas con respecto a mi sistema general.

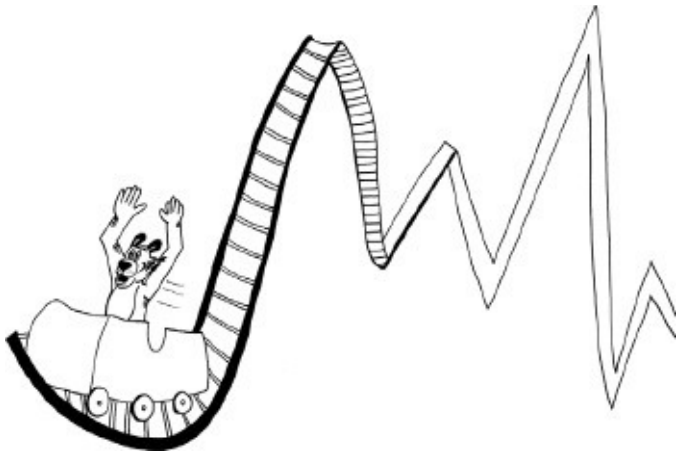
El libro de Van *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies no* llegó hasta el verano, justo cuando la crisis financiera de 2008 estaba explotando. La volatilidad se disparó, pero al utilizar las sólidas estrategias de dimensionamiento de posiciones que había desarrollado, pude limitar mi riesgo a la baja y, al mismo tiempo, explotar las oportunidades que esos mercados ofrecían a los operadores del día.

En *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies*, Van introdujo una nueva medida llamada System Quality Number (SQN), que mide la calidad de un sistema. Yo tenía unas 20 configuraciones de sistemas, así que me puse a buscar el SQN para cada una de ellas. Aumenté la cantidad que arriesgaba en los sistemas con un SQN alto y reduje el riesgo o retiré los que tenían un SQN bajo. A lo largo de 2008, tuve una gran racha. Me gustó la volatilidad y, como operaba con futuros, no tenía ningún sesgo hacia lo corto o lo largo y, por lo tanto, pude explotar los movimientos viciosos a la baja en el otoño de 2008. Utilicé los principios de gestión del dinero descritos en el libro de Van para ser agresivo con mis ganancias y recortar en los momentos de caída. ¿Cuál fue el resultado neto? Subí más del 50% y, gracias a mi nuevo apalancamiento, 2008 fue mi primer año de operaciones de más de un millón.

La volatilidad continuó durante el primer trimestre de 2009. Luego, llegué a un período de nueve meses durante el cual básicamente no gané nada de dinero. Sin embargo, lo importante para mí es que no perdí durante ese periodo. Me ceñí a mi nuevo plan y me adherí a mis reglas. Fueron las enseñanzas del Instituto Van Tharp sobre psicología las que me ayudaron a superar este período frustrante.

Entonces me di cuenta de que las nuevas muestras de datos hacían cambios variables en el SQN de mis montajes, y me di cuenta de que el tipo de mercado había cambiado. Van subraya que es fácil diseñar un buen sistema para un tipo de mercado en particular (como la calma alcista), pero es una locura esperar que el mismo sistema funcione en todos los tipos de mercado. Básicamente, se necesitan sistemas diferentes para diferentes condiciones de mercado.

Mi montaña rusa de beneficios y emociones.



Las acciones se encontraban ahora en un período alcista tranquilo, todo lo contrario al volátil mercado bajista de 2008. Ahora disminuí la cantidad arriesgada en ciertas configuraciones de expansión de la volatilidad que estaba utilizando y aumenté el riesgo en las estrategias de reversión a la media. Los diferentes múltiplos R que este cambio en el tipo de mercado había creado me estaban enseñando la importancia de reconocer el tipo de mercado y ajustar mi estrategia de tamaño de posición en consecuencia. Algunas estrategias que producían una puntuación SQN superior a 4 en 2008 se convirtieron en sistemas de expectativa negativa en 2009 y viceversa. Mi destreza como corredor me había permitido observar muchos mercados diferentes a la vez, y ahora trasladé las distintas configuraciones a los mercados para cuyo estado eran adecuadas. Algunos mercados, como las materias primas, seguían siendo muy volátiles, por lo que empecé a operar en ellos con las configuraciones de expansión de la volatilidad, mientras que otros mercados, como los índices bursátiles y los bonos, se adaptaban más a las estrategias de reversión a la media. La clave era adaptarse al tipo de mercado: Encontrar formas de reconocer estos tipos de mercado cuando se producen (utilizando el ATR, los gráficos, etc.) y adaptarse en consecuencia.

Dónde estoy ahora

Al comenzar mi octavo año de trading, puedo mirar atrás y ver una montaña rusa de beneficios y emociones a través de los mercados. La crisis financiera de 2008 me permitió observar y participar en la historia financiera. Me enorgullece el hecho de que mi mayor reducción en los cuatro años transcurridos desde entonces, utilizando cifras a final de mes, haya sido
4,13 por ciento y, al mismo tiempo, una media de crecimiento del 27,58 por ciento anual. Veo que los mercados evolucionan constantemente con los cambios en los horarios, la alta frecuencia y las operaciones con algo que tienen un gran impacto en el día del mercado. Tengo que adaptarme

constantemente a estos y otros cambios.

Cada año me propongo visitar Cary (Carolina del Norte) para reforzar los métodos que me han enseñado, y aprovecho estos periodos para conocer a distintos operadores, ver sus perspectivas y aprender de ellos. Esto me da el impulso necesario para pensar en nuevas ideas que puedan adaptarse al mercado, siempre cambiante. En más de una ocasión, he salido con nuevos sistemas de expectativas positivas que sigo utilizando en la actualidad.

El último curso al que asistí en el Instituto Van Tharp en el momento de escribir este artículo fue en noviembre de 2011. El curso fue impartido por Ken Long, el autor del capítulo 4 de este libro, y se centró en las ideas del sistema, que era ideal para donde mi comercio es ahora. La pasión y la energía de Ken por el trading eran contagiosas, y su conocimiento de la mecánica del mercado era inestimable. Si combinamos esto con la psicología del trading y los conceptos de gestión del dinero del Dr. Tharp, tenemos una fórmula imbatible.

La tabla 5.1 refleja mi rendimiento anual y mensual antes y después de ser expuesto a Tharp Think.

Cuadro5.1 Rendimiento mensual: De febrero de 2005 a diciembre de 2011

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	Year Total
2005		-0.70%	**3.20%**	**5.80%**	-1.70%	**5.20%**	**3.50%**	-0.70%	-3.20%	**1.30%**	**3.80%**	-2.90%	**13.60%**
2006	**1.90%**	-4.00%	**3.90%**	**2.60%**	**0.70%**	**1.30%**	**2.50%**	-0.10%	**1.40%**	**5.40%**	**2.10%**	-2.10%	**15.60%**
2007	-7.90%	**5.40%**	-14.80%	-3.00%	**0.70%**	**0.90%**	-1.70%	-4.00%	**1.50%**	-0.20%	**1.80%**	-0.10%	**-21.40%**
													2.60%*
2008	**9.70%**	**4.10%**	**1.80%**	**10.30%**	**2.70%**	**4.20%**	**0.44%**	**1.93%**	**10.17%**	**5.60%**	-0.74%	**0.53%**	**50.73%**
2009	**5.33%**	**9.38%**	**9.13%**	-1.92%	**2.77%**	**1.00%**	-0.85%	-0.30%	-2.98%	**4.06%**	-2.62%	**0.12%**	**23.12%**
2010	**2.12%**	**1.29%**	**4.00%**	-3.65%	**1.81%**	**1.96%**	**1.76%**	**1.84%**	**3.34%**	**0.82%**	-1.69%	**6.55%**	**20.15%**
2011	**2.75%**	-2.21%	**4.36%**	**1.38%**	**0.65%**	**1.98%**	**0.61%**	**5.14%**	-2.47%	**5.48%**	-0.35%	**-1.02%**	**16.30%**
													27.58%*

Shading denotes trading period prior to learning Tharp Think

*Annual Average

De los 35 meses durante los que operé antes de aprender Tharp Think, sólo gané dinero en 20, es decir, el 57,14%, y obtuve una ganancia media mensual de sólo el 0,22%. Mi mejor mes fue el 5,8% y mi peor mes fue

-14,8%. Mi ganancia media anual fue solo del 2,6%.

Después de Tharp Think, mis resultados fueron muy diferentes. De los 48 meses entre enero de 2008 y diciembre de 2011, gané dinero en 36, o sea el 75%. Mi ganancia mensual media fue del 2,3 por ciento. Mi mejor mes fue el 10,30 por ciento y mi peor mes fue el -3,65 por ciento. Mi ganancia media anual fue del 27,57 por ciento.

Notas

1. Hay varios ejemplos en este libro de diferentes fuentes que sugieren que la mayoría de las personas que reciben un salario por comerciar no tienen ni idea de lo que están haciendo.

Capítulo 6

Adaptación de Tharp Think a su comercio

Van K. Tharp, PhD

 **Antes:** Hizo su primera operación en 1964 y durante los siguientes 20 años cometió todos los errores posibles en las operaciones.

 **Después:** Ahora gestiona el fondo de jubilación del Instituto Van Tharp y supera constantemente al mercado, manteniendo el objetivo de no tener un año de pérdidas.

A principios de los años 90, el 90% de mi trabajo de coaching era psicológico. Realizaba sesiones de coaching de dos días durante el fin de semana para ayudar a la gente a hacer grandes avances. Mi objetivo entonces era dar a mis clientes todo lo que necesitaban en dos días para que pudieran operar con mayor eficacia y no tuvieran que volver a verme. Para muchos de mis clientes, eso parecía funcionar.

Recuerdo específicamente a un cliente que trabajaba para un gran fondo de cobertura en su oficina de Londres. La mayoría de los lectores probablemente conocerían el nombre principal asociado a ese fondo si lo revelara. En cualquier caso, el fondo tenía un entrenador interno que había adoptado el concepto de *cárcel para los operadores*: Si tenías un drawdown superior al 10 por ciento, perdías la mitad de tu capital y se restringía severamente lo que podías hacer. Mi cliente no había tenido detracciones tan grandes como para entrar en la cárcel de operadores, pero la posibilidad lo tenía congelado. Trabajamos en ese asunto y en otros posibles problemas, y se marchó pareciendo bastante feliz, pero nunca volví a saber de él, así que no supe cuál fue el resultado.

La posibilidad de ir a la cárcel como comerciante le dejó helado de miedo.



Unos cuatro años después, trabajé con otro cliente de Londres que me había recomendado el primer operador. Mi respuesta fue: "Genial, supongo que le fue bien si me recomendó". Al parecer, así fue, porque ahora dirigía la oficina londinense de ese fondo.

Entonces, ¿por qué he mencionado esto? Siempre he dicho que convertirse en un buen trader requiere la misma cantidad de trabajo que cualquier otra profesión (si no más). Para ser médico, hay que ir a la universidad, a la facultad de medicina, a un internado y a una residencia; sin embargo, la mayoría de los médicos parecen perfectamente dispuestos a llevar el dinero que les sobra a una empresa de corretaje, abrir una cuenta y empezar a operar sin ningún tipo de formación, salvo lo que hayan leído en algún libro sobre cómo elegir acciones, aunque ni siquiera hay que leer un libro para abrir una cuenta. La implicación es que si el bebé del comercio electrónico puede operar, usted también puede.

Es lo mismo que ocurre con cualquier otro profesional: un ingeniero, un contable, un abogado, un arquitecto o incluso el director de algún negocio. Han estudiado y se han formado mucho para aprender las habilidades que necesitan en su profesión, pero creen que pueden simplemente abrir una cuenta, operar e inmediatamente ganar millones en el mercado. Pero no funciona así. Se necesita mucho trabajo para tener éxito como trader. Algunos de los mejores operadores están dispuestos a pasar por todo tipo de aros para conseguir y mantener su éxito. Ganar constantemente entre el 15 y el 20 por ciento o más

en un

cuenta no es fácil.

Esta introducción es mi forma de decir que las directrices que voy a darte en este capítulo te supondrán mucho trabajo. Pero también lo es cualquier esfuerzo que merezca la pena. Y la buena noticia es que el éxito en el comercio puede ser modelado y enseñado a otros.

Dicho esto, hay cinco áreas clave en las que debe trabajar en su viaje de trading. La primera área se tratará en este capítulo y consiste en adoptar los principios de Tharp Think. La segunda área se abordará en el capítulo de aplicación de la Sección II, y las tres últimas áreas se tratarán en el capítulo final de este libro.

Área uno: Comprender a fondo los principios del éxito en el comercio

Estos principios son los que hemos llamado Tharp Think a lo largo de la Sección I de este libro. Aparecen en las tablas de abajo en varias agrupaciones. Cuando leas las reglas, fíjate en lo que piensas. Si te hacen pensar en algo, es probable que entiendas lo que estás leyendo. Si no las entiende, piensa que son una simplificación excesiva o simplemente quiere saber qué comprar o vender, entonces tiene un largo camino por recorrer.

Empecemos por nombrar algunos de los principales supuestos de Tharp Think que se introdujeron anteriormente y, a continuación, analicemos las diversas implicaciones de cada supuesto.

La primera premisa clave es que el trading es una profesión como cualquier otra. Se necesita mucho tiempo (varios años) y un profundo compromiso para convertirse en un operador de éxito. Malcolm Gladwell ha sugerido que probablemente se necesiten 10.000 horas de práctica excelente para dominar cualquier cosa. Eso no significa que 10.000 horas de práctica normal le conviertan en un comerciante experto; significa 10.000 horas de *buena* práctica.

Soy un firme partidario de las simulaciones porque se pueden realizar en cualquier momento. Con un buen simulador, podrías hacer 100 operaciones simuladas en tres días, operaciones que podrían tardar varios meses en terminarse en operaciones reales. Si lo hicieras, podrías conseguir 10.000 horas de buena práctica en sólo un año o dos.

Tenemos un juego de comercio simulado, cuyos tres primeros niveles puedes descargar de mi página web y jugar gratis. El simulador:

- Ayuda a entender los múltiplos de R.

- Le permite afinar realmente sus objetivos.

- Muestra que no es necesario acertar el 50% de las veces para ganar dinero.
- Te muestra el poder de un gran múltiplo de R.
- Le ayuda a comprender el poder del dimensionamiento de las posiciones.

La segunda premisa clave es que el trading refleja el rendimiento humano tanto como cualquier esfuerzo deportivo de alto nivel. Debes entender que eres responsable de los resultados que obtienes y que, por tanto, debes dedicar un tiempo importante a trabajar en ti mismo para tener éxito.

Fíjate en los siguientes enunciados y observa que podrías utilizar tanto el comercio como el rendimiento deportivo en la descripción:

- Si tiene un conflicto interno, podría estropear fácilmente su
- comercio. Si te preocupa perder, probablemente lo harás.
- Si estás lleno de creencias no útiles, probablemente no te acercarás bien a los mercados.
- Si te domina alguna emoción negativa, probablemente influirá en tus operaciones.
- Si estás enfermo, probablemente tendrás un mal rendimiento.

Aunque estas afirmaciones tienen numerosas implicaciones, se tratan principalmente en las transformaciones de nivel dos de la sección II de este libro. Sin embargo, la buena noticia, una vez más, es que las operaciones exitosas pueden modelarse y los resultados de esa modelización pueden enseñarse a otros.

Vamos a repasar las seis partes clave de Tharp Think. Describiré brevemente las creencias útiles en cada área y luego responderé a algunas preguntas comunes que suelen surgir sobre cada parte.

Parte 1: Aprender a comerciar es un trabajo duro, pero se puede enseñar

Principios de Tharp Think		Consulte
1.	Las operaciones exitosas pueden ser modeladas y enseñadas a otras personas.	❑
2.	Aprender a comerciar bien requiere tanto trabajo/educación como cualquier otra profesión.	❑

La primera pregunta que suele surgir es:

¿Necesitaré un profesor para pasar por esto, o puedo hacerlo por mi cuenta?

He diseñado este libro para que puedas hacerlo por ti mismo. Sin embargo, eso no significa que todo el mundo pueda hacerlo. Un porcentaje de la población siempre necesitará ayuda adicional. Por ejemplo, creo que he respondido a todas estas preguntas en el libro, pero la gente sigue preguntando. Así que respondo a las preguntas con la idea de que puedan ayudar a algunas personas más a hacerlo por su cuenta.

¿Cómo se mide el éxito? ¿Hay estadísticas disponibles?

Esa pregunta me recuerda a la vez que un profesor de finanzas quiso determinar si yo estaba en lo cierto sobre las estrategias de dimensionamiento de posiciones y algunos de los otros conceptos en "*Opere su camino a la libertad financiera",* pero no consideró el componente psicológico en su análisis. La mayoría de las personas no entienden el componente psicológico y no pueden adoptarlo, y su comercio sufre como resultado. No se puede separar el Tharp Think de los componentes psicológicos necesarios para conseguirlo.

La mayoría de las personas que completan la parte psicológica del programa Super Trader lo hacen bastante bien. Todos nuestros graduados tienen mucho éxito y todos ellos, excepto el que trabaja para mí, comercian para ganarse la vida y son felices haciéndolo.

¿El trabajo duro no se impone a tus creencias?

Permítanme repetir lo que he dicho antes. Un buen trading requiere mucho trabajo: 10.000 horas de práctica *eficiente*. Si usted pusiera 10.000 horas de práctica que se basara en creencias no útiles y terminara perdiendo dinero en el proceso, entonces su trabajo habría sido bastante inútil. Por eso necesitas transformarte para adoptar eficientemente una transformación de nivel uno.

Parte 2: Conocerse a sí mismo

Una de las claves del éxito en el trading es conocerse a sí mismo. Sólo conociéndote a ti mismo puedes desarrollar objetivos y sistemas de trading que se adapten a ti. En otras palabras:

Principios de Tharp Think (continuación)		**Consulte**
3.	Tienes que encontrar un sistema de trading que se adapte a ti.	❑
4.	Para lograrlo, debes conocerte a ti mismo:	❑
	(a) Sus valores	❑
	(b) Sus puntos fuertes	❑
	(c) Sus puntos débiles	❑
	(d) Sus partes (véase la sección II)	❑
	(e) Creencias significativas (espirituales, propias, del mercado, del sistema)	❑
	(f) Bordes comerciales	❑
	(g) Debilidades comerciales	❑
5.	Sólo puede operar con sus creencias sobre los mercados, no con los mercados en sí. Por lo tanto, debe conocer y comprender sus creencias y si son útiles o no.	❑
6.	El desarrollo del sistema es 100% (1) creencias, (2) estados mentales y (3) estrategias mentales. Por lo tanto, es 100% psicología.	❑
7.	Debe conocer sus criterios personales para poder operar con confianza en un sistema.	❑

¿Debo centrarme en mejorar mis puntos débiles o simplemente asegurarme de reconocerlos?

La mayoría de los puntos débiles te harán cometer errores, por lo que debes centrarte en mejorarlos. Si haces una transformación de nivel tres, que implica elevar tu conciencia, ya habrás arreglado muchas, muchas debilidades. **¿A qué se refiere cuando dice que intercambiamos nuestras creencias?**

El mercado es en realidad la ejecución de millones y millones de órdenes de compra y venta. No tienes forma de conceptualizarlo, así que inventas algo como una barra o una vela para representar el precio. Decir que una barra representa el precio es una creencia. La mayoría de la gente va más allá y quizá decida que sólo comprará cuando vea una serie de velas verdes, o que el precio debe estar por encima o por debajo de alguna línea que represente una media para poder actuar. Estas también son creencias. No puedes librarte de ellas a menos que tu conciencia sea muy, muy elevada, pero puedes examinarlas y decidir si son útiles o no.

¿Puede dar un ejemplo de ventaja comercial?

Claro, aquí hay varios ejemplos:

- Entender que no hay que operar todos los días; se puede esperar a que surja una gran oportunidad. Hay algunos operadores institucionales que

se requiere operar todos los días, aunque no haya grandes oportunidades.

- Entender las estrategias de dimensionamiento de las posiciones y cómo utilizarlas para alcanzar sus objetivos. Hacerlo te sitúa en el 10% de los mejores.
- Ser consciente de tus pensamientos y sentimientos para poder trabajar en ellos antes de que te saboteen.
- Conocer la relación recompensa-riesgo en una operación. Siempre debe ser de 3 a 1 o mejor al principio de una operación y al menos de 1 a 1 hacia el final. Si conoce su relación recompensa-riesgo, podrá gestionar bien sus salidas.

Hay muchas aristas de este tipo, y hay que aprender a reconocerlas.

¿A qué se refiere con los criterios personales para operar con un sistema?

Puedes tener un gran sistema pero no ser capaz de comerciar con él por varias razones.

Estos pueden ser:

- Algunos de los supuestos o creencias en los que se basa el sistema pueden entrar en conflicto con tus propias creencias.
- Es posible que no tenga confianza en el sistema.
- Puede que el calendario no se adapte a ti. Por ejemplo, yo soy entrenador a tiempo completo y presidente de la empresa, pero también administro la cuenta de jubilación de nuestra empresa. Tenemos un montón de buenos sistemas de trading a corto plazo, pero no tengo suficiente tiempo para operar con ellos.
- Tal vez se emocione demasiado al observar los mercados de cerca y termine haciendo cosas estúpidas. Estarías mejor con un sistema que sólo te obligue a mirar lo que hizo el mercado al final del día y tal vez hacer un ajuste del stop.
- Tal vez una estrategia concreta sea demasiado compleja para usted, lo que le hace cometer con frecuencia errores de ejecución cuando intenta operar.

¿Es posible que muchos tipos de comercio se adapten a mí, y que sea capaz de comerciar con muchos tipos de sistemas?

Todo es posible, pero no es probable. Enseñamos muchos sistemas buenos en nuestros talleres técnicos, y encuentro que cuando mis candidatos a Super Trader obtienen mi aprobación para un sistema que quieren usar, generalmente han tomado uno de los sistemas que enseñamos y lo han *modificado* de alguna manera para que se adapte a ellos.

Parte 3: Errores

Una vez que empieces a operar, probablemente cometerás errores. Yo defino un error como no seguir las reglas. Cuando entiendas los errores, tendrás toda una nueva vía para mejorar la eficiencia de tus operaciones (es decir, para cometer menos errores) y mejorar tus beneficios. Todo esto está cubierto por el siguiente conjunto de reglas.

Principios de Tharp Think (continuación)		**Consulte**
8.	Un error significa no seguir tus reglas. Si no tienes reglas, todo lo que haces es un error.	❑
9.	Es mucho mejor operar con un sistema SQN de menor puntuación que se adapte a ti que con un sistema SQN de mayor puntuación que no se adapte a ti.	❑
10.	Eres responsable de todo lo que te ocurre. Cuando entiendes esto, puedes corregir tus errores. A esto lo llamamos *responsabilidad*.	❑
11.	Repetir el mismo error una y otra vez es un autosabotaje.	❑
12.	Un operador que comete un error de cada 10 operaciones es un 90% eficiente; ese 10% de pérdida de eficiencia podría ser suficiente para convertirlo en un operador perdedor.	❑

A través de mi trabajo de modelado con los operadores, hemos desarrollado una serie de tareas de negociación para ayudar a prevenir y eliminar los errores. Estas tareas suelen suponer que el operador ya ha abordado y resuelto una serie de problemas psicológicos personales que provocan la repetición de errores; en el capítulo 18 abordaremos cómo evitar esos errores.

Si alguien no ha hecho una limpieza psicológica importante, ¿cómo puede saber la diferencia entre el rendimiento esperado del sistema y el impacto de los errores? Se necesita un cierto nivel de conciencia para poder ver los errores.

No es difícil saber si has seguido tus propias reglas de trading. Cada vez que no sigues una de tus reglas, has cometido un error, porque no seguir tus reglas *es* precisamente un error. Es muy sencillo.

Con esta pauta en mente, puede empezar a llevar la cuenta del impacto que tienen sus errores en sus operaciones en términos de R. En el capítulo 18 se dan algunos ejemplos de esto. Utilizando este tipo de enfoque, puede ver cuándo está operando con una eficiencia del 75% (es decir, un error por cada cuatro operaciones) y comprender que un error puede costarle 3R. ¿Puede perder 3R cada cuatro operaciones y seguir siendo rentable? La mayoría de la gente no puede.

Parte 4: Objetivos y estrategias de dimensionamiento de la posición

La clave es (1) que los objetivos son mucho más importantes de lo que la mayoría de la gente piensa, y (2) que usted logra sus objetivos a través de estrategias de tamaño de posición. La calidad de su sistema sólo indica lo fácil que será utilizar las estrategias de dimensionamiento de posiciones para lograr sus objetivos. La mayoría de la gente ni siquiera piensa en los objetivos, salvo que les gustaría ganar mucho dinero. La mayoría de los operadores profesionales no tienen ni idea de las estrategias de dimensionamiento de posiciones. Saben que la asignación de activos es importante, pero no entienden que el factor *"cuánto"* es lo que lo hace importante, y eso es precisamente lo que hacen las estrategias de tamaño de posición.

Veamos las implicaciones de esto:

Principios de Tharp Think (continuación)		**Consulte**
13.	El cincuenta por ciento del desarrollo del sistema consiste en pensar y definir claramente un conjunto de objetivos por escrito. Estos objetivos deben abordar la ganancia deseada, la reducción máxima aceptable y la importancia relativa de cada uno.	❑
14.	Tienes que diseñar objetivos básicos que se adapten a ti.	❑
15.	Hay potencialmente tantos objetivos como comerciantes.	❑
16.	Cumple sus objetivos mediante estrategias de dimensionamiento de posiciones.	❑
17.	La inmensa mayoría de su rendimiento se debe a su estrategia de dimensionamiento de la posición y a su eficiencia como operador.	❑
18.	Debes conocer tu misión/propósito en la vida e incorporarlo a tus operaciones.	❑
19.	Tienes que conocer tu número de libertad financiera (ingresos pasivos mensuales menos gastos mensuales). Cuando es positivo, eres financieramente libre.	❑

Estas son algunas de las preguntas que la gente ha hecho sobre los objetivos y el dimensionamiento de las posiciones.

¿Por qué son tan importantes los objetivos para diseñar un buen sistema?

La mejor respuesta es otra pregunta: ¿Cómo puedes conseguir lo que quieres si no sabes lo que quieres? La mayoría de la gente no sabe lo que quiere.

¿Puede dar algunos ejemplos de objetivos básicos?

Tienes que decidir lo que quieres. Por ejemplo, yo gestiono el plan de jubilación del Instituto Van Tharp. Mi objetivo principal es no perder dinero al final del año. Sin embargo, estoy dispuesto a devolver la mayor parte de los beneficios que he obtenido en el año por la posibilidad de obtener grandes ganancias. Y tengo una estrategia que es bastante buena para cumplir esos

objetivos.

Si estuviera operando en una cuenta especulativa sólo para mí y con operaciones diarias, mis objetivos serían limitar mis pérdidas mensuales al 2% y aspirar a un 25% de beneficios. De nuevo, estaría dispuesto a ceder beneficios para obtener mayores ganancias. Estos serían los objetivos mensuales.

¿No pueden mis objetivos ser simplemente ganar tanto dinero como sea posible con los menores drawdowns posibles? ¿Cuál es el inconveniente de tener siempre esos objetivos?

Si no sabe cuál es su desventaja, entonces "ganar tanto dinero como sea posible" es un objetivo muy débil que es demasiado general para permitirle utilizar eficazmente las estrategias de tamaño de posición.

He oído que arriesgar el 2% del capital de la cuenta en cualquier operación es demasiado. ¿Está usted de acuerdo? Eso no parece mucho, y me preocupa no poder ganar dinero si todo lo que arriesgo es el 2% por operación.

Arriesgar el 2% es mucho, no poco. En el capítulo del Dr. Ken Long, dio ejemplos de personas que ganaron 50R en cinco días en nuestros talleres de trading diurno en vivo. Si usted arriesgara un 2 por ciento, significaría que ha subido un 100 por ciento en una semana. Sin embargo, el riesgo por acción es tan pequeño que arriesgar un 2% en una sola operación superaría los requisitos de margen de la mayoría de las cuentas. Por lo tanto, ¿cómo puede preocuparse por ganar dinero cuando 1) podría superar los requisitos de margen de su cuenta cuando sus topes son estrechos y 2) podría ganar el 100 por ciento por semana arriesgando el 2 por ciento? Yo estaría mucho más preocupado por la posibilidad de sufrir grandes pérdidas arriesgando un 2% por operación.

¿Puede mostrarme ejemplos concretos del impacto de pequeños cambios en las estrategias de tamaño de las posiciones en un sistema en términos de dólares totales/retornos porcentuales?

Supongamos que está operando con un sistema que gana 50R en un año y tiene una reducción de pico a pico de 22R en algún momento de ese año. Además, supongamos que el valor de su cuenta comienza en 100.000 dólares. La tabla 6.1 muestra el impacto de varias estrategias de dimensionamiento de la posición. Sin embargo, recuerde que se trata de cifras aproximadas. Las cifras reales dependerán de las secuencias reales de los múltiplos R porque los porcentajes de riesgo se hacen sobre el patrimonio actual, no sobre el patrimonio inicial. Por comodidad, la tabla supone que todos los cálculos se basan en el patrimonio inicial. Como puede ver, cuando el riesgo se basa en el patrimonio inicial, una reducción de 22R le llevaría a la quiebra si arriesgara el 5%.

Cuadro6.1 Impacto de varios tamaños de riesgo en las reducciones y en la renta variable

Risk Percent	End of Year %	End of Year Profit	Drawdown %	Drawdown Loss
0.25%	12.5%	$12,500	5.5%	$5,000
0.50%	25%	$25,000	11%	$11,000
1.0%	50%	$50,000	22%	$22,000
2.0%	100%	$100,000	44%	$44,000
3.0%	150%	$150,000	66%	$66,000
4.0%	200%	$200,000	88%	$88,000
5.0%	250%	$250,000	Bankrupt	Bankrupt

Parte 5: Evaluación de la probabilidad y la recompensa del riesgo

El comercio y la inversión tienen que ver con la probabilidad y la relación entre la recompensa y el riesgo en condiciones de mercado específicas. Cuando comprenda estas reglas y las condiciones del mercado en un momento dado, podrá utilizar la estadística para predecir algunos límites de su rendimiento. Aunque no puede predecir el futuro, puede hacerse una buena idea de cuál será su rendimiento a través de la estadística y de un muestreo adecuado en las diferentes condiciones posibles del mercado. Cuando empiece a entender esto, se sorprenderá de los cambios que se producen.

Esta regla tiene un gran número de implicaciones. En primer lugar, analicemos los ratios recompensa-riesgo y los múltiplos R y lo que significan para los sistemas.

Principios de Tharp Think (continuación)		**Consulte**
20.	Nunca abra una posición sin conocer el riesgo inicial.	❑
21.	Defina sus ganancias y pérdidas como un múltiplo de su riesgo inicial (múltiplos R).	❑
22.	Limita tus pérdidas a 1R o menos.	❑
23.	Asegúrese de que sus beneficios en promedio son mayores que 1R.	❑
24.	Nunca tome una operación a menos que la relación recompensa-riesgo de esa operación sea de al menos 2:1 y quizás incluso 3:1.	❑
25.	Su sistema de comercio es una distribución de múltiplos R.	❑
26.	Cuando entiendas el número 6, deberías ser capaz de escuchar/ver una descripción de un sistema y saber el tipo de distribución de múltiplos R que generaría.	❑
27.	La media de esa distribución es la expectativa, y le indica lo que ganará en la operación media. Debe ser un número positivo.	❑
28.	La media, la desviación estándar y el número de operaciones determinan la puntuación SQN de su sistema.	❑
29.	Su puntuación SQN le indica lo fácil que será cumplir sus objetivos utilizando estrategias de dimensionamiento de posiciones. Aparte de eso, su sistema no tiene nada que ver con el cumplimiento de sus objetivos.	❑
30.	Los sistemas suelen llevar el nombre de sus configuraciones, que suelen basarse en algún intento de predecir los precios futuros. La predicción no tiene nada que ver con operar bien.	❑
31.	El rendimiento del sistema tiene que ver con el control del riesgo y la gestión de la posición a través de sus salidas.	❑

Si la predicción no tiene nada que ver con operar bien, ¿qué intentamos conseguir cuando abrimos una posición? Parece que es la predicción.

No estás prediciendo lo que hará el mercado, estás haciendo una estimación razonable de que tu relación riesgo-recompensa es al menos de 2 a 1. Si es así

y aciertas al menos el 50% de las veces, entonces tendrás un sistema de expectativa positiva.

¿Qué hace que el cálculo del riesgo con los múltiplos R sea mejor que otros métodos?

Hay dos formas de calcular el riesgo. El primer método se basa en saber cuándo te equivocas en una operación y salirte cuando se cumple esa condición. Eso determina 1R para usted.

El segundo método es lo que Wall Street quiere que se considere como riesgo, que es la volatilidad. En mi opinión, esta es una definición de riesgo bastante insignificante. Estaría diciendo que los futuros son más arriesgados que los fondos de inversión. Aunque los futuros tienen más apalancamiento, si arriesgas el 1% de tu patrimonio, no importa si inviertes en renta variable sin apalancamiento o en futuros con alto apalancamiento. Hay más riesgo para una persona inexperta que invierte en fondos de inversión que para un profesional que invierte en futuros.

Los múltiplos R no tienen nada que ver con el cálculo del riesgo, sino con la forma de medir los beneficios y las pérdidas. Cuando mides los beneficios y las pérdidas en función de tu riesgo inicial (es decir, los múltiplos R) empiezas a pensar en términos de recompensa-riesgo en tus operaciones, lo que supone una enorme ventaja para ti.

En la recopilación de distribuciones múltiples de R para sistemas, ¿se pueden utilizar los resultados del backtesting o es necesario el forwardtesting?

El backtesting está bien, pero algunos hacen demasiado. También está bien hacer pruebas a posteriori con un tamaño de posición muy pequeño (por ejemplo, una acción).

¿Por qué no debemos tomar una operación con una relación recompensa-riesgo inferior a 2:1? ¿No es posible desarrollar un sistema a muy corto plazo (scalping) que sea rentable porque el porcentaje de ganancias es mayor que el de pérdidas?

Todo es posible. Pero intentar acertar es un camino seguro hacia el desastre por las cuestiones psicológicas que conlleva, e intentar predecir es un camino hacia el desastre porque, en mi opinión, nadie puede hacerlo realmente. En cambio, prestar atención a la relación recompensa-riesgo hace que sea mucho más fácil obtener beneficios netos después de varias operaciones.

¿Qué pasa con un sistema que tiene una gran tasa de ganancias (más del 80%) pero el beneficio medio es menor que la pérdida media? Viola el principio de Tharp Think sobre tener una gran relación recompensa-riesgo, pero la expectativa y el SQN pueden ser buenos. Muchos sistemas que venden primas de opciones están en esta categoría.

Lo que normalmente no se ve en esos sistemas es el enorme múltiplo R negativo que podría venir en contra de usted porque sólo está viendo pequeñas pérdidas. La mayoría de esos sistemas son un desastre a largo plazo.

¿Una gran R positiva tiene un impacto negativo (a la baja) en la puntuación SQN aunque el riesgo a la baja sea limitado? En caso

afirmativo, ¿cómo podríamos gestionar esto?

La puntuación SQN de un sistema está diseñada para mostrarle cómo alcanzar sus objetivos con el tamaño de las posiciones. Si tiende a obtener la mayor parte de sus beneficios con unos pocos múltiplos R enormes, no puede arriesgar tanto por operación porque es probable que tenga muchas pérdidas seguidas. Arriesgar mucho cuando tiene, digamos, 20 pérdidas seguidas significa que probablemente le quede muy poco dinero cuando llegue el gran múltiplo R.

Por ejemplo, suponga que arriesga el uno por ciento por operación en una cuenta de 100.000 dólares y tiene 20 pérdidas consecutivas. Ese uno por ciento es de su capital restante y al final de las 20 pérdidas estaría en 81.790,60 dólares. Ahora bien, si tiene una ganancia de 30R y arriesga el uno por ciento de su saldo de 81.790,60 $, su nuevo capital sería de 106.327,90 $. Ha tenido 20 pérdidas y una ganancia, pero sigue ganando 10R y su capital ha aumentado un 6,3R por ciento.

Pero supongamos que arriesga un 5% por operación en su saldo. Al final de 20 pérdidas consecutivas, usted estaría en 35.772,89 dólares o en un 64%. Si arriesga un cinco por ciento sobre esta cantidad y obtiene un ganador de 30R, estaría hasta
$89,621.48. Has subido 10R, pero debido al tamaño de tu posición, tu capital sigue bajando más del 10%.

Sin embargo, un sistema que le da 20 pérdidas de 1R y una victoria de 30R cada 21 operaciones sólo tiene una puntuación SQN de 0,65. Si usted tuviera un sistema con un SQN de alrededor de 7,0, entonces probablemente podría arriesgar con bastante seguridad un cinco por ciento por operación y esperar estar significativamente arriba al final de 21 operaciones. Y un sistema SQN de 7,0 es poco probable que tenga 20 pérdidas seguidas.

Al desarrollar un sistema, usted hace hincapié en las salidas y en las estrategias de dimensionamiento de las posiciones por encima de las entradas. ¿Pero una idea de bajo riesgo no significaría que las entradas son importantes? Yo defino una buena entrada como aquella que tiene una alta probabilidad de ir en la dirección correcta, una cantidad mínima de riesgo y, lo más importante, una buena relación recompensa-riesgo (2 a 1, pero preferiblemente 3 a 1). ¿No podría mejorar el momento de la entrada para reducir en gran medida el riesgo?

Su entrada y su parada inicial definen lo que significa 1R para usted. Una vez hecho esto, puedes estimar un objetivo y una probable relación recompensa-riesgo. Pero incluso ahí, lo importante es su salida combinada con su entrada. La entrada por sí misma es relativamente poco importante. La entrada con su stop-loss inicial es muy importante para establecer lo que significa 1R.

Parte 6: Sistemas y tipo de mercado

El siguiente aspecto importante a la hora de pensar en la probabilidad y la relación recompensa-riesgo es que no todos los mercados son iguales. Cuando se compra un sistema de negociación o se adquiere un fondo, normalmente se espera que se firme algo que diga que se entiende que el rendimiento pasado no refleja necesariamente el rendimiento futuro. Esto refleja una falta básica de comprensión de las estadísticas. Lo que deberían decir es:

- Hemos operado este sistema bajo ciertas condiciones de mercado. Sabemos cómo funciona en esas condiciones, pero no sabemos hasta qué punto nuestras muestras representan el rendimiento potencial de la negociación en esas condiciones de mercado.
- Si nuestras muestras son precisas, todavía no hemos simulado suficiente rendimiento a partir de esas muestras para predecir lo que podría ocurrir en el futuro en esas condiciones comerciales.
- No sabemos cómo podría funcionar el sistema en condiciones de mercado para las que no lo hemos negociado. De hecho, es probable que ni siquiera hayamos pensado lo suficiente en ello como para saber si hemos hecho algunas suposiciones que podrían dejar de existir si cambiaran ciertas cosas del mercado.
- Podríamos cometer errores al operar con el sistema en el futuro, y eso haría que el sistema tuviera un rendimiento inferior en esas condiciones de mercado.

Eso es lo que realmente quieren decir los fondos cuando afirman que "el rendimiento pasado no refleja necesariamente el rendimiento futuro". Este principio se refleja en los siguientes conceptos:

Principios de Tharp Think (continuación)		**Consulte**
32.	Hay al menos seis tipos de mercado diferentes. Debes entender cómo se comportará tu sistema en cada uno de ellos. 1. Toro volátil 2. Toro tranquilo 3. Volatilidad lateral 4. Silencio lateral 5. Oso tranquilo (casi no existe) 6. Oso volátil	❑
33.	Es fácil diseñar un sistema del Santo Grial (uno con una alta puntuación del Número de Calidad del Sistema) para cualquiera de los tipos de mercado mencionados anteriormente.	❑
34.	Es una locura esperar que ese sistema de trading funcione en todos los tipos de mercado.	❑

35.	El mayor error que comete la gente es tratar de diseñar un sistema que se adapte a todos los mercados.	❑
36.	Sólo debe operar su sistema en el tipo de mercado para el que fue diseñado.	❑
37.	Los buenos operadores entienden el panorama general, saben cómo medirlo y se dan cuenta cuando el la situación cambia.	❑
38.	Los medios de comunicación y el mundo académico no saben nada de esto y no se lo enseñarán.	❑
39.	Para cada tipo de mercado, se necesita una muestra de gran tamaño para estimar cuál es la población de ese sistema.	❑
40.	También hay que hacer simulaciones de Montecarlo con los múltiplos R del sistema para tener una mejor idea de lo que se puede esperar en el futuro. Esto funcionará si la muestra de la que se extrae es similar a la población.	❑

¿Puede explicar un procedimiento para saber cuándo activar/desactivar los sistemas debido a los cambios en los tipos de mercado? ¿Se trata de un cambio binario, o se empieza a reducir/incrementar el capital asignado, y así sucesivamente?

Nuestro tipo de mercado tiende a moverse gradualmente. Digamos que tenemos un mercado alcista fuerte, y que, después de dos semanas de movimientos de alta volatilidad con el precio sin ir a ninguna parte, se mueve a la baja a alcista. Luego baja durante tres semanas y se mueve a neutral. Si usted tiene un sistema que sólo funciona en los mercados alcistas, probablemente no debería operar con él.

Sin embargo, una alternativa que utilizan algunos buenos operadores es negociar con las curvas de capital. Si la curva de equidad de su sistema empieza a bajar, retire el capital del sistema. Si baja hasta un 10%, podría retirar el 90% del capital de ese sistema, pero seguiría operando con el 10%. Cuando la curva empieza a subir, puedes asignar más capital.

¿Existe algún tipo de mercado para el day trading?

Hay muchas formas diferentes de medir el tipo de mercado; hay que encontrar una que se adapte a uno. En general, el tipo de mercado a largo plazo basado en 100 días probablemente no sea demasiado significativo para un operador diario, pero la volatilidad es definitivamente significativa, y si tiene un día de tendencia o un día bastante plano es importante. Probablemente se podría utilizar la primera media hora de negociación para estimar eso.

La mayoría de estas reglas provienen del modelado de grandes comerciantes, aunque algunas de ellas son únicas para mí. Las llamo Tharp Think porque nuestro programa es único, hasta donde yo sé, en combinarlas.

Lo que estas reglas parecen tener en común es un enfoque estadístico de los mercados que se basa en pensar en la relación recompensa-riesgo más que en

acertar. También hacen hincapié en que el gran rendimiento es una función del mercado, de su sistema y de usted.

Pasos para aprender Tharp Think

En primer lugar, estudia todos los puntos de los recuadros. Algunos de ellos son obvios, y sólo

leerlos puede ser una experiencia de "ah-ha" para usted. Márcalos en el espacio que se proporciona. Si no entiendes algunas de ellas, vuelve a leer los capítulos de la Sección I de este libro.

Otros puntos clave pueden no ser tan obvios para mucha gente. Puede que sea necesario leer más y utilizarlos y aplicarlos para entenderlos realmente. Por ejemplo, los múltiplos R son importantes, aunque sólo sea por el hecho de que te hacen pensar sistemáticamente en la relación recompensa-riesgo en una operación, y eso es realmente importante. Pero he visto comentarios en los blogs como "¿Por qué debería convertir todo en múltiplos R? Soy perfectamente feliz con los beneficios y las pérdidas". Si este es tu caso, o si algunos de los puntos no son tan obvios, puede que tengas que estudiar más. Aquí tienes algunas sugerencias:

- Ve al glosario en www.vantharp.com y estudia todos los términos mencionados. Comprueba cuántos de los conceptos entiendes después de leer la definición exhaustiva de los mismos.
- Suscríbase a nuestro boletín electrónico gratuito, *Tharp's Thoughts*, en el mismo sitio web. Es gratuito y en él discutimos con frecuencia los conceptos
- mencionados aquí. La mayoría de los conceptos de mis libros han aparecido en números anteriores de *Tharp's Thoughts*. Todos estos números anteriores están disponibles de forma gratuita en nuestro sitio web.

Si todavía no lo entiendes todo, te sugiero lo siguiente:

- Lea *"Opere su camino hacia la libertad financiera"*, 2ª edición. Cuando lo leas, ten en mente que quieres entender los conceptos clave que no son obvios para ti.
- Lea *Super Trader*, edición revisada, con el mismo objetivo. Lea
- *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies*.
- Periódicamente realizamos un taller de un día o un seminario web de seis partes sobre Tharp Think. Vaya a matrix.vantharp.com para obtener más información. Si mencionas este libro cuando lo pidas, te haremos un 15% de descuento.
- Por último, como se ha sugerido anteriormente, descargue nuestro juego de simulación de operaciones, que le enseñará estos conceptos permitiéndole aplicarlos realmente. Los tres primeros niveles del juego son gratuitos.

Puedes descargar el juego en www.vantharp.com

SECCIÓN II

TRANSFORMACIONES PSICOLÓGICAS PARA AYUDARLE A FUNCIONAR A UN NIVEL SUPERIOR DENTRO DE LA MATRIZ

Van K. Tharp, PhD

En la primera sección, se presentaron las transformaciones de nivel I, que implican la adopción de una serie de creencias fundamentales que llamamos Tharp Think. La sección incluía cinco capítulos que detallaban las historias de personas cuyo éxito aumentó después de adoptar los principios de Tharp Think a su comercio.

Sin embargo, a menudo hay problemas importantes en tu vida que deben ser eliminados o "transformados" antes de que puedas adoptar realmente los principios de Tharp Think. Estas transformaciones son lo que llamamos transformaciones de Nivel II. Esta sección le presenta a un número de personas que han hecho grandes transformaciones a través de alguna forma de cambio de Nivel II. Las secciones psicológicas de Tharp Think se aplican aquí. Estos principios se resumen en el capítulo 12.

Mis candidatos a Super Comerciante suelen pasar de 1.000 a 1.500 horas trabajando en su transformación personal. Hacen cuatro talleres psicológicos, normalmente varias veces cada uno. Hacen 20 lecciones psicológicas para llevarlos a través de mi Curso de Rendimiento Máximo. Hacen un curso de transformación de 28 días que requiere unas tres horas de trabajo al día. También suelo pedirles que hagan trabajo externo, como las lecciones diarias de 365 días de *Un curso de milagros* o el curso del método Sedona. La mayoría de ellos también se convierten en Dadores de Bendiciones de la Unidad, ya que encuentro que este proceso es extremadamente transformador.

La sección II de este libro trata de algunos de sus viajes psicológicos/espirituales, pero diferentes partes del viaje fueron más importantes para algunos que para otros, por lo que los capítulos de la sección II se centran cada uno en un área de transformación diferente.

El capítulo 7 trata de las creencias. Ya entiendes que las creencias forman un filtro a través del cual determinas la realidad. Es como la película *Matrix*, sólo que la programación robótica parece real y se hace a través de tus creencias. Cuando te das cuenta de esto, puedes empezar a examinar sistemáticamente cada creencia y determinar

si te sirve o no. ¿Es útil cada creencia para operar como comerciante en la Matriz?

En última instancia, todas las creencias te limitan de alguna manera porque te separan de la Unidad. Sin embargo, en la medida en que debes operar dentro de la Matriz, tienes una gran ventaja cuando entiendes cómo estás programado. Al igual que Neo, el protagonista de la película, puedes iniciar un proceso de reprogramación deshaciéndote de las creencias inútiles y adoptando constantemente otras más útiles. Cuando empieces a hacerlo, toda tu vida cambiará y tu éxito florecerá.

Las creencias son fáciles de cambiar cuando encuentras una que no es útil. Lo único que hay que hacer es darse cuenta de que no es útil y encontrar algo que lo sea más. Sin embargo, esto sólo es posible cuando la creencia no útil no tiene una carga o emoción vinculada a ella. Una creencia cargada es aquella para la que surge alguna emoción fuerte y negativa cuando se piensa en ella. Cuando una creencia no útil tiene una carga asociada a ella, debes eliminar la carga a través de algún tipo de liberación de sentimientos.

En el capítulo 8, uno de mis candidatos a Super Comerciante describe un extenso proceso de liberación de sentimientos por el que pasó. Hay muchos procesos de liberación de sentimientos, de los cuales al menos cinco se enseñan en el curso del Método Sedona y otros tres en mi Curso de Rendimiento Máximo y en el taller de Rendimiento Máximo 101. La persona que escribe este capítulo pasó por una versión particularmente pesada de liberación de sentimientos que duró varios meses, y te cuenta exactamente lo que hizo y lo que sucedió.

Deshacerse de las creencias inútiles



El capítulo 9 trata de la comprensión de las partes que hay dentro de ti y de cómo conseguir que trabajen juntas. Esencialmente, eres una multitud en tu interior. Hay muchos papeles que desempeñas en la vida y cada una de esas "partes" piensa que eres tú. Por ejemplo, puedes ser un ingeniero y tener una parte de ingeniero. Colectivamente, a través de todas esas partes, adoptas una identidad que es Quien crees que eres. Comenzamos a examinar estas partes en el capítulo 9. Le mostraré un ejercicio de negociación de partes que realicé con un operador de piso de la CBOE en 1987, justo unos días antes de la caída del 19 de octubre. Este operador de planta podía ganar fácilmente 100.000 dólares al año, pero nunca pudo ganar mucho más que eso. Una parte de él sentía que no *merecía* más que eso. Cuando terminé de trabajar con él, esencialmente haciendo la negociación de las partes, evitó perder dinero en el crac de 1987. Eso fue importante, porque más operadores de opciones de la CBOE quebraron como resultado de ese choque que los operadores de cualquier otra área de comercio. Más tarde, fue capaz de ganar 700.000 dólares en las pocas semanas que siguieron al crack. Obviamente, su techo de ingresos de 100.000 dólares había desaparecido. Este capítulo fue adaptado de mi *Curso de Rendimiento Máximo para Operadores e Inversionistas*.

El comerciante de pisos que entrevisté en ese capítulo se convirtió en un gran humanitario. Dio conferencias en los institutos de Chicago para ayudar a los niños a salir adelante. En su página web

dio clases a otras personas y abrió un centro de retiros para comerciantes. Y toda su conducta cambió de la de un tipo duro a la de una persona espiritualmente avanzada. Murió unos 14 años después y tenía una sensación de paz total cuando ocurrió. Era un gran amigo y se le echa profundamente de menos.

Quizás una de las cosas más importantes que puedes hacer en tu viaje comercial es quitarte de en medio y dejar que tu Ser Superior te guíe. Uno de los ejemplos más fuertes de esto ocurrió a mediados de la década de 1990 cuando estaba trabajando con un profesor de ingeniería jubilado. Trabajamos durante dos días para despejar cuestiones. Al final, hizo un ejercicio que implicaba la conexión con su Ser Superior, y realmente funcionó. Aprendió a comerciar a través de esa conexión y aumentó su valor neto sustancialmente durante los siguientes 14 años. Cuando Dios le dijo que dejara de comerciar justo antes de la crisis de 2008, había acumulado suficiente dinero en su cuenta de jubilación para vivir cómodamente durante varias vidas.

El capítulo 10 es una descripción de mi propio viaje siguiendo mi Guía Interior. Es una historia muy poderosa y que, por supuesto, conozco muy bien. Recuerdo que a menudo tenía la sensación de que debía hacer algo, pero no sabía si podía distinguir mi intuición de "desear". Más tarde, una voz interior me orientaba, pero a veces era mi Yo Superior el que me aconsejaba y otras veces sólo otra parte que intentaba *imitar a* mi Yo Superior. Era difícil distinguir la diferencia, así que no sabía si podía confiar en ella.

En 2008, me involucré con el movimiento mundial de la Unidad, y ha sido el viaje de transformación más poderoso que he hecho. Cuando descubrí la Unidad, todo cambió, incluyendo mi relación con la voz interior. Mi viaje espiritual está lejos de terminar, pero compartiré lo que ha sucedido hasta ahora en el capítulo 10.

Por último, una de mis socias ha desarrollado una forma de trabajo por partes que llama Transformational Meditation™, o TfM™ para abreviar. Cuando se practica la TfM, todavía se negocia entre partes, pero una de las partes es tu Ser Superior. Hace maravillas para eliminar la multitud interior, reducir el parloteo interno y llevarte hacia la Unidad. En el capítulo 11, uno de mis candidatos a Super Comerciante describe sus muchas experiencias trabajando con TfM.

Capítulo 7

Creencias

LA BASE DE LA MATRIZ

Van K. Tharp, PhD

La biografía del Dr. Van Tharp se encuentra al final del libro.



Antes: Actúa inconscientemente por creencias sin darse cuenta.



Después: Ve el impacto de las creencias y es capaz de cambiarlas a voluntad.

¿Qué es una creencia? Cualquier cosa que usted o yo digamos refleja una o varias creencias, incluida esta frase. Por ejemplo, yo podría hacer la afirmación: "Soy un comerciante". Esa es una creencia sobre quién soy, o al menos sobre quién creo que soy. He dicho en este libro que mi misión es ayudar a otras personas a transformarse a través de una metáfora financiera. De nuevo, es una creencia, pero esta vez refleja uno de mis valores. Podría decir que es posible ganar el 100% de las operaciones cada año. Esa es una creencia sobre la capacidad, y esas creencias suelen llevar las palabras "puede" o "no puede".

La siguiente historia procede del boletín de la *Fundación para la Paz Interior* de hace unos 20 años. Es una historia real que ilustra el impacto a largo plazo de las creencias. Dice algo así:

> Una familia tiene un niño de cinco años y la mujer estaba embarazada de otro. El niño sabía que había un bebé en camino y no paraba de preguntar a la madre: "Cuando nazca el bebé, quiero hablar con él". Esto ocurrió durante todo el embarazo. Y cuando el bebé nació y fue llevado a casa, la petición del niño continuó. El pequeño pedía constantemente: "Por favor, mamá, quiero hablar con el bebé a solas". Finalmente, los padres cedieron, pero por seguridad y por curiosidad, instalaron un vigilabebés para poder escuchar la conversación. Y cuando el pequeño, que ahora tiene seis años, se quedó a solas con el bebé, dijo las siguientes palabras: "Por favor, háblame de Dios. Estoy empezando a olvidarlo".

A los seis años, el niño ya sabía hablar bien, estaba totalmente adoctrinado en las creencias y sólo tenía un vago recuerdo de cómo era la vida antes de que esas creencias empezaran a filtrar su realidad.

Comprender el impacto de las creencias cambiará su vida

Si eres nuevo en esta idea, puede que te resulte difícil comprenderla por completo, pero cuando finalmente la entiendas, tu vida cambiará para siempre. Empecemos hablando de cómo la mayoría de nosotros formamos creencias en primer lugar.

Las personas no actúan sobre la base de la información directa del mundo real; actúan sobre la información que pasa a través de filtros neurológicos, sociales e individuales . * Los filtros neurológicos se definen por los límites de los mecanismos sensoriales a través de los cuales reciben la información. Por ejemplo, sólo podemos "ver" la luz visible u "oír" el sonido audible. *No podemos detectar la mayoría de las ondas de energía que nos rodean*. Podemos sentir la diferencia entre dos puntos separados sólo por un milímetro más o menos en la piel de nuestros dedos y, sin embargo, no sentir la diferencia entre dos puntos tan separados como un centímetro en la piel de nuestra espalda. No percibimos el "mundo real" porque sólo estamos cableados para poder detectar una pequeña parte de él. Lo que crees sobre el universo comienza con la información sensorial de la que dispones a través de tus filtros neurológicos.

El segundo tipo de filtro que utilizamos es el filtro social. Se trata de filtros o creencias que comparte un grupo común de personas. Incluyen el lenguaje, las percepciones compartidas y los valores morales. Lo que crees está muy influenciado por los filtros sociales que usas. Por ejemplo: Supongamos que te digo que salgas a un centro comercial y pidas abrazos a cinco desconocidos. Inmediatamente, podrían surgirte todo tipo de filtros sociales. Podrías pensar:

- No abrazo a la gente. Simplemente no
- se hace. Interesante, parece una
  aventura.
- No me acerco a los extraños. Puede que no sea
- seguro. Ni siquiera me gusta hablar con
  extraños.
- Vaya, hoy podré abrazar a cinco personas, ¡qué gran experiencia!
- ¿Y si se van y me rechazan?

Mientras que los filtros neurológicos dictan los límites de la información de

todos los seres humanos, los filtros sociales distinguen grupos de seres humanos. Los que hablan inglés tienen

filtros diferentes de los que hablan maidu. Las personas que hablan maidu, por ejemplo, sólo pueden reconocer tres colores diferentes, cuando el mecanismo sensorial visual humano es capaz de detectar 7,5 millones. [1] La lengua maidú filtra claramente la experiencia del color, de modo que quienes la hablan como única lengua creen que sólo existen tres colores. ¿Y usted? ¿Cree que existen más de 7,5 millones de colores? ¿Conoce siquiera algunos de los colores para los que tenemos palabras específicas? Por ejemplo, ¿qué aspecto tiene el "índigo"?

Otro ejemplo de filtro social se da entre los navajos, que no tienen ningún concepto del futuro, sino de un presente interminable. Por lo tanto, una oferta de una gran recompensa futura, como la perspectiva de ganar dinero en inversiones, no tendrá ningún significado para un navajo. [2]

Los gráficos, tablas y métodos estadísticos que comparten los inversores, o incluso grupos específicos de operadores, también constituyen filtros sociales. Por ejemplo, las personas que utilizan los números mágicos de Gann o los ángulos de Gann3 tendrán una perspectiva diferente sobre el mercado de las que no lo hacen. Del mismo modo, los inversores que utilizan los estocásticos desarrollarán diferentes expectativas sobre el mercado que los que no los utilizan. Y si usted no sabe lo que son los estocásticos o los conceptos de Gann, tendrá una experiencia diferente al leer este párrafo que la de quienes los utilizan habitualmente.

Por último, cada individuo tiene su propia historia personal, y esa historia le proporciona un conjunto de filtros o creencias únicos a través de los cuales ve el mundo. Esto significa que no hay dos personas que perciban el mundo de la misma manera. Sus experiencias únicas conforman sus creencias sobre el mundo. El inversor que tiene un éxito inicial en los mercados bajistas puede sentirse cómodo sólo en los mercados bajistas porque el modelo que ha desarrollado le permite esperar el éxito en esos mercados bajistas. Puede que no se sienta cómodo en los mercados alcistas porque no tiene experiencia de éxito en los mercados alcistas.

Hay todo tipo de creencias. Tienes miles de ellas, y empezaste a formarlas tan pronto como aprendiste el lenguaje y empezaste a interactuar con la gente que te rodeaba. Esas creencias crearon tu realidad.

Su historia personal puede permitirle ver ricas posibilidades en el mundo de las inversiones (o en cualquier aspecto de su mundo). Por otro lado, su historia personal puede restringir su capacidad de ver opciones y elecciones. La persona que está preocupada por las operaciones que se escaparon no es capaz de ver/escuchar/sentir todas las oportunidades presentes que están disponibles.

A menudo he dicho que nunca se negocia con el mercado en sí, sino que se negocian las creencias sobre el mercado. ¿Qué es el mercado? Son miles de

millones de ticks que llegan a un lugar central para comprar y vender; son las emociones y los procesos de pensamiento que entran en el

órdenes. Pero usted no opera con eso. En lugar de eso, usted mira un gráfico, probablemente con un montón de indicadores. Probablemente se forme algunas creencias sobre el gráfico o los indicadores, y opere con esas creencias.

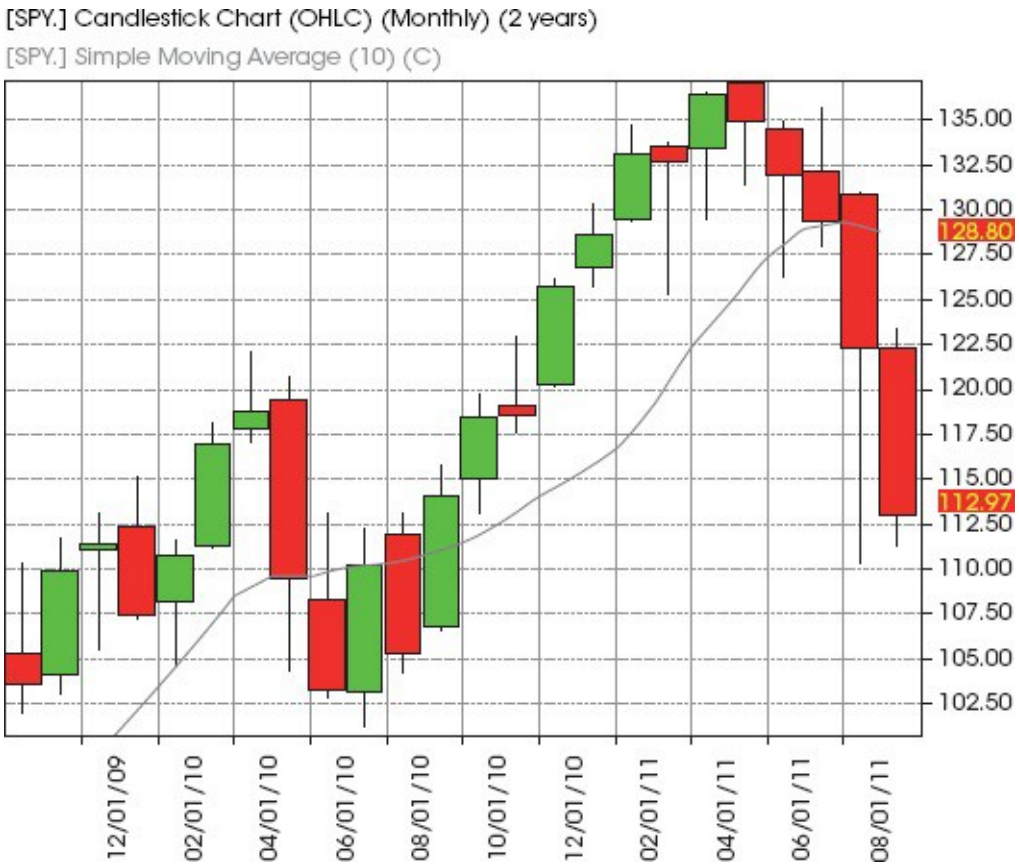
Por ejemplo, cada mes mido la puntuación SQN de 100 días del mercado. Los números específicos de la puntuación SQN me indican si estamos en (1) un mercado alcista fuerte,
(2) un mercado alcista, (3) un mercado neutral, (4) un mercado bajista, o (5) un mercado bajista fuerte. En otras palabras, tengo la creencia de que ciertos valores de la puntuación de 100 días de SQN son útiles para ayudarme a determinar el tipo de mercado, y publico esta información cada mes en mi boletín gratuito, *Tharp's Thoughts*. A finales de septiembre de 2011, dije que estábamos en un mercado bajista.

"Por favor, háblame de Dios. Estoy empezando a olvidar".



El gráfico de la figura7.1 muestra un gráfico de velas mensual del S&P 500. ¿Cómo lo interpreta usted?

Figura7.1 Gráfico mensual de velas del S&P 500



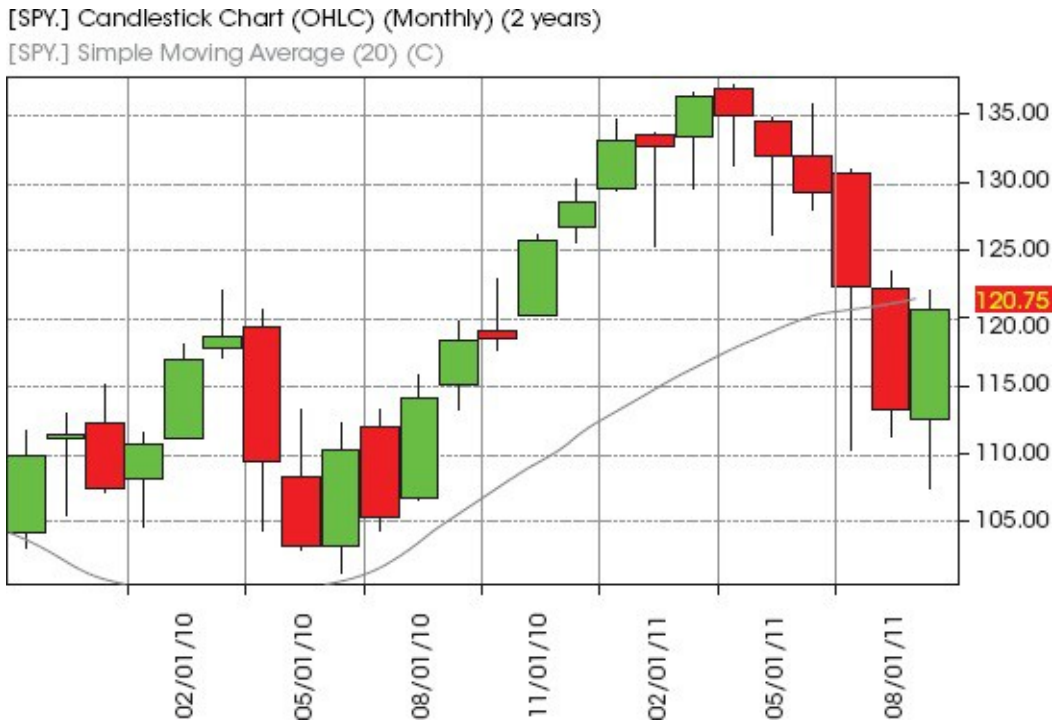
Parece bastante claro, ¿no te parece? [4] Pero como reacción a esa afirmación, alguien dijo algo así:

> Leo regularmente su actualización del mercado, así como la actualización del mercado de un experto en ondas de Elliott. Ambos dicen que estamos en un mercado bajista. Pero el mercado sigue subiendo; de hecho, ha subido al menos un 10% en los últimos 10 días. Ambos tienen décadas de experiencia y sólidos conocimientos de análisis de mercado, así que ¿cómo pueden estar tan constantemente equivocados?

Mi respuesta a su comentario fue que yo no estaba prediciendo el mercado, sino que estaba diciendo lo que estaba pasando en el momento en que informé. Él vio que el mercado había subido en los 10 días posteriores a mi informe y decidió (1) que yo había predicho el mercado, y (2) que mi capacidad de predicción era terrible.

Así pues, permítame mostrarle un gráfico mensual (véase la figura7.2) que incluye los 12 primeros días de octubre. ¿El mercado está subiendo o bajando?

Figura7.2 S&P 500 con un mes adicional



El mercado ha producido un nuevo mínimo y no ha sacado los máximos del mes anterior. ¿Va a subir o a bajar? Sólo les pido que observen lo que está ocurriendo en este momento, no que hagan predicciones. Yo diría que, al menos mensualmente, el mercado ha dejado de bajar. Eso es todo. No hay predicción de hacia dónde pueden ir los precios.

Ahora bien, si la persona que me escribió arriba es un operador diurno o un operador oscilante, entonces, claro, el mercado podría estar en un movimiento alcista a corto plazo. Pero eso es lo que quiero decir sobre las creencias. Lo que uno ve depende de quién sea. Incluso la definición de *mercado bajista* puede variar de una persona a otra.

Así pues, veamos otra perspectiva. El siguiente gráfico de la Figura 7.3 muestra un gráfico de velas horarias del mercado durante la última semana al final del día después de recibir su comentario. ¿El mercado está subiendo o bajando? ¿Dice eso algo sobre dónde irá mañana? ¿Ve usted una operación de bajo riesgo al alza? ¿Ve una a la baja? Todo depende de sus creencias. Y tus creencias determinan el significado que le das a algún evento.

Figura 7.3 Un gráfico de velas horarias del S&P 500 para el mismo periodo de tiempo



Una de mis citas favoritas sobre las creencias viene de Harry Palmer, el fundador de Avatar. Harry dice:

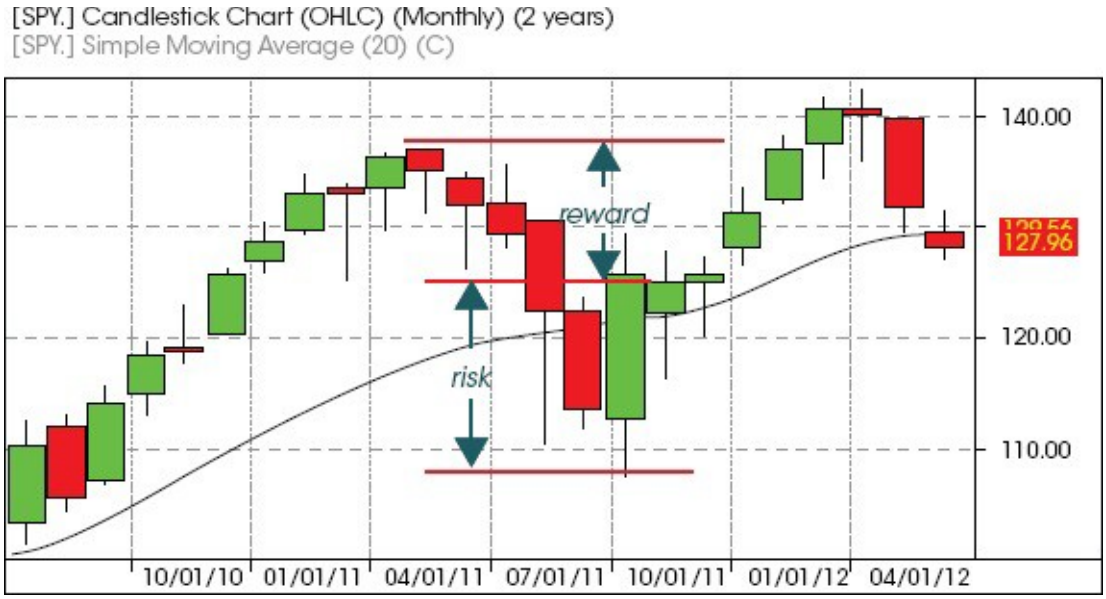
> Experimentas lo que crees, a menos que creas que no lo harás, en cuyo caso no lo haces, lo que significa que lo hiciste . [5]

Lo que Harry está diciendo esencialmente es que tus creencias dan forma a tu vida pase lo que pase.

Al mismo tiempo que el lector dijo que mis predicciones eran erróneas, le mostré el gráfico al Dr. Ken Long (el autor del capítulo 4). A Ken le gusta operar con movimientos bajistas extremos, y pensó que el gráfico 7.1 era un montaje perfecto para un futuro movimiento alcista. Si la siguiente barra no hacía un nuevo mínimo y cerraba hacia sus máximos, era la configuración perfecta para un buen movimiento alcista.

Irónicamente, se sacó el mínimo (por mucho), pero se cerró hacia el máximo en la siguiente barra. Era la configuración perfecta, salvo que la relación recompensa-riesgo (suponiendo que el stop estaba justo por debajo del mínimo) era inferior a 1 a 1. El gráfico de la figura 7.4 muestra la configuración, lo que hizo la siguiente barra y lo que ocurrió después.

Figura7.4 Operación de riesgo-recompensa cinco barras abajo



Así que, cuando dije que estábamos en un mercado bajista, era una observación de que el mercado estaba bajando. El lector sugirió que estaba equivocado porque empezó a subir, pero eso sólo ocurrió en los días siguientes al informe, y asumió que yo había hecho una predicción. Y cuando Ken Long calificó el movimiento bajista extremo como una oportunidad para operar, también tenía razón, pero la relación recompensa-riesgo de esa operación (al menos sobre una base mensual) era terrible.

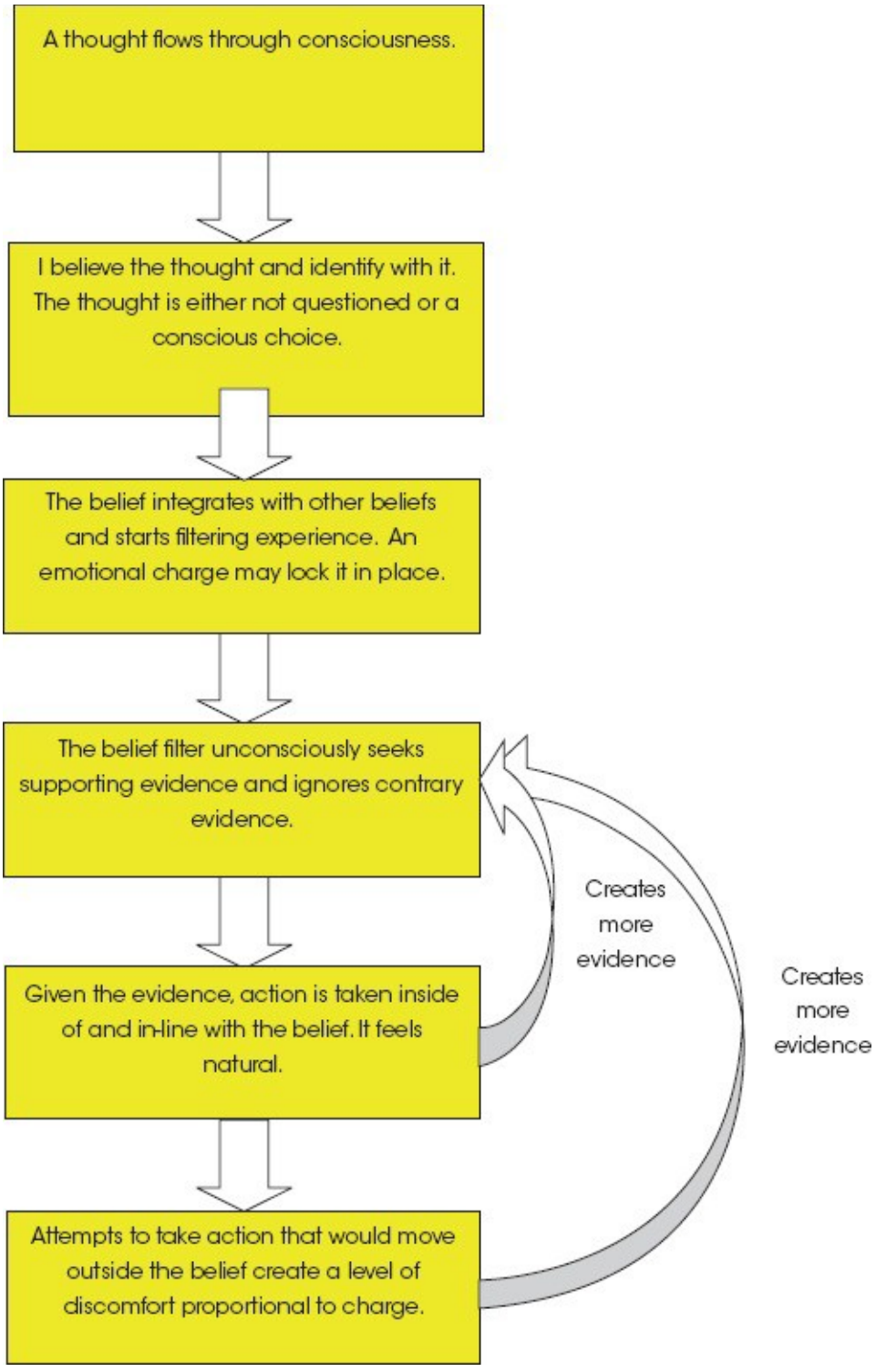
Fíjate en el poder de las creencias en todas esas afirmaciones.

Hace poco le pedí a uno de mis candidatos a Super Comerciante que escribiera una breve explicación sobre cómo crea su experiencia. Lo que escribió fue tan preciso que le pedí permiso para compartirlo con ustedes en este capítulo.

Cómo creo mi experiencia

Hubo un ejercicio de deberes en el taller Peak Performance 202 que realmente me hizo pensar en la creación de mi experiencia. Estoy en el programa Super Trader, y pasamos mucho tiempo elicitando y examinando nuestras creencias. Parte de ese proceso consiste en averiguar en qué nos meten nuestras creencias, qué nos impiden hacer y cómo nos limitan. El proceso me resulta bastante fascinante. Como ingeniero, quería mostrar de forma sencilla el proceso de creación de creencias y cómo empieza a afectar a la realidad. El diagrama de flujo de la figura 7.5 documenta el proceso tal y como yo lo entiendo.

Figura7.5 Creencias y experiencia



Hay muchas observaciones interesantes, dado este proceso. En primer lugar, es un proceso que se refuerza a sí mismo, una vez iniciado. En segundo lugar, el momento más fácil para interrumpir el proceso es justo en el momento en que el pensamiento inicial fluye por la conciencia. Después de eso, se requiere mucha más energía para interrumpir o eliminar la creencia, especialmente si

tiene una carga emocional. En tercer lugar, como la creencia actúa como un filtro para la experiencia, en realidad crea la experiencia en línea con ella misma, de forma similar a una profecía autocumplida. Esto puede ocurrir, y de hecho ocurre, en múltiples niveles.

En el nivel más sencillo, uno se limita a observar las pruebas que coinciden con sus creencias e ignora todo lo que está fuera de ellas. Un tercer observador puede fácilmente observar a otra persona haciendo esto porque el tercero no tiene los mismos filtros y por lo tanto puede ver las omisiones que la persona observada hace en base a la realidad observada (esto también es subjetivo porque el tercero tiene sus propios filtros trabajando en la omisión también). Un ejemplo es cuando se pide a las personas que lean algo en voz alta y omitan o inserten palabras para que coincidan con sus percepciones filtradas por sus creencias. Este proceso da lugar al dicho: "La gente sólo ve lo que quiere". A este nivel, las personas están creando lo que experimentan en su propia mente. Sin embargo, en la realidad física, simplemente están eligiendo inconscientemente omitir parte de lo que observan.

Sin embargo, el proceso de creación de la experiencia a través de las creencias se vuelve mucho más complejo porque la gente actúa basándose en las creencias. Una posibilidad es que utilice sus pensamientos incontrolados para crear su experiencia. Por ejemplo, hace poco estuve en Cary para el taller Peak Performance 101. El primer día del taller terminó un poco tarde, y todavía no me había registrado en mi hotel. Tenía un compromiso personal de dos horas que atender, además de registrarme, cenar y hacer los deberes. Me sentía apurada. De hecho, cuando salía del taller, tuve el pensamiento de que llegaría tarde. El pensamiento era incontrolable y, como era razonable dadas las circunstancias, lo creí (todo esto era inconsciente). En ese momento, empecé a tener sentimientos negativos porque tengo otras creencias de valor como "Es importante llegar a tiempo" y "Es importante terminar todos mis compromisos". En este caso, mis valores entraban en conflicto con mi comportamiento, y no quería experimentar la creación de la creencia de que llegaría tarde.

Mientras lidiaba con esa lucha y las emociones negativas, me salté un giro, lo que creó más pruebas que apoyaban la creencia de que llegaría tarde. Luego me salté otro giro, y otro, hasta que acabé en una carretera en la que no quería estar. Mientras esto sucedía, me enfadaba cada vez más, y en un momento dado -la segunda vez que tenía que dar la vuelta en la autopista- golpeé el volante y grité obscenidades. Lo siguiente que supe fue que había perdido otros 30 minutos. El resultado final fue que, de hecho, llegué tarde. Me sentí fatal, y yo misma creé toda la experiencia a partir de mis pensamientos incontrolados.

Golpeé el volante y grité obscenidades.



Esta serie de acontecimientos se produjeron realmente mientras llegaba tarde. No fue una simple observación y omisión. Inconscientemente, tomé medidas en apoyo de la creencia, dando pasos en falso. Ahora bien, podría encontrar fácilmente muchas formas de explicar la historia desde la perspectiva de una víctima (estaba oscuro, no conocía la zona, las señales eran confusas, etc.), pero eso sólo reforzaría la creación que no estaba dispuesta a experimentar y me llevaría al autosabotaje. Me resulta mucho más útil averiguar cómo he creado la experiencia para (1) no repetir algo que no quiero, y (2) poder crear lo que sí quiero. Así que, mientras analizaba lo ocurrido, empecé a buscar experiencias positivas, momentos de mi vida en los que había creado conscientemente cosas que sí quiero para poder analizarlas, y acabé pensando en algo que está teniendo un efecto bastante importante en mi vida ahora mismo.

Hace unos años, decidí que me gustaría vivir en México. Mi mujer es de México y yo lo he visitado varias veces, así que me enamoré del concepto. Visualicé los escenarios de la mudanza, de cómo sería vivir allí y de cómo lograría el objetivo. En esencia, mantuve una fuerte intención y comprometí mi conciencia creativa. Creía en el pensamiento (intención) y me identificaba con él (a través de la visualización). Siempre había pensado que mi traslado a México sería en algún momento en el futuro, después de dejar mi carrera como ingeniero, principalmente porque tenía otras creencias sobre cuándo me "jubilaría" y cuánto capital necesitaría para hacerlo. Como aún no tenía el capital necesario, la idea de mudarme a México siempre estaba en el futuro. Pero la creencia de que me mudaría a México se integró con mis otras creencias de una manera que no había previsto.

Mi construcción de creencias comenzó inmediatamente a crear mi experiencia. Antes de irme de vacaciones a México, me encontré con un directivo de mi empresa y me preguntó adónde iba. Cuando le dije que iba a México, me preguntó si había estado alguna vez en las instalaciones de la empresa. Le dije que no. Me dijo que su departamento necesitaba un liderazgo senior allí, y le dije que si alguna vez querían enviar a alguien, que me tuvieran en cuenta. Ocho meses más tarde, de repente, me envió un correo electrónico indicando que se estaban produciendo cambios, que se iba a contratar a otro director y que el puesto requeriría viajar a México. En ningún momento me dijo que el trabajo implicaba el traslado a México, pero mi filtro hizo que lo omitiera convenientemente.

Me puse en contacto con el director de contratación y le dije que podía ayudarle y que estaba interesado en el traslado a México. Me dijo que le gustaría que alguien se trasladara allí, pero que aún no había abierto una solicitud ni se lo había comunicado a nadie. También me dijo que mi experiencia profesional encajaba perfectamente con lo que él quería. Además, estaba creando un departamento completamente nuevo que iba a incluir a muchos antiguos compañeros con los que me gusta trabajar. Fue como si el universo se hubiera alineado para traerme la oportunidad de mudarme a México de una manera diferente pero mejor de lo que había previsto originalmente. Lo que ocurrió fue que mi intención se había manifestado.

En este caso, mi pensamiento fue controlado a través de la conciencia creativa. Creé el pensamiento y me identifiqué con él. Mi filtro empezó a funcionar cuando la nueva creencia se integró. Observé la realidad a través del filtro y actué en consecuencia, creando así mi experiencia. Sin embargo, hubo varios aspectos de lo que ocurrió en los que mi acción directa no desempeñó ningún papel. Por ejemplo, yo no provoqué el reajuste organizativo que creó una oportunidad en México con un nuevo departamento, sino que ocurrió en el mismo departamento donde conocía a un alto responsable de la toma de decisiones con el que había mantenido previamente una conversación sobre mi deseo de trasladarme a México. Mi punto es que las creencias son fuerzas creativas que van más allá de simplemente filtrar la experiencia a través de la percepción en el mundo físico. Son mucho más poderosas que eso. Sin embargo, todo lo que he dicho consiste en creencias, y si no se integran bien con el sistema de creencias de otra persona, siempre hay otra explicación que encaja mejor. Las creencias anteriores son simplemente útiles para mí.

Tú eres la conciencia de los pensamientos que fluyen a través de ti

Eckhart Tolle pide a la gente que medite simplemente (1) observando su respiración, (2) prestando atención al silencio, (3) sintiendo la vitalidad del cuerpo interior, o (4) siendo consciente del ahora. Cuando haces esto durante un tiempo (cualquiera de los cuatro métodos), puedes notar varias cosas:

En primer lugar, notarás que los pensamientos empiezan a fluir por la mente. Si sólo lo notas, eso es todo lo que sucede: los pensamientos fluyen. Son sólo objetos en la conciencia hasta que empiezas a identificarte con ellos. En ese momento, puedes pensar que tú eres los pensamientos, o que los has pensado activamente. Pero, ¿lo hiciste? ¿Hiciste algún esfuerzo consciente para pensar el último pensamiento que fluyó por tu mente, o simplemente vino? Y si simplemente vino, ¿de dónde vino? ¿Eres el pensador de los pensamientos o sólo el observador?

Con el tiempo, si haces esto lo suficiente, empezarás a notar que no eres los pensamientos en absoluto; eres la conciencia de los pensamientos. Esta es una posición muy poderosa: comprender que los pensamientos simplemente ocurren, y que tú no eres más que la conciencia de esos pensamientos.

Sin embargo, la mayoría de nosotros no se encuentra en ese lugar concreto. En cambio, pensamos que somos el creador de los pensamientos o que realmente somos el pensamiento. Por ejemplo, imagina que te sientes perfectamente bien. Sin embargo, cuando va al baño, nota algo de sangre. Vas al médico y, después de mucho tiempo, te dan un diagnóstico de cáncer de colon en fase cuatro. Le dan seis semanas de vida.

De repente, te crees esos pensamientos. Eres alguien con cáncer, y eres alguien que va a morir dentro de seis semanas. ¿Puedes saber absolutamente que es verdad? ¿Qué sucede cuando tienes esa creencia? ¿Quién serías sin esa creencia? ¿Es una creencia útil?

Lo más probable es que usted crea definitivamente que es cierto. Después de todo, el médico lo ha dicho, y lo más probable es que tu comportamiento cambie drásticamente como resultado de identificarte con esa creencia. Te sometes a tratamientos que te hacen sentir muy mal y quizás te hacen perder el pelo, y esto sólo te da más pruebas de que no estás bien. Sin embargo, recuerde que antes de que notara la sangre y recibiera el diagnóstico, usted era una persona feliz y alegre. ¿Qué sucedió para cambiar eso? Nada, excepto que te creaste un pensamiento en lugar de ser el

conciencia de ese pensamiento.

Quizá su reacción a los dos últimos párrafos sea de absoluto horror. ¿Cómo he podido decir esas cosas? ¿Cómo podría creer que eres otra cosa que alguien con cáncer que va a morir? Si no lo has comprobado, probablemente creas que vas a morir definitivamente, y quizás mucho antes. ¿Pero es cierto? ¿Estás absolutamente seguro?

Pero quizás haya una interpretación diferente de quién eres realmente. ¿Y si sólo eres la conciencia de tus creencias? ¿Y si no eres tu cuerpo? Sin embargo, ese no es el tema de este capítulo. Mi único objetivo al sacarlo a colación ahora es mostrarte el poder de las creencias.

Jerarquía de creencias

Gregory Bateson[6] observó que el pensamiento humano se organiza en niveles lógicos. La organización en cada nivel debe apoyarse en la estructura subyacente. De hecho, el propósito de cualquier nivel es organizar la información del nivel inferior. Así, la organización en el nivel X debe apoyarse en el material del siguiente nivel más profundo, el nivel Y. Del mismo modo, la organización en el nivel Y debe apoyarse en lo que hay en un nivel aún más profundo, el nivel Z. En consecuencia, la estructura del nivel más profundo determina lo que puede apoyarse en los niveles periféricos.

Consideremos cómo la organización en el nivel más profundo apoya la estructura en los niveles periféricos. Pensemos en una pila de latas en el supermercado. Imaginemos que cogemos una lata de una fila interior del fondo de la pila, el nivel más profundo de la organización. Hacerlo es difícil. Las latas que hay encima son pesadas. Y si se consigue sacar una lata de la fila inferior, es probable que gran parte de la pila se caiga, especialmente la parte sostenida por la lata que se ha sacado.

Ahora pregúntese: *¿Y si las creencias forman una jerarquía de este tipo? Piensa* en las implicaciones revolucionarias de tal jerarquía de creencias en los procedimientos para cambiar el pensamiento humano. Un cambio en el nivel más profundo cambiaría permanentemente todo el sistema. Todo lo que se encuentre en un nivel superficial que no esté apoyado por el cambio en el nivel profundo no sería lo suficientemente estable como para permanecer. Por eso podemos apoyar a las personas en la realización de cambios tan drásticos mediante el trabajo de cambio de creencias.

Otra implicación de la estructura jerárquica de las creencias es que los cambios a un nivel superficial son fáciles de hacer, pero no tienen mucho impacto. Además, no es probable que el cambio se mantenga si no se apoya en

todos los niveles.

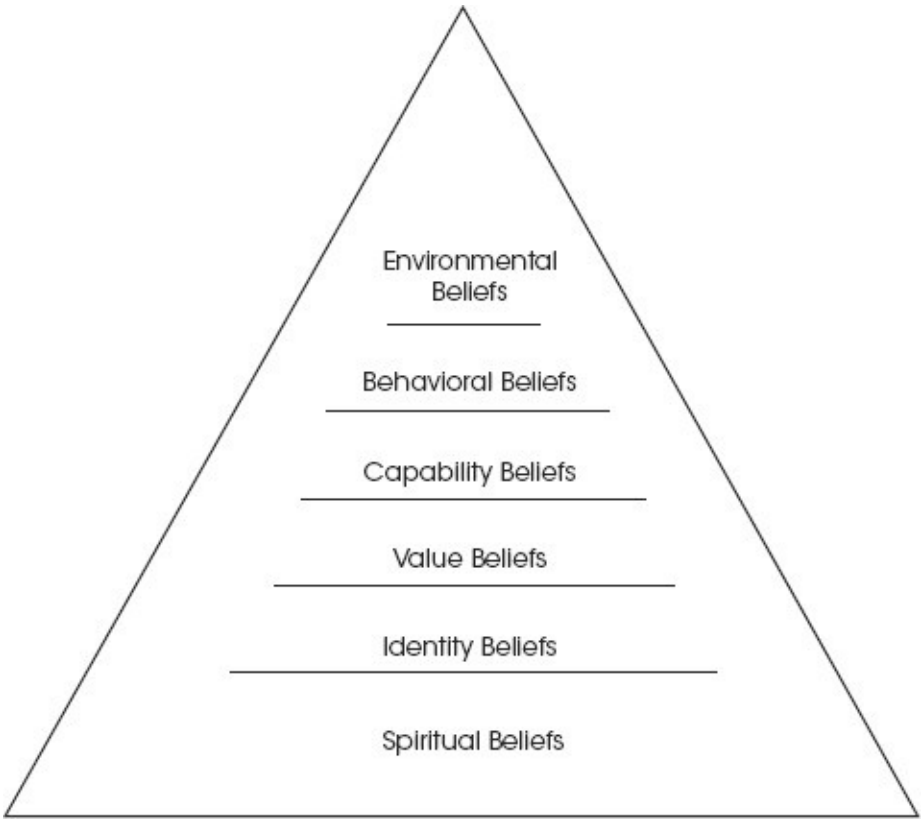
Así, los cambios superficiales se realizan fácilmente, pero no son estables. Volvamos a la pila de latas para ilustrarla. Saque una lata de la parte superior y sustitúyala por otra. Observa que es una tarea bastante fácil. Sin embargo, no es probable que la nueva lata se mantenga en su sitio a menos que la sustituyas de forma que se apoye en la estructura subyacente. Si intentas equilibrarla precariamente en el borde de la estructura, probablemente se caerá.

Si estos niveles lógicos de organización consisten en niveles de creencias, ¿en qué consistirían estos niveles? Robert Dilt s7 ha propuesto la siguiente jerarquía para todas las creencias:

1. Las creencias del entorno se refieren a lo que *es* y son intentos de organizar las observaciones sobre el mundo: "Los mercados tienden a la tendencia".
2. Las creencias conductuales se refieren a su comportamiento: "*Opero en* mercados con tendencia".
3. Las creencias de capacidad se refieren a lo que puedes o no puedes hacer: "*Puedo* ganar el 100% al año comerciando con tendencias".
4. Las creencias de valor se refieren a lo que es más importante para ti: "Es *importante* coger la tendencia".
5. Las creencias identitarias se refieren a quién eres y suelen empezar con las palabras *"soy"*: "*Soy* un seguidor de tendencias".
6. Las creencias espirituales están (o podrían estar) más allá de ti e implican cómo está organizado el universo: "*Dios ama a* los que siguen las tendencias".

Éstas se muestran en la figura7.6. La estructura de la pirámide simplemente demuestra cómo cada nivel de creencias se apoya en otras creencias más profundas y fuertes que las del nivel anterior. La estructura de la pirámide no representa el número de creencias de cada nivel. De hecho, hay muchas más creencias medioambientales que espirituales.

Figura7.6 Jerarquía de creencias



Veamos los niveles inferiores con más detalle, porque se "vive" en estos dos niveles. En primer lugar, el nivel de *identidad* determina quién cree una persona que es. Es la misión de uno en la vida. Las creencias en este nivel, que suelen empezar con las palabras "soy" o "siento", pueden incluir los siguientes ejemplos:

- Soy un inútil cuando se trata de
- comerciar. Soy un comerciante experto.
- Me sentiría mejor conmigo misma si tuviera más dinero (esto implica que la persona no se siente bien consigo misma).

Los problemas que yo llamo *cuestiones personales* se producen a este nivel. Si descubres que tienes alguna emoción que aparece repetidamente en tu comercio, probablemente sea un síntoma de un problema personal. Piensa en las personas importantes de tu infancia: tu madre, tu padre, tu madrastra, tu padrastro, tu hermano, tu hermana, tu tía, tu tío, etc. Imagina que abrazas a cada uno de ellos en tu mente. Si ves que hay alguien que desempeñó un papel importante en tu crianza y no te imaginas abrazando, definitivamente tienes un problema. Podrías decir: "Bueno, no quiero abrazarle, porque entonces tendría que perdonarle". Pero en realidad no estás abrazando a esa persona, sólo tu imagen mental de ella. Así que, en efecto, la persona a la que no estás perdonando es realmente tú mismo. Esa imagen de ellos es parte de ti. Y hasta que no puedas perdonarla internamente, sólo estás cargando mentalmente

con esa creencia.

Por lo general, cuando se resuelven los problemas de los asuntos, las personas experimentan grandes cambios en su vida. Sus conflictos internos desaparecen mágicamente. Los factores de estrés se vuelven triviales. Ese es el poder de resolver las creencias de alto nivel que no te apoyan.

El *nivel espiritual* determina la filosofía general de la vida. En esencia, tienes unas cuantas opciones sencillas sobre lo que crees que es la naturaleza del universo. Lo que elijas tiende a determinar tu visión general de la vida. También tiende a determinar quién crees que eres.

Todas las religiones imparten creencias espirituales. Sus creencias particulares tienden a apoyarle y reconfortarle. Sin embargo, algunas creencias apoyan una fuerte autoestima y promueven las habilidades comerciales, mientras que otras no lo hacen. Estos son algunos ejemplos típicos de creencias de nivel espiritual que las personas pueden tener como resultado de su educación:

- Las personas no tienen control sobre lo que les sucede, y yo ciertamente
- no lo tengo. Dios extrae su propia venganza. Si no haces lo que Él quiere, pagarás un alto precio.
- El universo es perfecto y todo sucede por una razón.
- Cuando mueres, eso es todo: ¡estás muerto!

Sólo una de estas creencias en particular es solidaria. ¿Cuál es? ¿Por qué no te apoyan las otras tres creencias?

Me he convertido en entrenador de la Bendición de la Unidad, históricamente llamada Deeksha, y enseño a las personas a convertirse en dadores de la Bendición de la Unidad. La bendición es una de las herramientas más poderosas que he encontrado para ayudar a las personas a cambiar, pero a lo largo de los años, he tenido personas de cada una de las cinco religiones principales que rechazan tomarla, a menudo debido a creencias basadas en el miedo de su religión. Por otro lado, también he tenido personas de las cinco religiones que se han convertido en dadores de bendiciones. Los que la adoptan suelen descubrir que acelera sus transformaciones. Los que la rechazan, consiguen tener razón en lo que creen. Y hay una cierta perfección en todo eso.

Cambiar sus creencias

Cuando te das cuenta de que tus creencias controlan tu realidad, de repente tienes la oportunidad de cambiar completamente tu experiencia del mundo cambiando tus creencias. Pero, ¿cómo se cambian las creencias? En realidad es bastante sencillo. A menos que una creencia esté cargada de emoción, puedes

cambiarla con el siguiente procedimiento sencillo. Lo llamo el Paradigma del Examen de las Creencias.

1. Reconocer la creencia.

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

2. Pregúntate: *¿es esta una creencia elegida deliberadamente o alguien me la ha dado?* Si no es tuya, pregúntate: *¿Quién me la ha dado?*

3. Pregúntate: *¿En qué me mete esta creencia?* Otra forma de expresarlo, tomada de Byron Katie, [8] sería *¿Qué sucede cuando tengo esa creencia?* Piensa en entre 5 y 10 cosas.

4. Pregúntate a ti mismo: *¿Qué me hace salir?* Esta suele ser una pregunta más difícil porque la estás viendo desde la perspectiva de alguien que tiene la creencia -tú-. Así que quizás otra pregunta que podrías utilizar, también tomada de Byron Katie, es *¿Quién sería yo sin esta creencia? Por* cierto, una de las respuestas a esa pregunta para casi todas las creencias que se te ocurran suele ser: "menos separado".

5. A continuación, tienes que preguntarte *si esta creencia es útil. Si no haces* un buen trabajo con la cuarta pregunta, es probable que pienses que la mayoría de tus creencias son útiles.

6. Si la creencia no es útil, normalmente se puede cambiar simplemente encontrando una creencia más útil y sustituyéndola. Sin embargo, eso sólo funciona cuando la creencia no tiene ninguna carga que la mantenga en su lugar. Cuando hay una carga, cuando el miedo o la ira almacenados o alguna otra emoción negativa la mantienen en su lugar, debes liberar la carga antes de poder sustituirla por una creencia más útil.

¿De dónde sacas tus creencias comerciales?



Veamos una obviedad: *No merezco la pena*. Supongamos que has sido objeto de abusos de niño y, en consecuencia, has decidido que no debes ser digno de amor.

Ahora, llevemos esta creencia a través de las seis preguntas.

En primer lugar, ya has reconocido la creencia. Es una creencia de identidad que dice que no vales. Tienes un bajo sentido de la autoestima y de la autovaloración.

En segundo lugar, decidiste que lo que te habían hecho era malo. Y no es posible que se lo hayan hecho a alguien importante o que valga la pena.

En tercer lugar, ¿en qué te mete? ¿Qué ocurre cuando crees que no vales? Hagamos una lista.

1. No vas detrás de las cosas que quieres porque no crees que las mereces.

2. Crees que los demás te tratarán mal porque no vales.

3. No te presentas bien ante los demás porque crees que no vales y tiendes a comportarte en consecuencia.

4. Te compadeces de ti mismo todo el tiempo.

5. Has pensado en suicidarte.

6. No puedes operar bien porque no te sientes merecedor de beneficios. De hecho, te sientes tan inútil que ni siquiera te molestas en hacer cosas que podrían hacer

un buen comerciante. Es inútil porque no vales.

Podría seguir, pero te haces una idea. De hecho, imagina que tienes esta creencia y genera cinco cosas más en las que podría meterte.

_____

_____

_____

_____

_____

En cuarto lugar, ¿de qué te libra? ¿Quién podrías ser si no tuvieras esa creencia?

1. Puede que seas mucho más feliz porque te sientes valioso.

2. Tenderías a perseguir tus objetivos porque crees que te los mereces.

3. Tenderías a notar lo que te da alegría, e incluso podrías decidir que esas cosas son una pista sobre cuál podría ser tu propósito. Puede que encuentres tu propósito y descubras que, como vas por buen camino, tu vida simplemente funciona.

4. Buscarías relaciones que te apoyen.

5. Si uno de tus objetivos fuera ser un gran trader, entonces no tendrías ningún problema en obtener la educación y la formación necesarias para ser un gran trader.

Ahora, añade otros cinco.

_____

_____

_____

_____

_____

La quinta pregunta que debes hacerte es: *¿es útil esta creencia?* La respuesta es obviamente "no", así que quizás podrías sustituirla por una nueva creencia: "Yo valgo".

Sin embargo, en este caso, probablemente encontrará que no puede sustituir la creencia más útil. ¿Por qué? Porque hay mucho miedo y rabia unidos a la creencia que la bloquea. Por esta razón, necesitarás hacer ejercicios de liberación de sentimientos como los que se describen en el siguiente capítulo.

Veamos un ejemplo más. Es uno viejo que solía tener: "Soy el mejor entrenador de trading psicológico del mundo". En la superficie, esa creencia parece

muy útil, pero lo pasé por el Paradigma de Examen de Creencias hace unos 10 años y esto es lo que se me ocurrió.

En primer lugar, ya te he dicho que la creencia era una creencia a nivel de identidad.

En segundo lugar, pregunté: "¿De dónde viene esa creencia?". Bueno, la elegí para mí porque pensé que tenerla me permitiría operar con eficacia. Y una vez que la adopté, encontré muchas pruebas que la apoyaban.

En tercer lugar, me pregunté: "¿A qué me lleva esto?". Esta es mi lista.

1. Definí ser un buen coach de trading psicológico como pasar dos días con los clientes (normalmente en un fin de semana), descubriendo y ayudándoles a superar todos sus bloqueos para ser un gran trader. En consecuencia, mis fines de semana no solían estar libres. Esto me llevó a estar ocupado los fines de semana.

2. Sólo lo hacía tres veces al mes (quería tener algunos fines de semana libres), pero tenía una acumulación de clientes de seis meses.

3. El ochenta por ciento de mis clientes fueron fáciles de trabajar y se fueron como mejores comerciantes.

4. Mi objetivo era que mis clientes fueran independientes de mí, pero descubrí que el 20% con el que era difícil trabajar parecía adoptar la creencia de que "me has ayudado mucho, pero hay mucho más que necesito aprender, y sólo tú puedes ayudarme".

5. El 20 por ciento era un drenaje de energía; me sentía agotado cuando terminaba de trabajar con ellos.

6. El 20 por ciento volvía a aparecer, de modo que aproximadamente el 50 por ciento de mi tiempo lo dedicaba a trabajar con personas que parecían drenar mi energía.

7. No era tan feliz trabajando con ellos.

8. En ese momento sólo tenía tres fuentes principales de ingresos: mi Curso de Rendimiento Máximo, mi Taller de Rendimiento Máximo y mi consultoría. Me llevaba mucho tiempo, y mis ingresos estaban limitados por mi tiempo y energía.

9. Seguí subiendo mis tarifas, pero los clientes seguían viniendo.

En realidad podría seguir, pero puedes ver que esta creencia, tal como la interpreté, me metió en un montón de cosas inútiles.

En cuarto lugar, ¿qué pasaría si no tuviera esa creencia? ¿Quién sería yo sin ella?

1. Podría ampliar mis horizontes y trabajar con todos los aspectos del comercio.

2. Podría buscar la manera de trabajar con más operadores a la vez, lo que

me hacen más eficaz.

3. Podría dedicar mis fines de semana a hacer cosas que me resultaran más agradables. De hecho, todavía tenemos talleres los fines de semana, así que no planifiqué del todo bien éste, pero con mi estilo de vida actual, no sé la diferencia entre un jueves y un domingo. Tiendo a hacer el mismo tipo de cosas cada día.

4. Podría tener muchos más ingresos.

5. Podría hacer cosas que no drenaran mi energía.

Había muchas más cosas en la lista, pero te haces una idea.

En quinto lugar, tuve que preguntarme *si esta creencia es útil. Se* podría pensar que considerarme el mejor sería útil, sobre todo porque parecía tener muchas pruebas para demostrarlo. La gente realmente quería trabajar conmigo y tenía una cartera de clientes de seis meses. Pero mi conclusión fue que no era así. Esto se debe en parte a la forma en que interpreté la creencia y, por tanto, al significado que le di. De ella se derivaron una serie de creencias no útiles, como:

- Necesitaba pasar los fines de semana haciendo consultas individuales.
- No tengo forma de filtrar a los que drenan la energía ni de evitar que vuelvan.
- Realmente hay un límite para lo que puedo cambiar en mi vida.

Una vez que comprendí todo esto, elegí una creencia más útil: "Soy uno de los mejores entrenadores de trading del mundo; cubro todos los aspectos del trading, y sólo necesito hacer lo que me da alegría".

Por último, la creencia inicial no tenía ninguna carga, por lo que era fácil adoptar una nueva creencia.

Ahora, aquí hay un reto para ti. Haz una lista de unas 200 creencias sobre tu identidad. Pasa cada una de ellas por el paradigma de examen de creencias. Encuentra las creencias que no tienen una carga y cámbialas, y anota las que sí la tienen para que puedas trabajar en la eliminación de la carga después de terminar el siguiente capítulo. El programa de varios pasos que se ofrece en el capítulo 12 le proporcionará una forma fácil de encontrar esas 200 creencias.

Todo tiene el significado que tú le das

Digamos que el precio de una acción baja, y cinco personas diferentes experimentan una

pérdida. Lo más probable es que cada uno de ellos se lleve un significado diferente de esa pérdida.

- Trader A: "Mi stop me ha eliminado. Me equivoco el 52% de las veces y ha sido una pérdida más. Estoy orgulloso de mí mismo por ejecutar mi plan de trading a la perfección".
- Comerciante B: "¿Por qué hice caso a esa recomendación? Se ha vuelto a equivocar. Nunca debí hacerle caso. ¿Cuándo aprenderé?"
- Comerciante C: "Vaya, he bajado un 70% en mi cuenta después de esa pérdida. He perdido casi todo. Soy un estúpido idiota".
- Trader D: "Vaya, me alegro de haber arriesgado sólo 400 dólares en esa posición. De todos modos, no estaba tan seguro de ello".
- Trader E: "La expectativa de mi sistema bajo estos tipos de mercado es de 1,2R. Después de 10 operaciones, probablemente subiré 12R. Esta fue sólo una operación en el camino para completar las 10".

Fíjate en que ocurre un acontecimiento, pero cinco personas diferentes le asignan un significado distinto.

Ahora, tomemos una palabra como *árbol*. Imagina un árbol en tu mente. ¿Qué ve? Si hiciera una encuesta a 100 personas sobre este ejercicio, probablemente obtendría 100 respuestas diferentes. Una persona podría imaginarse un pino, mientras que otra podría imaginarse un gran sauce llorón, o un manzano lleno de manzanas, o un roble con bellotas, o un árbol muerto, o una secuoya gigante. Algunos pueden imaginar su árbol con más detalle que otros, o pensar en términos de imágenes personales, como el árbol bajo el que le pedí matrimonio a mi mujer, o el árbol que usamos para darnos sombra durante el último picnic, o mi árbol favorito en la casa de mi abuelo, o cualquier otro número de recuerdos de árboles. Así que una palabra tan sencilla como "*árbol"* significa cosas diferentes para cada persona.

Dado que diferentes palabras significan cosas diferentes para diferentes personas, dos personas pueden tener la misma creencia, como por ejemplo "soy duro", pero tener opiniones totalmente diferentes sobre lo que eso significa. En consecuencia, el paradigma de examen de creencias para la creencia "soy duro" sería diferente para cada persona.

Esa creencia surgió en una clase reciente. La persona que la sostenía se dio cuenta totalmente de que le limitaba y le frenaba. Significaba que era testarudo. Significaba que estaba limitado en muchos aspectos. Mientras tanto, otras cinco personas de la clase tenían la misma creencia, pero sentían que les era útil. Para ellos, "soy duro" significaba que podían resistir en las buenas y en las malas, que eran resistentes. Y estoy seguro de que si hubiera hecho la pregunta "¿En qué te mete esa creencia?" o "¿Qué pasa cuando tienes esa creencia?". habría obtenido cinco respuestas diferentes

de las cinco personas.

Otra forma de decir esto es que cada creencia es probable que produzca una realidad diferente en diferentes personas, sólo por el significado dado a las palabras.

Por último, veamos una respuesta común que recibo de muchas personas cuando hablo de creencias. Es probable que digan: "Pero hay hechos y hay creencias".

Así que para responder a esa respuesta típica, vamos a

- enumerar algunos hechos típicos: Los mercados tienden a la tendencia.

  Reacción: ¿Qué es una tendencia? ¿Cinco barras al alza o a la baja? ¿Cinco meses al alza o a la baja? Y qué pasa cuando no hay tendencia, lo que suele ser el 85% de las veces, dependiendo de la definición de tendencia.

- La gravedad es un hecho. Si subo a lo alto y dejo caer algo, caerá a la tierra. Reacción: Si vas lo suficientemente alto, y dejas caer algo, simplemente flotará.
  La gravedad es relativa.

- Mi padre era abusivo y eso es un hecho absoluto.

  Reacción: Es posible que tu padre haya sufrido abusos de niño, de modo que cuando te crió simplemente lo hizo lo mejor que pudo con los recursos que tenía. En algún nivel te quería de verdad y está orgulloso de ti. Además, simplemente estás definiendo algunos de sus comportamientos como abusivos y luego dices que esos comportamientos lo describen.

- La silla en la que estoy sentado es sólida.

  Reacción: La silla en la que estás sentado, a nivel microscópico, es en su mayoría espacio. Sólo se siente sólida al tacto.

- La tierra es redonda. Eso es definitivamente un hecho.

  Reacción: En realidad, la Tierra tiene forma de pera, pero en el pasado mucha gente la consideraba plana. Además, lo que ves con los sentidos es muy limitado. ¿Qué pasaría si no tuvieras limitaciones en tus sentidos? ¿Seguiría siendo el mundo redondo? ¿Sería la *redondez* un concepto significativo? Fíjate en que simplemente utilizamos palabras para dar significado y estructura a lo que vemos.

- Soy ingeniero. Eso es un hecho.

  Reacción: ¿Quién es usted por lo que hace? Claro que puedes tener un título en ingeniería y tu trabajo actual está dentro del ámbito de lo que podríamos llamar ingeniería. Pero también podría llamarse solucionador

de problemas. Y eso también definiría lo que haces, pero no necesariamente lo que eres. Y cuando dices "soy ingeniero", ¿no te defines por lo que haces?

que has hecho en el pasado, en lugar de lo que está sucediendo en este momento?

Espero que lo entiendas. Las creencias son el modo en que damos sentido a las cosas. Es lo que da forma a nuestra realidad. Pero esas creencias están moldeadas por nuestros filtros neurológicos. Son relativas. Dependen del lenguaje. Y no son lo que tú eres, sino que conforman tu experiencia.

¿Quieres demostrar que tienes razón? Por favor, no te molestes porque la tienes. La gente siempre tiene "razón" en sus creencias. Por otro lado, podrías asumir que simplemente no lo sabes porque quieres entender cómo das forma a tu realidad y quizás programarte para operar de una manera mucho más útil. Si este último es el caso, entonces sigamos adelante y veamos la eliminación de la carga y cómo se hace en el próximo capítulo.

Alrededor del 50% de este capítulo está tomado del Volumen 3 de la obra de Van Tharp
Curso de Rendimiento Máximo para Inversores y Operadores con permiso.

Notas

1. R. Bandler y J. Grindler, *The Structure of Magic I* (Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 175), 10.
2. E. Hall, *La danza de la vida: The Other Dimension of Time* (Garden City, NY: Anchor Press, 1983), 28. Un extraordinario debate sobre las diversas interpretaciones culturales del tiempo.
3. W.D. Gann, *How to Make Profits in Commodities* (Pomeroy, WA: Lambert-Gann, 1951).
4. A Ken Long (véase el capítulo 4) le gusta operar con movimientos extremos, que se manifiestan con cinco barras hacia abajo. Su reacción ante el gráfico fue: "Yo buscaría el inicio de un movimiento alcista y luego iría en largo. Si sigue bajando, saldría en un nuevo mínimo. Si sigue subiendo, ganaré dinero. Y probablemente tenga razón la mitad de las veces". Bueno, el mercado bajó desde allí, pero luego comenzó a hacer una serie de nuevos máximos mensuales, y tuvimos barras verdes. De hecho, fue el comienzo de un nuevo mercado alcista.
5. Harry Palmer, *ReSurfacing: Técnicas para explorar la conciencia* (Altamonte Springs, FL: Star's Edge International, 1997), 104.
6. Gregory Bateson, *Steps to an Ecology of Mind* (Nueva York: Ballantine Books, 1978).
7. Robert Dilts, *Sistemas de creencias, salud y longevidad*. Folleto de un seminario impartido en Santa Cruz, CA: 26-30 de enero de 1989. Para más

información,

contacte con Dynamic Learning Publications.
8. Para más información, consulte www.thework.com.

Capítulo 8

Un viaje por el impresionante mundo de los sentimientos y las emociones atrapadas

Anónimo

El autor de este artículo desea permanecer en el anonimato. El trabajo que describe en este capítulo impulsó una notable transformación personal. Esta transformación le ha permitido alcanzar un nivel de éxito, tanto en su vida personal como profesional, que antes no podía imaginar.

 **Antes:** Agobiado por un sentimiento de indignidad e inadecuación que lo inhibía personal y profesionalmente.

 **Después:** Sentirse seguro y vivo en sus relaciones y en su carrera.

Siempre me he considerado un tipo bastante equilibrado. Vengo de una familia sólida y tengo grandes amigos. Se me han dado tremendas oportunidades. Y desde cualquier punto de vista, he tenido éxito en la vida y en la profesión. Sin embargo, todos tenemos nuestros problemas. Los míos consisten principalmente en la persistente creencia de que "soy inadecuado e indigno". Esta creencia se remonta a mucho tiempo atrás y es completamente irracional, dada mi posición en la vida. Pero trata de decírselo al niño de ocho años que aún llevo dentro.

No era consciente de estos sentimientos de inadecuación hasta hace relativamente poco tiempo. Hace aproximadamente un año y medio, empecé la terapia, que me ayudó a progresar enormemente en el descubrimiento de esta creencia de mi indignidad y en la identificación de cómo afectaba a mi vida. El ámbito principal en el que surgía eran mis relaciones. Al vivir con esta creencia, me estaba saboteando a mí misma; estaba entrando y permaneciendo en el tipo de relaciones equivocadas en lugar de buscar otras saludables.

Me sentía inadecuado e indigno.



Sin embargo, a pesar de mi nueva conciencia de estos sentimientos, la sensación subyacente de inadecuación e indignidad persistía y seguía afectándome de diversas maneras. La creencia de que soy inadecuada está muy cargada, lo que significa que está vinculada a emociones profundas y subyacentes. Si bien es fácil tomar una creencia no cargada y reemplazarla por otra más útil, las creencias altamente cargadas no pueden ser simplemente eliminadas. Esto me llevó a buscar métodos para tratar y gestionar las creencias que tienen una alta carga emocional. Cuando comencé este proceso, aún no había descubierto todo el material del Instituto Van Tharp sobre la liberación de sentimientos.

El punto de inflexión

A finales de mayo de 2010, asistí a un seminario sobre "Descubrir tu plan romántico y cambiar tu destino romántico", impartido por Erwan y Alicia Davon. Una sección clave de ese taller tenía que ver con el manejo de las creencias con carga emocional.

La forma en que la mayoría de nosotros reacciona ante nuestros pensamientos y sentimientos negativos es resistirse a ellos. Sin embargo, la resistencia es en realidad la esencia del autosabotaje y tiene el efecto irónico de hacer que estas creencias y emociones persistan. El método de Erwan consiste en hacer exactamente lo contrario, es decir, aceptar todas las creencias negativas y las emociones relacionadas con ellas y permitirse sentirlas

plenamente. Una vez que lo haces, te das cuenta, a un nivel muy fundamental, de lo falsas que son, con lo que

punto simplemente se disuelven. A este proceso lo llama *trabajo de base*.

Me fui a casa y lo probé. Pasé la mayor parte de tres días tumbado en el suelo de mi apartamento y dejándome llevar por creencias como "soy inadecuado", junto con otras creencias fundamentales a las que me aferraba desde la infancia. Entonces, tal y como dijo Erwan, llegué a un punto en el que las creencias se esfumaron y dejaron de estar ahí. Unos días más tarde, volvieron a aparecer, lo que me sugirió que el método no es un acontecimiento puntual, sino una práctica que debo seguir regularmente.

Desde entonces, he pasado literalmente cientos de horas haciendo trabajo de base. Fue prácticamente todo lo que hice durante dos meses. A veces, especialmente durante las primeras semanas, podía sentir las emociones que corrían por mis venas con una intensidad cruda que nunca había sentido antes, probablemente porque nunca me había permitido sentir esas emociones plenamente en el pasado. El proceso hizo aflorar recuerdos en los que no había pensado en décadas, y eso desató aún más sentimientos. Durante las primeras seis semanas, empezaba mis meditaciones con una creencia, como "soy inadecuada", y me permitía sentir esa creencia y las emociones asociadas a ella hasta que desaparecían. Hacía todo lo que podía para hacer aflorar el sentimiento y mantenerlo ahí, hasta que, finalmente, por mucho que lo intentara, el sentimiento desaparecía.

Con el tiempo, aprendí que (1) no tengo que empezar con un "tema"; puedo simplemente trabajar en cualquier emoción que esté presente en el momento, y (2) puede ser más eficiente dejar de lado conscientemente el pensamiento, y a menudo la imagen, asociada a una creencia y simplemente sentir la emoción en mi cuerpo. Hacer esto tiende a hacer que la meditación sea una experiencia totalmente diferente a cuando me veo atrapado en un ciclo en el que el pensamiento perpetúa el sentimiento y viceversa, o cuando intento fabricar un sentimiento que no está ahí para empezar.

Estas prácticas han transformado fundamentalmente mi vida. A través de ellas, a menudo puedo alcanzar un estado que sólo puedo describir como "claridad", o lo que queda una vez que todos mis falsos sentimientos y creencias se han disuelto. Cuando me encuentro en este estado, no tengo "yo", probablemente porque me he despojado de todas las falsas concepciones que conformaban mi sentido del yo en primer lugar. En su lugar, todo lo que queda es el mundo que tengo delante, o, en una palabra, la realidad.

Estas prácticas han transformado fundamentalmente mi vida. A través de ellas, a menudo puedo alcanzar un estado que sólo puedo describir

Si "intento" llegar a este estado de claridad, no lo consigo. El secreto es simplemente aceptar tu experiencia actual, sea cual sea, y sentirla plenamente.

Ahora realmente

Comprender la afirmación: "Si quieres la felicidad, quiere lo que tienes". Durante mucho tiempo, me encontré resistiendo las emociones negativas precisamente porque quería estar en un estado de claridad cuando no lo estaba. Desde entonces, he mejorado mucho a la hora de aceptar mis sentimientos y lo que sea que esté ahí en un momento dado.

> Si quieres la felicidad, quiere lo que tienes.

Pero creo que por fin he encontrado la manera -la manera, quizás- de gestionar mis emociones y cualquier otra cosa que surja en la vida. Los dos principios centrales son (1) estar presente -o salir de mi cabeza y entrar en mi experiencia- y (2) aceptar plenamente mi experiencia, es decir, sentirla plenamente sin resistencia. [1] Si siento resistencia, acepto el hecho de que estoy sintiendo la resistencia y la siento también.

Puedo imaginar que muchos lectores se vuelven escépticos en este punto, pero cualquiera que me conozca bien le asegurará que nadie ha sido más cínico sobre este asunto psicológico/espiritual que yo. Puede suponer un mundo de diferencia en tu vida, pero realmente tienes que experimentarlo por ti mismo. Eso es lo que me costó a mí.

Lo más importante que he descubierto es que ya no tengo que tener miedo de experimentar mis pensamientos y sentimientos, porque sólo son eso: pensamientos y sentimientos. Mis viejas creencias cargadas de emociones no han desaparecido para siempre, pero ya no me pertenecen, sino que soy yo quien las posee. Cuando salgo conscientemente de mi cabeza y me limito a sentir mi experiencia, cuando acepto lo que sea esa experiencia, llego fácil e instantáneamente a un punto en el que esos sentimientos y pensamientos dejan de afectarme. Me permito sentirlos en mi cuerpo sin identificarme con ellos en mi mente. Hacer esto cambia completamente mi interacción con el mundo.

Creo que un principio fundamental es que tú no eres tus pensamientos y sentimientos. La mayoría de la gente cree que lo son, pero no lo son. Ninguno de nosotros lo es. Somos simplemente la conciencia de nuestros pensamientos y sentimientos. El sufrimiento viene de identificarse con ellos y pensar que *son* tú, y que son *tuyos* para empezar. Esto es exactamente lo que he llegado a comprender a través de todo el trabajo que he realizado.

Modelos de autosabotaje

Cuando leí sobre los diferentes modelos de liberación de sensaciones en los materiales del Instituto Van Tharp, me sorprendieron menos las diferencias entre los distintos

modelos que por sus puntos en común:

1. El modelo de la falta de voluntad para experimentar sentimientos (en adelante, UEF)
2. El modelo de "no querer experimentar nuestras creaciones" (UEC)
3. El modelo de la Unidad

Voy a dar mi propia interpretación de estos modelos para los lectores.

El modelo UEF considera el autosabotaje como un producto de nuestros esfuerzos por evitar experimentar nuestras creencias y sentimientos. El remedio para el autosabotaje, según el modelo UEF, es hacer lo contrario de resistirse, es decir, experimentar plenamente las creencias y sus sentimientos asociados. Una vez hecho esto, tienden a disolverse.

En mi caso, siempre me he sentido inadecuada. Pero cada vez que surgía el sentimiento, lo ignoraba o trataba de alejarlo. Al hacer eso, me impedía examinar realmente esta creencia por lo que es, y como resultado, se quedó conmigo. Cuando empecé a permitirme sentirla de verdad, me di cuenta, no sólo intelectualmente, sino a un nivel emocional profundo, de que era totalmente falsa.

El modelo UEC considera el autosabotaje como el resultado de nuestra falta de voluntad para experimentar, no sólo nuestras creencias y sentimientos, sino todas nuestras creaciones. Por ejemplo, una parte de ti puede ser una creación, como se explica en el capítulo 9. Sin embargo, mientras aprendía este modelo, me pareció que muchos de los tipos de creaciones que se discuten realmente equivalen a tipos particulares de creencias y/o sentimientos. Dicho esto, me pareció útil en la medida en que especificaba las diversas e importantes manifestaciones que pueden adoptar nuestras creencias y sentimientos (juegos, identidades, etc.). La solución al autosabotaje en el modelo UEC, similar a la del modelo UEF, es aceptar y experimentar plenamente tus creaciones.

El modelo de la Unidad presume que cualquier pensamiento, sentimiento o acción que resulte en una sensación de separación o te saque de un estado de paz, alegría y felicidad es un auto sabotaje. La solución al autosabotaje en este modelo es volver a la conciencia de la Unidad y hacer lo que te haga sentir la Unidad, la paz, la alegría y la felicidad. Al leerlo por primera vez, el modelo de la Unidad me pareció bastante diferente de los modelos de la UEF y la UEC. Pero entonces recordé que la mejor -de hecho, la única- manera que conozco de alcanzar el estado de Unidad es abrirse a tu experiencia y sentirla plenamente, con aceptación (es decir, hacer exactamente lo que se prescribe en los modelos FUE y CEU). Sólo entonces se disuelve cualquier percepción "falsa", las percepciones que conforman tu conciencia de un "yo" distinto y separado de todo lo demás, lo que te lleva al estado de Unidad.

A medida que he ido haciendo más y más liberación de sentimientos, he descubierto tres etapas sucesivas de la conciencia. La primera es la resistencia. Te resistes a cualquier parte de tu experiencia que no te guste, pero, al resistirte, haces que persista. La segunda etapa, la aceptación, llega cuando dejas de resistirte, verdadera y plenamente. En la tercera etapa, trasciendes tu experiencia, pero sólo cuando la has aceptado. Los modelos UEF y UEC parecen ayudar con la segunda etapa, la aceptación. Es en el tercer nivel de conciencia -la trascendencia- donde creo que la visión esbozada en el modelo de la Unidad puede finalmente manifestarse.

Un principio básico de la Unidad es que no hay pensador, sólo pensamiento, porque tú no eres tus pensamientos y sentimientos. Simplemente están ahí. Aparecen en tu cabeza, y tú eres simplemente la conciencia de ellos. Pero tú te identificas rutinariamente con tus creencias y crees que te definen. Este concepto es una de las cosas más importantes que he aprendido.

Aceptar mis sentimientos

Al principio, mientras hacía mi trabajo central, me esforzaba mucho por resistir cualquier emoción negativa que apareciera, especialmente las relacionadas con mi sensación de insuficiencia, porque me había apegado a estar en un estado de claridad y unidad. Cuando los sentimientos de insuficiencia aparecían y arruinaban mi fiesta de claridad, los juzgaba y me resistía a ellos. Esto sólo hacía que persistieran, lo que a su vez me impedía estar en el mismo estado de claridad al que aspiraba. Todo era un gran juego al que había estado jugando, del que sólo era consciente a medias. Pero he hecho un cambio importante en ese sentido. Durante mis meditaciones y a lo largo del día, he aceptado mucho más todas las emociones que surgen. La razón, creo, es que he cambiado mi objetivo de alcanzar la claridad a simplemente experimentar mis emociones plenamente.

Ahora me doy cuenta de que el propósito principal de todo mi trabajo de meditación no es alcanzar la claridad, aunque eso es a menudo un subproducto agradable. El propósito, más bien, es ser capaz de sentir mis emociones sin dejar que me afecten. Por supuesto, desde que he cambiado mi perspectiva en este sentido, he pasado mucho más tiempo en ese esquivo estado de claridad que antes. Sigo sintiendo mis sentimientos, pero he dejado de identificarme con ellos. Esto supone un cambio importante para mí. Durante la mayor parte de mi vida, ni siquiera era consciente de mis sentimientos. En cierto sentido, estaba totalmente dormida. Esa es una de las formas en que nos resistimos a nuestros sentimientos. Otra forma es la negación: "No estoy sintiendo esto". Cuando me hacía consciente de ciertas emociones,

Simplemente negaba que los sentía y seguía como si no existieran. O me distraía con otra cosa, incluso con algo tan simple como mover una parte de mi cuerpo. Esto era particularmente cierto en el caso de mis sentimientos de inadecuación e indignidad.

Gran parte del sufrimiento que experimenté provenía de juzgarme a mí mismo. Por lo general, encuentro que cuando me siento intensamente inadecuado, alrededor del 85 por ciento de ese sentimiento es una sensación de inadecuación que surge del hecho de que me siento inadecuado. "¿No debería haber superado ya esto de la inadecuación?" me pregunto. "¿Por qué sigo sintiendo esto?". Una vez que supero esta reacción y me limito a experimentar el sentimiento subyacente y primario de inadecuación, la intensidad del sentimiento se reduce a un leve 15 por ciento de lo que era cuando empezó.

A menudo tomaba algún sentimiento que tenía y lo proyectaba sobre el resto del mundo.

En realidad, la proyección adoptó muchas formas:

- Evitación. Para evitar un sentimiento, me inventaba un drama imaginario que implicaba a otra persona, como tener una discusión en mi cabeza con la persona, junto con una fuerte reacción emocional a mi imagen de ella.
- Negación. A veces, intentaba negar una parte de mi pasado, una parte que posteriormente veía en otros a mi alrededor, lo que a su vez redirigía mi desprecio hacia ellos.
- Codependencia. Para no sentirme indigno, intentaba arreglar los problemas de los demás por ellos y así volver a sentirme digno.

Cuando empecé a sentir la liberación, me iba a un parque benc h* y sólo sentía lo que quería liberar durante unos 50 minutos. Utilizaba este método todos los días. Elegía un sentimiento de la estantería, lo sacaba a relucir para sentirlo intensamente y luego trataba de experimentarlo plenamente. Descubrí que, aunque el ejercicio era eficaz para disolver las creencias y los sentimientos temporalmente, tenía que seguir haciéndolo con regularidad. Las creencias y los sentimientos no desaparecían de forma permanente, ni siquiera después de unas seis semanas de trabajo diario. No obstante, pensé que merecía la pena volver a intentarlo porque mi resistencia a las emociones había disminuido considerablemente desde que había intentado el ejercicio por primera vez.

Cuando aún me encontraba experimentando resistencia, decidí probar algo un día en particular en el parque. Resultó ser un interesante ejercicio de resistencia en sí mismo. Cuando me senté, programé la alarma de mi teléfono para que sonara después de 50 minutos, para no tener que seguir mirando la hora. Entonces saqué a relucir el sentimiento de querer resistir mis emociones y lo experimenté en todos sus aspectos. Había tres principales:

1. Mi frustración por el hecho de que seguía experimentando emociones como la inadecuación de forma regular a pesar de todo el trabajo que había hecho.

2. La sensación general de malestar que se produce al sentir emociones negativas.

3. El temor de que si entraba en interacción con la gente mientras sentía emociones negativas como la insuficiencia, emitiría una energía negativa que alejaría a la gente. Esta creencia era la más poderosa.

Después de unos 40 minutos, todos estos sentimientos se disiparon. Sin embargo, cuando sonó mi alarma, abrí los ojos, me puse de pie e inmediatamente sentí una sensación de miedo con respecto a los sentimientos de inadecuación durante las interacciones sociales. El miedo se dirigía a una mujer con la que iba a tener una cita al día siguiente; temía que si acudía a la cita sintiéndome inadecuado, ella lo olería y me rechazaría. Durante un tiempo, me sentí así, pero me quedé con esa sensación. Al final descubrí que simplemente estaba esperando a que desapareciera, lo que en sí mismo es una forma de resistencia, y esa misma resistencia, a su vez, estaba impidiendo que el sentimiento desapareciera.

Programé la alarma de mi teléfono para que sonara en otros 20 minutos y decidí utilizar el tiempo para experimentar mi miedo a sentirme inadecuada. El hecho de poner la alarma y crear un periodo de tiempo designado para sentir la sensación me ayudó a reducir la presión que sentía en torno a hacer desaparecer la sensación. En otras palabras, extinguió (temporalmente) mi resistencia. El efecto fue dramático; después de sólo dos minutos, mi miedo a sentirme inadecuado se evaporó. La razón, estoy seguro, era que ya no me resistía a la sensación.

Tenía miedo al rechazo.



Pero entonces la sensación volvió a aparecer. Inmediatamente me sentí frustrado por ello. La frustración, por supuesto, equivalía a una resistencia. Lo reconocí y empecé a sentirme aún más frustrado por el hecho de sentirme frustrado. No hace falta decir que este cóctel de frustración y resistencia hizo que el sentimiento subyacente -el miedo a sentirse inadecuado- persistiera. Y ahí es donde terminé el ejercicio. Aprendí que incluso cuando el proceso funciona, el sentimiento que estoy trabajando puede volver. Pero la lección es que hay que tener paciencia cuando eso ocurre y experimentar el sentimiento recurrente sin resistirse a él.

Otro ejemplo: Recientemente, ha habido momentos en los que he sentido una sensación de miedo y pesimismo respecto a ser rentable como trader. Esta creencia es irracional, dado que he sido rentable en el pasado. Sin embargo, un par de intentos recientes de operar con papel algunas estrategias nuevas no tuvieron éxito; fue entonces cuando desarrollé esta creencia.

Trabajé para liberar estos sentimientos, pero a pesar de mis esfuerzos, me costó sacarlos a flote. Mis intentos de sentir el miedo y el pesimismo dieron paso a un sentimiento de determinación para aprender de mis errores y corregirlos, lo cual es, por supuesto, un estado mental saludable. Los paralelismos con mi pasado no eran

Mi estrategia habitual (inconsciente) para motivarme siempre ha sido obtener una fuerte determinación a partir del miedo al fracaso (motivación negativa en lugar de positiva). En cualquier caso, al final de la hora, ya no sentía ningún pesimismo ni miedo sobre mis perspectivas como comerciante.

Dónde estoy ahora

Llevo dos semanas yendo al mismo lugar y sintiendo mi incapacidad e indignidad, dedicando entre 45 minutos y una hora cada vez (he cambiado el lugar del parque a un mirador en la cima de una montaña cercana a mi casa). Aunque no he podido hacer el ejercicio todos los días, he conseguido hacerlo un día sí y otro no. La mayoría de las veces, la sensación acaba disolviéndose hacia el final de la hora y me siento extremadamente claro y confiado. Esta sensación de claridad suele durar al menos hasta el final del día. El efecto en mi estado de ánimo y, sobre todo, en mis interacciones con los demás ha sido espectacular.

Además, en las últimas ocasiones, el sentimiento de inadecuación se ha vuelto más difícil de suscitar, ha resultado ser cada vez menos intenso y ha necesitado lapsos de tiempo cada vez más cortos antes de disolverse. Lo considero un signo de mejora.

Cuando se publicó este capítulo, me casé con la mujer con la que tenía tanta ansiedad por salir. Para subrayar lo infundadas que son la mayoría de nuestras ansiedades, ella cuenta que lo que más le atrajo de mí al principio fue mi confianza.

Ahora tengo dos ejercicios distintos que hago regularmente. El primer método, que acabo de describir, consiste en tomar una creencia o un sentimiento en particular, ir a un lugar neutral fuera de mi casa y pasar de 40 minutos a una hora haciendo todo lo que pueda para despertar las emociones. Continúo con este ejercicio todos los días durante una o dos semanas, o hasta que empiezo a notar cambios reales. Una vez más, es importante hacer todo lo posible para suscitar las emociones: utilizar pensamientos, imágenes mentales, cualquier cosa, y no dejar de hacerlo hasta el final de la hora. Además, concéntrese en aceptar todo lo que experimenta durante el ejercicio; este punto es muy importante.

He descubierto que este método me está ayudando a disolver las creencias fundamentales que siempre he tenido sobre mí misma. Los efectos han sido espectaculares y duraderos. Tengo más claridad y confianza en general, y mis antiguos sentimientos de inadecuación e indignidad aparecen con menos frecuencia e intensidad.

El segundo método consiste simplemente en detener los pensamientos, volver al presente y permitirse sentir plenamente cualquier emoción que se produzca

estar ahí. En el primer ejercicio descrito anteriormente, intentas conscientemente despertar ciertos sentimientos y utilizas todo lo que puedas para hacerlo, incluidos tus pensamientos. El segundo método es diferente porque no estás tratando de provocar nada; sólo estás trabajando en lo que está ahí para empezar. El objetivo es salir por completo de la cabeza -es decir, ignorar por completo los pensamientos que hay- y volver al presente. Estar presente significa notar tu cuerpo, los sonidos que te rodean y las sensaciones que experimentas. A continuación, busca cualquier sentimiento que esté ahí, no pensamientos, sino sentimientos. Un pensamiento está en tu cabeza; un sentimiento está en tu cuerpo y consiste en sensaciones físicas y a veces en imágenes. Siente plenamente cualquier emoción y acéptala.

Este segundo método consiste en combinar la presencia y la aceptación, es decir, salir de tu cabeza y entrar en tus sentimientos y aceptar lo que estés experimentando en ese momento. Puedes designar, por ejemplo, 20 minutos al día para sentarte y concentrarte realmente en este ejercicio. Pero, en realidad, ahora intento hacerlo todo el tiempo, mientras conduzco, interactúo con la gente, etc. Con la práctica, he mejorado en notar y aceptar mis sentimientos en cada momento y a menudo descubro que simplemente fluyen a través y fuera de mí en cuestión de minutos. También he desarrollado la capacidad que mencioné antes de sentir mis emociones en mi cuerpo sin identificarme con ellas en mis pensamientos. Es una habilidad muy poderosa.

Ambas prácticas tienen su tiempo y su lugar. Tal vez hayas pasado dos semanas utilizando el primer método en una creencia o sentimiento concreto y hayas descubierto que sigue apareciendo, aunque el sentimiento sea menos intenso y frecuente. Cuando surja, puedes utilizar el segundo método para dejar que el sentimiento simplemente te atraviese sin dejar que impregne tus pensamientos y afecte a tus acciones.

Recuerda que la clave de ambos métodos es la aceptación: Acepta lo que sientas. Sea cual sea tu reacción a lo que sientes, acéptalo también. Si te cuesta hacer los ejercicios y te distraes o te pierdes en tus pensamientos, acéptalo también y vuelve al presente. La aceptación es una habilidad como cualquier otra. Como tal, requiere paciencia, práctica y persistencia.

Algunos lectores pueden estar pensando: "Esto suena doloroso y aburrido, y de ninguna manera voy a pasar horas con sentimientos negativos". Esa es la resistencia que mantiene esos sentimientos negativos y los hace aflorar inconscientemente todo el tiempo.

Para mí, esto es como decir: "Me niego a cepillarme los dientes". Si no dedico tiempo a cuidar mis dientes, tendré problemas, al igual que si no me tomo el tiempo para experimentar conscientemente mis emociones negativas. Comprometerme con mis emociones tiene

se ha convertido en una parte normal de mi rutina. Para mí es tan importante como lavarse los dientes.

Cualquiera puede hacerlo, y no tienes que pasar horas y horas tirado en el suelo como hice yo. Tomé el camino difícil y descubrí muchos de los mecanismos por mi cuenta. Pero al hacerlo, espero haber hecho las cosas un poco más eficientes para aquellos que están leyendo esto. Tomar 45 minutos todos los días durante unas semanas para ir a un parque y trabajar en algún sentimiento particular probablemente producirá enormes beneficios. Si es absolutamente necesario, no vayas al gimnasio durante una o dos semanas y haz esto en su lugar. Estas prácticas han hecho más por mi salud física que el ejercicio y la medicación. Si no tienes tiempo para ir al parque, nada te impide utilizar la segunda meditación que he descrito anteriormente, es decir, tomarte unos minutos durante el día para volver al momento presente, sentir tus sentimientos y aceptarlos.

Esto es como decir: "Me niego a lavarme los dientes".



Puedes intentar evitar tus emociones. Pero eso no hará que desaparezcan. Seguirán afectando a los resultados que obtengas en la vida, aunque sea de forma totalmente inconsciente. Lo mejor es que aprendas a aceptarlas. Así podrás manejar tus emociones en lugar de que ellas te manejen a ti.

Como muchos lectores pueden atestiguar, pocas actividades hacen aflorar las emociones como el comercio y la inversión. Puedes tener un gran sistema, pero si cometes errores emocionales mientras operas, como hace la mayoría de la gente, no te acercarás a sus resultados potenciales. Como he hecho todo este trabajo psicológico, ahora estoy

capaz de sentir mis emociones sin que me afecten. La gente siempre habla de la necesidad de tener una ventaja en los mercados. Pues bien, ¡ésta es mi ventaja!

> Bueno, esta es mi ventaja.

Mucho más importante que cualquier efecto en mi comercio ha sido el impacto que esta práctica ha tenido en mi estado de ánimo y en mi vida. *Ser capaz de experimentar mis emociones sin estar en deuda con ellas ha alterado fundamentalmente mi forma de caminar por el mundo*. Además, la sensación de claridad que alcanzo después de hacer este trabajo es incomparable e indescriptible. Es como tener una imagen completamente clara del mundo que tienes delante, una imagen que no está obstruida por todas las falsas concepciones que suelen enturbiar esa visión.

El estado de claridad, por desgracia, tiende a ser esquivo; a veces sucede, y a veces no. En cualquier caso, mi vida cotidiana es totalmente diferente a la que solía ser. Hasta hace poco, vivía principalmente en mis pensamientos mientras ignoraba, negaba y reprimía mis sentimientos. Pero ahora, por primera vez, estoy experimentando la realidad. A veces es plácida y hermosa, otras veces es cruda e intensa. Pero es bastante increíble aquí fuera.

Nota del editor: La liberación de sentimientos como métrica para el despertar

La Universidad de la Unidad dice que puedes considerar que estás despierto cuando un sentimiento desaparece en 30 minutos. Esto no significa que dejes de pensar en ello y que, dos días después, vuelva a surgir. Significa que el sentimiento ha desaparecido y no volverá a aparecer en la misma situación o con la misma persona. Cuando esto ocurre, estás empezando a despertar.

El tiempo necesario para liberar un sentimiento se va reduciendo gradualmente hasta que de repente fluye a través de ti sin ningún tipo de apego. Tarda segundos, si es que llega. En ese momento, el "despertar "* es permanente. Por lo tanto, si realizas cualquiera de los ejercicios de liberación de sentimientos recomendados en este capítulo, puedes utilizar el tiempo que llevas el sentimiento como métrica de tu estado de conciencia. Si tarda una hora y vuelve al día siguiente, todavía tienes mucho trabajo que hacer. Sin embargo, unos cuantos meses dedicando una o dos horas diarias a ejercicios intensos de liberación de sentimientos pueden tener un impacto espectacular en

tu vida.

* *El Curso de Rendimiento Máximo para Inversores y Comerciantes* en realidad tiene una técnica de liberación de la sensación del banco del parque similar a esta. Sólo que me llevó un tiempo darme cuenta de la similitud.

* Byron Katie, que, según mi definición, es una persona despierta, dice que no sabe lo que es "despertar realmente". En cambio, dice que simplemente "despiertas a una creencia a la vez".

Notas

1.los métodos similares se encuentran el Método Sedona (que en realidad incluía cinco métodos diferentes de liberación de sentimientos en un solo curso); el método Oneness (que combina un componente espiritual); el método del banco del parque (que se utiliza en este capítulo); el "método de enviarlo a algún lugar" (que enseñamos en el taller de Rendimiento Máximo), e incluso las técnicas de Respiración Holística de Stanislov Grof. Seguro que hay muchos más.

Capítulo 9

Eres una multitud de partes conflictivas en tu interior

Van K. Tharp, PhD

Nota: En un principio, el operador de planta de la CBOE quería permanecer en el anonimato porque temía que sus inversores entraran en pánico si se descubría que había "visto a un psiquiatra", como él lo llamaba. Resultó que un inversor en particular era alguien a quien yo (Van Tharp) conocía muy bien y que también había estado utilizando mis métodos. Es un mundo pequeño. El operador de planta siguió obteniendo enormes beneficios para su cliente año tras año. También pasó a desarrollar un enfoque muy espiritual de la vida. Dio charlas a los niños de la escuela secundaria, difundiendo los principios de éxito que había aprendido. Se certificó en los métodos de Stanislov Grof, e hicimos juntos varios talleres de respiración holotrófica y un curso técnico. Falleció en 2003 después de lidiar con un cáncer de próstata. Le considero un amigo muy querido y le echo mucho de menos. Como su petición inicial era ser anónimo, He decidido honrarlo aquí.

 **Antes: El** comerciante de piso entrevistado tenía un tope de 100.000 dólares en sus ingresos.  **Después:** Ganó más de 700.000 dólares en pocos meses tras resolver un problema de piezas conflictivas.

Este material ha sido adaptado del material publicado en el Volumen 4 del *Curso de Rendimiento Máximo para Inversores y Comerciantes*. En esa sección, presento a la gente la negociación por partes. Esencialmente, la negociación por partes proviene de la idea de que tienes muchas partes dentro de ti. En este capítulo exploraremos esa idea y cómo unir las partes.

Tu mente parece tener varias partes. Estas partes aparecen incluso en tu lenguaje. Por ejemplo, cuando dices:

- Podría *darme* una patada por hacer eso.
- No entiendo por qué *me* pasan cosas así.
- Por un lado, *tengo* muchas ganas de triunfar, pero por otro lado, me da pereza.
- *A* veces hago cosas que *me* parecen autodestructivas y *me* pregunto,

"¿Por qué?"

"Yo", "yo mismo" y "yo" no representan al "tú completo" en estas frases. En cambio, representan diferentes partes de ti que interactúan entre sí. Por ejemplo, la parte llamada "yo" quiere dar una patada a la parte llamada "yo mismo" en la primera frase.

Para ayudarte a pensar en las partes, considera lo siguiente:

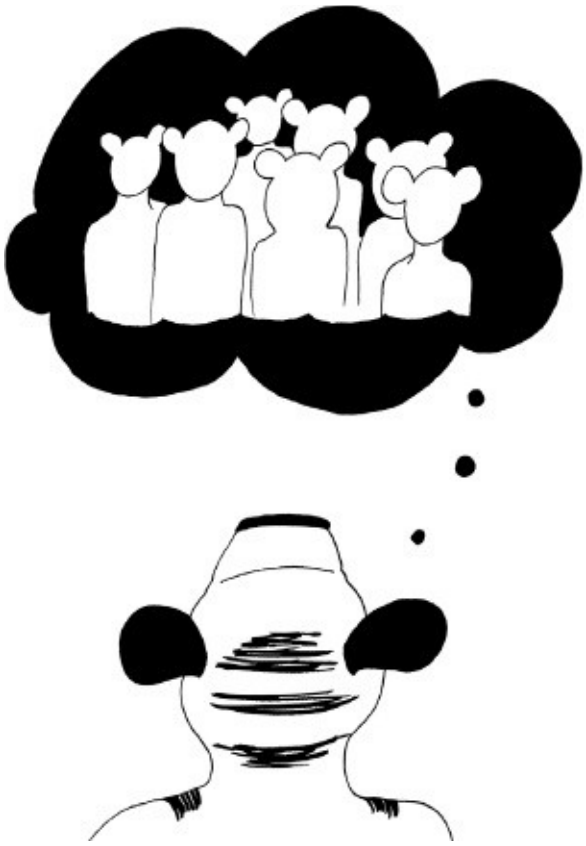
1. ¿Qué papeles desempeñas en la vida? Puede que tengas papeles que representen uno o varios de ellos. Quizá tengas una parte de comerciante. Tienes otra parte que investiga y es perfeccionista. Tienes otra parte que quiere emoción y quiere dejar de lado todas las reglas y simplemente divertirse. Tal vez tengas una parte que llamas "el banquero" que no quiere perder dinero y no quiere correr riesgos. Tal vez la parte del comerciante esté en conflicto con la parte de la emoción, que siempre hace ciertas cosas para emocionarse. Hay literalmente miles de posibilidades.

2. También tienes partes que representan a personas significativas en tu vida, tal vez para protegerte de ellas. Quizás tu padre era un perfeccionista. Llevabas a casa un resultado del 95 por ciento en un examen y él te decía: "¿Por qué no has sacado el 100 por ciento?". Con el tiempo, empezaste a criticarte a ti mismo para protegerte de las críticas de papá. Incluso muchos años después de su muerte, es posible que tengas una parte que te diga, con la voz de tu papá, "¿Por qué tuviste pérdidas en esa operación?".

3. Las partes pueden incluir sentimientos que no quieres sentir, por lo que también puedes tener una "parte para protegerte de ese sentimiento". Lo hace notando las situaciones en las que normalmente surgiría ese sentimiento y luego utiliza el sentimiento almacenado para recordarte que debes evitar esas situaciones.

Cada parte se establece con una intención positiva, muy a menudo para protegerte de algo, pero tiendes a olvidarte de cada parte una vez establecida, así como de su intención. En consecuencia, una parte del miedo diseñada para protegerte del miedo, en realidad termina trayendo el miedo todo el tiempo y produciendo miedo en tu vida. Una de las cosas que tienes que hacer para resolver el conflicto es volver a la intención original de la parte y darle cosas positivas que hacer. Esto suele ser esencial en una negociación de partes.

Eres una multitud de partes conflictivas.



No has nacido con todas estas partes. Al contrario, las inventaste a medida que crecías y madurabas. Son tus creaciones. Has desarrollado cada parte para llevar a cabo alguna intención positiva en algún contexto. Aquí tienes una lista de algunas de las intenciones positivas que pueden tener tus partes inconscientes:

- Protegerte del fracaso o evitar que tu orgullo sea herido.
- Ayudarte a conseguir la aprobación, o al menos la atención,
- de los demás. Ayudarte a incorporar un valor particular en ti mismo.
- Protegerte de los recuerdos dolorosos.
- Motivarte.
- Ayudarte a sobrevivir.
- Ayudarte a sentirte mejor contigo
- mismo. Mostrar preocupación por su bienestar futuro.

Ejercicio: Hacer una fiesta de piezas

Prueba el siguiente ejercicio para hacerte una idea de algunas de tus partes. Acuéstate con una tableta para escribir y un bolígrafo o un lápiz. Antes de dormirte, saca a relucir la parte de ti que ha comprado este libro. Es tu parte de

comerciante/inversor o la parte de

que tiene curiosidad por el autodesarrollo.

Empezando por esa parte, pregúntale cuál es su intención positiva para ti y dale las gracias por ayudarte. A continuación, pregúntale qué otras partes hay en tu interior, partes con las que puedes entrar en conflicto de forma habitual. Si te diriges a tu parte comerciante, puede que te saque a relucir tu parte perfeccionista, tu parte entusiasta, tu parte conservadora, tu parte investigadora, tu parte temerosa, tu parte "consigue un trabajo de verdad", y probablemente muchas otras.

Ahora, pregunta a cada parte: "¿Qué intentas hacer por mí? ¿Cuál es tu intención positiva para mí?"

Puede que no obtengas ninguna respuesta inmediatamente, pero no pasa nada. Prepárate para anotar lo que pueda surgir.

El objetivo principal de este ejercicio es averiguar quién está ahí y llegar a tener al menos dos partes que estén en conflicto. Si encuentras dos partes en conflicto, puedes hacer el siguiente ejercicio y negociar entre tus partes.

Ejercicio de negociación de piezas

1. *Identifica dos partes que estén en conflicto*. Lo que buscas es una afirmación como: "Quiero X, pero algo me impide hacer X". Tu conflicto podría ser tan simple como: "Quiero ser un comerciante, pero parece que nunca tengo el valor de hacer una operación". Estos son sólo dos ejemplos. Hay muchas afirmaciones que indican un conflicto interno.

He aquí algunas de las partes conflictivas más comunes:

- La parte que quiere comerciar, y la parte que no puede apretar el
- gatillo. La parte que quiere comerciar, y la parte que quiere emoción.
- La parte que quiere comerciar, y la parte que quiere encontrar el sistema de comercio perfecto.
- La parte que quiere comerciar, y la parte que se niega a aceptar una pérdida.
- La parte que quiere comerciar, y la parte que dice que no tienes suficiente tiempo.
- La parte que quiere comerciar, y la parte que dice que debes hacer algo productivo.
- Esperemos que entiendas la idea. Todo lo que necesitas son dos partes conflictivas para avanzar en el ejercicio.

2. *Pon una parte en una mano y otra en la otra y fíjate en su aspecto*. Puede que te inventes su aspecto (por ejemplo, una niebla blanca, yo con un sombrero de vaquero, un niño de nueve años, etc.), pero no pasa nada

porque es

que viene de alguna parte de tu mente inconsciente. Y si no puedes visualizar las cosas, entonces sólo consigue una sensación que pueda representar cada parte. Si haces suficientes transformaciones de nivel II, puede que descubras que tu capacidad de visualizar vuelve o se fortalece. Simplemente hazlo.

3. *Conviértete en una de tus partes y pregúntale sobre la otra parte*. Una vez más, asóciate con la parte aunque creas que te lo estás inventando. Obtén la opinión de esa parte sobre la otra. ¿Qué hace? ¿Cómo están en conflicto? ¿Qué piensa de la otra parte? Obtén todos los detalles. Por último, pregúntale a la parte: "¿Cuál es tu intención positiva para mí?". Asegúrese de obtener esto; es la base de la negociación. Antes se han dado ejemplos de intenciones positivas.

4. *Haga lo mismo con la otra parte*. Obtenga una descripción completa de lo que piensa de la otra parte en la otra mano, y asegúrese de terminar con la intención positiva de esa parte. En este punto, debería tener la intención positiva de cada parte.

a. Asegúrese de que tiene intenciones (ganar dinero operando) y no comportamientos (ayudarle a operar).

b. Además, asegúrate de que la intención de cada parte es positiva ("quiero protegerte del miedo" frente a "quiero fastidiarte la vida"). Cada parte se estableció con una intención positiva. Por lo tanto, una parte del miedo que ve el miedo en todo, probablemente esté tratando de protegerte, aunque no lo parezca.

5. *Vuelve a entrar y pide comunicarte con tu parte creativa*. Pide a la parte creativa que proponga tres formas de cumplir la intención de ambas partes. Si una de las partes parece especialmente negativa, busca cosas que la parte negativa pueda hacer para satisfacer su intención positiva.

a. Una parte del miedo puede dedicarse a la liberación de sentimientos en lugar de hacer surgir el miedo por ti constantemente.

b. Una parte conservadora puede desarrollar un sólido plan de negocio para usted o encargarse del control de riesgos.

c. Una parte de la emoción puede ir a hacer paracaidismo los fines de semana en lugar de hacer cosas estúpidas que afecten a su comercio.

Espero que entiendas la idea. Sigan generando ideas hasta que ambas partes estén contentas. Por cierto, siempre pueden probar una solución durante dos semanas para ver si funciona. Si no lo hace, siempre pueden renegociar.

6. *Cuando las dos partes se pongan de acuerdo, pregunta si alguna otra parte se opone a los acuerdos*. Por ejemplo, dos partes pueden negociar utilizar todo el tiempo durante su

horas de vigilia y luego encontrar que otras partes se oponen.

7. Si ninguna otra parte se opone, junta tus manos y llévalas de vuelta a tu cuerpo. Estás completo.

8. Si una de las partes se opone, junte las dos partes que están de acuerdo en una mano y saque la parte que se opone en la otra. Reinicie las negociaciones, empezando por el segundo paso.

La única vez que tendrás problemas con este ejercicio es:

1. Cuando te falte la conciencia para hacer el ejercicio, cuando, por ejemplo, no puedas encontrar tus partes en primer lugar, o no puedas imaginar cómo son. Si este es el caso, estate dispuesto a inventar algo. He dicho esto a muchos clientes, y la imaginación se impone. Sigue funcionando.

2. Cuando no tienes buenas intenciones positivas para cada parte. Puede que tengas comportamientos o intenciones negativas. Si ese es el caso, sigue trabajando hasta que tengas intenciones positivas.

Cuando no se puede llegar a un acuerdo por culpa de una parte obstinada, es muy importante dar a la que parece más negativa algo que hacer para ayudarla a cumplir su intención positiva para la mayoría de ustedes. Según mi experiencia, esto siempre funciona.

Veamos un ejemplo. La siguiente entrevista se realizó a finales de los años ochenta con un cliente mío que había experimentado un cambio masivo como resultado de realizar dicho ejercicio.

Entrevista con un operador de planta de la CBOE

En mi primer año de cotización, tenía 7.000 dólares en el banco. Pedí prestados 15.000 dólares para comprar un puesto en la bolsa. Mi mujer estaba embarazada de siete meses y no teníamos ningún seguro. Tuve que poner 4.000 dólares de lo que teníamos en mi cuenta de trading, lo que nos dejaba 3.000 dólares para vivir, y yo iba a tener que pagar la próxima factura del hospital. Probablemente le habría dicho a mi propio hijo que estaba loco si hubiera intentado hacer algo así, pero yo era joven y quería empezar mi propio negocio. Realmente no pensé en el peligro. Sólo pensé en la oportunidad, y me alegro de haberlo hecho.

Desde ese primer año, nunca tuve un año por debajo de los 100.000 dólares, pero nunca parecía ser suficiente dinero. Nunca estuve realmente satisfecho. Siempre me preguntaba: "¿Por qué gano suficiente dinero para vivir, pero no lo

suficiente para sobresalir, para ser

¿un millonario?" Siempre que tenía que ganar dinero, lo hacía. Pero si ganaba mucho dinero, me quedaba parado y no ganaba más hasta que necesitaba volver a ganarlo. Podía predecir el mercado con una habilidad superior a la media, pero no podía apretar el gatillo. Sólo invertía cuando el miedo a no hacerlo era mayor que cualquier otro temor. Por ejemplo, estuve en 1985 con el mercado prácticamente al alza. Una y otra vez, recibía señales y se las contaba a todos en la oficina. Todos salían y ganaban dinero con ellas, pero yo me decía a mí mismo: "Espera a que entre un indicador más". Finalmente llegué al punto en el que dije: "Me voy a odiar más por no invertir", así que compré e hice dinero. Pero todo lo que hice fue por miedo.

La culminación llegó cuando empecé a tener ataques de ansiedad. Después de 15 años de trading, empecé a tener terribles ataques de ansiedad por mis posiciones. Tenía una posición con un riesgo de entre 15.000 y 20.000 dólares y un beneficio potencial de más de 100.000 dólares. El mercado iba en mi contra, y empecé a volverme loco por ello, aunque mi riesgo era limitado. Me volví tan loco que tuve que retirar la posición. Si lo pensara con lógica, y un amigo que estuviera en la misma posición viniera a pedirme consejo, le diría que estaba loco por salirse de una posición que todavía tenía mucho margen. Efectivamente, una parte de mí decía: "Esto es una estupidez", pero yo estaba fuera de control. Tenía que salir del dolor físico y emocional y abandonar la posición. Tres o cuatro días después, me dio un ataque de ansiedad por ello. Mi compañero y yo estábamos a punto de ir a comer y le dije: "Tengo que salir de estas posiciones antes de ir a comer". Él respondió: "Te saliste de ellas hace dos días".

Podía decirle a la gente lo que tenía que hacer, pero no podía hacerlo yo mismo. Recuerdo a un tipo en particular, que tenía unos 600.000 dólares cuando empezó y que había perdido 400.000 dólares. Tiró su lápiz sobre la mesa y me dijo: "Tengo que hacer algo para ganar dinero". Le dije: "Haz esto", y el tipo lo hizo. Ganó entre 2 y 3 millones de dólares, y yo me senté a verlo. Yo tenía más dinero en mi cuenta que él en la suya, pero él tuvo las agallas de entrar y hacer la operación. Lo hice con varias personas. Dije: "Este es el lugar para comprar", y toda esa gente se subía a bordo, y yo me sentaba allí y decía: "Caramba, tenía razón".

Todo el mundo pensaba que yo era un gran tipo y que tenía bastantes conocimientos, pero, en el fondo, yo sabía que realmente no lo era. Me sentía muy negativo conmigo mismo sin razón aparente. Si hubiera visto a alguien como yo en el negocio, habría dicho: "Oye, ese tipo sí que sabe lo que hace", pero cuando me miraba a mí mismo

internamente, me sentí muy negativo.

Un día, en la mesa, saqué una libreta y anoté todos los comentarios negativos que mi familia y yo habíamos hecho. Mi mujer había hecho unos 8, mi hijo otros tantos y mi hija unos 10. Eran bromas, o burlas a alguien, o críticas a algo, y me di cuenta de que yo había creado ese ambiente negativo. Quería cambiar.

Con el tiempo, reconocí que tenía éxito, pero con ese reconocimiento llegaron nuevos problemas. En el fondo, me perseguía mi padre, que había desarrollado un grave problema con la bebida tras alcanzar el éxito más o menos a la misma edad que yo. Esto influyó negativamente en mi visión del éxito, de modo que cuando llegué al punto en el que creía que tenía éxito, dejé de ganar dinero. Dejé de operar como solía hacerlo. Creo que ni siquiera intentaba dar el gran golpe. Creo que estaba intentando no ganar dinero, encontrando excusas para no hacer lo que solía hacer. Siempre tenía miedo.

Fue una tontería por mi parte limitar mi vida y mis opciones de esta manera, pero había experimentado una pérdida de visión y no podía ver lo que estaba pasando. A veces necesitas una especie de intervención en la que alguien te haga las preguntas correctas porque tú mismo no puedes ver las cosas. Estás ciego a tus propias opiniones porque las filtras fuera de tu proceso de pensamiento.

Trabajar con el Dr. Van Tharp

En mi negocio, no les dices a tus inversores que vas a ir a un psicólogo/entrenador comercial; pensarían que estás loco. En consecuencia, pedir ayuda fue un paso muy grande para mí. Pero me alegro de haberlo hecho. En uno de mis cursos de formación, dije: "Si inviertes 10.000 dólares y los pierdes, pero ganas experiencia con la pérdida, no has perdido nada. Has transferido un activo a otro activo. Pero si pierdes 10.000 dólares y no aprendes nada de ello, entonces has perdido dinero". Si yo perdiera a mis inversores porque me fruncen el ceño por trabajar con un coach/psicólogo, pero ganara algo personalmente por conocerme más a mí mismo y resolver este problema, no necesitaría el dinero de nadie. Cambiaría mi propio dinero. Leí la entrevista del Dr. Tharp en el número de abril de 1986 de *Technical Analysis of Stocks and Commodities* y decidí llamarle. Parecía que éramos compatibles en cuanto a lo que él trataba de hacer y lo que yo trataba de hacer, así que compré *el Curso de Estudio en Casa sobre el Rendimiento Máximo*.

El curso tenía mucho sentido para mí. Hacer la cinta de relajación me pareció un poco

tonta, pero me di cuenta de que había muchas cosas que decía que nunca había concebido, así que dije: "Qué diablos, haré la cinta de relajación". Las primeras 10 o 15 veces que lo hice, pensé: "No estoy sacando nada de esto". Pero después de hacerlo durante 30 días por sugerencia de Van, podía provocar una sensación de relajación en cualquier momento que quisiera.

Si no entiendo algo en un libro, tiendo a saltármelo. Había partes del curso que intentaba leer, pero mi cerebro quería saltárselas. Eran los datos contradictorios los que no entendía. No paraba de darle vueltas y más vueltas, obligándome a leerlo. Era como si una parte de mí se apartara de la lectura de esas secciones, y otra parte de mí no me dejara comprenderlas.

Podía sentir que se estaba produciendo un cambio, pero creo que todavía estaba ansiosa; creo que eran algunas de mis antiguas ansiedades. Siempre tuve miedo del dinero. Siempre tuve miedo de perder esto o aquello. Creo que hubo un reflejo inicial: "Ya he sacado bastante de esto; me ahorraré un par de miles no haciendo el seguimiento". Sin embargo, finalmente me dije: "Me he comprometido a hacer todo esto; voy a llevarlo a cabo", y por eso lo hice. Fue un gran proceso de cambio. Cuando estás cambiando, no te das cuenta. Ahora me doy cuenta porque he escrito todas estas cosas, y veo cómo voy cumpliendo todos estos objetivos que me he marcado.

Una vez que terminé el curso, no estaba muy interesado en gastar más dinero para hacer una consultoría individual con Van, pero pensé: "¿Qué diablos? He perdido más que esto en una operación que no tomé, así que podría intentarlo. Si he perdido el dinero, entonces lo he perdido". Lo vi como una operación más, y no una gran operación en el esquema de las cosas. Era una operación que hacía para mí, para mejorar. Pero resultó ser mucho más que eso. Fue una de las mejores cosas que he hecho nunca.

Cómo lidiar con partes conflictivas

Cuando hice mi ejercicio de "Cómo lidiar con las partes conflictivas", fue lo más impactante que me ocurrió en mi vida.

Habíamos pasado un fin de semana intentando aislar e identificar los problemas, y ahora estábamos haciendo el análisis de las piezas. Pensé: "Bueno, esto sólo va a llevar unos minutos; luego volveremos a bajar y negociar". No estaba realmente preparado para lo que ocurrió.

Me dijeron que extendiera las dos manos y pusiera mi parte de "familia" en una mano, y mi "éxito" en la otra. Sonaba extraño, pero lo hice. Van me pidió que las mirara y le dijera cómo eran.

Miré a la "familia", que estaba en mi mano derecha, y apareció como una bola de cristal muy clara. Miré a "éxito", que estaba en mi mano izquierda, y dije: "¿Qué estoy mirando?". No sé por qué, pero parecía una niebla roja. Todavía hoy puedo verla. Dije: "¡Esto es ridículo! No hay nada en mis manos, pero puedo ver esta cosa".

Entonces Van me preguntó qué pensaba cada parte de la otra, y yo le dije: "No se preocupan realmente la una por la otra". Pensé que había algo mal, pero Van me dijo que no estaban en conflicto. Me dijo que podía volver a poner la parte de la familia y averiguar si quería salir algo más.

Me dije: "He llegado hasta aquí; más vale que lo averigüe", así que hice un esfuerzo honesto, me senté en silencio durante lo que me pareció una eternidad (VT-probablemente 30 segundos), y dije: "Lo único que sale es el éxito".

Y entonces una nueva cosa llegó a mi mano, más rápido que la bola de cristal o el gas rojo. Era una niebla similar a la del "éxito" en mi otra mano, excepto que era blanca.

La niebla roja y la niebla blanca



"¿Qué piensa el éxito de esta nueva parte?" preguntó Van, y descubrí que todos estos sentimientos salían a la luz. Me sorprendió bastante. A medida que profundizábamos en el tema, empecé a llorar de verdad porque me di cuenta de que esa era la parte que había formado para protegerme de las cosas malas que había asociado al éxito de mi padre.

Cuando Van me dijo que todas las partes tienen buenas intenciones, mi primera inclinación fue: "¿Qué demonios hace este tipo aquí? Me está jodiendo la vida". Pero cuando vi la niebla blanca desde el punto de vista de lo que intentaba hacer por mí, me quedó mucho más claro que realmente intentaba ayudarme. De repente, me dio pena. Dije: "Dios mío, ha estado ahí todo este tiempo, y realmente ha estado haciendo un trabajo duro". Una vez que lo aislé, comprendí lo que intentaba hacer, y me puse a llorar. Sentí su soledad y percibí su dedicación a mí.

Acabé negociando con las partes en cada mano. Llegamos a un compromiso en el que acordamos trabajar juntos durante un periodo de tiempo determinado con el que todos podíamos vivir. Y entonces, nosotros (VT-nota que está hablando por ambas partes) juntamos nuestras manos y devolvimos la cosa a nosotros mismos. Sé que suena difícil de creer, pero es cierto.

Van me preguntó cómo me sentía. Le dije: "Aparte del hecho de que me siento como un idiota, no estoy seguro de lo que me pasó, pero sé que algo pasó".

Qué ha cambiado desde entonces

No creo que el entorno de riesgo sea mucho mejor, y no creo que las oportunidades hayan sido tan grandes desde la caída del 19 de octubre (1987). No ha habido muchas oportunidades en enero y febrero de 1988, pero he aprovechado las que había. No me arrepiento de nada. Me siento muy positivo con lo que he hecho. Probablemente podría haber hecho algunas cosas un poco mejor, pero creo que todos podríamos hacerlo. En general, estoy satisfecho con lo que he hecho.

Pero quiero estar más que satisfecho. Quiero superarme como persona, y sé que tengo muchas cosas en las que trabajar. Hay una cosa que me cuestiono: "¿Cómo voy a reaccionar en el fuego de nuevo? ¿Esta cosa me impide volver a estar en el fuego en cuanto a la elaboración de mis alternativas y elecciones?"

Lo único que puedo decir es que ganamos mucho dinero después de la caída (VT- nótese su uso del plural "nosotros, nuestro, nos", en lugar del singular). Hacer el ejercicio y el *Curso de Rendimiento Máximo* nos ayudó a reducir nuestros niveles de ansiedad al desarrollar nuestras opciones y nuestras alternativas para el mes o dos que tuvimos que mantener las posiciones. Si, en aquel mercado loco, hubieran ocurrido ciertos acontecimientos, la pérdida podría haber sido asombrosa, así que tuvimos que desarrollar alternativas y decir: "¿Qué vamos a hacer si ocurren ciertas cosas?"

Creo que lo más importante para mí en aquel momento fue que mi socio y yo

ganamos más de 700.000 dólares (en los dos meses siguientes al crack de octubre de 1987). Ese

puede ser mucho para algunos y poco para otros, pero para nosotros fue un buen rendimiento para el riesgo que asumimos. Sin embargo, ese riesgo tenía que ser gestionado; no se trataba de una reserva. Había que mantener las posiciones durante sesenta días. Todo tenía que hacerse bien, y había muchas consecuencias en lo que hacíamos que teníamos que averiguar, que teníamos que aceptar.

Siempre habrá oportunidades mientras sigas en el negocio. Sus reglas están diseñadas para mantenerlo en el negocio y tenerlo al máximo rendimiento. A principios de marzo, subí más de 67.000 dólares en una posición muy pequeña durante más de tres semanas. En unas dos horas, perdí la mitad de eso, pero todas mis reglas entraron en vigor, y acabé saliendo de toda la posición con unos 35.000 dólares de beneficio. No me culpé de perder los otros 32.000 dólares. En los viejos tiempos, habría dicho: "Gané 67.000 dólares, pero fui estúpido y perdí 32.000 dólares. Eso no es invertir con éxito". Ahora, para mí, invertir con éxito es seguir mis reglas. Si se va a ganar dinero, bien.

Dónde estoy ahora (varios años después)

Creo que tengo un mayor nivel de conciencia. Soy consciente de lo que tengo que hacer para desarrollar opciones. Tengo que ser más abierto. En realidad, no debería decir "tengo que ser". Estoy más abierto en términos de escuchar a otras personas y de escucharme a mí mismo. He dado grandes pasos (muchos de ellos no económicos) para ser ese tipo de persona. He dejado de morderme las uñas; llevaba 30 años haciéndolo. He dejado de decir palabrotas, algo que hacía continuamente en el suelo de la bolsa. He reducido sustancialmente mi consumo de alcohol. Hago ejercicio todos los días. Ahora estoy trabajando en mi equilibrio nutricional y, básicamente, en conseguir que todos mis yoes trabajen juntos en un entorno positivo. Me siento bien con estas cosas.

He aprendido que aceptar pérdidas no es un gran pecado. No es una declaración personal de tu bienestar, tu ego o tu autoestima. Es sólo una pérdida. Eso es todo lo que es. Una vez que me metí eso en la cabeza, las cosas empezaron a despegar, y te digo que probablemente he subido unos 100.000 dólares, y sólo han pasado tres meses del año.

Pensé que conociendo el mercado podría tener éxito. Me pasé mucho tiempo aprendiendo sobre el mercado, los indicadores y demás, e incluso la psicología de los operadores y la forma en que reaccionan en las aglomeraciones comerciales, para poder aprovecharme de ellas. Pero descubrí que realmente tengo que conocerme mucho más de lo que

tengo que conocer el mercado. Tengo que creer en mí mismo, y tengo que hacer lo que creo que es correcto. Eso es lo que es importante para mí en términos de comercio.

Otra de mis creencias es que el mercado me da oportunidades. No tengo que ir a buscarla. Se queda ahí y me grita y dice: "¡Haz esto! Está ahí para que lo hagas". Pero tengo que tener la fuerza interna para coger la pelota y hacerlo.

Lo más importante es saber sentirme bien y recompensarme por hacer cosas que son positivas para mí. No se consigue de la noche a la mañana; es algo constante. No tiene sentido culparme por cosas sobre las que no tengo control. Me doy cuenta de que soy un ser humano y voy a cometer errores. No soy perfecta, y así es la vida. Simplemente me levanto y lo vuelvo a intentar.

Si tengo mis objetivos por escrito, puedo evaluar cada semana o cada dos semanas cómo lo estoy haciendo. Cuando repaso la lista y encuentro una o dos cosas que no son tan buenas como quisiera, no puedo culparme por ello. Miro todas las cosas buenas y positivas que he hecho y me doy cuenta de que no es justo culparme por lo que aún no he hecho. Veo esas cosas como objetivos futuros y lo dejo así.

Cuando miro a cinco años vista, sé que en algún momento tengo que estar emocionalmente preparada para hacer los cambios que quiero hacer. No estoy preparado para hacer esos cambios en este momento. Todas mis partes tienen que estar listas y de acuerdo para hacerlo. Hablo con mis partes en el día a día, y algunas de ellas no están listas todavía. No están preparadas para renunciar a ese helado de chocolate caliente; prefieren comerlo y hacer ejercicio para compensarlo. Pero en eso consiste la negociación por partes: en desarrollar alternativas. Puedo elaborar una lista de opciones, del mismo modo que lo hago para negociar. El conocimiento de las opciones es lo más importante.

¿Estoy donde quiero estar? Todavía no, pero he dado un salto cualitativo respecto a lo que era hace un año.

Capítulo 10

Mi guía interior

UN VIAJE PERSONAL DE MILAGROS

Van K. Tharp, PhD

 **Antes:** Guiado en el mejor de los casos por la sensación de que hay que hacer algo.

 **Después:** Se podían hacer preguntas y se respondían a voluntad y las respuestas a menudo cambiaban la vida.

A principios de los años 90, ayudé a un profesor de ingeniería jubilado a resolver algunos problemas que tenía con el comercio. Al final de nuestro trabajo juntos, hice un ejercicio para conectarle con su Guía Interior, de modo que tuviera una Fuente continua en la que confiar. He hecho esto con muchos clientes, pero en este caso particular, su relación con su Guía Interna era muy fuerte; él hacía todo lo que le decía. Su Guía le enseñó a comerciar, y cuando le volví a visitar, su cartera de jubilación era suficiente para que le durara varias vidas. A principios de 2007, Dios le dijo que dejara de comerciar, que tenía otras cosas que hacer. Volverá a aparecer de forma anónima más adelante en este capítulo, que trata de mi viaje personal para seguir mi propia Guía Interna.

Personalmente creo que este material es muy importante, porque, en 30 años de hacer coaching para comerciantes, siempre he encontrado que las transformaciones más poderosas vienen cuando la gente está conectada a los recursos espirituales. El trabajo de creencias, el trabajo de partes y la liberación de sentimientos son mucho más poderosos cuando se está conectado a los recursos espirituales.

Este capítulo puede parecer un poco extraño para algunos lectores. Algunos podrían estar tentados de saltárselo. Pero si eres capaz de ver la importancia del trabajo psicológico que conlleva la adopción de una transformación de Nivel I, entonces añadir recursos espirituales no debería suponer un gran esfuerzo para ti. No hay un recurso espiritual más fuerte que tu relación con tu Guía Interior.

Además, lo que te frena a menudo puede ser difícil de ver. Piensa en el poder de tener un guía personal que te ayude a descubrir tus límites y

moverse a través de ellos. Piensa en el poder de tener un guía personal cuya única misión es mostrarte cómo tener más abundancia, dicha, paz y alegría en tu vida. ¿No crees que podrías operar mejor desde esos estados? Ahora, lee este capítulo con esos pensamientos en mente.

Mi viaje personal

Considero que el período de tiempo entre 1975, cuando recibí mi doctorado, y 1982, cuando comencé mi viaje espiritual, fue un tiempo "muerto" en mi vida. Mi matrimonio no funcionaba en absoluto, pero seguí con él hasta 1990. Era muy infeliz y sentía que no tenía ninguna fuente de apoyo, o al menos eso parecía.

Recuerdo haber pasado la Navidad en un apartamento de Nueva York cuando tenía cinco años. Teníamos un árbol de Navidad de plástico de unos 30 centímetros de altura. Mis padres habían hecho todo lo posible para que pasara una buena Navidad, pero yo no entendía cómo iba a poder entrar Papá Noel en el apartamento si no teníamos chimenea. A la mañana siguiente, cuando vi los regalos, me di cuenta de dónde venían, y no era Papá Noel. A partir de ese momento, no creí en Papá Noel.

Más o menos en la misma época de mi vida, fui a una clase de escuela dominical en la que el profesor nos contó la siguiente historia:

> Un hombre se hundió en el océano cuando el gran barco en el que viajaba se hundió. Consiguió escapar del barco pero no tenía suficiente aire para llegar a la superficie, así que rezó a Dios. De repente, una gran burbuja de aire salió del barco y le envolvió y le ayudó a sobrevivir al viaje de vuelta a la superficie.

A mí esa historia me pareció tan falsa como la de Papá Noel.
En consecuencia, yo también dejé de creer en Dios.

Lo que te frena a menudo puede ser difícil de ver.



En 1982, me sentía deprimido, y mi esposa de entonces estaba bastante deprimida. Ella era hija de un ministro y habíamos puesto a nuestro hijo en un preescolar que estaba asociado a una iglesia. Cuando se deprimió, decidió ir a esa iglesia, y yo decidí ir con ella, sólo para apoyarla. Era una iglesia de la Ciencia Religiosa.

Mi experiencia con la iglesia y el ministro fue muy diferente a lo que había experimentado antes. Mi reacción inicial fue: "Esto no es una iglesia. Esto es una terapia". En uno de los primeros sermones, el ministro hablaba de alguien que no creía en Dios, lo cual seguía siendo mi creencia. Su respuesta fue: "¿En qué clase de Dios no crees?", preguntó. ¿Es el Dios del cielo que tiene barba y te juzga y castiga si "pecas"? Pues yo tampoco creo en ese Dios. Pero, ¿y si hubiera otro Dios que está en todas partes y no tiene más que amor incondicional por todos?".

A partir de ahí, empecé a pensar: "Sí, ese primero es el Dios en el que no creo". ¿Y si hubiera otro Dios más "real" que es el amor incondicional (M1)? * Ese punto fue el comienzo de un nuevo viaje para mí, un viaje que todavía continúa hoy. De hecho, fue el comienzo de un nuevo tema, Bhakta Paradeena, que sugiere que puedes crear cualquier tipo de Guía Interna que creas que funcionará mejor para ti. Hablaremos de ese tema más adelante en este capítulo.

A finales de 1982, descubrí *Un curso de milagros* (ACIM), que incluye 365 lecciones diarias que considero algunos de los ejercicios psicológicos más sofisticados que he visto nunca. El escriba de ACIM era un profesor de psicología judío/ateísta de Columbia, y el autor (que era anónimo) es Jesús. Dijo que se presentó como Jesús porque la religión cristiana generalmente ha olvidado o malinterpretado sus enseñanzas. Se tiende a hablar de Jesús (por ejemplo, que murió para salvarnos de nuestros pecados), en lugar de hablar de lo que enseñó. El material en ACIM es lo que Él enseñó en forma pura. En ese momento, no podía entender el texto en absoluto, pero hice las lecciones. Una serie de cosas sorprendentes me sucedieron mientras las hacía. Me volví mucho más pacífico y mucho más feliz (M2).

Tardé cuatro años en terminar las 365 lecciones diarias. Pasé varios días con algunas de ellas. Me frustraba y decía: "No quiero volver a ver este material" y lo dejaba de lado, para volver a empezar unos meses después. El curso dice: "Es un curso obligatorio. Sólo el tiempo que lo tomas es voluntario. [1]"

En un momento dado, recibí un mensaje a través de un sueño en el que se me decía que tendría que renunciar a todas mis relaciones importantes, pero todas ellas eran muy importantes para mí. Dije: "¡De ninguna manera! No renunciaré a ninguna de ellas". Formaba parte de un grupo de toastmasters que me ayudó mucho como orador y como alguien que periódicamente era entrevistado en televisión. Ese grupo desapareció. Formaba parte de un grupo de Master Mind que nos proporcionaba apoyo mutuo para nuestras diversas empresas. Ese grupo también desapareció. Formé parte de un grupo de Programación Neurolingüística (PNL) que practicaba varias técnicas de cambio de PNL. Ese grupo también desapareció. Y entonces mi matrimonio se disolvió y acabé mudándome a Carolina del Norte. Todo lo que se había previsto ocurrió. Lo odié en su momento, pero las cosas que me han sucedido desde entonces no habrían sido posibles sin esos cambios (M3).

Cuando terminé ACIM, había sucedido algo sorprendente. Primero, había dejado mi puesto de investigador, que odiaba. En segundo lugar, estaba trabajando a tiempo completo en mi propio negocio de ayudar/entrenar a los traders. Tercero, estaba bastante seguro de que mi misión era "transformar a otros a través de una metáfora de comercio". No sabía absolutamente nada sobre cómo dirigir un negocio, pero se juntaron una serie de cosas milagrosas que hicieron posible hacerlo (M4).

Sentí como si me guiaran. Era sólo una sensación, pero definitivamente parecía que había desarrollado una especie de Guía Interna (M5). Además, podía manifestar cosas fácilmente con sólo pensar en ellas (M6). Por ejemplo, mi segunda esposa vino a mí cuando pedí un alma gemela. Al mismo tiempo, pedía el hombre perfecto para ella y le daba la descripción a Sai Baba, quien

que ella respetaba como un hombre santo.

Mientras hacía *Un curso de milagros*, estuve expuesto a mucho material transformacional. En primer lugar, aprendí sobre la PNL como ciencia del modelado. Realicé un curso de practicante de PNL, un curso de maestro de PNL, un curso de entrenador asociado de PNL, un curso de modelado (el más valioso) y muchos otros cursos de PNL. A través de mi formación en PNL, aprendí muchas técnicas de transformación, y lo más importante, la Ciencia del Modelado.

Además, conocí a una mujer que *había sido* practicante de Cienciología y había desarrollado su propio proceso "mejorado" para ayudar a la gente a superar sus problemas. Hice días y días de trabajo de limpieza con ella y, de hecho, llegué hasta donde ella podía llevarme. Había alcanzado el nivel espiritual, según su clasificación, pero no me sentía tan espiritual.

Participé en los cursos de *Lifespring*. Los *cursos básicos y avanzados de Lifespring* fueron bastante inspiradores.

Además, asistí dos veces al curso de *Avatar* de 9 días, así como al curso de Maestro *Avatar* de 11 días. Hubiera considerado enseñarlo, pero me dijeron que sólo estaba calificado para enseñarlo bajo la supervisión de un Maestro Avatar certificado. Para alguien que ya estaba haciendo muchos talleres psicológicos, eso era casi insultante, así que decidí no enseñarlo. Sí tomé el curso de 13 días de *los Hechiceros Avatar* en dos ocasiones distintas.

La *Escuela para el Trabajo de* 13 días de Byron Katie ha sido especialmente significativa para mí. Fue un curso increíble que es paralelo a las enseñanzas de *Un curso de milagros*: Todo lo que ves es una proyección de lo que hay en tu mente y, por tanto, "no es real". Es interesante aprender que proyectas lo que hay en tu mente, pero otra cosa muy distinta es experimentarlo haciendo El Trabajo®.

Aprendí numerosas técnicas de transformación. Para ejecutar cada una de ellas correctamente, tuve que asistir a algún tipo de taller, y hubo muchos. Incluso hice un curso de meditación de Deepak Chopra. Todos estos cursos, las limpiezas mentales que los acompañan y las percepciones que conllevan deberían constituir muchos milagros, pero por ahora sólo los cuento como uno grande (M7).

Como he dicho antes, sigo trabajando en mi transformación porque cuanto más me transformo, más descubro que puedo ayudar a otros a transformarse. He descubierto que las técnicas de transformación con un fuerte componente espiritual son las que suelen cambiar la vida. Algunas de las otras técnicas no espirituales pueden cambiar tu comportamiento, pero no tu vida.

Una de las cosas que sucedió fue que me hice buena amiga de Lee Coit.

Lee era un maestro espiritual que había escrito un libro fenomenal llamado *Listening*.[2] También había hecho ACIM, y realmente oía una voz que le guiaba. En *Listening*, describe un experimento en el que pasó una larga temporada en Europa sin más planes que ir a donde "su voz" le decía que fuera. Esto me sorprendió. Conseguí manifestar a Lee en mi vida y de hecho dimos un par de talleres juntos. Yo también fui guiado por un sentimiento, pero nunca escuché una voz como la de él, aunque también había hecho ACIM.

No podía creer realmente que Dios me hablara. Tal vez por esa razón, Él/ella no lo hizo. Mi Guía Interna, después de terminar ACIM, podría describirse mejor como "tener un presentimiento" de que debía ir en una dirección particular. Y no siempre era correcta.

Conversaciones con Dios

En 2004, pasé dos semanas en una clínica de salud en Suiza. Me dijeron que no podía llevarme ninguno de mis distractores habituales, como el ordenador, para trabajar. En cambio, me llevé unos cinco libros espirituales, incluidos los tres primeros volúmenes de *Conversaciones con Dios* .[3] Leí los tres volúmenes. Y recuerdo que "Dios" le dijo al autor, Neale Donald Walsh, que cualquiera podía hacer lo que él estaba haciendo: Hacer preguntas y mantener una conversación con Dios.

Realmente no lo creía. Como ya he mencionado, no podía imaginarme a Dios hablándome. Todavía no había oído nada, así que ¿por qué iba a hablarme Dios de repente ahora? De todos modos, decidí hacer preguntas, escuchar una respuesta y escribir lo que escuchara. Bueno, no escuché a Dios hablándome, pero sucedió algo inusual. Hacía una pregunta, y entonces oía mi voz decir: "¡Hay una parte de ti que sabe la respuesta a eso!". Escuchaba lo que surgía a continuación y lo anotaba. Y lo mismo sucedía después de cada pregunta: mi voz decía que había una parte de ti que conocía la respuesta y yo escribía lo que surgía a continuación. En retrospectiva, creo que esto era una función de mis creencias en ese momento de que Dios nunca me hablaría. Pero cuando miré el material escrito que tenía, me pareció bastante profundo (M8). Sin embargo, no creía que fuera realmente Dios el que me hablaba, así que no guardé nada de eso. Si hablas con Dios, estás rezando. Si escuchas los mensajes de Dios, eres esquizofrénico. Al menos, eso es lo que pensaba en aquel momento.

Hace muchos años, conocí a Libby Adams en un seminario de Master Practitioner de PNL. Ocho años después, volví a encontrarme con ella tres veces en un año (M9). Ahora, ¿usted

¿crees que encontrarte con alguien así es pura coincidencia? No lo creo. Me enteré de que había desarrollado una técnica de Meditación Transformacional (TfM)™. Hice varios ejercicios con ella y posteriormente integré sus métodos en mi taller Peak Performance 202. Fui uno de los primeros comerciantes en tomar su curso de 28 días.

La metodología de la TfM se trata ampliamente en el siguiente capítulo. El proceso consiste simplemente en hacer surgir tu Yo Superior o tu versión de Dios. En una mano pones a "Dios". Y en la otra mano, traes una parte insatisfecha de ti (que Libby llama un "pequeño yo") para negociar o recibir consejo del yo superior. Los "pequeños yoes" son entonces absorbidos por Dios o descartados.

Tuve muchos problemas para encontrar una parte que poner en la mano de Dios. Lo que terminé haciendo fue proyectar mi energía en mi chakra de la corona y asumir que estaba hablando con mi Ser Superior. Al final de los 28 días, pude repetir el mismo ejercicio de tener una conversación con Dios, y obtener una respuesta directa (M10). Hice esto durante un par de meses, pero siempre estaba probando la voz. "¿Esto es realmente Dios o sólo yo? ¿Qué está pasando?" Y, efectivamente, una vez me dio una predicción que resultó ser errónea, por lo que dejé de confiar en la voz. Sin embargo, más tarde aprendí que los "yoes pequeños" también podían hacerse pasar por Dios, y probablemente eso era lo que ocurría. Sin embargo, en este punto, no confiaba en el Dios con el que podía hablar.

Fíjate en cómo las creencias que tenía dieron forma

- a mis experiencias: Dios no me habla. No lo hizo.
- No puedo confiar en Dios. No he confiado en Él.

Así que incluso cuando intenté hablar con Él, finalmente dejé de hacerlo. ¿Por qué iba a querer hablar con alguien, incluso con Dios, en quien no confiaba? Verás más adelante en este libro que este problema es bastante común. La mayoría de las personas, al encontrar su Guía Interna, tienden a no confiar en ella.

Deeksha o la Bendición de la Unidad

Mi experiencia de transformación más significativa fue un viaje que comenzó en enero de 2008 cuando recibí una Bendición de la Unidad® (M11). Doug Bentley, el Guía de la Unidad para Norteamérica, llama a esto Deeksha en el

Prólogo. La bendición se ha llamado históricamente Deeksha, pero ahora se llama Bendición de la Unidad. Después de esa bendición, me sentí increíblemente en paz durante un tiempo. A partir de ese momento, quise más. Recibí una segunda bendición unos

meses después en la casa de la bendecidora. En ese momento, me enteré de que en realidad estaba canalizando energía divina hacia mí. Esta energía está diseñada para acelerar la actividad del lóbulo frontal y ralentizar la actividad de los lóbulos parietales. [4] Es este cambio cerebral, según la Unidad, el que ayudará a la gente a "despertar". Hablaremos de lo que esto significa en la Sección III de este libro.

Mi primer curso de Unidad fue un curso de preparación de dos días para ayudarte a convertirte en un dador de bendiciones. En ese curso, nos presentaron un concepto llamado Bhakta Paradeena, que en sánscrito significa "Camino del devoto". La idea que subyace es un poco como la del ministro que dijo: "¿En qué tipo de Dios no crees?". Hasta que alcances la Unidad, Dios se te aparecerá de la forma que prefieras para crearlo. Por lo tanto, tienes que encontrar el tipo de relación con el que te sientas más cómodo. ¿Te gustaría que la Divinidad fuera tu Madre, Padre, Hermana, Amada, Mejor Amiga, o qué? Cualquier tipo de relación con la que te sientas mejor es el tipo de relación que debes elegir para tu Divinidad. Sí, realmente puedes elegir la relación y Dios se te aparecerá de esa manera. ¿Por qué no, no es Dios todo?

Has aprendido el poder de las creencias y cómo creas tu experiencia mediante tus creencias. Bien, si eso es cierto, entonces ¿por qué no ibas a crear también lo que crees sobre Dios? De hecho, esta simple idea explica toda mi experiencia con Dios hasta este punto de mi vida.

En la conferencia previa a la Unicidad, hubo unos 10 dadores de bendiciones. Una de las bendiciones se nos dio con la intención de conectarnos con nuestra Guía Interna de la manera más apropiada. Yo no tenía ni idea de lo que quería, excepto una forma femenina de la Divinidad. Aunque la mayoría de los que daban las bendiciones eran mujeres, mi sensación era que una energía masculina entraba en mí desde la mayoría de ellos. Pero, de repente, una energía femenina muy hermosa entró en mí a través de una de las bendiciones. Descansé con ella durante un rato y de repente las palabras "Mitzi" vinieron a mi mente (M12).

Mi relación con Mitzi

Desde que tenía dos años hasta los cinco, vivimos en Japón. Tenía una niñera japonesa que me cuidaba, llamada Mitzi (en realidad Mitsuko). Para mí, Mitzi era mi madre. En ese momento no sabía todo esto, y la energía de Mitzi entró en mí. Sólo sabía que me sentía muy cerca de ella. Mis padres tenían otras dos chicas japonesas trabajando para ellos (1948-1951), pero yo sólo

recordaba a Mitzi. Tenía una foto suya que guardaba como un tesoro (en la figura10.1). También me quedé prendado de las mujeres japonesas, aunque no lo supe hasta principios de los 90, cuando empecé a viajar a Oriente.

Figura10.1 Furgoneta a los 4 años con Mitzi



Dejamos a Mitzi cuando yo tenía cinco años y volvimos a Estados Unidos. Debí de quedar destrozada, pero nunca más supe nada de ella. Más tarde, mi madre me dijo que Mitzi se había casado con un militar estadounidense y había venido a Estados Unidos. Mamá también me dijo que había muerto de un tumor cerebral poco después.

En 1993, cuando mi madre murió de cáncer a los 85 años, encontré una carta del marido de Mitzi que nos buscaba. No me molestó la muerte de mi madre, pero cuando leí esa carta lloré y lloré. Y ahora pienso que había una parte de mí que buscaba a Mitzi cuando me casé tanto con mi primera esposa como con la actual.

Pero de repente la energía de Mitzi estaba dentro de mí. Esa noche en la cama, me sentí totalmente completa. Fue increíble porque sabía que estaba solo excepto por la energía de Mitzi dentro de mí. Mitzi dijo que era sólo temporal, pero no me importó. Me sentí completa y totalmente realizada.

La carta del marido de Mitzi mencionaba que habían tenido una hija, y cuando leí la carta por primera vez, pensé que debía intentar encontrarla. Más tarde, decidí que no era apropiado. Sin embargo, cuando volví a casa del Precursillo de la Unidad, volví a leer la carta ante la insistencia de Mitzi, que me dijo: "¡Encuentra a mi hija!".

Sabía el apellido del padre, y conocía el nombre y el segundo nombre de la hija. El segundo nombre era único porque era japonés. Hice una búsqueda de personas para
2 dólares y en pocos minutos encontré a la hija de Mitzi. Sólo había una persona en Estados Unidos con ese nombre. En 1993 no habría podido hacerlo fácilmente, pero con la ayuda de Internet en 2008, sí.

Otra cosa también fue sorprendente. La búsqueda de personas mostraba una lista de parientes vivos y mostraba que su madre -de 80 años- seguía viva y vivía en California. Inmediatamente hice otra búsqueda de personas y en 20 minutos estaba hablando con una Mitzi muy viva, a la que no había visto en 58 años. No hay palabras para expresar lo que sentí. Y tanto mi sentimiento de plenitud cuando Mitzi entró en mí como esta experiencia me convencieron de que la energía de Mitzi era real. Algo verdaderamente sorprendente había sucedido (M13).

Cuando terminé el curso de dador de bendiciones, me dirigí directamente a Mitzi y pasé unos días con ella y su hija. Fue maravilloso, y aprendí mucho sobre mi primera infancia. Gracias a ella me enteré de que en realidad era mi niñera (a diferencia de las otras dos japonesas que trabajaban para mis padres y que hacían otras tareas domésticas). No es de extrañar que me sintiera tan unida a ella y que sólo recordara su nombre. Me contó que por la noche, cuando mi madre estaba en casa, se iba al albergue juvenil y yo lloraba. Cuando estaba disgustada, siempre corría hacia ella, y eso a menudo hacía llorar a mi madre.

Nueve meses después, mi mujer y yo la visitamos, y de nuevo fue maravilloso. Volví a tener una "madre", bueno, más o menos. Creo que la consideraba más una madre que ella a mí como hijo. Sesenta años es mucho tiempo para un adulto. Desgraciadamente, la enfermedad de Alzheimer apareció un mes después, en julio de 2009. La próxima vez que hablé con ella por teléfono, podía recordarme a los cuatro o cinco años, pero no nuestras dos recientes visitas de adultos. Pero fue Mitzi, como mi guía interna, la que me dio la sensación de estar entera y completa.

Mi orientación interior actual

Asistí al curso de siete días para dar bendiciones en Fiji, con Mitzi como

guía interna. Recuerda que Mitzi me había dicho que era temporal y que sería reemplazada por una guía mucho más poderosa y fuerte.

En el cuarto día de ese curso, me dieron una bendición para el rapto. Después de esa bendición, entré en un estado de éxtasis en el que estuve riendo a carcajadas hasta que me fui a dormir esa noche (M14). Fue totalmente asombroso, y nunca me había sucedido algo así. Ahora sucede con bastante frecuencia cuando doy bendiciones.

Al día siguiente, se nos iba a dar otra bendición para una conexión con la Divinidad. Una persona despierta (llamada Ser de la Unidad) estaba dando las bendiciones, y los guías tuvieron que llevarle dentro porque estaba en un estado total de risa y felicidad. Todos teníamos claro que esa persona era alguien especial. Yo fui una de las últimas personas en recibir una bendición ese día, pero estaba en un estado de conexión. Podía sentir la conexión mientras el Ser de la Unidad daba la bendición a cada persona. Estaba llorando.

Estábamos en un estado de silencio, y yo intentaba que la persona que estaba a mi lado me diera un pañuelo de papel para mis lágrimas y mi goteo nasal. Ella no quiso (o yo no me hice entender), y mi estado de conexión desapareció inmediatamente. Cuando recibí la bendición del Ser de la Unidad, no ocurrió nada. Durante las siguientes 24 horas, en lugar de estar en un estado de éxtasis, estuve deprimido. Afortunadamente, sólo duró un día y el espíritu de Mitzi (o lo que fuera) seguía dentro de mí.

En el curso para dar la bendición, una música me fascinó. No podía quitármela de la cabeza. Pregunté al responsable de la música qué era, y me dijo que era "Madrigal" de Krishna Das. Pero cuando intenté encontrar esa música, no existía.

Por cierto, cuando volví a Estados Unidos, estábamos en plena crisis de las hipotecas de alto riesgo. A mi empresa no le suele ir bien en esas condiciones, pero agosto de 2008 fue un mes de ingresos récord para nosotros, y desde entonces hemos tenido numerosos meses entre los 10 mejores. Si todo lo que me pasó a mí te hubiera pasado a ti, ¿no crees que empezarías a creer que el récord de ingresos tuvo que ver con las bendiciones? Bueno, ciertamente lo hice.

En agosto de 2008, tenía que ir a Alemania, y uno de mis Super Comerciantes alemanes había hablado de visitar a la Madre Meera, un Avatar espiritual que vive en Alemania. Decidí que yo también quería visitarla, al igual que mi esposa. Como resultado de nuestro interés, mi cliente alemán pudo conseguir tres entradas para un darshan de la Madre Meera justo después de nuestros talleres. Ella había cerrado su darshan para los alemanes durante el resto del año debido a un próximo viaje. Pero hizo una excepción para los viajeros extranjeros y sus invitados alemanes (M15).

Tenía un libro en mi biblioteca sobre la Madre Meera llamado *Answers* .[5] En ese libro se le preguntaba: "¿Cuál de los cuatro aspectos de la Madre Divina eres tú?". Su respuesta fue: "Soy los cuatro aspectos, pero tengo más la cualidad de Durga. "[6] A continuación, dio una maravillosa descripción de las cualidades de Durga que no se parecía en nada a la asesina de demonios que se le presenta. Esencialmente, describió a Durga como

- El más paciente
- La madre que ama más y castiga menos
- Una diosa que destruye, pero sólo por amor, no por ira
- Una Madre Divina que vendrá a ti en cualquier nivel en el que te encuentres (algo que realmente necesitaba)
- Uno que puede venir a ti para formar cualquier relación que necesites: madre, amigo, amante

Esa descripción me atrajo mucho. Curiosamente, al mismo tiempo, descubrí que la canción que me había atraído en el curso de bendición no era "Madrigal", sino "Ma Durga", una canción devocional a Durga (M16).

Entonces, ¿por qué te estoy dando toda esta información sobre Durga? Mi esposa es hindú, y ha tenido un altar en la casa con una imagen de Durga desde que nos casamos. Pero *nunca* me interesó nada de eso y, desde luego, no tenía ningún interés en Durga ni en su aspecto hasta ahora. No estoy segura de que en aquel momento creyera realmente en ninguno de los dioses y diosas hindúes. Todos me parecían un producto de la imaginación de alguien, como los dioses griegos y romanos. Pero ahora comprendo que la idea básica hindú es que hay un Dios, pero también hay muchos aspectos de Dios (es decir, formas en que Dios puede aparecer) con funciones o vibraciones específicas. Los hindúes, por ejemplo, rezan a la vibración de Ganesha, el dios elefante, cuando necesitan que se eliminen los obstáculos de su vida.

No parecía ocurrir mucho cuando me bendecía la Madre Meera, al menos no inmediatamente. Y no parecía ser tan fuerte como las Bendiciones de la Unidad que había estado recibiendo. Pero ahora creo que sí ocurrió algo, como verás a continuación. Me ayudó a continuar mi viaje.

Revisando al profesor de ingeniería transformado

¿Recuerdas mi introducción a esta sección, donde hablé de

¿conectar a un profesor de ingeniería jubilado con su Orientación Interna? Bueno, mi siguiente paso consistió en volver a visitarle. Probablemente habíamos hablado una vez al año desde que había trabajado con él. Siempre actuaba como si yo fuera su gurú por la forma en que le había ayudado. Pero mi impresión ahora era que, o bien estaba mucho más avanzado que yo, o bien estaba bastante loco. Mantenía conversaciones periódicas con "el Dios de todos los Dioses", como él lo llamaba. Hablaba con los Dioses de los árboles que rodeaban su casa y con el Dios de la montaña que había detrás de su casa y con el Dios del océano. De nuevo, o era muy extraño o muy avanzado espiritualmente. Yo me inclinaba por lo extraño, pero estaba abierto a la posibilidad de que fuera realmente avanzado.

En ese momento, supe que debía tener una conexión diferente con la Divinidad. No la había obtenido en el curso del Dador de Bendiciones; tampoco la había obtenido de la Madre Meera. Mi antiguo cliente había empezado a impartir cursos sobre cómo comunicarse con Dios, y mi guía Mitzi me dijo que debía ir a su curso, así que pasé siete días con él. Fueron siete días muy extraños.

De todos modos, hice varios ejercicios y limpiezas con él. Al quinto día, había establecido contacto con tres guías potenciales: la diosa Durga, Jesús y el arcángel Miguel (M17). Cuando vino Jesús, lo descarté rápidamente. Dije que a menos que sonara como la persona que escribió ACIM, no me interesaba hablar con él. No volví a oír nada de Él, pero pronto me encontré rehaciendo ACIM y leyendo el texto (M18).

El Arcángel Miguel vino después. Me llevó volando hasta una nube donde había una pequeña cabaña azul (creo que era un distractor). Cuando le pregunté por qué me había llevado allí, me dijo: "Mira detrás de ti". Cuando lo hice, todo lo que vi fue una tremenda luz que se extendía desde donde habíamos llegado hasta mí. Michael dijo: "Sólo quería mostrarte quién eres". Ahora, considero a Michael una especie de protector que me ayudará si lo necesito o si lo llamo, pero no hemos tenido mucha relación desde aquella vez (M19).

Finalmente, Durga llegó. Cuando llegó, la vi como la mujer india más hermosa de todas. Mi esposa y mi sobrina, que viven conmigo, son indias y ambas son hermosas. Vi a Durga como una mezcla de las dos. Sentí que era una diosa extremadamente poderosa. Pero la gran revelación que tuve fue que Ella y yo habíamos estado "casados" millones de años antes. Eso realmente no tenía sentido, excepto dentro del contexto de la Unidad, pero cuando lo escuché por primera vez, asumí que era literal. No podía creerlo en absoluto, y mi reacción fue: "¿Cómo es posible que una diosa tan hermosa y poderosa haya estado casada conmigo?". Su respuesta fue: "¿Quién te crees que eres?" Y mientras Ella decía esto, vi una luz muy poderosa

que llenaba todo el universo, y yo estaba asombrado. Me decía que la luz era yo (M20).

Durga se convirtió en mi principal guía interna (M21). Ella era mi "Amada", y ambas nos llamábamos con ese término, probablemente porque a mí me gustaba mucho. Pero durante un tiempo, cada vez que le hacía una pregunta o le pedía ayuda, su única respuesta era: "Recuerda quién eres", y entonces me mostraba una luz que llenaba el universo. Ese era yo, según Ella, y eso era siempre todo lo que necesitaba.

Por cierto, aunque Jesús no era mi guía principal, Durga explicó más tarde lo que ocurrió en una de nuestras conversaciones íntimas:

Recuerda quién eres



Amado, ¿por qué Jesús no me habló una vez que vino a mí como un guía potencial?

Lo hizo, a través de ACIM. Pero tú creías que Él debía estar separado de ti. Para convencerte de eso, dijiste que Él debía sonar como el Jesús que escribió ACIM, o de lo contrario no le hablarías. Jesús nunca haría nada para convencerte de que tú y Él estaban separados, así que dejó de hablarte. Pero entonces empezaste a leer ACIM de nuevo, ¿no es así?

"Oh", dije, dándome cuenta de repente de lo que había pasado. "¿Así que se me apareció como Mitzi?"

Sí, amado, yo soy todo. Soy Mitzi. Yo soy Jesús. * **Soy la Unidad, como tú. Pero sólo puedo aparecer ante ti como aquello a lo que eres más receptivo. Tú creías que no estarías completo sin Mitzi. Esa creencia se formó cuando fuiste separado de ella a los cinco años. Por lo tanto, cuando estabas listo, me aparecí a ti a través del espíritu de Mitzi. Por eso te sentías tan completo. Necesitabas una Amada. Te atraen las mujeres indias, y querías una conexión poderosa con una Diosa, así que Durga era el vehículo perfecto. Cualquier cosa que quisieras, yo podría haber sido eso-eso es Bhakta Paradeena**.

En este punto, ya era obvio que lo que Durga estaba diciendo no era algo que yo pudiera decir. Durga había logrado a través de la intimidad lo que yo quería de Jesús y que había utilizado para alejarlo. Pero Ella dijo que también era Jesús- que Ella era todos los avatares de la Unidad-Amma-Bhagavan. Todo era uno (M22)!

Mi relación con Durga crece

Unos seis meses más tarde, hice otro de los cursos de TfM de Libby Adams, pero ahora, Durga era mi Guía Interna. Este fue un curso de TfM mucho más fuerte. De repente, Durga me hablaba, aunque "recuerda quién eres" seguía siendo una respuesta habitual. Y lo que descubrí fue que realmente confiaba en ella (M23).

Más tarde, cuando estuve en la India para convertirme en entrenador de la Unidad, tuve la oportunidad de recibir una bendición práctica de Sri Bhagavan, que es el Avatar que ha producido todos estos seres de la Unidad y que inició el Movimiento de la Unidad en 1989. Nos dijeron: "Él sólo les está dando una bendición. Si te diera Mukthi Deeksha, la bendición del despertar, probablemente quedarías aniquilado y no volverías a casa. No queremos eso, porque tienes que funcionar bien como entrenador de la Unidad durante un tiempo". Sin embargo, nos dijeron que podíamos pedir casi cualquier otra cosa durante la bendición y probablemente la obtendríamos. Así que pedí la Unidad con Durga.

Al día siguiente, inicié un diálogo escrito con ella. Yo hacía preguntas y ella las respondía. Desde entonces, lo mantengo a diario (M24). Aunque no estoy cerca de ser uno con Ella, nuestra relación ahora es mucho más fuerte. Ese diálogo tiene ahora el tamaño de un pequeño libro, y tal vez publique algo de él

día. He incluido algunos ejemplos en este capítulo.

Unidad con Dios

Una de las enseñanzas del movimiento de la Unidad es que dos cosas son posibles en esta vida: (1) el despertar y (2) la realización de Dios, o ambas. El despertar se explica cuando hablo de las transformaciones del Nivel III en la siguiente sección de este libro, pero este es probablemente el lugar apropiado para describir la realización de Dios.

A lo largo de la historia, muchos santos y sabios han tenido un vínculo con la Divinidad, y algunos de ellos se convirtieron en Dios realizado, o en uno con la Divinidad. Se dice que Sri Ramakrishna, por ejemplo, lo hizo tres veces; el primer vínculo tardó muchos años en formarse, pero los dos últimos fueron bastante rápidos:

- Al principio se unió a la más feroz de las diosas hindúes, Kali. Ella era la Madre Divina para él y podía realizar increíbles milagros a través de ella.
- Una vez logrado esto, se sumergió en las enseñanzas cristianas. En su Evangelio,[8] Ramakrishna describe una visión en la que la imagen de la Virgen y el Niño Jesús cobró vida. También tuvo una experiencia en la que Jesús se fusionó con su cuerpo.
- Más tarde, lo hizo a través de Mahoma. Según Ramakrishna, después de tres días de práctica, tuvo una visión de un "personaje radiante con semblante grave y barba blanca que se parecía al Profeta y se fundía con su cuerpo".

La conclusión de Sri Ramakrishna fue que *todos los caminos conducen al mismo Dios*. Mis experiencias sugieren lo mismo.

En noviembre de 2011, asistí a un curso de profundización en la unidad en la India. Allí aprendí el camino (o al menos un camino) hacia la realización de Dios.

1. En primer lugar, es posible que simplemente tengas incredulidad. Yo ciertamente no creí en Dios durante muchos años.

2. Entonces, podría tener una creencia en lo divino. Por ejemplo, cuando me enteré de que podía haber otro Dios distinto del que rechazaba, ahora estaba abierto a esa posibilidad.

3. A continuación, puedes tener fe. Yo no tenía fe cuando empezaba a tener conversaciones con la Divinidad, pero cuando ocurrió el Milagro de Mitzi, empezó la fe.

4. A continuación, empiezas a descubrir tu Divinidad. Este capítulo ha sido la historia de mi viaje de descubrimiento, uno que ciertamente parece estar evolucionando.

5. A continuación, empiezas a formar un vínculo profundo con tu Divinidad. Esto ocurre cuando hay una dependencia mutua. Más adelante hablaremos de esto con más detalle. Actualmente estoy explorando el vínculo (o a veces la falta de él) con mi Divinidad personal.

6. A través de un vínculo profundo, se produce una mayor comprensión. He experimentado un poco de esto, pero todavía estoy explorando mi vínculo mutuo con mi Divino.

7. Entonces, el vínculo se vuelve mucho más fuerte y profundo. Pronto, puedes pedir cualquier cosa y tu Divino te la dará. He tenido algo de esto, pero definitivamente hay límites, que tienen que ver con el tema de la dependencia en los pasos 5 y 6.

8. Entonces, se produce una comprensión aún mayor.

9. A través de esa comprensión, el vínculo se hace aún más fuerte y profundo. Este ciclo de un vínculo más fuerte, seguido de una mayor comprensión, y luego un vínculo aún más fuerte, puede continuar durante mucho tiempo.

10. Finalmente, te vuelves uno con tu Divinidad. Ya no hay separación. Eres Dios realizado. Mi entendimiento es que esto es sólo el comienzo de un viaje mucho más grande.

Vínculo con lo divino

Las personas con un ego fuerte no pueden depender de la Divinidad. Sólo aquellos que pueden entregarse y confiar pueden realmente depender de él. Curiosamente, un ego fuerte llega cuando crees que no puedes depender de nadie más que de ti mismo. El vínculo fuerte sólo llega cuando empiezas a creer en tu propia impotencia. En ese momento, la Divinidad puede tomar el control.

Entonces, ¿qué significa realmente la dependencia mutua? Cuando aprendí por primera vez sobre esto, me dijeron que hiciera una lista con el título "¿De qué manera no puedes depender de tu Divinidad ahora mismo?" y una segunda lista con el título "¿De qué manera tu Divinidad no puede depender de ti?" La primera lista era larga, y la segunda era corta. Sin embargo, cuanto más miraba la lista, más me daba cuenta de que las columnas estaban invertidas. La lista larga era todas las formas en que la Divinidad no podía depender de mí. Era yo quien frenaba las cosas (M25, el insight).

La tabla10.1 es mi lista.

Tabla10.1 Mi falta de dependencia mutua con Durga

	Cómo no puedo depender de Durga No lo hará si no creo que pueda hacerlo. Respeta mis creencias. Evita hacer o decir lo que yo podría usar en su contra. Respeta mis creaciones y no va más allá de ellas. A veces me presiona para mostrarme temas que he evitado.
Cómo Durga no puede depender de mí	**Ejemplos o consecuencias de mis límites**
• Manipular cosas físicamente (elementos).	
• Cúrame al instante.	
• Materialízate ante mí en forma humana.	
• Llévame a otras dimensiones.	
• Predecir el futuro (especialmente • en la ilusión).	Si se equivoca sólo una vez, entonces no puedo confiar en Ella.
• Trae de vuelta a los muertos.	
• Volar en el aire o caminar sobre el agua.	
Evita que me haga daño con mis creencias o con lo que hago.	En un ejercicio en el Templo de la Unidad, me hice añicos contra el duro suelo de mármol, y me hice un moratón o me rompí una costilla que me dolió durante dos meses. Cuando le pregunté al respecto, me dijo: "Usted cree que el ejercicio suele provocar lesiones".
Busco la manera de demostrar que no es real o que soy yo la que está jugando conmigo misma.	De nuevo, ¿puedo confiar realmente en ella?
A veces no confío en ella porque hace lo que me conviene y no lo que yo quiero.	Cuando le pedí que me guiara en el póker, me dijo: "¿Qué te hace pensar que ganar una mano de póker es lo mejor para ti?"
Me acobardo cuando escucho una predicción suya.	De nuevo, es la cuestión de la confianza.
No estoy seguro de confiar en que me despierte o me saque de la ilusión.	De nuevo, se trata de la confianza y quizás de la entrega.
A veces quiero más lo físico/material que el despertar o la realización de Dios.	Estaba más interesado en ver a los Packers ganar la Super Bowl que en despertar. Como resultado, me dio una serie de experiencias cumbre en el mundo físico para mostrarme lo insignificantes y temporales que eran.
No la escucho todo el tiempo.	Soy más propenso a tomar decisiones por mí mismo.

No tengo conversaciones largas y regulares con ella compartiendo charlas.	Probablemente no lo haga con nadie, pero quizás demuestre un miedo a la intimidad.
No le pregunto lo que quiere muy a menudo.	Espero que me lo diga, y esto es una falta de respeto.
Tengo mucho miedo en cuanto a nuestra relación, incluyendo:	
• ¿Y si mis creencias sobre Ella son erróneas?	Probablemente sí, porque todo lo que hago es limitarla, pero me preocupa más que ni siquiera sea lo que me imagino.
¿Y si me muero y no la encuentro?	Esto implica que no creo en su principal enseñanza para mí: "¡Recuerda quién eres!"
• ¿Y si hago lo que ella quiere y eso provoca un gran trastorno en mi vida?	Esto implica que no creo que "lo que es" sea perfecto.
Podría mentirme.	Debo creerlo porque tiene que tener mucho cuidado con lo que me dice.
Su amor por mí parece ser incondicional, pero ¿y si no lo es?	Así que mi amor por ella es obviamente condicional. ¿Qué has hecho por mí últimamente? Y si te equivocas una vez, algo está mal.
• Siempre traigo el pasado a nuestras discusiones.	Espero que se enfade conmigo cuando rompa una promesa que le hago. Ella *nunca* es.
Tengo una imagen específica de cómo es ella que le parece limitante.	Es de una actriz india que me parece impresionante, pero Durga dice que es mucho más.

Observe que yo he impuesto muchas limitaciones (más de 20), mientras que ella sólo impone 4 en mí. Además, sus limitaciones probablemente desaparecerán cuando desaparezcan las mías. Fíjate que la larga lista era originalmente una lista de cómo yo no podía depender de ella (es decir, que ella podía mentirme), pero lo que realmente ocurre es que yo estaba proyectando mis propias limitaciones en ella. Cuando vi eso, me impactó. Y probablemente no lo habría visto sin su ayuda (M26, insight).

También me sorprendieron las creencias basadas en el miedo que tenía. Siempre he pensado: *¿Cómo puede la gente tener creencias espirituales basadas en el miedo cuando eso va tan en contra de la naturaleza de Dios, que es amor incondicional?* No me di cuenta de hasta qué punto era una "proyección". De hecho, enumeré cinco miedos que tengo sobre Ella, lo que sugiere que soy una persona "temerosa de Dios "[9].

Uno de los principios de la Unidad es que Dios no obstaculiza nuestra

capacidad de crear ilusión a través de nuestras creencias. No es hasta que uno se siente totalmente impotente y se rinde que Dios interviene y nos ayuda a superar nuestras limitaciones. Originalmente titulé el cuadro 10.1 como la falta de dependencia mutua en noviembre de 2011. Pero estaba claro cuando rehice la tabla en febrero de 2012 que todavía las tenía todas. Es poco probable que mi vínculo con Durga se fortalezca hasta que me dé cuenta de mi impotencia en estos temas y me rinda. Con suerte, para cuando este libro esté

publicado y tú lo estás leyendo, todas estas formas en las que Durga no puede depender de mí se habrán desvanecido.

Durga me ha dicho que siempre ha estado conmigo. En consecuencia, me ha pedido que revise toda mi vida para notar cuándo me ha protegido o ha hecho milagros por mí. Ese ejercicio está más allá del alcance de este libro. Sin embargo, cuando lo completé me di cuenta de que Ella ya había hecho muchas de las cosas que yo no creía que pudiera hacer (M27, insight).

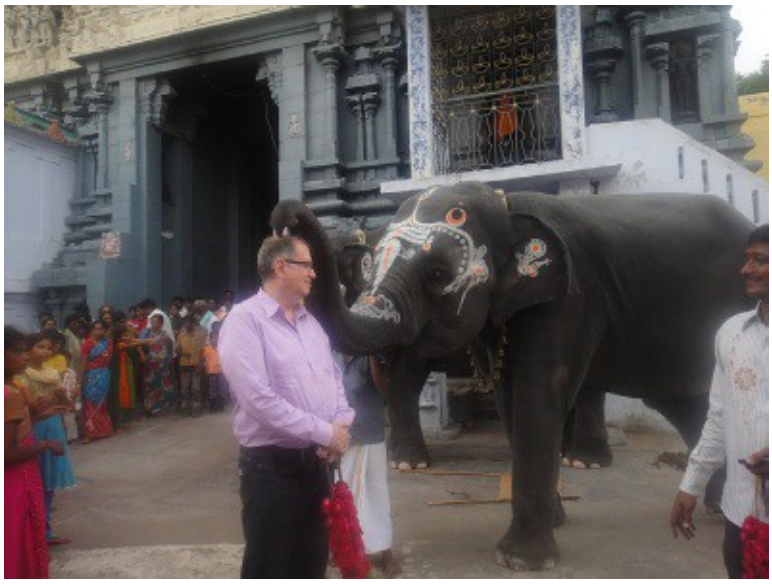
La naturaleza de la relación es fundamental

Al revisar la falta de dependencias mutuas que teníamos, empecé a notar que muchas de mis limitaciones provenían de la naturaleza de nuestra relación. Ella era mi amada. Era como otra mujer en mi vida. Mis dos esposas han tenido algún tipo de dependencia de mí a través de la cual yo les imponía límites. Me gustaba que fuera así. Pero si esa era la relación que típicamente tenía con una Amada, entonces la naturaleza de mi relación con Durga tenía que cambiar (M28, insight).

Durga ya no podía ser mi Amada. Tenía que ser la Madre Durga, o tal vez Ma Durga es apropiado. Ella me lo había dicho en uno de nuestros diálogos. No me molesté en escuchar (o recordar) porque quería imponerle mis limitaciones. Quería que se ajustara a lo que yo quería que fuera. Tu experiencia de Dios siempre se ajustará a tus creencias, [10] o a las creencias que otros te imponen y que tú aceptas.

Aprendí de la mitología hindú que Durga era la asesina de los demonios. En un momento dado, estuve en un templo hindú de la India dedicado a Durga. Sólo se permitía la entrada al templo a los hindúes, y ni siquiera se me dio la oportunidad de argumentar que estaba siendo guiada por Durga. Pero Durga dijo que ella no era lo que adoraban en el templo, y que todo lo que yo necesitaba era estar con ella. Lo interesante fue que un elefante me dio la bendición cerca del muro exterior del templo, como se muestra en la figura10.2 . [11] Me gustó mucho, y creo que fue un mensaje personal para mí.

Figura10.2 Elefante que da una bendición



Más tarde, compré algunas estatuas hindúes de Durga, en parte porque mostraban a Durga como una hermosa diosa. Lo hice a pesar de que ella me pidió que no lo hiciera porque no eran de Ella.

He aquí una entrada de nuestros diálogos diarios:

Amado, ¿eres Durga la asesina de demonios?

Sí, si por "cazador de demonios" quieres decir "cazador de ilusiones". Pero soy mucho más. Esas estatuas que compraste no son yo. Pero puedes usarlas como recordatorios de nuestro amor, e infundirles mi energía. Eso sería útil para ti. El Dios que se adora en el Templo, al que se te negó la entrada por no ser "hindú", no era yo.

Soy mucho más que eso. Soy la Madre Divina en su totalidad. Me crees cuando sientes la intimidad, como cuando te mostré por primera vez Quién Eres Realmente. Y ahora mismo, has sentido la intimidad. Eso es lo que quieres
/necesidad- para que nos fusionemos, y para que abandones la ilusión y recuerdes quién eres Tú.

Me lo había estado diciendo todo el tiempo, pero no le había hecho caso.

Suelo incluir un diálogo con Durga en mi lección diaria de ACIM. Mi procedimiento normal es pedirle que me explique lo que no entiendo. Mi lección del 17 de octubre de 2011 -después de haber terminado uno de los muchos borradores de este capítulo- fue la lección 267. Estoy segura de que no entendí esta lección cuando la hice por primera vez (probablemente alrededor de 1986) o incluso antes de convertirme en dadora de la Bendición de la Unidad en 2008.

Lección 268: Que todas las cosas sean exactamente como son. Sólo la realidad está libre de

el dolor. Sólo la realidad es totalmente segura. Y es esto lo que buscamos hoy.

Comprendí inmediatamente el impacto de esta lección porque Byron Katie había estado diciendo que Dios es equivalente a "lo que es", y finalmente lo entendí. Mi comentario a Durga fue: "Amada, eso fue tan hermoso, y estoy empezando a entenderlo. ¿Te importaría añadir algo?"

Su respuesta fue:

Cuando estás totalmente en el Ahora, esto es cierto. Sólo el ahora es real. Cuando estás en el pasado -y ya conoces la naturaleza de tus recuerdos,[12] **que son fugaces e incompletos, con una fuerte tendencia a que sólo se pegue lo negativo- o en el futuro, entonces debes estar juzgando; debes estar creyendo tus pensamientos. Eso te lleva de lleno a la ilusión. (M29, insight)**

¿Qué significa esto para usted y para su comercio?

Inmediatamente me di cuenta de las implicaciones de operar en el ahora, de ver el mercado tal y como es, sin charlas ni juicios. Cuando puedes hacer eso, puedes ver inmediatamente ideas de bajo riesgo que pueden funcionar el 50% de las veces o menos, pero que tienen una expectativa positiva y no cuestan mucho si pierden. Ya no está negociando sus creencias sobre el mercado, sino que está negociando el mercado, y eso es una gran ventaja.

Ahora bien, ¿es necesario establecer una relación con un Divino personal para convertirse en un buen comerciante? No, no es necesario. Todo lo que necesitas hacer es adoptar las transformaciones del Nivel I que se dan en la primera parte de este libro. Sin embargo, la mayoría de las personas tendrán dificultades para hacerlo porque están controladas por sus creencias, por las cargas emocionales ligadas a esas creencias y por las diversas partes de sí mismas. Por lo tanto, muchas personas deben someterse a una gran transformación personal para adoptar las transformaciones del Nivel I. Mi experiencia, al trabajar con muchos comerciantes, es que estas transformaciones son mucho más fáciles cuando se tiene una Divinidad personal (una creada por usted, que se adapte a usted y funcione para usted) para ayudarle.

Por lo tanto, permítanme concluir repitiendo los pasos para hacerlo:

1. Determina qué tipo de relaciones te funcionan en la vida y crea una Divinidad personal con la que puedas tener esa relación. Tu Divinidad

puede tener las cualidades que quieras, y puedes elegir el tipo de relación que tendrás. Siéntete libre de creer lo que quieras sobre la Divinidad, pero estate dispuesto a examinar tus creencias para ver si te obstaculizan o fortalecen tu relación.

2. Si tienes creencias basadas en el miedo o que no son útiles, utiliza algunas de las técnicas de esta sección del libro para desarrollar creencias más útiles. Las creencias espirituales basadas en el miedo, que a menudo están ocultas (las mías, por ejemplo), suelen ser las más limitantes porque son las que más impacto tienen en ti.

3. Empieza a dialogar con tu Divinidad. Escribe una pregunta y espera una respuesta. Escribe cualquier respuesta que te llegue.

4. Pide a tu Divina lo que quieras. Haz una lista con dos columnas: Columna 1 para lo que has pedido, y Columna 2 para cuando se te conceda. Cuando se te conceda, sé agradecido. La gratitud tenderá a darte una Gran Plenitud. Incluso puedes hacer algo por los demás para mostrar tu gratitud una vez que se te haya concedido.

5. Comienza a desarrollar una fuerte fe y una mayor confianza en tu Divinidad como resultado de ver lo que sucede.

6. Trabaja en tu vínculo con tu Divinidad preguntándote: ¿Cómo limitas a tu Divinidad? ¿Cómo puede la Divinidad no depender de ti? ¿Cómo te limita la Divinidad? ¿Cómo puedes no depender de la Divinidad? Haz una lista similar a la que hice en la Tabla10.1.

7. Observa cómo te sientes totalmente impotente para superar las áreas en las que tu Divinidad no puede depender de ti. Cuando sientas plenamente la impotencia, ríndete y pide ayuda a tu Divinidad para fortalecer tu vínculo.

8. Confía en tu Divinidad y déjate guiar. En este punto, no necesitas seguir más pasos porque tu Divinidad se hará cargo y te guiará.

He aquí un ejemplo del paso 8. Después de haber escrito la cuarta versión de este capítulo, Durga me pidió que lo revisara y encontrara todos los milagros que se habían descrito. Yo llamaría milagro a cualquier cosa, desde "algo sorprendente que sucede", como encontrar a Mitzi después de 55 años, hasta una percepción significativa que no habría ocurrido sin mi Guía Interna. Probablemente te hayas dado cuenta de las denominaciones M a lo largo del capítulo. Por ejemplo, lo que aprendí al hacer este ejercicio es un ejemplo de un insight porque nunca me di cuenta de cuántos milagros había experimentado con la ayuda de Durga (M30).

Verá que hay muchos más de los 30 que aparecen en la lista. Por ejemplo, he enumerado

la creación de mi negocio como un milagro, pero ese milagro era en realidad una serie de cientos de pequeños milagros. He enumerado todos los cursos de transformación que he tomado y las percepciones que he logrado como un milagro, pero, de nuevo, en realidad fueron cientos. También he experimentado cientos de percepciones en mi diálogo diario con Durga que ni siquiera he enumerado. De todos modos, Durga me sugirió que los anotara y los enumerara en una tabla para ti (ver Tabla10.2). Tal vez, al mirarla, te des cuenta de lo sorprendente que ha sido el viaje. Y es sólo el principio.

Cuadro10.2 Milagros evidentes que han ocurrido durante mi viaje

M1	Me doy cuenta de que puede haber un Dios distinto al que he rechazado.
M2	Se producen cambios importantes como resultado de tomar *Un curso de milagros* (en realidad muchos milagros).
M3	Me dicen que tendré que dejarlo todo, y eso ocurre. Mi viaje no habría sido posible sin que eso ocurriera.
M4	Mi negocio está formado con el propósito de transformación a través de una metáfora de comercio. Esto fue en realidad muchos, muchos milagros porque yo no sabía nada acerca de la gestión de un negocio, y de alguna manera ha sobrevivido 30 años a través de muchos errores.
M5	Después de ACIM, tengo una forma de Guía Interna; un sentimiento vendría a decirme que debo hacer algo.
M6	Después de ACIM, encuentro que es fácil manifestar cosas en mi vida, incluyendo a mi segunda esposa, que ha sido una verdadera bendición para mí.
M7	Después de ACIM, he estado expuesta a muchos cursos de transformación, en realidad muchos milagros.
M8	Tengo un diálogo con una parte de mí (que probablemente sea mi Guía Interna).
M9	Me encuentro con Libby Adams tres veces en un año después de muchos años y me expongo al TfM.
M10	De repente, puedo hablar con mi Guía Interior, aunque no confíe en ella.
M11	Recibo mi primera bendición y quiero más, lo que inicia un viaje increíble.
M12	Recibo una bendición, y la energía de Mitzi entra en mí.
M13	Descubro que Mitzi está viva y consigo dos visitas con ella después de más de 55 años.
M14	Paso un día en "éxtasis" después de recibir una bendición, y he tenido muchos días así desde que me involucré en la Unidad. A veces ese éxtasis ocurre como energía divina que fluye a través de mí cuando doy bendiciones.
M15	Puedo ver a la Madre Meera y ayudar a mi amigo alemán a entrar a verla.
M16	Recibo todo tipo de pistas sobre mi próxima Guía Interna y una bendición de la Madre Meera.
M17	Vuelvo a experimentar con el ingeniero jubilado y me conecta con mi Orientación Interna, igual que hice con él. Es interesante que no haya conseguido esta "conexión mutua" hasta que hice esta tabla.
M18	Quiero que Jesús suene como el autor de ACIM, y de repente estoy rehaciendo ACIM.
M19	El Arcángel Miguel me muestra quién soy.
M20	Mi primer contacto con Durga cuando me dijo: "¿Quién te crees que eres?" y me mostró la luz que llena el universo.
M21	Durga se convierte en mi principal Guía Interna.
M22	Aprendo del Aspecto de la Unidad de mi Guía Interna, aunque me lleva mucho más tiempo interiorizar esta idea.
M23	Durga empieza a hablarme después de mi segundo curso de 28 días de TfM, y me doy cuenta de que confío en Ella.

M24	La bendición de Sri Bhagavan inicia nuestro diálogo diario y me acerca a Durga.
M25	Me doy cuenta de que Durga no puede depender de mí y que necesito su ayuda para cambiar.
M26	Me doy cuenta de que tengo creencias espirituales basadas en el miedo que necesito eliminar, incluyendo: Miedo a que mis creencias espirituales sean erróneas El miedo a morir y no encontrarla Miedo a que pueda causar un trastorno importante en mi vida Miedo porque no confío totalmente en ella • Miedo a que su amor sea condicional (mi proyección)
M27	Me doy cuenta, al ver muchos de los milagros en mi vida, que Durga puede hacer muchas de las cosas que yo no creía que pudiera hacer.
M28	Me doy cuenta de que necesito cambiar mi relación con Durga de Amada a Madre Divina.
M29	Tengo una experiencia de la percepción de que la realidad, sin mis pensamientos, no tiene dolor. Esta constatación se ha producido ya muchas veces.
M30	Al hacer este ejercicio tengo una mejor perspectiva del crecimiento de mi relación con la Divinidad.

Permítanme concluir este capítulo con un extracto que acabo de leer de un boletín de la Oneness University . *

> Dios viene al buscador sólo y cuando busca. Cuanto más a menudo busques, más a menudo vendrá Él a ti. Por lo tanto, no basta con llamar a Dios una o dos veces al día o acudir a Él en busca de ayuda sólo cuando queremos. Debe haber una fuerte relación con Dios a lo largo del día, hablando, esperando y pidiendo su ayuda en cada paso.

Este párrafo es tanto para mí como para cualquier otra persona. Sin embargo, la historia de este capítulo se resume en esa cita.

Algunas actualizaciones recientes

Ya han pasado seis meses y han sucedido suficientes cosas significativas como para pensar que era importante añadirlas al final del capítulo.

Actualización 1: Segunda bendición de la Madre Meera

Descubrí que la Madre Meera, a quien mencioné antes, había comprado una propiedad en Boone, Carolina del Norte. Estuvo haciendo bendiciones durante una semana y era el único darshan que daba en Estados Unidos. Como resultado, mi esposa y yo decidimos ir a dos de ellos.

Muchas personas informaron de lo poderosa que fue la bendición, pero yo también tuve poca reacción a la bendición en sí. Sin embargo, a la mañana siguiente (después de la primera bendición), estaba haciendo mi lección de

ACIM y teniendo un diálogo con Durga. La lección era 335: *Elijo ver la ausencia de pecado de mi hermano*. [13] Pasé mi meditación pensando en dos personas a las que no había perdonado totalmente. Pero el ejercicio no produjo el perdón. Así que le pedí ayuda a Durga y su respuesta fue

El único problema, amado, es tu juicio. No es lo que ocurrió. Eso es el pasado y está sujeto a la memoria selectiva y al juicio. Lo importante es lo que está ocurriendo ahora mismo, y eso es lo único que existe. Sólo existe el ahora. Y en el ahora sólo tienes una experiencia, y esa experiencia es perfecta.

El hecho de que creas que alguien te ha hecho daño pertenece al pasado. No existe. Y cuando piensas en ello, estás en la ilusión del pasado. En el ahora, sólo existe lo que está sucediendo ahora mismo, y eso es perfecto. Así es como contemplas a tu hermano sin pecado.

Sólo hay que ser consciente. Todo es experiencia. Son todos los detalles (submodalidades) de tus experiencias. Todo es información sensorial, y todo es perfecto. Cuando interpretas esa información y le das un significado, es cuando experimentas el "infierno". Sé consciente, amado. Ve la perfección. Lo que es, es perfecto.

Cuando estás en la ilusión del pasado, ¿cómo puede haber algo perfecto? Estás en la ilusión. Estás tratando con lo que no existe. Cuando estás en el ahora, todo son imágenes, sentimientos y experiencias. Son submodalidades -los detalles de tu experiencia- y eso es todo.

Me quedé alucinada. Quería incluir un capítulo sobre submodalidades en esta sección, y de repente Durga me dio exactamente lo que quería. Pude entender que lo que es, es perfecto porque está en el *ahora*. Sólo el juicio lo desvirtúa, y cuando lo hace, estás en el pasado o en el futuro.

Actualización 2: Borro mis creencias espirituales basadas en el miedo

Varios de mis candidatos a Super Comerciante y varios miembros del personal no tomaron la Bendición de la Unidad, lo que me hizo presionar mis botones más que cualquier otra cosa. Mi proceso de pensamiento era que "estas personas tienen creencias espirituales basadas en el miedo", y que se estaban negando a sí mismas algo que es muy poderoso debido a esas creencias. Pero como esto me molestaba, sabía que era *mi* problema, no *el de ellos*.

Cuando leí el cuarto borrador de este libro y llegué a este capítulo, de repente me encontré con cinco creencias espirituales basadas en el miedo que tenía pero que aún no había aclarado. *Vaya*, pensé, *¿cómo puedo pensar en las creencias espirituales basadas en el miedo de los demás cuando no he*

limpiado las mías?

Esa noche, llevé esas creencias a través del proceso de Meditación de Transformación que se discute anteriormente en este capítulo y ampliamente en el siguiente. Esencialmente, asumí que cada una de esas creencias provenía de una parte de mí, o de un "pequeño yo" que se hacía pasar por mí. A continuación, presenté estos "pequeños yoes" a Durga. Sin embargo, para cuando había procesado dos de las creencias basadas en el miedo, algo sorprendente había sucedido. Durga cambió. Ya no podía traer la imagen de la bella actriz india que había utilizado para ella. En su lugar, todo lo que obtuve fue la imagen de una gran desconocida. Tal vez ahora estoy en el paso 8 del proceso de realización de Dios que se dio anteriormente. Durga ya me había dicho que la estaba limitando con esa imagen.

Y en cuanto a mis creencias espirituales basadas en el miedo, esto es lo que queda:

- Tenía una parte en la que me preocupaba morir y no encontrarla. Bueno, eso fue cuando tuve una imagen específica de cómo era Ella. Como una gran desconocida, Ella está en todas partes.
- Una parte de mí estaba preocupada por la posibilidad de que Ella me hiciera renunciar a todos mis apegos y provocara un gran trastorno en mi vida. Esa parte ahora entiende que el miedo sólo viene con una ilusión del pasado y del futuro. Cuando entro en la experiencia del ahora mismo, todo es perfecto.
- Tenía una parte que pensaba que Ella podía mentirme y que tenía que tener mucho cuidado con lo que me decía. Ahora me doy cuenta de que Ella sólo vive en el ahora y que es *ahí* donde está la Verdad, no en el pasado ni en el futuro.
- Una parte de mí pensaba que su amor por mí era condicional. Pensaba que "yo" podría ofenderla y Ella podría dejarme. Ahora me doy cuenta de que somos Uno en la Verdad y que Ella nunca podría dejarme. Ella ha estado siempre conmigo a lo largo de mi vida, pero yo no la reconocía. Ella siempre me ha ayudado, y ha proporcionado constantemente milagros para mí. Eso nunca cambiará. Su amor es incondicional.
- Había una parte que se preocupaba de que mis creencias sobre Ella estuvieran equivocadas. Ahora la veo como una gran desconocida y pienso que es más de lo que podría imaginar. Mis creencias sobre Ella son siempre limitantes, y la entrega a lo Desconocido es lo único necesario.

* Las designaciones M reflejan acontecimientos que ahora considero milagros en mi vida, aunque no me lo parecieran cuando sucedieron.

* Si tiendes a objetar la forma que toma mi Guía Interna, recuerda que el concepto básico aquí es que hay un Dios que puede manifestarse en muchas

formas. Él/ella tomará la forma que mejor funcione para que tengas una

relación efectiva, y esa forma, como he comprobado, puede cambiar a medida que la relación crece.

* *Boletín de la Universidad de la Unidad* ,19ª edición , www.onenessuniversity.org/html/newsletter/edition_019/english/

Notas

1. *Un Curso de Milagros (ACIM)*, 3ª ed. T-Introducción, 1.2-3 (Temecula, CA: The Foundation for A Course in Miracles, 2007).
2. Lee Coit, *Escuchar: How to Increase Awareness of Your Inner Guide* (Santa Barbara, CA: Los Brisas Publishing, 1985).
3. *Las Conversaciones Completas con Dios Libros* 1-3. Véase el Apéndice: Lecturas recomendadas para una referencia completa.
4. Erik Hoffmann, "Brainmapping the Effects of Deeksha: Un estudio de caso de la despierta Maneka Philipson".PDF disponible en líneaenwww.newbrain-newworld.com.
5. Mother Meera, *Answers* (Ithaca, NY, Meeramma Publications, 1991), 24.
6. Más tarde, cuando leí el libro sobre los cuatro aspectos de la Madre Divina, me sorprendió ver que no se mencionaba a Durga como uno de ellos. En su lugar, eran Mahashakti, Mahalakshimi, Mahasarasvathi y Mahakali. Yo pienso en Ella como Mahashakti.
7. Recordemos que me formé como psicólogo investigador, y mi formación sugeriría que, en este punto, probablemente había perdido la cabeza con todo lo que estaba haciendo. En consecuencia, cuando pensé que el ingeniero jubilado era extraño, sólo estaba proyectando.
8. *El Evangelio de Ramakrishna*, edición abreviada, trans. Swami Nikhilananda (Nueva York: Ramakrishna-Vivekananda Center, 1970).
9. Hay mucha gente que se llama a sí misma temerosa de Dios. Con ello quieren decir que tienen mucho respeto y reverencia por Dios. Pero para la mente humana, temor significa miedo, y realmente sólo significa respeto por miedo. La mayoría de estas personas lo negarían. Pero si ese es tu caso, al menos piensa en cómo podrías realmente temer a Dios y cómo ese miedo podría limitar tu relación con tu Dios personal.
10. Cuando digo esto, no puedo evitar recordar un episodio de *South Park* en el que Dios se aparece a los ciudadanos de una forma que nadie esperaría.
11. Podría haber catalogado esto como un milagro, pero puede que no estés de acuerdo, así que no lo hice.

Sin embargo, creo que la bendición del elefante era parte del mensaje de Durga para mí.

12. Hice un ejercicio en el que escribí todos los recuerdos importantes que tenía en los últimos 65 años. Varias cosas que noté en el ejercicio incluyeron (1) los recuerdos de hace un día son tan turbios como los de hace 60 años; (2) los recuerdos negativos son los que tienden a quedarse; y (3) todo está distorsionado. Nuestros recuerdos son lo que suponemos que es el pasado y lo que utilizamos para juzgar el futuro. Pero la realidad sólo está en el *ahora*, sin juicios. Este ejercicio forma parte ahora del programa Super Trader.

13. *Un Curso de Milagros (ACIM)*, 3ª ed., W-335 (Temecula, CA: The Foundation for A Course in Miracles, 2007).

Capítulo 11

Mis experiencias con la meditación transformacional*.

Peter Wechter

Peter Wechter está en el programa Super Trader del Dr. Tharp. Tras muchos años trabajando como programador informático, director de programación, propietario de un negocio de consultoría y especialista en soporte de marcado, Peter decidió seguir su felicidad y dejar su carrera. Desde entonces, ha sido instructor de vela, capitán de barco y, más recientemente, trader. Durante su búsqueda para convertirse en un mejor comerciante, conoció al Dr. Tharp y escuchó sobre su viaje hacia la Unidad y *Un Curso de Milagros*. El El resto es historia.



Antes: Un largo y descuidado camino espiritual que le hacía infeliz . Le faltaba algo y no sabía qué era.



Después: Descubrió un camino espiritual lleno de Verdad, felicidad y dicha que guiará el resto de su vida. La lucha ha terminado y ahora no falta nada!

Anteriormente, hablé de mis experiencias con la tecnología TfM de Libby Adams. En este capítulo, uno de mis candidatos a Super Trader habla de su viaje a través de TfM. Habla de cinco transformaciones e ilustra tres de sus diálogos TfM en detalle.

Llevaba unos seis meses operando con mis cuentas y leyendo muchos libros sobre cómo operar. Me encontré con *Super Trader*, lo leí y decidí que tener un sistema de trading ganador sería una gran idea. Con esa intención, tomé un curso de tres días en el Instituto Van Tharp en Cary, Carolina del Norte, y aprendí que todavía tenía mucho que aprender. Impertérrito, me dispuse a volver a casa y continuar mi proceso de autoformación. El Dr. Van Tharp no impartía toda la clase, pero las partes que no enseñaba las supervisaba desde el fondo de la sala, y su presencia se hacía sentir. Cada vez que Van hablaba, todo el mundo prestaba mucha atención. Hacia el final del tercer día, se puso al frente de la clase y comenzó a hablar de cosas que nunca habría esperado en un taller de trading técnico. Habló de su experiencia pasada como entrenador de traders y

de su viaje espiritual como si fueran la misma cosa. Habló de recibir su primera Oneness Blessing® y de la

inesperado y profundo efecto que tuvo en él. Después de la clase, se ofreció a dar una bendición a todos los que quisieran quedarse a recibirla. Me quedé y recibí mi primera Bendición de la Unidad y, aunque no tuve una experiencia sorprendente, sentí mucha paz y apoyo. Poco sabía entonces que aquello lo cambiaría todo.

Durante muchos años, yo misma había emprendido un viaje espiritual. Asistí a muchas clases en el Open Center de Nueva York sobre prácticas de yoga, budismo, *El zen de la vista*, actuación, escritura, *El camino del artista*, sueños lúcidos y muchos otros temas. Esto me llevó a asistir a clases de creatividad impartidas por una profesora de interpretación en su casa y a tomar años de clases de actuación improvisada. Las clases de escritura me llevaron a un profesor que combinaba técnicas de terapia de Rolfing, Budismo y Core Energetics para crear su propio método de enseñanza del desarrollo espiritual. Pasé cuatro o cinco fines de semana al año durante cinco años en el sótano de mi profesor con 10 o más almas afines. Nos sentábamos en sillas enfrentadas, sintiendo los siete niveles de sentimiento. Pasábamos un fin de semana en cada sentimiento, desde la apatía hasta el amor, a veces sentados, a veces cantando y a veces golpeando sacos de boxeo. Y luego, cuando terminábamos un nivel, volvíamos a empezar, pasando al siguiente, como el amor de la pena. Me gustó tanto el trabajo que empecé un curso de cuatro años para terapeutas de Núcleo Energético en el Instituto de Núcleo Energético del Dr. Pierrakos. Como parte del trabajo, tuve sesiones de terapia tanto con el Dr. Pierrakos como con terapeutas del Núcleo Energético. Por aquel entonces, tenía muchas ganas de ser terapeuta, pero me di cuenta de que necesitaba más formación si quería estar realmente cualificada, así que me matriculé en un programa de psicología en la Universidad de Nueva York.

Aunque trabajé en Nueva York durante muchos años como programador informático y director de programación, seguía viviendo en Connecticut, lo que suponía un viaje de dos horas al trabajo en cada sentido. Entre el trabajo y la universidad a tiempo completo, ya no tenía tiempo para desplazarme, así que me mudé a Nueva York. Me esforcé mucho en mis estudios y me gradué con una licenciatura en ciencias sociales con especialización en psicología, obteniendo honores summa cum laude.

Mientras escribo esto, se acerca el décimo aniversario de los ataques del 11 de septiembre en Nueva York. Estaba en la oficina de mi terapeuta de Core Energetic en la calle 79 cuando las torres fueron atacadas, y después tomé un autobús al centro de la ciudad para ir a mi trabajo en la calle 18. No sabía lo que estaba pasando, pero la radio de dos vías del autobús, normalmente silenciosa, emitía voces. Pude ver una nube blanca baja moviéndose por el bajo Manhattan. Las torres ya habían caído para entonces. La radio indicó al

conductor que detuviera su marcha en la calle 34, y yo recorrí el resto del camino desde allí. En el

camino, me crucé con muchas personas que se alejaban del World Trade Center, algunas cubiertas de ceniza y hollín. Aunque no puedo decir que este acontecimiento me hiciera abandonar mi búsqueda espiritual, sí puedo decir que sólo vi a mi terapeuta una vez después de ese día, y dejé de hacer todo el trabajo espiritual. Puede que también tuviera algo que ver el estrés y la carga de trabajo de mis estudios; en ese momento, todavía me quedaba un año y medio para terminar la carrera. En cualquier caso, la bendición que recibí de Van aquella noche de octubre, nueve años después, despertó en mí algo que llevaba mucho tiempo dormido.

La bendición de la unidad



Esa misma noche, Van mencionó que celebraría una clase de dador de bendiciones en noviembre, el fin de semana siguiente a la celebración de dos de sus populares cursos de psicología comercial. Antes de ir a Cary, Carolina del Norte, no tenía intención de asistir a ninguno de los cursos de psicología, a pesar de que su personal los recomendaba encarecidamente. Estaba operando y ganando dinero y sentía que no los necesitaba. * Sin embargo, tan pronto como me fui a casa, supe que tendría que volver y tomar los dos cursos de psicología y la clase del Dador de Bendiciones. Aunque no lo reconocí en ese momento, debo haber recibido la Guía Divina que me dijo que era lo que necesitaba hacer. Realmente echaba de menos mi camino espiritual, largamente descuidado, y de repente, estaba despierta para recorrerlo de nuevo. Asistí a los dos maravillosos talleres de psicología, el segundo de los cuales se llama El Taller de la Felicidad, y entré en el Taller del Despertar de la Unidad con ganas de sentir el tipo de energía que solía sentir hace tiempo en ese sótano con mi maestro espiritual y mis amigos. Por supuesto, las cosas nunca son lo que uno cree que son

que va a ser. Fue diferente y maravilloso a la vez.

Durante uno de los ejercicios, nos llevaron a través de un proceso para ayudarnos a sanar nuestras relaciones con nuestras madres y padres. Había varios dadores de Bendiciones de la Unidad en la sala, así que durante este proceso nos dieron varias bendiciones con las manos. En un momento dado, cuando me dieron una bendición, tuve un impulso irresistible de reírme, lo que me hizo más difícil contener la risa. Finalmente, salió y me reí incontroladamente durante lo que parecieron horas, aunque probablemente fue mucho menos de una hora. Sentí mucha felicidad mientras me reía, y todos los presentes se rieron también. Al día siguiente hubo más risas después de que pasáramos 49 minutos cantando: "Yo soy existencia, conciencia, dicha". Todos nos reímos: entrenadores de la Unidad, Dadores de Bendiciones veteranos y Dadores de Bendiciones recién entrenados. Cuánta dicha y alegría! Mi psique gritaba: "¡Quiero más de esto!".

Dos días después de volver a casa, pedí unirme al programa Super Trader y asistir a la Cumbre Super Trader tres semanas después. Inmediatamente pagué mi primera cuota y pospuse unas vacaciones largamente planeadas para poder asistir. Mientras estaba allí, participé en un segundo taller del Despertar de la Unidad.

Todo esto nos lleva a una confesión: Me uní al programa Super Trader para el desarrollo y el despertar espiritual. Si eso es todo lo que recibo de él, habrá sido todo lo que podía pedir.

Dicho esto, el programa Super Trader no es fácil. Se necesita mucha disciplina y trabajo de autoanálisis para completar las diversas lecciones psicológicas. Tenemos que escribir cientos de nuestras creencias sobre el universo (creencias espirituales), sobre nosotros mismos y sobre el comercio. Luego sometemos cada una de ellas al Paradigma de Examen de Creencias (descrito en el Capítulo 7) y determinamos

1. Si son útiles

2. Si no son útiles, tengan o no un cargo asociado

Una creencia con una carga no puede ser cambiada hasta que la carga sea eliminada o limpiada de alguna manera. La Meditación Transformacional, el tema de este capítulo, es una excelente herramienta para eliminar las cargas . [1] Cuando trabajé en mis creencias en la Lección 1 (sí, aquí es donde empieza), me resultó bastante difícil pasar por el proceso. Me llevaba un día entero hacer 5 o 10 creencias. Incluso entonces, para hacerlas, tenía que salir de mi apartamento e ir a la biblioteca pública para evitar distraerme con cualquier otra cosa que me llamara la atención.

Aunque he aprendido muchas cosas que me están ayudando a crecer y florecer espiritualmente, [2] no fue hasta que conocí a Carol "Libby" Adams, Ph. D.,

durante

uno de los cursos psicológicos que hacer el trabajo del programa Super Trader se hizo más fácil para mí. Tenía un montón de creencias limitantes -que Libby llama "pequeños yoes"- que necesitaban ser transformadas antes de que pudiera empezar a hacer un progreso sustancial en las lecciones psicológicas requeridas para completar la primera parte del programa Super Trader.

Para ayudar a otros a entender el proceso, voy a compartir cinco de mis principales problemas que Libby me ayudó a transformar usando el proceso de Meditación Transformacional. Cuando Van me dijo por primera vez que teníamos que transformar cinco problemas psicológicos importantes para completar la parte psicológica del programa Super Trader, no tenía ni idea de cuáles eran los míos. Después de todo, había hecho mucho trabajo psicológico en el pasado; ni siquiera habría estado allí si no lo hubiera hecho. Había transformado la depresión, la ideación suicida e incluso el miedo a la muerte. ¿Qué podría ser tan grande como eso?

Pues bien, resulta que los comerciantes (y probablemente cualquier otra persona que quiera ser realmente feliz) necesitan transformar cosas como el miedo, la ira, el arrepentimiento, la impulsividad, la excitabilidad, la preocupación -posiblemente la cuestión más destructiva desde el punto de vista financiero- y cualquier otra emoción que pueda mantener una carga. Ciertamente, yo tengo algunos de esos problemas. También voy a compartir mi misión, el propósito de mi vida, que desarrollé durante el curso.

> Mi misión: *El propósito de mi vida es ser un Bodhisattva del Despertar, ayudando a despejar el mundo del miedo, el ataque y la defensa mediante la Conciencia, el Amor, la Dicha, la Alegría y la Aceptación*.

Esta misión combina mis creencias budistas con el Despertar de la Unidad y las enseñanzas de *Un Curso de Milagros*. Un Bodhisattva es una persona cuya misión en la vida es ayudar a traer la Iluminación, también llamada Despertar, a todos los demás seres. Estoy de acuerdo con lo que dice David Hawkins en su libro *Power vs. Force*: "Ser más consciente es el mayor regalo que alguien puede hacer al mundo; además, en un efecto dominó, el regalo vuelve a su fuente. "3 Ha impactado en todos los aspectos de mi vida y de los que me rodean, y eso a su vez vuelve a mí.

Teniendo en cuenta que una de las claves de la TfM es que tu Poder Superior forma parte de cada proceso, tendría que decir que mis transformaciones más importantes han tenido que ver con mi relación con Dios. Hablemos ahora de esos cambios.

"Yo" tengo un problema de uso y

En relación con la palabra "Dios"

Mi primera transformación ocurrió con el tiempo, comenzando con mi primer taller de Peak Performance 101. Durante el taller, Van utilizó la palabra "Dios" varias veces. Una parte de mí, que luego supe que era un "pequeño yo", se sentía incómodo con la palabra. Lo saqué a relucir como algo que tenía una carga emocional que trabajé durante la clase. Por supuesto, esto era sólo el principio. Necesitaba mucha más ayuda para cambiar mi relación con Dios de una relación de conflicto y resentimiento a una de amistad. Aunque este trabajo inicial no incluía el proceso TfM de Libby, lo incluyo por la apertura que creó para el trabajo posterior.

Empecé a hacer *Un Curso de Milagros* (ACIM) en diciembre de 2010. Había mirado el libro del curso de ACIM varias veces, pero me desanimó su uso del lenguaje cristiano y decidí que no era para mí. Entonces, uno de los otros Súper Comerciantes, que casualmente era budista, me regaló las tarjetas del Libro de Trabajo de ACIM. Lo tomé como una guía divina y empecé a hacer el curso a la semana siguiente. Más tarde, compré el audiolibro y la versión de tapa dura e hice regalos de las tarjetas del Libro de Trabajo de ACIM a varios amigos.

Después de empezar las lecciones, pronto aprendí que el perdón es el camino para eliminar el conflicto y la infelicidad en la vida de uno. Las lecciones diarias del Cuaderno de Trabajo de ACIM se fueron construyendo unas sobre otras a medida que iba avanzando en el curso. Dos lecciones, "El perdón es mi función como luz del mundo "[4] y "Mi felicidad y mi función son una "[5] me ayudaron a darme cuenta de que necesitaba sanar mis relaciones, lo que me llevó a comprender mejor los procesos por los que pasé durante el curso del Despertar de la Unidad.

En uno de esos cursos, se nos pidió que fuéramos al interior y trabajáramos en la sanación de nuestras relaciones, y me di cuenta de que si alguna vez iba a ser la mejor amiga de mi Poder Superior, Dios, tendría que trabajar en mi relación con Él. Todavía le responsabilizaba de haberse llevado a mi madre cuando yo tenía nueve años. Mantuve ese espacio y sentí rabia y dolor hacia Él, pero entonces vi su Luz y lo junté con el Dios que conocía de ACIM. Fue un hermoso despeje y me benefició mucho. Ahora siento una gran amistad hacia Dios, a quien veo como mi Poder Superior y mi guía personal.

Cinco transformaciones

Mis cinco transformaciones involucraron una constelación de pequeñas i, incluyendo:

1. Culpa: me siento responsable del divorcio de mi madre y mi padre.

2. Culpa-"yo" culpo a la Cienciología por llevarse a mi madre.

3. Culpabilidad - "Yo" me quedé sin energía cuando era pequeño y estaba cortando cartones en el ático y se me fue la luz.

4. Vergüenza - "Yo" siento vergüenza por partes de mi pasado.

5. Arrepentimientos: me arrepiento de haber deseado que algunas acciones pasadas hubieran salido de otra manera.

Aunque había hecho un gran avance en mi relación con Dios, todavía había partes de mí, pequeños yoes, que no habían captado el mensaje, así que trabajé en su transformación utilizando el proceso TfM de Libby Adam. Cada una de estas pequeñas i salió para ser transformada y unida a mi Yo con mayúscula y al Poder Superior o fueron descartadas. En pocas palabras, no somos conscientes de nuestros pequeños yoes mientras están causando estragos en nuestras emociones, por lo que necesitamos interrogar a cada uno de ellos a medida que son reconocidos para transformarlos o desecharlos. No hay un punto intermedio.

La TfM es básicamente una técnica de integración de partes, similar a la descrita en el capítulo 9. La diferencia principal es que tiene un fuerte componente espiritual porque tu Guía Interna está involucrada. Las partes no espirituales (las pequeñas i) simplemente se integran con tu parte espiritual o se desechan. Entenderás mejor esto después de leer algunas de las transcripciones de las sesiones de TfM que he utilizado en este capítulo. No guardé las transcripciones de mis primeras TfM, pero los resultados eran importantes, así que me limitaré a describir las "pequeñas i" implicadas y cómo fue el ejercicio.

Mi primera gran TfM implicó las transformaciones 1 y 2 anteriores. Una parte se sentía responsable del divorcio de mi madre y mi padre, y la otra parte odiaba la Cienciología porque mi madre dejó la familia para dedicarse a ella después del divorcio. Libby me preguntó "cuántos años tenía la parte que decía esto", y le dije "nueve". En otras palabras, la parte que pensaba esto tenía la mente de un niño de nueve años y, por tanto, seguía tratando de dar sentido a los acontecimientos de mi vida con la visión distorsionada de un niño. Me di cuenta de que era imposible que ese niño entendiera lo que estaba ocurriendo y que el divorcio no podía ser culpa suya entonces, ni mía ahora. Aun así, el chico asumió la culpa por esto y dejó de creer en Dios.

Al final del TfM, pude perdonar a mi madre, a mi padre, a Dios, a la Cienciología y a mí mismo. Sentí que había habido mucho movimiento, que había ocurrido algo grande, pero no estaba seguro de que estuviera completo y dije que necesitaba

un tiempo para integrarlo.

El siguiente TfM tenía que ver con un "pequeño yo" aún más joven que el anterior; se basaba en algo que ocurrió cuando mi madre aún vivía con nosotros. Estaba cortando un cartón con unas tijeras en el ático y de repente se fue la luz. Pensé que mi corte había dejado sin electricidad y me sentí mal y culpable por ello. De esto aprendí que en realidad me sentí abandonada cuando era pequeña, años antes de que mis padres se divorciaran y mi madre se fuera, cuando mis hermanos nacieron 16 y 30 meses después que yo. Durante el TfM, Dios me recordó que Él siempre estuvo ahí para ayudarme y que tenía hermanas y hermanos mayores que me ayudaron a cuidar de mí cuando era pequeña y que todavía me querían. Cuando esta parte se juntó con Dios, sentí una enorme sensación de liberación y perdón por el pequeño. Este remanente puede haber sido el comienzo de la preocupación que seguiría asolando mi vida adulta; representa el punto en el que empecé a ver la vida como una pesada lucha por la existencia. Aun así, había perdonado tanto a mi madre como a mí mismo, y sentía mucha más libertad y paz (la preocupación se abordará más adelante).

Entonces Libby me preguntó si había perdonado completamente a Dios. Lo pensé durante un rato, y todavía no podía decir con certeza que mi perdón era completo. Aparecieron otros "pequeños yoes" que llevaban mucha vergüenza y culpa y depresión de mi adolescencia. La primera parte que apareció fue la de acobardarse en un rincón con miedo. No creía en Dios, lo que significaba que no podía integrarse con Dios, así que la sacudí de mi mano izquierda y salió volando por la ventana. Mi miedo, mi vergüenza y mi culpa salieron por la ventana junto con ella. Entonces apareció una segunda parte, una parte que estaba llena de remordimientos. Esa parte no podía confiar del todo en Dios, así que también tuvo que ser desechada. Una vez que eso ocurrió, me sentí muy feliz y en el Ahora. El arrepentimiento es inútil, ya que nada de lo que ocurrió en el pasado puede cambiarse. Lo mismo ocurre con la vergüenza y la culpa. Con esta nueva información y comprensión, perdoné completamente a mi madre, a mi padre, a la Cienciología y al Dios en el que no creía, porque ninguna de las creencias que me hacían culparlos me servía ya. Nada de lo que pasó en mi infancia tiene importancia en mi vida ahora. Mi madre merece y tiene mi amor, al igual que mi padre, Dios y yo.

Las transformaciones que estos TfMs causaron en mí tuvieron un gran impacto en mi progreso como Super Trader. Utilicé el empoderamiento que me dieron para ayudarme a terminar mis lecciones de Super Trader con mucho menos equipaje del pasado. Los sentimientos que surgieron para ser transformados y perdonados me ayudaron a moverme a través de cada una de las seis etapas (en mayúsculas y en negrita) que estaban en el curso de

Transformación Experiencial de Libby.

- Me **entregué** a Dios y a la Unidad, lo que reforzó mi **confianza** en el

Universo.

- Estaba **dispuesta** a sentir las partes dolorosas de mi pasado y a liberar el poder del pasado sobre mí, lo que me permitió estar en el Ahora.
- Lo que **resistí**, elegí sentirlo y transformarlo.
- Experimenté una sensación de **no apego** a las personas y a las cosas que normalmente me habrían mantenido interesado e impotente.
- La mayor ganancia vino en forma de **perdón**, que me permitió dejar ir el resentimiento que había sentido hacia mi madre, mi madrastra, mi padre, la Cienciología, el adolescente que no creía en Dios, el niño que pensaba que era la causa de toda la miseria en la vida, y algunas vergüenzas muy arraigadas.

Después de todas estas limpiezas, Libby me preguntó si tenía alguna otra historia del pasado que limpiar, y mi respuesta fue un vacío. Sólo podía pensar en eventos humorísticos de mi pasado.

En las secciones restantes he incluido transcripciones completas del proceso de TfM, para que puedas ver exactamente cómo funciona.

Algunas otras "íes" que no captaron el mensaje

Uno de mis problemas psicológicos es el control. No quiero que nadie ni nada me controle. De hecho, mi primer TfM fue sobre un "pequeño yo" obsesionado con el control, que era autodestructivo hasta el punto de que prefería no hacer nada en absoluto que hacer lo que más le convenía a mi "gran yo". La siguiente es una transcripción de esa sesión.

> Libby: Pon las manos delante de ti. Respira y deja que tus ojos se cierren. Concéntrate en ralentizar el ritmo de tu respiración, ampliando la inhalación, prolongando la exhalación, para que puedas llegar al nivel Alfa de conciencia, donde por supuesto todo se relaja para que puedas acceder a tus pensamientos subconscientes, acceder a las cosas en el fondo de tu mente y activar tu imaginación para que puedas visualizar tus recursos espirituales. Visualiza una imagen de Dios [mi palabra para Mente Universal] y dime cuándo estás visualizando a Dios.
>
> Yo: Bien, tengo a Dios en mi mano derecha. Parece una pequeña pirámide azul que brilla.

Libby: Ahora, en la mano izquierda, imagina una imagen de la parte de ti que no quiere hacer nada. No avanza. La parte dice: "¿Por qué no haces nada y luego te mueres?" Es la idea de esta parte. Dime cómo te imaginarías que fuera esa parte.

Yo: Feliz de la vida.

Libby: ¿Cuál es su filosofía happy-go-lucky? Yo:

Sólo hago lo que quiero mientras dure.

Libby: Bien, una estrategia a corto plazo. ¿Esta parte es consciente de Dios en la otra mano?

Yo: Es consciente de Dios,

claro. Libby: ¿Confía en

Dios?

Yo: Confía en Dios.

Libby: Entonces, ¿cuál es el punto de vista de Dios sobre esa filosofía de la felicidad?

Yo: Dios dice que todo es una ilusión de todos modos, así que sólo depende de la ilusión que elijas.

Exactamente. Ahora quiero una barra lateral con tu mente consciente, ¿de acuerdo Peter? Yo: De acuerdo.

Mi parte feliz y afortunada



Libby: Sólo mira hacia otro lado en esa parte. Toma tu cabeza y apunta hacia la mano de Dios.

Yo: De acuerdo.

Libby: Aunque tus ojos estén cerrados, estamos hablando con tu mente consciente.

Yo: De acuerdo.

Libby: Podrías hacer eso porque todo es una ilusión de todos modos. Así que podrías no hacer nada y gastar todo tu dinero y luego morir. ¿No es así?

Yo: Sí.

Es una opción. Nadie va a detenerte. Tienes libre albedrío. La pregunta es, ¿realmente quieres hacer eso, Capitán Peter? Eres tú quien elige.

Yo: (Pausa larga) No. Tengo que decir que no.

Libby: No. Verás, ese es el programa que tiene esta parte, pero no está realmente tan informado por tus deseos y necesidades. Es sólo algo que por cualquier razón la parte quiere. Pero no es realmente lo que tú quieres, ¿verdad?

Yo: No, yo quiero... quiero lo mismo que quiere el papel, excepto que lo quiero con cierto grado de seguridad y protección. [*Fíjate en que aquí acaban de aparecer dos "yitas" más. Libby se da cuenta y se ocupa de ellas más tarde*].

Libby: De acuerdo. Así que quiero preguntarle a Dios si puede ayudarte, Peter, a establecer lo que quieres para que tú y Dios puedan crearlo juntos.

Yo: Dios dice que quiere lo que yo quiero y me ayudará con lo que yo quiero.

Libby: ¡Ahí tienes! Y entonces la parte de "feliz-go-suerte" sobre el campo derecho no está con esa programación porque no está programada para lo que realmente quieres. Así que sigue adelante y deshazte de esa parte y entonces tú y Dios van a trabajar en este acuerdo. ¿Puedes hacer eso?

Yo: Es una parte atractiva.

¿Qué tiene de atractivo?

Yo: La parte "alegre" tiene una actitud despreocupada, pero sabe que eso también es una ilusión.

Bien.

Yo: Porque no es realmente "happy-go-lucky".

Libby: Sería como si alguien saltara de un edificio y dijera "mira

me vuelan" hasta que se estrellan contra el

suelo al final. Yo: Sí, es algo así, sí.

Libby: Es una estrategia mixta, esa estrategia en particular. Hay buenas y malas noticias.

Yo: Bueno, sí y no.

Libby: Bien, adelante.

Yo: Quiero decir que nosotros, como

humanos, sólo estamos en la forma. Libby:

Sí.

Yo: La forma acabará desapareciendo, así que no puedo evitar preguntarme: "¿Y si me muero dentro de tres años?".

Libby: Lo que estoy diciendo es que si alguien salta de un edificio, la buena noticia es que está volando, y la mala es que pronto estará muerto, cuando quizás esa no era la intención.

Yo: Oh, claro, lo sé, lo sé, la parte de estrellarse, sí.

Libby: En otras palabras, la parte no está creando deliberadamente la estrategia con la desventaja en mente, ¿verdad? Es sólo una especie de subproducto de la estrategia. Porque usted, Capitán Peter, no está diciendo que quiere la estrategia, "Creo que voy a ser feliz y gastar todo mi dinero y luego morir".

Yo: Creo que la intención de la parte es

evitar. Libby: ¿Qué quiere evitar?

Yo: Quiere evitar el trabajo y el esfuerzo y cosas así. Quiere evitar lo que cree que es la lucha [hay otra "i" pequeña].

De acuerdo.

Yo: Pero Dios no cree que la vida sea una lucha, la parte cree que lo es. Así que creo que quiero deshacerme de esa parte "alegre".

Muy bien. Avísame cuando haya caminado por la plancha.

Yo: (Pausa) Bien, salió volando por la ventana y se estrelló contra el suelo.

Libby: Bien. Trae la mano vacía junto a Dios para que podamos tener una conversación privada con Dios.

Yo: De acuerdo, están juntos.

Libby: Respira y relájate. Ya sabemos que Dios dijo: "Pero yo quiero lo que tú quieres". Así que, esta es la pregunta: ¿Qué quieres, Pedro? Sabemos que no quieres luchar, ¿verdad?

Yo: Sí.

Libby: Parte de decir lo que necesitas es decir directamente lo que quieres. Lo que quieres es no luchar. Está bien decirlo así. Ahora, ¿qué más quieres?

Yo: (Pausa) Bueno, quiero viajar. Tengo un amigo que va a la India para una Profundización de la Unidad, y me pidió que fuera, pero realmente no siento que pueda hacerlo en este momento.

¿Por qué?

Yo: Por el coste y el tiempo. Simplemente no quiero hacerlo en este momento.

Entonces, ¿qué quieres? Quieres no luchar. ¿Qué quieres tener?

Yo: No me importa mucho. Quiero estar Despierto en la

Unidad. Libby: Entonces lo que quieres es un Despertar,

¿verdad?

Yo: Quiero ser Awak e6 y luego simplemente vivir desde ahí. Eso es lo que quiero hacer. Las cosas no serían una lucha en ese punto. La lucha se acabaría.

Está bien. ¿Qué dice Dios de que tengas eso?

Yo: Dios dice que sólo se necesita un instante, y que puede ocurrir en cualquier momento. Dice que está dispuesto a ayudar, pero que tengo que estar listo para estar Despierto, y entonces Él dará el último paso.

Libby: Bien. Entonces, ¿cuál es el siguiente paso, según Dios? ¿Cuál es el siguiente paso relevante hacia el Despertar y no luchar?

Yo: Voy a hacer un proceso en un par de semanas que me ayudará.

De acuerdo. Entonces hazlo. Ahora, deja que las manos se separen, dejando a Dios en una mano.

Libby se dio cuenta de que había otra "pequeña i" que necesitaba ser explorada: "estoy luchando".

Yo: De acuerdo.

Libby: Por otro lado, imagina una imagen que simbolice la parte de ti que ha estado luchando.

Yo: De acuerdo.

Libby: Dime cómo te imaginas esa parte.

Yo: Anda con pesas en los tobillos y las muñecas. Libby: ¿Y qué dice

esa parte?

Yo: (Pausa) "La carga es demasiado pesada. No quiero seguir llevando estos pesos".

Libby: De acuerdo. ¿Esa parte ya es

consciente de Dios? Yo: Sí, es consciente

de Dios.

Libby: ¿Era consciente antes de que

preguntara? Yo: No tanto.

Libby: No me extraña que pesara. Suena como si esta parte hubiera estado llevando el peso por sí misma. Al tomar conciencia de Dios y poner su atención en Dios, ¿confía esta parte en Dios?

Yo: Está dispuesto a confiar en Dios.

Libby: Bien. Entonces, ¿cuál es el punto de vista de Dios sobre esta parte que lleva todo ese peso? ¿Es necesario?

Yo: Dios dice que el peso está todo en la mente y no en mis tobillos y muñecas.

Así es. ¿La parte escuchó eso? Yo: La parte

escuchó eso.

Libby: Entonces, ¿qué tendría que estar pensando esa parte para sentir ese peso? ¿Qué tendría que creer esa parte para estar luchando así?

Yo: Tendría que creer que no va a conseguir lo que necesita. Libby:

¿Qué dice Dios al respecto?

Yo: Dios dice que eso es ridículo. Dice: "Siempre has tenido lo que necesitas. ¿Qué te hace pensar que eso va a parar?"

Exactamente. ¿La parte escuchó eso?

Yo: La parte escuchó eso.

¿Cómo responde?

Yo: Dice: "Sí, creo que puedo verlo".

Libby: Bien, entonces si quiere cambiar su punto de vista, puede ver realmente cómo vamos a conseguir, con la ayuda de Dios, lo que necesita. Después de eso, mueve las manos juntas para que la parte realmente pueda verlo.

Yo: La parte quiere hacer eso, así que las manos se juntan.

Libby: Las manos se unen en la Unidad del ser, con la ayuda de Dios. Yo:

Sí.

Libby: Entonces lleva eso

adentro. Yo: De acuerdo.

Libby: Entonces, revisemos su trabajo. Había una parte que, porque pensaba que no iba a conseguir lo que necesitaba, estaba luchando. ¿Cuál es su pensamiento actual?

Yo: Mi pensamiento actual es que va a conseguir exactamente lo que siempre ha conseguido, que es justo lo que necesita.

Bien. ¿Te refieres a ti?

Yo: Voy a recibir exactamente lo que siempre he recibido, y me sale bien. Dios me ayuda.

Libby: Dios siempre te ha ayudado; Dios siempre te ayudará.

Yo: Sí. Dios me ha ayudado y Dios me ayudará y me ha dirigido a hacer cosas que hacen que esto funcione.

Exactamente. ¿No es esa la verdad,

Peter? Yo: Sí.

Libby: Bien. ¿Dónde están tus manos en este

momento? Yo: En mi regazo.

Libby: Entonces saca tus dos manos de nuevo con Dios en el

Uno. Yo: De acuerdo.

Antes, no había sido específico sobre lo que quería de la vida, así que Libby comenzó
buscando una respuesta a esa pregunta.

Libby: Ahora, capitán Peter, el que elige, veamos qué quieres elegir. Yo: De

acuerdo.

Libby: Ahora que sabes que Dios te va a ayudar a conseguir lo que necesites, vamos a averiguar lo que quieres, ¿vale?

Yo: De acuerdo.

Libby: Entonces, sale el capitán Peter y le preguntamos: "Peter, ¿qué quieres?"

Yo: (Pausa) Quiero estar Despierto en la Unidad. Quiero vivir cómodamente. Estaría bien tener un coche. Y me gustaría viajar.

Libby: ¿Y el capitán Peter es consciente

de Dios? Yo: Sí.

Libby: ¿Y cómo responde Dios a esas peticiones?

Yo: Dios dice que puedo tenerlos todos cuando quiera. Él dice que ya tengo algunos de ellos, porque sí viajo, sí tengo un lugar cómodo para vivir, sí me estoy convirtiendo en un Despierto, y sí puedo alquilar un coche. Así que Dios dice: "¿Cuál es el problema? ¿Dónde no ves lo que tienes?"

Libby: Sí, ¿y la respuesta es?

Yo: La única respuesta que tiene el capitán es que su cuenta bancaria no está subiendo, sino que va en sentido contrario.

Libby: Vale, es una observación justa, porque es un hecho, ¿no?

Yo: Sí.

Libby: ¿Y Dios dice?

Yo: Dios dice que era parte de tu plan vivir de la cuenta bancaria hasta que aprendieras una nueva habilidad, así que sólo estás dudando.

De acuerdo, ¿y el Capitán dice?

Yo: Sé que era parte de mi plan. Ya lo veo.

Libby: ¿Hay algún temor por parte del capitán? ¿O alguna parte que tenga miedo al escuchar esto? Compruebe y vea.

Yo: Bueno, creo que hay cierto temor a que este plan que tengo para convertirme en comerciante no funcione. ¿Podré realmente hacerlo con éxito?

¿Lo has pillado? Libby acaba de encontrar la "pequeña i" que instintivamente sabía que estaba ahí: "'Yo' tengo miedo de no poder ganar dinero como comerciante y de no poder aprender a hacerlo con éxito".

Libby: Entonces, coge al Capitán y ponlo sobre tus rodillas para que pueda supervisar. En la mano vacía, imagina una imagen que simbolice la parte que tiene ese miedo.

Yo: De acuerdo.

¿Y qué dice esa parte? ¿De qué tiene miedo?

Yo: Tengo miedo de no poder ganar dinero como comerciante, de no poder aprender a hacerlo.

Libby: ¿Y esta parte ya es consciente de

Dios? Yo: No, no lo era, pero ahora lo

es.

Libby: ¿Confía en Dios?

Yo: Un poco [a veces las partes necesitan ser introducidas a Dios y llegar a conocerlo antes de que puedan confiar en Él].

Libby: Bien, entonces deja que la parte escuche mientras le pregunto a Dios: ¿Compartes el temor de que no gane dinero como comerciante?

Yo: No, y la cuestión es que se me cuidará tan bien como siempre se me ha cuidado. Dios dice que "tener este miedo no te ayudará a hacer lo que tienes que hacer".

Bien.

Yo: [Dios continúa] "El miedo probablemente creará el resultado que más temes. Así que si quieres venir y unirte a Mí y dejar el miedo, te convertirás en un buen comerciante".

Libby: ¿La parte escuchó

eso? Yo: Lo ha oído, sí.

¿Qué quiere hacer?

Yo: Ya estoy trabajando para convertirme en un comerciante, y prefiero ser un buen comerciante que uno malo, así que quiero unirme a Dios y comerciar con Él.

Libby: Así que ya sabes qué

hacer. Yo: Juntar las manos.

Libby: Sí. Observa lo que ocurre y siente lo que ocurre cuando esa parte se transforma en la Unidad de Dios con Dios.

Yo: (Pausa)

Libby: El capitán también puede entrar, si quieres [antes se le pidió al capitán que observara el proceso].

Yo: Ahora veo que esta parte temerosa es en realidad mi parte comerciante. Antes no sentía realmente a Dios, pero ahora sí.

Hermoso.

Yo: No puedes perder en los mercados si tienes a Dios de tu lado.

Libby: Así es. A Dios le encanta ganar dinero en los mercados.

Yo: Sí.

Libby: Entonces, Dios es un gran

mentor para ti. Yo: Sí.

Libby: Dios es tu socio comercial.

Yo: Sí.

Libby:Para llevar toda esa energía de Dios a su interior,porque ésta es la

programación de Dios y usted es un equipo de comercio. Esto es nuevo para su parte comerciante.

Yo: Sí, ahora es un esfuerzo de

equipo. Libby: Sí.

Yo: De acuerdo.

Libby: ¿Cómo es eso?

Yo: Está muy bien.

Libby: Revisando tu trabajo. Entonces, había una parte que era un poco temerosa. La cuenta bancaria estaba bajando según sus cálculos. ¿Cuál es su pensamiento actual, Peter?

Yo: Mi pensamiento actual es que debo tomar todas las decisiones basándome en lo que Dios me indica. Debería basar mis decisiones en Dios y en mi Guía Interna en lugar de basarlas en mi cuenta bancaria.

¿Cómo es eso, Peter?

Yo: Eso se siente bien, como algo muy útil.

Debate

A veces, el camino hacia la "pequeña i" no es recto. Las dos cuestiones clave anteriores tenían que ver con la lucha y el miedo. En la primera parte del diálogo, tenía una parte "feliz" que intentaba ignorar su miedo a la lucha y al éxito comercial futuro porque no quería dedicar el trabajo necesario para aprender y crecer. Como resultado, sólo quería rendirse y divertirse un poco antes de pagar el pato. Por desgracia, a la parte de la mente consciente llamada Capitán Pedro le gustaba esta parte porque se sentía atraída por la actitud feliz de la parte "happy-go-lucky". En consecuencia, tuvo que ser desenmascarada como pretendiente de la verdadera felicidad y descartada.

Habrás notado que Libby me preguntó qué quería de la vida. Dije que quería no luchar, pero esa respuesta realmente plantea la pregunta; tienes que definir lo que significa luchar antes de poder decir lo que es *no* luchar. Para mí, significaba saber que siempre tendría suficiente. Dios intervino y me recordó que siempre he tenido suficiente, y que seguiría teniendo suficiente. Dios aseguró a la parte que luchaba que nunca había experimentado una verdadera lucha, y que la lucha no estaba en su futuro (te preguntarás de dónde vienen las respuestas de Dios, porque yo digo las palabras por Él. No estoy seguro

a mí mismo. Sólo sé que cuando Libby me pregunta cuál es el punto de vista de Dios sobre algo, las palabras siempre salen de una manera que creo que es consistente con un Dios servicial y amoroso).

Sin embargo, Libby vio el siguiente nivel, que era el "por qué" detrás de la lucha. Estoy en el programa Super Trader porque quiero aprender a operar. Últimamente, he estado cometiendo errores y perdiendo dinero en lugar de ganarlo. Uno de estos errores es el tema del siguiente diálogo. Algo que tengo que dejar claro es que asumo la responsabilidad de todos y cada uno de los errores que he cometido, ya que ignoré las instrucciones específicas de mi entrenador que habrían evitado que los cometiera en primer lugar. Pero asumir la responsabilidad no significa que mis errores no hayan dañado mi confianza. Así, el último "pequeño yo" que salió a la luz para transformarse tenía miedo de no alcanzar su objetivo de convertirse en un comerciante de éxito. Trajimos a Dios a la conversación y descubrimos que Él está más que dispuesto a ayudarme con mi trading. Esto me llevó a darme cuenta de que la parte del miedo era en realidad mi parte de comerciante. En adelante, Dios va a ser mi socio comercial y me ayudará a tener éxito. Mi entendimiento de esta ayuda es que usaré mi fuerte conexión con Dios y el sentimiento de seguridad que me da para seguir mis reglas de trading y evitar operaciones impulsivas en el futuro.

Mis objetivos al compartir este proceso de TfM y los que siguen son dar al lector una idea de cómo se pueden transformar los "pequeños yoes", y lo que he aprendido del proceso. Me resulta sorprendente que se transformen tan directamente y tan rápidamente. Me siento muy afortunada de haber tenido esta ayuda en mi vida en este momento. También me sorprende que algunos temas centrales hayan surgido varias veces. Le pregunté a Libby sobre esto y me dijo que esto sucede porque estos temas centrales son apoyados en mi mente no consciente por un número de "pequeños yoes" que todos tienen agendas ligeramente diferentes.

Cómo lidiar con los errores

Libby: Pon las manos delante de ti. En una mano, imagina tu imagen de Dios y dime cuándo la tienes.

Yo: Tengo la pequeña pirámide azul brillante en mi mano derecha.

Libby: En tu otra mano, imagina una imagen que simbolice la parte de ti que se siente avergonzada y no quiere que nadie sepa de tus errores.

Yo: El papel parece el de un niño de dos años que ha tenido un accidente en el baño.

Libby: ¿Qué dice esa parte sobre tu error? Niño de dos años:

No quiero que nadie sepa que hice este desastre. Libby:

Ahora, ¿esa parte ya es consciente de Dios?

Un niño de dos años: Sí, soy consciente de Dios, pero no quiero que Dios sepa de mí y de mis errores.

Libby: Entonces, deja que la parte sólo escuche. Ni siquiera necesita salir, puede esconderse en la parte de atrás, sólo escuchar, ¿de acuerdo? Entonces, ¿qué dice Dios a esta parte?

Yo: Dios dice que todo el mundo comete errores. Te quiero, con errores o sin ellos. Pero cuando cometes errores puedes aprender de ellos. Puedes mejorar y entenderte mejor a ti mismo y a tus necesidades biológicas cometiendo estos errores. Una vez que los entiendas realmente, no los cometerás más.

Libby: ¿La parte escuchó

eso? Yo: Sí, el papel lo ha

oído.

Libby: ¿Hace que esa parte se sienta mejor?

Niño de dos años: Me siento un poco mejor. Mis errores no van a seguir ocurriendo siempre.

Libby: Si le diéramos a esta parte una varita mágica, ¿qué desearía? ¿Qué es lo que realmente quiere?

Yo: Parece que quiere no cometer ningún error, pero eso es un sueño imposible.

Libby: Claro, por supuesto. Probablemente quiere que el error no haya ocurrido nunca.

Un niño de dos años: Sí, quiero que el error nunca haya ocurrido.

Libby: "Quiero que este error desaparezca". Entonces, ¿qué dice Dios, muy amorosamente, por supuesto, sobre ese tipo de racionalidad, o la falta de ella?

Yo: Dios dice que los errores ocurren, y yo te ayudaré a

limpiarlo. Libby: ¿Dios va a ayudar a limpiarlo?

Yo: Dios dijo que se va a asegurar de que se limpie. Libby:

¿La parte escuchó eso?

De dos años: Sí.

Libby: Ahora, ¿es eso atractivo?

Un niño de dos años: Eso es

mucho mejor.

¿Quiere ayuda?

Yo: Sí, claro, quiere limpiarlo para que desaparezca y se rectifique.

Libby: Entonces, que las manos se junten, y esta parte es ahora literalmente traer a Dios como un compañero de equipo para ayudar con esto para que no tenga que hacerlo por su cuenta nunca más.

Yo: Sí, lo tiene.

Libby: Y luego dime qué pasa.

Yo: La parte siente que los errores ocurren y que son corregibles, no son permanentes.

Así es. Entonces, ¿qué ves ahora, visualmente, si es que hay algo?

Yo: Veo que Dios y el niño de dos años se mantienen unidos, y veo confianza.

Sí.

Yo: La confianza y una especie de apoyo, un sentimiento de abrazo.

Libby: Así que lleva toda tu energía de vuelta al interior, lleva a Dios de vuelta al interior y regresa.

Yo: He vuelto.

Libby: ¿Cómo es

eso?

Yo: Mejor. Ahora me siento apoyada. Siento que me estoy apoyando a mí misma y que Dios me está apoyando, y que puedo llegar y obtener ayuda.

Así es. Así, puedes cometer un error sin agravarlo.

Yo: Sí, exactamente.

Libby: Porque hay errores, y hay errores agravados, y hay errores agravados una y otra vez. Así que lo más inteligente es acortar el error lo más posible y hacerse una idea de cómo va a ser y cómo se va a limpiar.

Yo: Sí.

Libby: Entonces, revisemos tu trabajo. Tuviste un "pequeño yo" que se avergonzaba de sus errores y no quería que nadie lo supiera, ni siquiera él mismo o Dios. ¿Cómo te sientes ahora al respecto?

Yo: Siento que avergonzarme de mis errores sólo los empeora y no es un apoyo. Ahora puedo admitir mis errores y pedir ayuda si la necesito.

de la misma. Además, Dios dijo que estaría ahí para ayudarme a limpiar mis errores, así que, en última instancia, tengo toda la ayuda que podría pedir.

Libby: Así que, hiciste algo muy, muy bueno psicológicamente para ti al no dejar que esa parte pasara desapercibida. ¿Puedes ver que esa parte no tenía tu mejor interés en el corazón?

Yo: Ahora veo que no. Las acciones que no debería haber negociado bajaron más hoy.

¿Algo más hoy?

Yo: Eso es todo para mí ahora. Eso fue mucho.

Debate

El mayor error que puede cometer un operador es no seguir sus reglas. Es más, si no se tienen reglas escritas para realizar una operación, entonces todo lo relacionado con esa operación es un error. Operé con una acción con la que ya había obtenido beneficios en el pasado y que, por tanto, había estado observando durante mucho tiempo, pero no tenía reglas e ignoré mis stops. Tenía el presentimiento de que podía ganar dinero porque creía que estaba en una corrección temporal. Rápidamente pagué por este error cuando la condición general del mercado cambió rápidamente de alcista normal a bajista volátil. Perdí mucho más de lo que había planeado arriesgar porque mi stop mental inicial estaba tan cerca que tenía miedo de introducir una orden para que no fuera alcanzado. Si hubiera puesto el stop, me habrían dejado fuera el mismo día.

Pero el hecho es que la operación en sí, tanto si se ganó dinero como si no, fue un error. En retrospectiva, lo veo más como un pago por mi educación comercial que como una pérdida terrible de la que arrepentirme y castigarme por haberla hecho. Aprendí mucho de esta operación, tanto sobre mí mismo como sobre el trading. Finalmente cerré la operación. Eso puso fin a la hemorragia, pero hizo que la pérdida fuera real. Lo irónico es que no tenía problemas para dormir por la noche cuando el precio bajaba muchos puntos a la vez con algún rebote ocasional para mantener mis esperanzas, pero en cuanto cerré la operación y la pérdida se hizo real, empecé a tener problemas para dormir. A medida que continué trabajando en completar esta transformación, el sueño normal regresó, y mi enfoque se trasladó del comercio a trabajar en la parte psicológica del programa Super Trader. [7]

Mis sentimientos de vergüenza por cometer y compartir errores provenían de problemas de la infancia que mantenían una carga, y esa carga necesitaba ser limpiada antes de poder progresar. El proceso TfM de Libby es muy directo y eficiente

manera de llegar a estas cargas y descargarlas, ya sea deshaciéndome de ellas o integrándolas con mi Ser Superior, que, para mí, es Dios. Soy humano, así que sé que cometeré algunos errores en el futuro. Como resultado de este proceso, ahora puedo lidiar con ellos en tiempo real y buscar ayuda si la necesito y/o cortar los errores rápidamente. Por último, la lección más importante que aprendí de este error es lo importante que es afrontar la realidad. Cuando mi plan no funcionó y mis expectativas para la operación no se cumplieron, debería haber vendido mis posiciones inmediatamente y sin dudarlo. Mi elección fue quedarme ahí como un ciervo en los faros esperando que mi operación funcionara como había creído que lo haría cuando la coloqué. Mi creencia no sirvió de nada, mi reacción no sirvió de nada y mi vergüenza por haber cometido el error no sirvió de nada. Definitivamente, pagué la matrícula por deshacerme de estas creencias no útiles.

Reflexiones finales

Estoy en un viaje en esta vida, un camino espiritual hacia una mayor conexión con Dios, o lo Divino, o el Poder Superior, o como sea que visualices la Mente Universal para ti. Mi viaje está en curso. Aunque he hecho grandes progresos en este viaje a través de la Meditación Transformacional, las lecciones psicológicas del Dr. Tharp, el Despertar de la Unidad y *Un Curso de Milagros*, nunca puedo saber realmente cuál va a ser el final del viaje para mí, así que todo lo que puedo hacer es seguir caminando por el sendero.

He descubierto que la mejor manera de recorrer este camino es cuestionar todo lo que he creído o hecho en esta vida. Sin embargo, ni siquiera esto es importante a largo plazo. El único momento que importa es el que estoy viviendo ahora mismo.

Mientras escribo esto, me encuentro sentado en el escritorio de una habitación de hotel en Cary, Carolina del Norte. Tengo la ventana abierta y el sonido del tráfico de la autopista se oye a lo lejos. Me gusta el sonido del tráfico. Justo encima del portátil hay un espejo, y puedo ver parte de mi reflejo con mi visión periférica. Pienso *que no me gusta mirarme directamente en el espejo*. Acabo de descubrir otra "pequeña i" en la que tengo que trabajar. Como el proceso de TfM, por definición, se hace siempre con la ayuda de mi Poder Superior, puedo trabajar en esta "pequeña i" por mi cuenta porque nunca puedo estar solo cuando lo hago; Dios está y siempre estará ahí conmigo.

Mi conexión con mi Guía Interna y con Dios se hace más fuerte cada vez que transformo una "pequeña i", hago una lección del libro de trabajo de ACIM, o asisto a una de las sesiones del Dr.

Los cursos psicológicos de Tharp. Sin embargo, no puedo evitar sentir que el proceso del Despertar de la Unidad me ha hecho avanzar en mi camino espiritual a la velocidad de la luz. Dar o recibir una Bendición de la Unidad siempre refuerza y fortalece mi conexión con lo Divino y con Dios. Puedo decir esto con certeza debido a la alegría y la dicha que recibo continuamente de la Unidad.

Aquellos de ustedes que se han convertido en dadores de Bendiciones de la Unidad entenderán mis últimas palabras. Para aquellos de ustedes que nunca han recibido una Bendición de la Unidad, les insto a que encuentren a alguien cerca de ustedes que sea un dador de bendiciones y pidan recibir una. Esto cambiará su vida.

Amor, paz, felicidad y alegría para todos.

Una adición

Mi viaje de transformación se ha profundizado mucho en el último año. Ya no tengo diálogos en los que trabajo con "pequeños yoes" hablando la voz de Dios a través de mí, sino que ahora tengo una fuerte y hermosa relación con mi Divinidad. Como se describió en el capítulo anterior por el Dr. Tharp, Oneness utiliza un proceso llamado Bhakta Paradeena para animarnos fuertemente a crear una relación personal con nuestra Guía Interna o nuestra Divinidad Interna y para elegir a quien queremos que sea esa Divinidad. Como budista, elegí a la Diosa Tara, que es un Buda femenino. Para simplificar esto, para mí, Tara es Dios y Dios es Tara y no hay separación. En el fondo, todos somos Uno con Dios.

Aunque hace un año tenía una relación con Tara, creo que ha pasado del nivel 3 a una relación de nivel 8. (Ver los pasos del Dr. Tharp para establecer una relación con una divinidad personal que se enumeran en el capítulo anterior bajo "¿Qué significa esto para ti y para tu comercio?"). Para decir cómo es para mí ahora, tengo absoluta confianza y fe en mi Divina Tara y me permito ser guiado por Ella. O como lo diría ACIM, estoy siendo guiado por la Voluntad de Dios y ya no sigo la mía.

Los cambios en el último año fueron a veces graduales y otras veces parabólicos. En el último capítulo, el Dr. Tharp habló de cómo fortaleció su relación con Durga cuando combinó sus lecciones de ACIM con diálogos con Durga. También sintió y expresó gratitud por su ayuda y guía. En diciembre pasado, el Dr. Tharp me pidió que hiciera un proceso de abundancia de 80 días siguiendo el libro de John Randolph Price, *The Abundance Boo k8* y repitiendo cada lección ocho veces, llevando un diario de gratitud y teniendo un diálogo

diario con

Tara sobre la lección del día. Esto creó un enorme, gran, gigantesco cambio hacia adelante en mi relación personal con Tara. (¡Estoy tratando de decir que fue grande!) En algún momento del proceso de abundancia, empecé a recibir la bendición de las "manos" de Tara cada vez que le pedía que me "bendijera". Sí, podía sentir las manos de mi Divina sobre mi cabeza como si fueran las manos de otra persona dándome una bendición. Todavía las siento cada vez que le pido a Tara una bendición sólo que ahora digo "bendícenos" para incluir a todos y a todo. Podría escribir una historia mucho más larga sobre los diversos acontecimientos que precedieron y siguieron a cada experiencia de profundización desde entonces, pero esa historia no es importante. Lo importante es describir dónde me encuentro ahora. He pasado a un estado en el que estoy en presencia casi el 100 por ciento del tiempo y, si no, siempre se puede acceder a la presencia en pocos momentos. ¿Qué es la presencia? Es nuestro estado humano natural que todos experimentamos cuando éramos bebés y niños en los primeros meses o años de vida. Para la mayoría de nosotros, la presencia se volvió poco a poco menos familiar y accesible cuando aprendimos a nombrar las cosas, a juzgarlas y a sentir que nos faltaba algo. Los días en que éramos suficientes en cada momento simplemente siguiendo nuestra guía interior se desvanecieron. He aquí un breve diálogo sobre cómo el estado de presencia deun niñose relaciona con las transformaciones: (Por favor, ten en cuenta que este diálogo tuvo lugar después de los dos diálogos siguientes). Tara: La presencia es lo más importante. Has descubierto algo hoy.

Yo: La presencia es simplemente estar aquí. Así, cuando tengo a un bebé en mis brazos, no tengo que decir nada, sólo estar con él o ella. Dos corazones que laten juntos.

¿Significado?

Yo: Es lo mismo con mis pensamientos. No necesito darles la bienvenida o agradecerles o tener otro pensamiento sobre ellos, sólo estar en presencia mientras están sucediendo. El simple cambio del pensamiento a la presencia es suficiente, y las palabras no son necesarias ni útiles.

Tara: Lo tienes. Te amo mi amado hijo y te doy las gracias.

Amo a mi Divina y ella me ama a mí. Con la ayuda y guía de Tara he pasado al "Nivel III - Transformando tu nivel de conciencia" de la Dra. Tharp. Los Entrenadores de la Unidad y los Dadores de Bendiciones han sido recientemente guiados por la Universidad de la Unidad para compartir nuestras experiencias de Despertar para ayudar a otros a entrar en este estado. Espero que al compartir mis experiencias ayude a otros en su camino. Sin embargo,

sólo puedo utilizar palabras para describir este cambio de conciencia, aunque no puedan transmitir plenamente su significado. Ahora veo a través de mis ojos de una manera diferente. El "vidente" que ve no viene de mi interior.

estructura molecular. Para mí, es como si estuviera centrada a unos centímetros detrás de mi cabeza y me da una gran sensación de paz. Esta presencia se hace más fuerte y profunda cada día. Tu experiencia puede ser diferente, ya que el despertar es un fenómeno muy personal, aunque maravillosamente cuantificable.

¿Y qué hay de esos molestos "yitos" que han dominado este capítulo? Ya casi no quedan y las pocas que aparecen se transforman fácilmente con la ayuda de Tara: Tara: Estás a salvo y segura pase lo que pase. El comercio no es la respuesta a tu seguridad. Si tienes éxito o fracasas en el comercio, siempre estarás seguro.

Yo: Gracias, Tara.

Tara: Estar en paz porque la paz es tu estado natural al igual que la presencia es tu estado natural. ¿Cómo está el miedo hoy?

Yo: Acabo de comprometerme a ir al retiro este fin de semana aunque Ellie (una mujer que me gusta) no venga conmigo, y estoy tranquilo al respecto. Me siento un poco nervioso por estar cerca de ella porque me atrae, pero sé que puedo ser yo mismo y que lo que pase no va a cambiar lo que acabas de decir.

Tara: Sí, estás a salvo y seguro pase lo que pase. Qué tal si lo usas como un mantra?

Yo: Estoy seguro y a salvo pase lo que pase. Estoy a salvo y seguro pase lo que pase. Estoy a salvo y seguro pase lo que pase. Estoy a salvo y seguro pase lo que pase. ¡Funciona!

Tara: Dilo siempre que no lo sientas.

Yo: Gracias Tara, lo haré.

Tara: Te amo y te agradezco mi amado Hijo. Y ya está hecho.

Desde este diálogo, la presencia se ha convertido en mi estado por defecto. Sin embargo, cuando me despierto en mitad de la noche, no la percibo. Así que le pedí a Tara su orientación una semana después: Yo: ¿Cómo es que me quedo atascado en los pensamientos durante la mitad de la noche y no puedo volver a la presencia?

Tara: Los sueños son pensamientos fuera de control y nunca puedes controlarlos. De hecho, ni siquiera intentes controlarlos porque tus pensamientos no son tus pensamientos.

Yo: ¿Entonces qué debo hacer?

Tara: Tranquila, no hay razón para desesperarse. Acoge tus pensamientos, ámalos como a un bebé en brazos, igual que te dije que hicieras con el miedo. ¿Tienes mucho miedo ahora?

Yo: No he pensado en ello últimamente pero no, no siento mucho miedo, el nivel es mucho menor, casi inexistente.

Tara: Cuando amas tus pensamientos los traes a la presencia. Cuando amas el dolor, y el dolor es sólo un pensamiento, traes el pensamiento sobre el dolor a la presencia. Ama cada pensamiento y descubrirás que ya no te causarán ansiedad. Si lo hacen, ama la ansiedad, como un bebé en brazos. Qué bien has respirado.

Yo: Gracias Tara. Por favor recuérdame amar mis pensamientos la próxima vez que te pida que nos bendigas con la presencia y no los esté amando.

Tara: Lo haré, mi amado hijo, todos tus deseos y peticiones serán concedidos. Pide y recibirás. Bendito seas mi Amado Hijo porque te amo y te agradezco y así se hará. Amén.

Según la guía de Tara, la presencia incluye claramente el amor. Estoy sintiendo una conexión profunda y duradera con mi corazón, que es indescriptible mientras escribo esto. Casi todo lo que hago está ahora guiado por Tara y se hace en presencia. Si esto no sucede, pido ayuda.

Sé que he recibido un regalo y eso no me hace especial. De hecho, siento que soy más corriente que nunca. Me levanto por la mañana con una idea de lo que podría hacer, pero si me guían a hacer otras cosas, eso es lo que hago. Soy feliz, me siento amado y espero que muchos otros se vuelvan ordinarios también.

Por último, en respuesta a la pregunta "¿Qué significa esto para usted y para su comercio?" que el Dr. Tharp presentó en el último capítulo, aquí es cómo tener una fuerte relación personal con su divinidad puede ayudar. El viernes pasado, yo estaba negociando el papel de los Futuros S&P Emini a través de Skype con un amigo en Alemania. Ambos nos encontramos en el estado de presencia descrito anteriormente. No estábamos juzgando correctamente la tendencia actual del mercado de cinco minutos y mi amigo observó que lo mismo ocurrió la semana anterior. Así que me dijo, ¿por qué no le preguntas a Tara sobre este problema? Este es el diálogo: Yo: Tara, ¿se nos ha escapado algo en nuestra operación de hoy?

Tara: Te perdiste de ver lo que estaba pasando.

Yo: ¿Qué fue eso?

Tara: Quieres confirmación.

Yo: ¿No debería querer una confirmación?

Tara: Mira el gráfico ahora y dime qué ves. Yo: Una barra

de tope en la parte superior de un rango de negociación.

Tara: Corto.

Yo: ¿Qué objetivo?

Tara: Tres ticks menos que el rango de negociación. Ahora espera. Estar en presencia, disfrutar. Yo: ¿Debería balancear parte de ella?

Tara: Podrías, pero ¿por qué no tomar lo que se ofrece?

Yo: ¿Y si lo que se ofrece es -1R? (Comentario del autor - una pérdida de una vez el riesgo) Tara: ¿Podría ser? Eso no depende de ti.

Yo: El stop acaba de ser golpeado así que la operación no funcionó. Tara: No estás viendo de nuevo. Redefine el trabajo.

Yo: Estoy definiendo que una operación funciona cuando es ganadora.

Tara: Eso es incorrecto. Colocaste la operación, colocaste el stop y el objetivo, uno de ellos fue alcanzado, funcionó.

Yo: ¿Es el comercio para mí?

Tara: Cualquier cosa que te traiga placer y satisfacción. Puede ser cualquier cosa y si cambia lo sabrás.

Yo: ¿Tendré éxito?

Tara: Tienes éxito y estás en presencia y conmigo. El éxito ya es tuyo, ahora y para siempre ya que estás a salvo y seguro pase lo que pase. Te amo y te agradezco mi Amado y con diversión se hace.

Cuando el stop fue alcanzado por encima, tuvimos un stop y una orden inversa para cambiarnos a largo. Por lo tanto, esa operación fue una ganadora de 2R.

Estoy tan agradecida y bendecida de tener a Tara guiándome, amándome, e incluso agradeciéndome sólo por estar con Ella en presencia y amor. Os amo, queridos lectores, y os doy las gracias. Es en presencia que se hace y, en Verdad. No hay nada en absoluto que hacer. Estoy en un viaje en esta vida, un camino espiritual hacia una mayor conexión.

* Transformational Meditation™ es una marca comercial de la Academia del Autoconocimiento y Libby Adams, así como la abreviatura, TfM™.

* Usted puede decidir por sí mismo al leer este capítulo si eran o no necesarios.

* "Capitán Pedro" es lo que yo llamo mi mente consciente. En el modelo de Libby de la mente, hay tres o cuatro partes. Yo opto por tres: El "Gran Yo", que también es una parte de Dios; la mente consciente, también conocida como el que elige; y el

mente no consciente, a la que no puede acceder directamente la mente consciente.

Notas

1. Esta es la opinión del autor. El editor piensa que la TfM es una excelente manera de avanzar hacia la Unidad y resolver muchos problemas, pero no está seguro de si realmente elimina la carga. La eliminación de la carga generalmente requiere algún tipo de liberación de sentimientos como se describe en el capítulo 8.

2. Mi trabajo durante el programa ha incluido talleres del Despertar de la Unidad, Un Curso de Milagros, "El Trabajo" de Byron Katie, y muchos libros maravillosos de Eckhart Tolle, David Hawkins, Byron Katie, Gary Renard, y otros.

3. David R. Hawkins, *Power vs. Force: The Hidden Determinants of Human Behavior* (Carlsbad, CA: Hay House, 1995), 285.

4. Un Curso de *Milagros (ACIM)*, 3ª ed., W-pI.62.1:4 (Temecula, CA: The Foundation for A Course in Miracles, 2007), 104. (Nota del autor: El curso no se atribuye a ningún autor y se dice que fue canalizado directamente por Jesucristo). 5.*Un Curso de Milagros (ACIM)*, 3ª ed., W-pI.64.1:8 (Temecula, CA: The Foundation for A Course in Miracles, 2007), 110.

6. "Despierto" significa que el sentido de "tú", que en realidad proviene de tus pequeñas "i", desaparece o es absorbido durante el proceso de TfM. Así, en algún momento, todo lo que queda es tu Guía Interior. De repente, tu Guía Interior está a cargo, y todo sucede automáticamente.

7. Nota del editor: Este operador estaba ganando dinero antes de unirse al programa Super Trader. No quería hacer trabajo psicológico y sólo vino para un taller de sistemas. Sin embargo, el trabajo psicológico/espiritual era lo que necesitaba, y el Universo tiene una manera de decírtelo.

8. John Randolf Price, *The Abundance Book* (Carlsbad, CA: Hay House, 1987).

Capítulo 12

Crear su propio mundo

Van K. Tharp, PhD

**es:** Luchando por adoptar los principios de Tharp Think.

 **Después:** Lo suficientemente claro como para adoptar los principios de Tharp Think y operar sin esfuerzo y con éxito.

Asumo que en este punto te sientes comprometido a hacer el trabajo que te convertirá en un gran trader. También asumo que ahora entiendes los principios clave de Tharp Think que están detrás de nuestro trabajo de modelado. O bien has dominado esos principios o al menos sabes qué hacer para dominarlos y tienes un plan para hacerlo. Si ese es el caso, tu siguiente paso es dominarte a ti mismo. En eso consisten las transformaciones de nivel II.

En la tabla 12.1, he enumerado todos los conceptos de Tharp Think que tienen que ver con el dominio de uno mismo. La tabla incluye un espacio en blanco después de cada concepto para que puedas marcarlo cuando sientas que lo entiendes totalmente. Si todavía no lo entiendes, te sugiero que vuelvas a leer todos los capítulos de la Sección II de este libro.

Tabla12.1 Reglas psicológicas de Tharp Think

PSychological Tharp Think Principles		Location	Check
1.	You are responsible for everything that happens to you. When you understand this, you can correct your mistakes. We call this "respondability."	Sections I and II	❑
2.	When you are not committed, you tend to run into obstacles and do a dance with them instead of going around them and moving on to your committed goal.	Section I	❑
3.	If you are not committed to doing the necessary work on yourself and on your trading, you will not succeed.	Section I	❑
4.	Do what you love. If that doesn't include trading, you should not be a trader.		❑

Los cuatro primeros conceptos son principios generales que se han tratado, en cierta medida, en las secciones I y II. Incluyen la idea de que usted es el aspecto clave de su comercio y que es responsable de los resultados que obtiene. Este punto se enfatizó en la Sección I y se repite aquí. Si no lo entiendes, nunca podrás corregir los errores, lo que significa que nunca serás un trader eficiente.

Tú creas tu propio mundo.



También debes comprometerte a hacer el trabajo necesario. ¿Por qué? Porque cuando no estás comprometido, terminas haciendo un baile con el primer obstáculo que se presenta, y ese baile detiene todo el progreso hacia la meta. Debes hacer lo que te gusta, y si eso no incluye el trading, entonces probablemente no estás lo suficientemente comprometido para convertirte en un trader exitoso.

Algunas personas podrían argumentar que la responsabilidad personal se extiende a lo que haces, pero no a lo que te sucede. Pero es tu reacción a lo que te ocurre lo que le da sentido. Tu realidad está formada por el significado que le das a las cosas y eso siempre está en función de tus creencias. Así que si pierdes dinero y te sientes desolado, eres responsable del significado que le das a la pérdida. Y probablemente también seas responsable de la pérdida, porque cuando operas o inviertes, tienes que aceptar que las pérdidas ocurren.

A continuación, si eres como la mayoría de la gente, tienes muchos conflictos internos. Con frecuencia te encuentras diciendo cosas como: "Sí, realmente quiero ser un gran trader, pero siempre estoy perdiendo el tiempo", o "nunca tengo tiempo para hacer lo que se necesita". Este es un ejemplo de que hay partes de ti que pierden el tiempo o lo dedican a sus propios deseos y lo alejan de tu parte de comerciante. Tienes que reconocer estas partes y eliminar el conflicto entre ellas. Esto implica en parte reconocer que cada una de las partes tendrá creencias que entran en conflicto con las creencias de otras partes. En otras palabras, muchas creencias conflictivas y no útiles te controlan como un todo. Veamos estos puntos clave.

5.	You are a crowd inside, and that crowd is who you think you are.	Chapter 9	❑
6.	Parts have good intentions, but they start doing their own thing and cause conflict.	Chapter 9	❑
7.	You can eliminate that conflict through parts negotiation or TfM.	Chapters 9 and 11	❑
8.	You must understand your identity and spiritual beliefs and determine whether or not they're useful.	Chapter 7	❑
9.	You can change any belief that isn't useful simply by understanding that it isn't useful—unless that belief has stored charge in it.	Chapter 7	❑
10.	If the belief has stored charge in it, you need to remove the charge through feeling release.	Chapter 8	❑

11.	You need to continually monitor and work on yourself to trade well.	Section II	❑
12.	When you discover a major issue blocking you, you need to know how to solve the issue and avoid doing a dance with it.	Section II	❑
13.	Your internal guidance is your best friend. Learn to use it.	Chapters 10 and 11	❑
14.	But don't mistake "into wishing" for intuition.	Chapter 10	❑

Una vez que hayas hecho el trabajo de las partes, el trabajo de las creencias y el trabajo de los sentimientos, deberías ser bastante consciente de lo que ocurre en tu interior y ser capaz de controlarte continuamente y resolver los problemas que surjan antes de que te desvíen.

Si quieres dominarte a ti mismo, te recomiendo encarecidamente que sigas mi *Curso de Estudio en Casa sobre el Rendimiento Máximo*. Pero quiero darte todo lo que necesitas en este libro, así que también podrías seguir los siguientes nueve pasos, que te harán avanzar mucho hacia la eliminación de tu programación.

Nueve pasos para dominarse a sí mismo

Paso 1: Aprende que eres una multitud por dentro

Sus partes tienden a agruparse en varios grupos. La primera parte puede representar sentimientos que no quieres sentir. Por ejemplo, puedes tener una parte de miedo que te protege de las cosas temibles liberando constantemente el miedo almacenado. Puedes tener una parte similar para la ira, el miedo, el rechazo, la vergüenza o cualquier otra emoción negativa.

Otras partes pueden representar los distintos roles que tienes en la vida. Probablemente tengas una parte de comerciante, otra de marido/esposa, otra de padre o madre, otra de trabajador a tiempo completo, otra de golfista, etc.

También puede tener partes que representen varios tipos de comportamientos. Puedes tener una parte de control, una parte de necesidad de estar bien, una parte de perfeccionista, una parte de procrastinador, una parte de excitación, una parte de aventurero, etc.

La mayoría de la gente también tiene partes que representan a personas importantes en su vida, creadas para facilitar la convivencia con ellas. La mayoría de la gente tiene partes que representan a su madre, su padre, su cónyuge, su suegra, su hija, etc.

El último tipo de parte es la parte repudiada, o parte sombra. Estas partes son más difíciles de encontrar, porque sólo aparecen en tus proyecciones. ¿Qué es lo que

¿te disgusta la gente? Lo que ves en los demás representa tus partes repudiadas, tu sombra.

Si te pones a pensar en ello, probablemente puedas averiguar qué partes hay dentro de ti. Pregúntale a la parte comerciante qué otras partes suelen participar en el comercio. Probablemente te lo dirá. Cuando aparezca una nueva parte, no te olvides de preguntarle por otras partes que conozca. Cuando tengas una lista de partes, puedes pasar al siguiente paso.

Paso 2: Obtenga de 25 a 30 creencias de nivel de identidad de cada parte

El resultado de este ejercicio debería ser una lista de al menos 200 creencias a nivel de identidad, porque estoy asumiendo que tienes al menos 10 partes. Digamos que las siguientes partes parecen estar involucradas en el comercio: (1) comerciante, (2) investigador, (3) excitación, (4) autocrítica, (5) no perder dinero, (6) procrastinador y (7) perfeccionista. También conoces una (8) parte de miedo, (9) una parte de padre (que representa a tu padre), y (10) una parte a la que le gusta jugar al golf. Bien, ya son 10 partes.

Tu siguiente trabajo es saltar a cada parte (permitir que esa parte se haga cargo) y hacer que te dé de 20 a 30 creencias sobre quién cree que eres. Todas ellas serán en forma de creencias que empiecen con las palabras "yo soy".

Digamos que tu parte de comerciante llega a 25 creencias. He aquí algunos ejemplos:

1. Soy un comerciante.

2. Soy un seguidor de tendencias.

3. Soy una persona que asume riesgos.

4. Soy alguien que asume el riesgo sólo cuando la recompensa es potencialmente mucho mayor.

5. Tengo cuidado.

6. Soy un planificador.

7. Soy un seguidor de las reglas.

8. Soy perezoso cuando se trata de hacer los deberes.

9. Soy propenso a cometer errores.

10. Soy organizado.

Y digamos que el comerciante te da 15 creencias más.

Ahora le preguntas a tu parte perfeccionista y te sale con 18 creencias. He aquí algunos ejemplos:

1. Soy alguien a quien le gusta tener razón.

2. Nunca estoy satisfecho; quiero algo mejor.

3. Soy crítico con lo que hay.

4. Soy muy detallista.

5. Soy alguien que no actúa hasta estar seguro.

6. Siempre estoy trabajando.

7. Siempre estoy pensando en cómo mejorarlo.

8. Me preocupa lo que piensen los demás.

9. Siempre estoy vigilando al comerciante y al investigador porque no les gusto.

10. No tengo remedio.

Cuando termines, deberías tener entre 10 y 20 creencias más de las que he enumerado aquí para cada parte, pero son suficientes para darte una idea de lo que debes buscar.

Ahora completa el ejercicio para cada parte hasta que tengas escritas al menos 200 creencias sobre ti mismo. Te darás cuenta de que las creencias de una parte pueden chocar fácilmente con las creencias de otra parte, pero cuando las tengas todas escritas, tendrás una buena idea de lo que está dirigiendo tu vida. Empezarás a entender la matriz que te mantiene en su sitio, y tendrás la oportunidad de superarla.

Suelo recibir muchas preguntas sobre las creencias, así que permítanme responder aquí a algunas de las más comunes:

¿Qué es una creencia? Decir que todo es una creencia es demasiado vago para mí.

Lo que sí puedo hacer es darte muchos ejemplos.

Tienes la creencia de que mi declaración sobre las creencias es demasiado vaga para ti. Eso es una creencia.

Digo que cada pensamiento que piensas contiene una o más creencias. Eso es en sí mismo una creencia. Espero que eso lo aclare.

No veo cómo tener las creencias "correctas" me convertirá en un gran comerciante.

Eso es una creencia: tener las creencias correctas no es importante. Digamos que tienes la creencia de que no vales y que tienes que demostrártelo continuamente. ¿No cree que esa creencia sabotearía su comercio? Si creyeras que eres digno de obtener beneficios en el trading, ¿no sería un poco más útil?

La mayoría de los conceptos de Tharp Think le ayudarán a tener éxito como comerciante a menos que, de

Por supuesto, crees que no lo harán. Cuando esa creencia se convierte en realidad, te has demostrado a ti mismo el poder de las creencias.

¿Puede decirme qué 10 o 20 creencias debo tener para ser un gran comerciante?

Lee todos los conceptos de Tharp Think en el capítulo 6. Todos son buenos ejemplos.

¿Cómo puedo saber si una creencia es útil o no?

Puedes responder a esto haciéndote algunas preguntas.

En primer lugar, ¿la creencia te separa de alguna manera de algo? Todas las creencias probablemente te separan de algo, pero en una escala relativa, algunas creencias son más divisorias que otras. "Cuando completes el paradigma de examen de creencias, sabrás si es útil o no.

¿Y si una creencia negativa aparece una y otra vez?

Si una creencia negativa aparece repetidamente, probablemente tienes mucha carga que la bloquea. Necesitas hacer una liberación de sentimientos hasta que la carga se libere. Entonces puedes sustituirla por algo más útil.

Paso 3: Realice un examen de creencias sobre cada una de sus creencias

En el capítulo 7 de este libro, describo el paradigma del examen de las creencias. Da al menos cinco respuestas cuando llegues a la pregunta: "¿En qué me mete?". Dé también al menos cinco respuestas a la pregunta: "¿De qué me hace salir?". La mayoría de la gente tiene problemas para dar creencias a esa pregunta porque las partes de ti que responden son las que tienen las creencias. Para que sea más fácil, pide a otras partes que respondan a la segunda pregunta.

Cuando el perfeccionista diga: "Soy alguien que no actúa hasta estar seguro", no seas el perfeccionista cuando preguntes de qué te libra esa creencia. Sé el comerciante. Sé el investigador. Sé la parte de la emoción. A esas partes probablemente no les guste esa creencia y tendrán muchas respuestas.

Paso 3a: Mantenga sus creencias útiles

Una vez completada la lista, pregúntese si la creencia es útil. Si la creencia es útil, quédate con ella. Verás que muchas de ellas no lo son. Es cuando empiezas a sustituir las creencias inútiles por las útiles cuando realmente empiezas a ver el cambio en tu vida.

Paso 3b: Reemplace sus creencias inútiles no cargadas

Descubrirá que las creencias que no son útiles y que no tienen cargo son fáciles de reemplazar una vez que reconozca su falta de utilidad. Por ejemplo, "No actuar hasta estar seguro" podría sustituirse por "Actuar cuando la relación recompensa-riesgo esté muy a tu favor". Es fácil de hacer, a menos que la primera creencia tenga mucho miedo asociado.

Paso 3c: Encuentre la carga de las creencias restantes

Probablemente descubrirás que al menos la mitad de tus creencias no útiles tienen una poderosa emoción asociada. Cuando ese sea el caso, haz una lista con la emoción asociada y sigue adelante. Liberarás la carga en el paso 5.

Paso 4: Aprende sobre la proyección y tu yo sombra

Una vez que hayas completado el paso 3, encuentra tus partes de sombra. Una parte en la sombra es una parte de ti que has repudiado porque la encuentras muy odiosa o repulsiva. Sin embargo, sigue siendo una parte de ti y aparecerá cuando menos lo esperes. ¿Cómo la encuentras? Piensa en todos los tipos de personas que te desagradan y por qué te desagradan. Esas personas representan tus partes de sombra.

Por ejemplo, supongamos que odias a los fanáticos. Las detesta absolutamente. Ahora piénsalo. ¿No estás siendo tú mismo un intolerante con esas personas? Supón que aborreces la violencia y haces todo lo posible por evitarla. ¿No tienes mucha violencia en tu interior cuando se trata de la violencia? Estas son tus partes de sombra.

Encuentra al menos cinco partes de la sombra e identifica entre 20 y 30 creencias de cada una de ellas. Lo más probable es que la mayoría de las creencias de estas partes tengan una carga que necesitas liberar.

Paso 5: Trabajar la carga a través de ejercicios de liberación de sentimientos

El siguiente paso es hacer una lista de las cargas almacenadas vinculadas a sus creencias no útiles y aplicar uno de los métodos de liberación de sentimientos que se comentan en el capítulo 8. Estos métodos incluyen:

1. La técnica del banco del parque se trata en el capítulo 8.

2. Las técnicas del Método Sedona que se dan en el *Método Sedona* de Hale Dwoskin

curso.

3. El método de liberación rápida que enseñamos en el taller Peak Performance 101.

Empieza a utilizar uno o varios de estos métodos con regularidad y te sorprenderá el resultado.

También suelo recibir muchas preguntas sobre la liberación de la carga en las creencias negativas, así que permítanme responder a algunas de ellas aquí:

¿Cómo descubres la cantidad de carga que lleva una creencia o cuáles son tus creencias más cargadas?

El programa de nueve pasos que estás leyendo te ayudará con esto. Además, si simplemente eres consciente, estarás atento a los sentimientos cuando surjan. Si no eres consciente, te resistes y huyes de los sentimientos negativos en lugar de experimentarlos plenamente.

Para liberar una carga emocional, ¿es necesario identificar la creencia central, o se puede trabajar simplemente con el sentimiento/la emoción?

Si liberas los sentimientos negativos a medida que surgen hasta el punto de que esos sentimientos desaparecen, entonces todas las creencias no útiles que se mantenían en esa carga tenderán a disolverse.

Si libero un sentimiento, ¿significa que no puedo volver a experimentarlo? ¿Perderé algo?

Digamos que tienes miedo en una situación particular, y haces un ejercicio de liberación de sentimientos. Cuando lo haces, puede ocurrir cualquiera de las siguientes cosas:

1. La misma situación se presenta y tú eres simplemente neutral al respecto. ¿Has perdido algo? Bueno, has perdido una emoción negativa que surge en ciertas situaciones, y puede que hayas perdido la carga que mantiene ciertas creencias no útiles. ¿Es esto una pérdida? ¿Quieres reclamar la propiedad de eso porque es la única manera de perder algo?

2. Se presenta la misma situación y tienes menos miedo que antes. Esto sólo significa que necesitas hacer la liberación de sentimientos un poco más. Puede significar que tienes varias partes que provocan miedo en esta situación y sólo te has librado de una de ellas.

3. Surge una situación diferente y tienes miedo. Esto podría ser fácilmente una versión diferente del mismo sentimiento. Tienes que tratar esto como otra liberación de sentimientos.

¿Y si experimento resistencia?

Lo que se resiste tiende a persistir. Lo que he descubierto es que cuando me resisto a un sentimiento, esto hace que el sentimiento parezca más fuerte. Sin resistencia, un sentimiento puede ser como una suave brisa. Con resistencia, el mismo sentimiento puede parecer un huracán de categoría 5. Cuando experimentes resistencia, trabaja en la resistencia como un sentimiento, y luego trabaja en el sentimiento resistido.

Paso 6: Hacer una revisión de la vida y enumerar las creencias que surgen

El siguiente paso que puedes considerar te llevará de 20 a 30 minutos por cada año de tu vida, así que si tienes 40 años, planea reservar entre 14 y 20 horas para el ejercicio.

Esto es lo que debes hacer. Para cada año de tu vida, escribe todo lo que puedas recordar sobre lo que pasó. Escribe todos tus recuerdos. Está bien que consultes a las personas que estaban cerca de ti cuando eras muy joven para refrescar tus recuerdos.

A medida que vayas completando cada año de recuerdos, escribe cualquier creencia significativa que creas haber formado a esa edad. Cuando termines, pasa cada creencia por los distintos pasos indicados anteriormente:

1. Repita el paradigma de examen de creencias para cada creencia.
2. Sustituir las creencias no útiles.
3. Liberar la carga almacenada.

El ejercicio de revisión de la vida es uno de los ejercicios clave que hago hacer a mis candidatos a Super Trader. Estoy dispuesto a compartirlo contigo sin coste alguno. Si te pones en contacto con nosotros en www.matrix.vantharp.com, te lo enviaremos gratis.

Paso 7: Haga una lista de sus problemas y encuentre la causa raíz (creencias y sentimientos)

Tal vez a estas alturas creas que ya has hecho suficiente. Pero, ¿lo has hecho? ¿Todavía tienes problemas en tu vida? ¿Todavía tiene patrones de comportamiento que le gustaría cambiar? Si es así, entonces no ha terminado.

Enumera cada uno de tus problemas. Fíjate en los sentimientos que están en la raíz de cada problema y en las creencias que hay detrás de ellos. A

continuación, repite los mismos pasos.

Por ejemplo, supongamos que decides que pierdes demasiado tiempo viendo la televisión. Es una forma de evasión. La próxima vez que decidas ver la televisión, no
Al menos no al principio. En lugar de eso, fíjate en la sensación que tienes en tu interior y que te dice que veas la televisión. Puede que lo llames aburrimiento. Puede que te sientas ansioso y quieras escapar. Puede que te sientas solo. O puede que notes alguna sensación en tu cuerpo para la que no tienes ninguna etiqueta. ¿Qué creencias hay detrás de esa sensación? ¿Qué pasaría si hicieras una liberación de sentimientos sobre esa sensación? Fíjate también en tu reacción al hacerlo. Tal vez sea algo en lo que tengas que trabajar también.

Ahora estás empezando a ver realmente la matriz que te controla a ti y a tu comportamiento.

Paso 8: Ponerse en contacto con su guía interna

Cuando leas los capítulos 10, 11 y, posteriormente, el 13, fíjate en tus reacciones. ¿Cuáles son? Si no estás seguro, repásalas ahora. ¿Qué creencias tienes acerca de hablar con tu Guía Interna? Pasa cada una de esas creencias por el Paradigma de Examen de Creencias y por los pasos dados.

Esto es lo que dice *Un Curso de Milagros* sobre cómo evitar este tema.

> La unidad del Creador y la creación es tu integridad, tu cordura y tu poder ilimitado. Este poder ilimitado es el regalo de Dios para ti, porque es lo que eres. Si te disocias de él, estás percibiendo la fuerza más poderosa del universo como si fuera débil, porque no crees que seas parte de ella. [1]

Fíjate en los problemas que tienes para confiar en tu Poder Superior y trabaja para resolverlos. De nuevo, son creencias, sentimientos o partes de ti que no confían. Hemos hablado de cómo tratar con cada una de ellas.

Comienza a tener una conversación diaria por escrito con tu Guía Interior. Haz una pregunta a tu Ser Superior y espera una respuesta. Cuando llegue algo, escríbelo. Sigue haciendo esto todos los días, y fíjate en cualquier asunto que surja. Trabaja en las cuestiones a medida que vayan apareciendo. Cuando tu guía interna esté bien establecida, te guiará a través de este proceso.

Estas son algunas de las preguntas más comunes que suele hacerse la gente para encontrar y fortalecer su orientación interna.

¿Cómo puede la fe en Dios ayudarme a ser un mejor comerciante?

Sólo puedo darte varios ejemplos, y luego tienes que decidir por ti mismo. En primer lugar, David Hawkins dice que si eres ateo, tu nivel de conciencia se calibra en torno a 190. Ya he dicho que la gente no comercia bien desde un nivel de conciencia bajo. Si no crees en Dios, entonces para aumentar tu nivel de conciencia decide en qué tipo de Dios no crees y luego *encuentra otra cosa que se ajuste a ti y en la que puedas creer ahora*.

En segundo lugar, cuando crees en Dios, puedes empezar a establecer una Guía Interna, que es fundamental para ayudarte a realizar transformaciones. Una y otra vez, los autores que escribieron los capítulos del Nivel III destacan la importancia de confiar en su Guía Interior.

Por último, si es importante para ti, tu Guía Interior puede ayudarte a operar bien.

Lo único que tienes que hacer es confiar en él.

Creo que Dios sólo está aquí para amenazarnos/castigarnos. Prefiero ganar mucho dinero y hacer lo mío.

No tienes que creer en ese tipo de Dios. No es útil en absoluto. ¿Por qué no encuentras un Dios más útil y lo utilizas? Si crees en un Dios amenazante y castigador y tratas de hacer lo tuyo y ganar dinero, ese mismo Dios afectará a todo lo que hagas en la vida. Es mucho mejor encontrar uno con el que puedas tener una gran relación y confiar en la guía que obtienes de él.

¿Qué es mi guía interior? ¿Es "yo" o algo fuera de mí?

Si estás dispuesto a aceptar la suposición de que todos somos Uno, entonces tu Guía Interior es tu representación interna de eso. Tu Guía Interior te ama incondicionalmente y siempre está disponible para ayudarte, pase lo que pase. Eso debería ser una prueba para ti. Si estás dispuesto a creer que Dios es todo, entonces es tu forma interna de conectar con Dios. En cualquier caso, está definitivamente dentro de ti. No está fuera de ti. Y si Dios lo es todo, ¿no te incluye a ti?

Sin embargo, no eres tú, porque a medida que te transformas, tus partes desaparecen, y pronto no hay pensador, no hay tú. Lo que queda es tu Guía Interior.

No creo en ninguna religión. ¿Cómo puedo encontrar mi guía interior?

Quizás lo que quieres decir es que no crees en Dios. Eso también está bien. De hecho, yo también tenía esa creencia. Lo que tienes que determinar es en qué tipo de Dios no crees y qué tipo de Dios te sería útil. Necesitas un Dios con el que puedas relacionarte como tu Guía Interna. Lo primero que tienes que hacer es conseguir

deshacerse de la creencia de que su Guía Interna proviene de alguna creencia religiosa.

Paso 9: Trabaje para eliminar las partes, o al menos para que colaboren con usted

Hemos hablado de la resolución de conflictos en el capítulo 9 y de su forma espiritual (TfM) en el capítulo 11.

Utiliza estos métodos para lidiar con las partes conflictivas de ti. En este libro se te explica cómo hacer cada uno de ellos.

Trabajar en uno mismo puede ser aterrador, y la mayoría de la gente no lo hace. Pero si estás dispuesto a emprender la tarea, probablemente será lo más gratificante que puedas hacer. Si necesitas ayuda, consíguela porque los resultados serán sorprendentes.

El ejercicio de resolución de conflictos descrito en el capítulo 9 suele requerir que visualices cada parte de ti, pero algunas personas no pueden hacerlo. Si ese es tu problema, te sugiero que simplemente te inventes cómo es. Aunque salga de tu imaginación, sigue saliendo de ti, y eso funciona. Si no puedes visualizar nada, probablemente tengas algún tipo de bloqueo que se resolverá a medida que trabajes en varios temas. Hasta que resuelvas ese problema, sólo utiliza tus sentimientos y tus sentidos auditivos.

Finalmente, cuando hagas este tipo de ejercicios lo suficiente, empezarás a hacer transformaciones significativas. Por ejemplo:

- Una creencia inútil desaparece de repente.
- Un sentimiento negativo que solía surgir con frecuencia en una situación particular ya no aparece cuando estás en la misma situación ahora.
- Una parte que a menudo estaba en conflicto con otras partes se convierte en un jugador de equipo o desaparece.
- Te vuelves más feliz sin ninguna razón en particular.

Al principio, cuando te transformes, podrás tomar el control de la Matriz. Esto significa que puedes transformar las creencias inútiles en útiles. Esto te permitirá programarte para llegar a ser muy eficiente en casi todo lo que hagas, incluyendo operar bien.

A medida que te transformes más y más, perderás partes de ti mismo y tendrás menos conflictos internos. Podrías llamar a esto perder tu personalidad, pero ¿qué preferirías tener: muchas partes conflictivas o más paz y felicidad?

A medida que tu conciencia aumenta, atraerás a tu vida cosas que corresponden a tu nivel de conciencia. Si tienes amigos que son muy

negativo, puede que los pierdas, pero probablemente los sustituyas por amigos más cercanos a tu propio nivel de conciencia.

Notas

1.Un *Curso de Milagros (ACIM)*, 3ª ed., T-7.VI.10.4-5 (Temecula, CA: The Foundation for A Course in Miracles, 2007).

SECCIÓN III

IR MÁS ALLÁ DE LA MATRIZ TRANSFORMANDO TU NIVEL DE CONCIENCIA

Van K. Tharp, PhD

El Dr. David Hawkins fue uno de los psiquiatras más exitosos del mundo. Tenía un nivel de conciencia muy alto y realizaba curas milagrosas en sus pacientes. Con el tiempo cerró su consulta para realizar un doctorado en psicología, y su tesis fue sobre los niveles de conciencia.

¿Qué es exactamente la conciencia? La conciencia puede considerarse el conocimiento, la autoconciencia o el estado mental desde el que se opera. Por ejemplo, un comerciante estaría mucho mejor operando desde la "aceptación" (un nivel de conciencia mucho más alto) que desde el "miedo" o la "avaricia" (ambos niveles bajos de conciencia). En un sentido, el nivel de conciencia, en realidad mide la Verdad de algo. Los niveles bajos de conciencia están impregnados de ilusión, mientras que los niveles más altos de conciencia tienden a salir de la ilusión hacia la Verdad.

En el prefacio de este libro, mencioné la escala de registros que Hawkins utiliza en su libro *Poder vs. Fuerza* para medir los niveles de conciencia humana, pero me gustaría repasarla de nuevo, porque creo que es útil. La escala va de 1 a 1.000, siendo 1.000 el nivel más alto de conciencia que puede alcanzar un ser humano. Sólo unos pocos individuos muy iluminados han alcanzado el 1.000 -personas como Jesús y Buda. Hawkins dice que 200 es el nivel que separa lo positivo de lo negativo; los niveles inferiores a 200 son autodestructivos y conducen a la guerra y al suicidio.

Hay otras escalas de conciencia similares. El Método Sedona tiene una, al igual que una serie de programas de coaching por los que pasé llamada Dinamismo. He reproducido las tres en la siguiente tabla, en la que un estado de conciencia particular, como la paz interior, recibe un número específico.

Tal vez no creas que la conciencia humana puede medirse en una escala logarítmica que va de 1 a 1.000. Si cree eso, tiene razón, al menos dentro de su realidad personal. Sin embargo, piense en los distintos niveles de emociones. ¿No estás de acuerdo en que el sentimiento de paz es mucho más ligero y expansivo?

(es decir, una vibración más alta) que el sentimiento de, digamos, la razón? ¿Y la "aceptación"? ¿No es una vibración más alta y expansiva que, por ejemplo, la "neutralidad"? Cuando llegas a las emociones negativas como la pena, la apatía, la vergüenza y la culpa, debería estar claro que cuando las experimentas, te sientes bastante pesado y constreñido.

Piensa en estos diferentes niveles y en cómo podrías operar en cada uno de ellos. ¿Cómo crees que te comportarías como comerciante si sintieras "culpa", "vergüenza", "miedo", "pena", "ira" o cualquiera de las otras emociones inferiores? Debería estar claro que no lo harías bien. Necesita estar en un nivel mínimo de "aceptación" para esperar tener muchas posibilidades de operar con éxito en los mercados. También puede pensar en los niveles de conciencia desde esta perspectiva. ¿Quiere saber cuál es su nivel de conciencia? Entonces pregúntese: "¿Dónde paso la mayor parte de mi tiempo?". ¿Puede elevar su conciencia de modo que esté al menos en un nivel de aceptación que le permita aceptar tanto las ganancias como las pérdidas?

Three Measurements of Levels of Consciousness

Hawkins Scale		Sedona Method Scale	Dynamism Scale
Enlightenment	700+		
Peace	600	Peace	
Joy	540		Joy
Love	500		Amusement
Satisfaction			
Reason	400		Enthusiasm
Acceptance	350	Acceptance	Interest
Willingness	310		Hopeful
Neutrality	250		
Courage	200	Courage	Boredom
Pride	175	Pride	Bitter/Contempt
Anger	150	Anger	Anger/Hate
Desire	125	Lust	Envy/Hostility
Fear	100	Fear	Fear
Grief	75	Grief	Despair
Apathy	50	Apathy	Depression
Guilt	30		Apathy
Shame	20		Insanity/Depravity

Nuestro objetivo es ayudar a los operadores a dar grandes saltos de conciencia. Piensa en la simple transformación de Nivel II de hacer un cambio de creencias. Ahora, imagine de nuevo el impacto de deshacerse de alrededor de 5.000 creencias no útiles en un año, especialmente si la mitad de ellas eran creencias cargadas y la carga ahora ha desaparecido. Eso probablemente elevaría tu conciencia varios cientos de puntos.

Del mismo modo, piense en el impacto de la fusión de dos partes en una: si

a través de la resolución de conflictos o TfM. Esto también puede tener un gran impacto en tu vida. Ahora piensa en deshacerte de quizás 500 partes. Dependiendo de cuántas partes te compongan, estarías muy cerca de la totalidad. Imagina el impacto que tendría en tu nivel de conciencia.

Nuestra herramienta más poderosa

Creo que las historias que se cuentan en este libro son sólo el principio de lo que es posible. Permítanme darles un ejemplo. Una vez soñé con formar una empresa con otras personas de ideas afines y cambiar el mundo; sin embargo, esos sueños se desvanecieron rápidamente. En algún momento, me di cuenta de que nada cambiaría hasta que yo cambiara. Esta es la idea básica de actuar bien en Matrix e ir más allá.

Durante gran parte de mi vida adulta, he seguido muchas direcciones y métodos de desarrollo personal, pero cuando me convertí en dador y entrenador de la Bendición de la Unidad hace unos años, todo cambió. Nada de lo que he hecho en mis 30 años de transformación personal ha sido tan poderoso como mis experiencias con la Bendición de la Unidad (o Deeksha) en los últimos años. Ahora, la mayoría de los miembros de mi personal son Dadores de Bendición, y el negocio ha crecido en éxito. El capítulo 12 y todos los capítulos del Nivel III ilustran el poder de este proceso para cambiar vidas.

Empecé a dar bendiciones en algunos de mis talleres psicológicos. Lo que noté, especialmente de aquellos que recibían bendiciones todo el tiempo, fueron las enormes transformaciones y saltos de conciencia que experimentaban como resultado. Era lo que había estado buscando la mayor parte de mi carrera.

Al principio no tenía intención de que la Unidad formara parte del plan de estudios del Instituto Van Tharp. Todo me parecía muy "lejano" cuando empecé, pero por alguna razón, me atrajo. Estoy constantemente buscando lo que funciona y ayuda a la gente. Y a medida que he ido observando las transformaciones que se han producido como resultado del proceso, me he quedado asombrada. Todas las transformaciones del Nivel III que se detallan en la siguiente sección, en mi opinión, no habrían sido posibles sin la influencia de Oneness Blessings. Sin entrar en demasiados detalles, me gustaría compartir con ustedes algunas de esas experiencias a través de los relatos que aparecen en la Sección III.

Viajes del Super Comerciante a

través de

Transformación

Una de nuestras candidatas a Super Comerciante entró en el programa después de realizar la formación sobre la Unidad. Resultó que pensó que era la forma más barata y rápida de entrar en el programa, pero le resultó difícil porque no estaba segura de creer en Dios. Y si lo hacía, ciertamente no *confiaba en* Dios. Sin embargo, parte del programa consiste en hacer el curso de 28 días de TfM, en el que estás constantemente sacando a relucir cuestiones que bloquean tu camino hacia tu Guía Interna. Es difícil completar ese viaje si no confías en tu guía interna. El capítulo 13 trata de su viaje hacia la confianza. Ha sido un viaje importante que ciertamente ha elevado su nivel de conciencia dramáticamente.

Muchos de mis candidatos a Super Comerciante tienen una sólida formación en ingeniería, lo que significa que, para la mayoría de ellos, todo tiene que ser lógico, tener sentido y funcionar. Uno de ellos ha emprendido un viaje increíble, transformándose de alguien que sólo existía a un guerrero espiritual que ahora parece estar constantemente feliz sin razón. Su historia se cuenta en el capítulo 14.

Otro de mis candidatos a Super Trader comenzó su andadura en el mundo del trading como trader profesional "por cuenta ajena" trabajando para varios grandes bancos. Pronto se dio cuenta de que lo único que se esperaba de uno era que aprendiera el oficio del trading estando cerca de otros traders. Muchos de ellos eran buenos creadores de mercado, pero sabían poco sobre cómo ganar dinero en los mercados. En el capítulo 15 se explica su viaje a través de sus problemas personales para llegar a ser una persona feliz y con los pies en la tierra, y ser capaz de ganar una base del trading bien.

Finalmente, una candidata a Súper Comerciante, después de recibir la Bendición de la Unidad en uno de nuestros talleres, alcanzó un profundo estado de silencio interior. Cuando me lo contó, le sugerí que comerciara a través de ese estado. Ella tenía una formación budista y pidió tomarse seis meses para avanzar en ese camino. Cuando lo terminó, fue capaz de entrar y comerciar constantemente en ese estado. En noviembre de 2010, cuando le pedí que supervisara sus operaciones en un sistema para el que estaba trabajando para obtener la aprobación, fue capaz de hacer 134R. Durante ese mes, ganó dinero en el 86 por ciento de sus operaciones y no cometió ni un solo error: 100 por ciento de eficiencia. La observé operar durante un día, pero estaba tan concentrada durante sus operaciones que no podía hablar de lo que estaba haciendo. Su historia aparece en el capítulo 16.

David Hawkins dice que existe una correlación de uno entre el nivel de conciencia y el nivel de felicidad. Ahora tenemos una escala que mide

felicidad, y las personas pueden controlarla de forma continua. Como resultado, cada uno de los autores de la sección III presenta gráficos que muestran claramente sus cambios de felicidad (es decir, de conciencia) en función de las transformaciones que realizan. Puedes hacer este test de forma gratuita en matrix.vantharp.com.

Finalmente, en los capítulos 17 y 18, exploro un poco lo que sigue para ti, incluyendo cómo cambiar tu nivel de conciencia y, una vez que tengas éxito, hacer cosas más avanzadas para ayudarte en tu trading como desarrollar un gran plan. Aunque no espero que te metas en el programa de Super Trader, que, en el momento de escribir esto, está casi completo, puedo darte algunos pasos críticos que podrían ayudarte en tu viaje personal. Estos no son secretos comerciales. Si usted lee mis libros, incluyendo éste, tendrá todo lo que necesita. Pero si te doy los pasos que puedes usar para transformarte, y los sigues y lo haces, entonces habré hecho de nuevo un progreso significativo en mi misión y en la de mi empresa.

A medida que vaya leyendo la Sección III, es de esperar que empiece a entender lo que es posible.

Capítulo 13

Cómo aceleré mi viaje de transformación

Kim Andersson

Kim Andersson creció en la zona rural de Manitoba (Canadá). Tras licenciarse en ingeniería en el Royal Military College de Canadá en 1995, trabajó como ingeniera de comunicaciones por satélite en el Cuartel General de la Defensa Nacional de Canadá en Ottawa, donde también obtuvo un máster en gestión de ingeniería. En 2000, fue destinada a la
El cuartel general de las Fuerzas Aéreas de Estados Unidos en el Pentágono como oficial de intercambio, trabajando en Tecnología de la Información y Arquitectura Empresarial. Se "retiró" de las Fuerzas Aéreas canadienses en 2004, pero se quedó en la zona de Washington, DC. Actualmente trabaja a tiempo completo para Lockheed Martin en un contrato de consultoría gubernamental como analista de seguridad de la información. Kim está inscrita en el programa Super Trader II del Instituto Van Tharp y planea convertirse en una
profesional del día en el próximo año.



Antes: Operador de swing sin éxito con falta de confianza y una capacidad innata de autosabotaje, incluyendo un miedo inconsciente a hacerse millonario.



Después: Hizo 45R durante una semana de comercio de día en una reciente clase de comercio en vivo en el Instituto Van Tharp.

Tal vez te preguntes qué calificaciones únicas tengo para contribuir a un libro sobre transformaciones. Pues bien, soy un experto en autosabotaje. Tengo 15 años -si no más- de experiencia en sabotearme a mí mismo. Sin embargo, una vez que superé un obstáculo aparentemente pequeño, la mayor parte del autosabotaje comenzó a desaparecer mágicamente. Más adelante revelaré mi secreto para hacerlo, pero primero me gustaría tocar el tema del autosabotaje. El Dr. Tharp lo define como la falta de disciplina para actuar en beneficio propio o la repetición de los mismos errores una y otra vez. Para mí, el autosabotaje era como estar atrapado en Matrix. La Matriz era mi mente que funcionaba con programas inconscientes y defectuosos ("pequeños yoes") que conducían a un comportamiento autosaboteador. En teoría, una vez que me

daba cuenta de que estaba en Matrix, podía empezar a intentar

salir, pero hasta entonces, estaba atascado.

Ahora comprendo que mi autosabotaje se debía principalmente a la falta de autoconocimiento (es difícil saber si estás o no en Matrix cuando realmente estás en ella). Esto es lo que hace que el autosabotaje sea tan difícil de curar: la causa suele estar oculta a tu mente consciente. Puede que te des cuenta de que te estás saboteando a ti mismo, pero no puedes averiguar por qué (por ejemplo, estás intentando perder peso, pero no puedes resistirte a la tarta de chocolate de cinco capas del menú). En algunos casos, como el mío, puede que ni siquiera te des cuenta de que te estás saboteando a ti mismo; simplemente manifiestas cosas malas en tu vida pero no puedes explicar por qué. El texto de *Un curso de milagros* (ACIM) lo expresa muy bien cuando dice

> Y, sin embargo, sólo lo oculto puede aterrorizar, no por lo que es, sino por su ocultación.
>
> *-Curso de milagros s1*

Antes de empezar a hacer auto-trabajo en el programa Super Trader, me imaginaba que la mayoría de los problemas que tenía se debían simplemente a causas externas a mí. Sólo descubrí, después de varios meses de auto-trabajo, que tenía dos grandes problemas de sabotaje subconsciente: (1) Basaba la mayoría de mis decisiones y acciones en el miedo, especialmente en el miedo al fracaso, y (2) tenía una gran necesidad de control.

Como probablemente se puede imaginar, ambos problemas se manifestaron en malas decisiones de trading, que a menudo repetía (es decir, autosabotaje). Por ejemplo, tenía miedo a perder, por lo que reducía mis beneficios, o mantenía posiciones mediocres más tiempo del que debía con la esperanza de que se dieran la vuelta para no tener que asumir pérdidas.

Mi necesidad de control también se manifestó de varias formas insidiosas. Quería controlar mi aspecto, así que me resistía a envejecer. Quería controlar el comportamiento de mi hijo de dos años, pero cuanto más intentaba controlarlo, menos control tenía. También desarrollé un miedo inconsciente a convertirme en millonaria (suena ridículo, lo sé), porque, inconscientemente, sentía que eso cambiaría mis relaciones personales de una manera que no podía controlar. Mi necesidad de control era tan fuerte que quería controlar el futuro. Seguir la corriente y confiar en un "Plan Divino" no estaban, obviamente, en mi vocabulario.

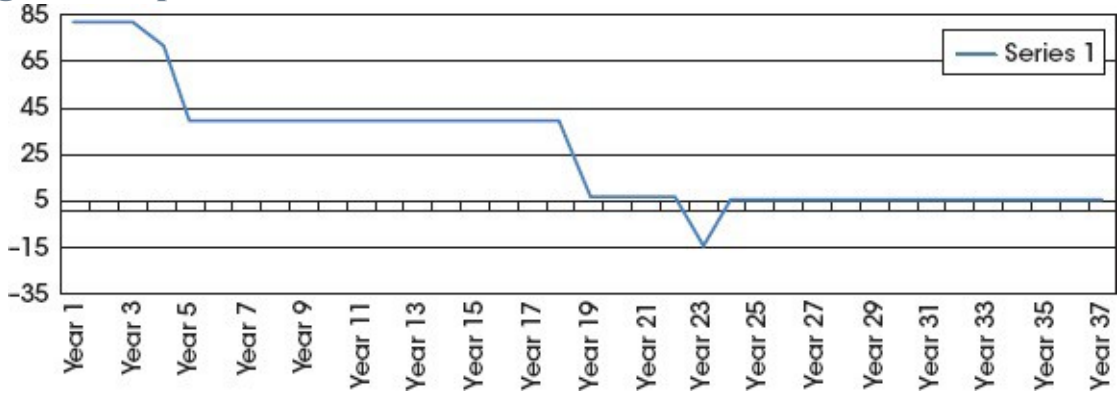
No puedes resistirte al pastel de chocolate de cinco capas.



Debido a mi extrema necesidad de control, que en su mayor parte era subconsciente, me frustraba fácilmente cuando las cosas no salían como yo creía que debían salir. Estos sentimientos de frustración creaban un círculo vicioso: Cuando algo no salía como yo quería, me sentía frustrado, así que intentaba otra cosa en otro intento inútil de controlar la situación, lo que me llevaba a una mayor frustración y a nuevos intentos de obtener más control. Es evidente que esto podría tener un impacto negativo en mi comercio y en mi felicidad en general.

La figura13.1 es un gráfico de mis niveles anuales de felicidad antes de empezar el programa Super Trader (medido con la misma escala que el Dr. Tharp utiliza para medir los niveles individuales de felicidad en su taller Pico 203). En este gráfico, usted notará que mi primera infancia fue una época verdaderamente feliz en mi vida. Mis niveles de felicidad cayeron en picado por primera vez cuando entré en la escuela y por segunda vez cuando entré en la universidad. Fueron momentos en los que empezaron a aflorar mis problemas de control y frustración. El pico descendente a los 23 años se produjo tras la muerte de mi madre.

Figura 13.1 Valoración anual de la felicidad de Kim antes del programa Super Trader



Estaba decidida a detener el ciclo, así que comencé a desmantelar lentamente mis problemas de miedo y control utilizando las técnicas que ya has aprendido en este libro. Sin embargo, tenía un obstáculo aparentemente insignificante que se interponía en mi camino para curar completamente estos problemas de autosabotaje. Creo que me habría sido muy difícil, si no imposible, resolver estos problemas si no hubiera superado primero ese obstáculo.

Ese obstáculo era la desconfianza en mi Poder Superior. Parece que no tiene nada que ver con mis otros problemas, ¿verdad? Pero no lo estaba. Era el eje que sostenía todos los demás problemas. ¿Por qué? Intentaba controlarlo todo yo mismo. Creo que la lección 47 de ACIM es muy apropiada cuando dice:

> Si confías en tus propias fuerzas, tienes toda la razón para ser aprensivo, ansioso y temeroso.
>
> *-Un Curso de Milagros, Lección 4*

[72] ¿Qué podría controlar? ¿Qué podría darme la capacidad de ser consciente de todos los aspectos de un problema, de encontrar una solución adecuada y de garantizar que ésta se llevara a cabo?Al final comprendí que,por mí mismo, no podría lograr ninguna de estas cosas. Confiar en mí mismo (es decir, en mi propio ego) para averiguar cómo resolver mis problemas prácticamente me garantizaba experimentar continuamente el miedo y la ansiedad. Necesitaba confiar y tener fe en algo más grande que yo mismo. En *Piense y hágase rico*, Napoleón Hill resume la importancia de tener fe: "¡La FE es el único antídoto conocido para el FRACASO! . . . La FE es la única agencia a través de la cual la fuerza cósmica de la Inteligencia Infinita puede ser aprovechado y utilizado por el hombre. ”[3]

Para aquellos de ustedes que se marean ante la mención de las palabras "Dios", "Poder Superior" o "Fe", entiendo completamente de dónde vienen. A mí me pasaba lo mismo no hace mucho tiempo (más adelante hablaremos de ello). Por ahora, sólo te pido que contemples la siguiente pregunta: Aunque nadie sabe la verdad sobre si Dios o algún otro Poder Superior existe, si es útil creer en una Inteligencia Infinita que puede echarte una mano y guiarte cuando lo necesites, entonces ¿por qué no creer en Ella? ¿Y si empiezan a ocurrir cosas milagrosas cuando realmente lo crees (es decir, tienes fe)? ¿No sería eso útil?

Mirándolo desde otra perspectiva, se podría decir que, a la hora de resolver problemas, sólo utilizaba mi mente consciente para encontrar soluciones. Según la ciencia popular, la mente consciente sólo representa el 10 por ciento de la capacidad cerebral, así que, básicamente, ¡no estaba aprovechando al máximo el otro 90 por ciento de mi cerebro para resolver problemas! No confiaba en mi instinto, ni en mi sexto sentido.

sentido, si se quiere, que es el conducto a la mente no consciente.

Sin embargo, aquí está lo mejor: ni siquiera era consciente de que no confiaba en mi Poder Superior. La desconfianza estaba causando estragos en mi vida, pero como no había sido capaz de verlo, no podía arreglarlo. Como dice ACIM:

> No se puede resolver un problema si no se sabe cuál es. Incluso si ya está realmente resuelto, tendrás el problema, porque no reconocerás que se ha resuelto.

Debido a que la mayoría de los auto-sabotajes son creados por la programación defectuosa de la mente no consciente por parte de la mente consciente, mi desconfianza y falta de fe también aseguraron que sería virtualmente imposible resolver cualquier problema de sabotaje que hubiera sido programado no conscientemente.

Como señaló Einstein, "no podemos resolver problemas utilizando el mismo tipo de pensamiento que utilizamos cuando los creamos. "[5]

Así que aquí está la historia de cómo superé ese obstáculo para completar otras cuatro grandes transformaciones en un lapso de cuatro cortos meses. También te proporcionaré un modelo que puedes utilizar para acelerar tu propio viaje de transformación.

Descubrir la pieza clave

Rebobine hasta enero de 2011. Mi propósito de Año Nuevo era convertirme en un day trader profesional para mi cuadragésimo cumpleaños (dentro de dos años). Había estado leyendo los libros y el boletín electrónico del Dr. Van Tharp desde 2002 e intenté hacer swing trade en 2004 y 2005, con poco éxito (principalmente debido a problemas de auto-sabotaje). Esta vez, decidí que haría las cosas bien y seguiría los consejos que Van proporciona en sus libros. Me imaginé que la única manera de aprender a hacerlo de manera efectiva y eficiente sería tomando todos los cursos y talleres de Van, lo que significaba que también podría unirme al programa Super Trader.

En ese momento, uno de los requisitos para entrar en el programa Super Trader era tomar el taller Peak Performance 101 o el taller Oneness Awakening[6]. Como el taller del Despertar de la Unidad era mucho menos costoso que el de Pico 101, decidí tomarlo. Sin embargo, al no haber hecho nunca ningún trabajo espiritual o de autoestima antes del taller de la Unidad, estaba un poco

preocupado. El programa de estudios hablaba de cosas que, en ese momento, al provenir de una formación en informática e ingeniería, catalogaba como cosas bastante extrañas. En realidad, me parecía "woo-woo" (es decir, kundalini, chakras, etc.). También hacía referencia a la palabra "Dios" varias veces, lo que me daba un poco de miedo, ya que yo era un agnóstico devoto...

prácticamente ateo, que veía en la religión la causa principal de la mayoría de los grandes conflictos de la Tierra desde el comienzo de la civilización. Recuerdo que me dije a mí mismo: "*Oye, sólo van a ser dos días. No pierdas de vista el objetivo final, que es ser aceptado en el programa Super Trader*. Antes de partir hacia Cary, Carolina del Norte, le expliqué brevemente el programa del taller a mi marido, que enseguida dijo: "Si te ofrecen Kool-Aid, no te lo bebas. "[7]

Así que se podría decir que entré en este taller con una mente relativamente cerrada. Pero, después de dos días de meditar, cantar, bailar, recibir "bendiciones", perdonar y "evocar mi Presencia Divina", salí del Instituto Van Tharp con lo que sólo podría describirse como una nueva oportunidad en la vida. Sé que suena trillado, pero es cierto. En el viaje de cinco horas de vuelta a Washington, DC, me sentí increíblemente tranquilo, así como agradecido. Era un sentimiento que rara vez, o nunca, había experimentado. Si eso podía ocurrirle a alguien como yo, quizás había algo útil en ello después de todo.

Por supuesto, la sensación se desvaneció después de dos días, pero anhelaba revivir esa felicidad post-taller, así que encontré una iglesia local de Unidad que ofrecía meditaciones y Bendiciones de Unidad. Durante el taller del Despertar de la Unidad, me convertí en un dador de Bendiciones de la Unidad, y cada semana, durante los meses siguientes, las *recibí* fácilmente, pero descubrí que, por alguna razón, no podía *dar* ninguna. Sabía que se trataba de algún tipo de bloqueo mental, pero no podía determinar de qué se trataba.

Mientras tanto, me aceptaron en el programa Super Trader en febrero de 2011, con lo que empecé a trabajar en las 20 lecciones de la parte psicológica del programa y a realizar sesiones diarias de meditación de 15 minutos. Uno de los requisitos previos para completar la parte psicológica del programa Súper Comerciante es documentar cinco transformaciones vitales importantes. Estaba un poco estresado por este requisito. Ya había pasado dos meses en el programa y aún no había completado ninguna transformación importante, aparte de haber redescubierto un poco las virtudes de la espiritualidad.

Aquí está la lista original de cosas en las que quería trabajar (exactamente como las redacté en marzo de 2011):

Problema nº 1: La confianza en uno mismo: Me falta confianza en mis habilidades de trading. Una vocecita me hace cuestionar mi capacidad para convertirme en un trader de éxito.

Problema nº 2: Relación con el hijo: A veces me siento inadecuada como madre porque mi hijo parece preferir a mi marido antes que a mí. Como mi hijo sólo tiene dos años, parece una tontería que me moleste esto; sin embargo, sigo

soy un poco.

Problema nº 3: Miedo al fracaso: Este es uno de los grandes. Cada vez que pienso en los fracasos del pasado (por ejemplo, el fracaso en los exámenes de la universidad), tengo una verdadera sensación de temor y opresión en el pecho. Además, intento hacer cualquier cosa para evitar tener esos sentimientos. Tengo miedo de que esto pueda sabotear mis operaciones.

Problema nº 4: Ambigüedad sobre la espiritualidad: En apariencia, creo en la importancia de la espiritualidad y estoy tratando de desarrollar mi relación con Dios. Sin embargo, a veces me siento avergonzada de hacerlo, porque tengo miedo de que las personas que me importan (es decir, mi marido y mi hermana) piensen que estoy loca.

Problema **nº 5:** Relación con el dinero: Nunca pensé que tuviera un problema con el dinero hasta hace muy poco. El año pasado, mi padre falleció y nos dejó a mi hermana y a mí lo que pensé que sería una pequeña cantidad de dinero. Me imaginé que sería suficiente dinero para abrir una cuenta de trading y tener la oportunidad de ganarme la vida utilizando un buen sistema con un tamaño de posición adecuado, pero no lo suficiente como para considerarme un millonario instantáneo. Mi padre tenía sus activos repartidos entre varios bancos y agencias de inversión. Recientemente, una de las agencias de inversión le envió un extracto de cuenta en el que se indicaba que la cuenta tenía un valor aproximado de 5,6 millones de dólares. Sin embargo, en lugar de sentir euforia ante la perspectiva de convertirme en millonario al instante, tuve una sensación de pánico y ansiedad. Antes de eso, nunca había pensado que podría tener una relación poco saludable con el dinero. Creo que esto saboteará mis operaciones (una semana después, la empresa de corretaje envió un extracto revisado en el que se indicaba que en realidad sólo había 35.000 dólares en la cuenta).

En el momento en que escribí esta lista de "cosas que hay que trabajar", sentí que el problema nº 1 (falta de confianza en uno mismo) era el más debilitante de los cinco problemas en cuanto a su capacidad para afectar a mis operaciones. Sin embargo, más tarde descubrí que éste se basaba por completo en un sentimiento de trampa. Se disolvió casi por completo cuando liberé ese sentimiento atrapado. Hablaremos de ello más adelante.

El problema #2 (relación con el hijo) y el problema #5 (relación con el dinero) estaban en realidad ambos relacionados con mi necesidad de control; en ese momento, sin embargo, no era consciente de esa necesidad. Simplemente era consciente de dos de las manifestaciones del autosabotaje relacionadas con mi necesidad de control. No pensé que éstas (especialmente la

#2) tuvieran mucho impacto en mi comercio.

Como puedes ver en el número 4, seguía teniendo un problema importante con la espiritualidad, pero no había sido capaz de señalar la causa o el efecto precisos. A sugerencia de Van, yo

empecé a hacer las lecciones de *Un curso de milagros*. Van afirmaba que era una de las cosas más importantes que había hecho en términos de trabajo personal, así que pensé que me ayudaría a ganar claridad en mis asuntos espirituales.

Creía que el problema nº 4 se resolvería por sí solo, pero que el problema nº 3 (el miedo al fracaso) sabotearía definitivamente mis resultados comerciales, así que decidí abordar el problema nº 3 en mi trabajo psicológico. Aquí me introduje en la Mediación Transformacional (TfM), tal y como se describe en el capítulo 11.

Durante mi primer ejercicio de limpieza del "pequeño yo", cuando intentaba despejar mi miedo al fracaso, tenía mi Poder Superior en la mano derecha, que parecía un sol en miniatura,[9] y mi "miedo al fracaso" en la mano izquierda, que imaginaba que parecía una bola de bolos. En el momento en que Libby preguntó: "¿La parte del miedo confía en tu Poder Superior?". Para mi sorpresa, la bola de bolos dijo: "No, no confío en ese tipo, ¡y tú tampoco deberías hacerlo!". Como era mi primera sesión de TfM, me sorprendió muchísimo que (1) me imaginara a una bola de bolos hablándome y (2) que me pusiera del lado de la bola de bolos en lugar del sol (es decir, mi Poder Superior). Cuando Libby sugirió que tiráramos o nos deshiciéramos de cualquier parte que no confiara en el Poder Superior, ¡la bola de bolos se negó a abandonar mi mano! Para colmo, empecé a sentir afecto hacia la bola de bolos y me dieron ganas de lanzar a mi Poder Superior en su lugar.

No me fío de ese tío, ¡y tú tampoco deberías!



Al final de la sesión de TfM, comprendí de repente lo que mi mente no consciente estaba tratando de decirme: que había una parte de mí que no confiaba en mi Poder Superior. Debido a ello, no pude aclarar el tema del miedo al fracaso. De hecho, probablemente habría sido imposible resolver cualquier problema de autosabotaje con ese gran problema de confianza que se

interponía en el camino.

Se lo comenté a Van y Libby después del ejercicio, y Van sugirió que recibiera una Bendición de la Unidad para aclarar el problema de la confianza. Libby acababa de convertirse en una dadora de Bendiciones de Unidad, y ésta era una oportunidad perfecta para que diera su primera bendición. Durante esa bendición, mi Poder Superior me repitió una y otra vez que Él había estado y siempre estaría ahí para mí. Mi Poder Superior también me mostró una foto de mi madre y me dijo que en realidad nunca me había dejado, aunque había fallecido hace 15 años. De repente, sentí como si se encendiera una bombilla sobre mi cabeza, ¡como en un dibujo animado! Por fin me di cuenta de que mi desconfianza en Dios provenía de mi creencia de que Dios me había quitado a mi madre.

Fue un momento muy emotivo y revelador para mí. De repente me di cuenta de por qué hacía, o no era capaz de hacer, ciertas cosas. En particular, explicó por qué había sido espiritualmente ambivalente durante tanto tiempo.

Después de la Bendición de la Unidad, hicimos otra sesión de TfM para ayudarme a aclarar el problema de la confianza. Esta vez establecí un diálogo entre la parte desconfiada (que apareció como una esfera borrosa de color berenjena en mi mano izquierda) y mi Poder Superior (que de nuevo apareció como un sol en miniatura en mi mano derecha). Mi Poder Superior reafirmó que estaba y estaría siempre ahí para apoyarme en todo lo que hiciera. También me dijo que la vida física de todo el mundo tiene que llegar a su fin, pero que la persona sigue viviendo dentro de ti en espíritu, de ahí la imagen de mi madre. La berenjena borrosa parecía estar de acuerdo con esa explicación, y se unieron como una sola cuando junté las manos. Sentí un enorme alivio después de esa experiencia, como si me hubieran quitado un enorme peso de encima.

En los dos días restantes del taller Pico 202, pude despejar otros asuntos con relativa facilidad. Por ejemplo, eliminé una parte de mí a la que no le gustaba realizar un trabajo personal porque no le gustaba abrir el capó de mi mente subconsciente y revelar toda la basura que había allí. Además, el miércoles después de mi regreso, pude recibir y dar siete bendiciones de unidad en un día. Sentí una tremenda cantidad de gratitud después de dar las bendiciones, lo que creo que confirma que fui capaz de restablecer la confianza en mi Poder Superior.

Transformaciones Turbocharged!

Pilar de transformación nº 1: Deshacerse del miedo

Aunque no me había dado cuenta en ese momento, mi nueva confianza y fe en

mi

El Poder Superior aclaró de repente la vía de comunicación entre mi mente consciente y mi subconsciente, que, según Libby Adams, actúa como un conducto hacia el Poder Superior de uno. Esto significaba que podía empezar a confiar en las señales que recibía de mi Poder Superior. *Una vez que finalmente lo descubrí, esto realmente puso el turboboost en mis transformaciones*.

Mientras tanto, seguía trabajando en las lecciones de psicología de Super Trader. Durante estas lecciones, Van requiere que mantengas un "diario de emociones" para ayudarte a determinar las emociones negativas que surgen para que puedas liberarlas usando las técnicas descritas en el Capítulo 8. Si no las liberas, las proyectarás hacia el mundo y potencialmente crearás auto-sabotaje.

Tengo que admitir que odiaba llevar un diario de emociones porque tiendo a enorgullecerme de tener el control emocional (¡otro problema de control!). Al poner mis emociones en un diario, se me escapaba mi tapadera. Sin embargo, mirando hacia atrás, descubrí que el diario de emociones era la herramienta más útil para ayudarme a determinar una emoción subconsciente importante que había estado básicamente dirigiendo mi vida durante años y causando cantidades desmesuradas de autosabotaje.

Esa emoción era el miedo. Creo que el mayor problema con el miedo es que a menudo se disfraza de otros mecanismos aparentemente positivos -un garante de la supervivencia, por ejemplo, o un motivador para la acción-, por lo que es difícil ver las proyecciones relacionadas con el miedo como lo que realmente son: un autosabotaje. Van dice que si proyectas miedo en el mercado, obtendrás lo que buscas: pérdidas y más estrés para justificar tu miedo proyectado, que es ciertamente lo que obtuve cuando operaba.

Decidí trabajar con el miedo utilizando el ejercicio del banco del parque descrito en el capítulo 8. Al hacerlo, de repente fui consciente de que el miedo dirigía mi vida. El primer día del ejercicio, fui capaz de pasar 40 minutos centrado únicamente en el miedo, sin llegar al aburrimiento. Me di cuenta de que tenía miedo a toda una serie de cosas diferentes, como la muerte, el desempleo, la falta de hogar, la pérdida de miembros de la familia, no ser una buena madre, envejecer, parecer vieja, sentirme vieja, no estar a la altura de mis propias expectativas, no alcanzar mis objetivos en la vida, no ser feliz, etcétera, etcétera.

Durante mi siguiente taller psicológico, decidí hacer de la disminución de mi miedo mi principal objetivo. Sin embargo, me daba un poco de miedo deshacerme por completo de mi miedo porque en realidad era un motivador muy fuerte para mí. Por ejemplo, fue el miedo lo que me impulsó a completar mi licenciatura y mi máster en ingeniería. Fue el miedo lo que me ayudó a

conseguir mi actual empleo (miedo a la pobreza). También sentí que el miedo motivaba mi supervivencia. Sentí que si

Si de repente me volviera intrépido, también podría volverme descuidado. Podría dejar de mirar a ambos lados antes de cruzar la calle o dejar de tomar mis vitaminas y contraer cáncer.

Le mencioné a Van mi "miedo a deshacerme del miedo", y me dijo que simplemente debía intentar liberarlo por completo, trabajar en mis problemas relacionados con la supervivencia y recordar lo que había aprendido en la Unidad. Después de pensarlo un poco, me di cuenta de que Van tenía razón. El miedo me había llevado a donde estaba, pero probablemente no me serviría para llegar a donde realmente quería ir (es decir, al comercio rentable). También me di cuenta de que debía entregar por completo la tarea de asegurar mi supervivencia a mi Poder Superior, porque eso es lo que me ayuda a hacer: no sirve duplicar esfuerzos. Así, en el taller de mayo de 2011, guiado por Van y utilizando la técnica de "liberación de sentimientos intensos" que él enseña, pude liberar el miedo con éxito. Creo que todas las demás creencias basadas en el miedo (es decir, el miedo al fracaso, el miedo a morir, el miedo a la crítica) han disminuido drásticamente desde entonces, si no han desaparecido por completo. Junto con el miedo desaparecieron la preocupación, la ansiedad y una gran cantidad de estrés que había estado arrastrando durante años. De hecho, poco después de liberar el miedo, di una Bendición de la Unidad, y la gente dijo que podía sentir una diferencia entre esa y la que había dado el día anterior.

Con dos grandes transformaciones menos, aún me quedaban otras tres. Todavía no entendía bien cuáles eran los problemas. Recuerde, conocía los resultados del autosabotaje, pero aún no conocía la causa. Sabía que tenía que llegar a la causa para encontrar la solución, lo que significaba que tenía que recurrir a mi Poder Superior para que me ayudara a lidiar con los tres problemas subconscientes restantes. El problema, sin embargo, era que había pasado tanto tiempo ignorando las constantes señales de mi Poder Superior (porque no confiaba en él), que no conocía las señales o, más probablemente, ya ni siquiera las reconocía.

Pilar de transformación nº 2: Acudir a un poder superior

La parte de tu mente en la que habita la verdad está en constante comunicación con Dios, seas o no consciente de ello.

Curso de Milagros, Lección 4 910

Aunque ACIM dice que una parte de ti está en constante comunicación con Dios, ¿cómo hace uno para conectarse con su Poder Superior? Hasta hace muy

poco, no tenía ni idea, pero Libby Adams había sugerido que era a través de tu sexto sentido. Suena como si requiriera poderes místicos especiales, ¿verdad?

No es así. Lo que aprendí mientras trabajaba con Libby realmente me ayudó a turbinar mi viaje de transformación. Verás, el sexto sentido es simplemente la puerta de entrada entre tu mente consciente y tu mente no consciente. Dado que tu Poder Superior opera en el mismo reino y utiliza el mismo lenguaje (es decir, imágenes) que tu mente no consciente, el sexto sentido es también la puerta de entrada a tu Poder Superior.

Esto todavía puede sonar un poco exagerado, pero en realidad no lo es. Hay claras diferencias entre los mensajes de tu Poder Superior y los de tu ego. Simplemente tienes que aprender a distinguir las diferencias. Esto es lo que he aprendido sobre mis señales: *Las señales de mi sexto sentido suelen venir en forma de destellos de imágenes acompañadas de una sensación como la de una bombilla que se enciende por encima de mi cabeza, como en los dibujos animados. Además, mi sexto sentido suele enviar sólo mensajes positivos (a no ser que esté en algún tipo de peligro físico), mientras que mi ego suele enviarme diálogos internos negativos como "¿Estás loco?".*

Los mensajes de mi sexto sentido son muy sutiles, mientras que a los "yoes pequeños" les gusta arengar y regañar. Aprendí a reconocer la diferencia entre estos dos tipos de mensajes simplemente prestando mucha atención a todos mis pensamientos, emociones y acciones. Estoy seguro de que todo el mundo tiene diferencias importantes, aunque sutiles, entre los mensajes de estas dos fuentes. Tu trabajo consiste en averiguar cuáles son.

Así que, armada con esta nueva información, me volví muy vigilante para buscar y escuchar las señales de mi sexto sentido. Una de las herramientas más poderosas que utilicé para acceder a mi sexto sentido y comunicarme con mi Poder Superior fue la TfM y la meditación. Durante todas las sesiones de TfM con Libby, presté mucha atención a lo que mi Poder Superior me decía a través de mi sexto sentido. Esto realmente ayudó a sentar las bases para las transformaciones posteriores.

Sin embargo, la comunicación con el sexto sentido no es el único ingrediente necesario para las grandes transformaciones. Yo diría que conocer el propio propósito en la vida es también un elemento estructural esencial necesario para apoyar una sólida plataforma de transformación. En consecuencia, una de las primeras cosas que hice en el curso de 28 días de Libby fue aclarar mi propósito en la vida. Esto no sólo fue primordial para establecer una sólida plataforma de transformación, sino que prácticamente garantizó mi felicidad futura. Entonces, ¿qué tiene que ver el propósito de vida de uno con la felicidad? Todo. Piénsalo por un segundo. ¿Eres feliz haciendo algo cuyo propósito es nebuloso o dudoso? No es probable.

Pilar de transformación nº 3: Mi propósito

en

La vida

Antes de trabajar con Libby, sólo tenía una vaga idea de mi propósito en la vida, nada concreto, y probablemente por eso no estaba entusiasmado con el rumbo de mi vida. Verás, tenía una idea bastante buena de lo que no quería en la vida y un sentido bastante bueno de cómo quería que fuera mi vida diaria, pero no lo había puesto todo junto en un paquete bonito y ordenado que tuviera sentido. Así que, después de una breve sesión de TfM guiada por Libby, se me ocurrió el siguiente propósito de vida*: Alcanzar mi máximo potencial, para poder ayudar a otros a alcanzar el suyo*. Parece bastante sencillo, ¿verdad? Pero esta pequeña y sencilla frase es lo que necesitaba para recuperar esa chispa en mi vida. De hecho, ahora me siento con energía cuando me levanto por las mañanas. Ya no temo tener que afrontar otro día en la oficina.

Una vez que tuve claro el propósito de mi vida, mi Poder Superior (ahora una voz) me recordaba que no había terminado el libro electrónico que había empezado a escribir dos años antes. Había dejado de lado la idea del libro electrónico porque no creía que estuviera en línea con el hecho de convertirme en un comerciante profesional del día. Una vez que obtuve claridad, mi Poder Superior sabía que necesitaba completarlo y me envió mensajes sutiles durante todo el día después de la sesión de "Propósito". Sin embargo, todavía había un "pequeño yo" en mí que no estaba convencido de que terminar el libro electrónico fuera un buen uso de mi tiempo. Los mensajes internos contradictorios que estaba recibiendo me molestaban tanto que hablé con Libby al respecto. Hicimos un TfM sobre el "pequeño yo" que se "sentía perezoso" para terminar mi eBook. Una vez que tuve claridad, me di cuenta de que el eBook estaba en línea con mi propósito y mi objetivo de convertirme en un comerciante porque generaría ingresos, así que decidí completarlo. Y no me he arrepentido de la decisión. Mi eBook está ahora completo.

Pilar de transformación nº 4: Deshacerme por fin de mi necesidad de control

Durante el curso de 28 días de Libby, hicimos muchas sesiones de TfM para llegar al fondo de mis problemas de autosabotaje. Durante cada sesión, mi Guía Interior o Poder Superior me dejaba pequeñas pistas sobre la causa raíz del sabotaje. Por ejemplo, a menudo me mostraba imágenes que me indicaban que el auto sabotaje resultante era causado por mi necesidad de control. Con esta información, por fin pude localizar el origen y llegar a la raíz del problema, que era lo que Libby llamaba "un racimo de necesidad de control". Es como un racimo de uvas, en el que cada uva forma parte del racimo de

control.

A lo largo de varias semanas, utilizando el TfM, fui desmontando poco a poco el grupo de control.

- La primera "uva" del racimo en desaparecer fue mi deseo de controlar el proceso de envejecimiento.
- El segundo era mi miedo inconsciente a convertirme en millonario (más adelante hablaremos de ello), que se basaba en la resistencia al cambio y en querer controlar las relaciones con los demás.
- La tercera uva que cayó fue la parte que no quería seguir la corriente. De nuevo, era una parte de mí que quería controlar el futuro.
- La cuarta era la parte que quería controlar mis pensamientos inconscientes. Esta era importante, porque una vez que me deshice de ella pude trabajar más eficazmente en el grupo de control en su conjunto.

Durante el TfM, este grupo de control se parecía a mí con un sombrero de vaquero, llevando un látigo, montando un caballo, acorralando pequeñas bolas de algodón (¡oh, el poder de la imaginación!). La parte, a la que llamaremos Cowgirl Kim, dijo: "No me gusta la idea de no tener control sobre algo, porque me gusta controlar lo que ocurre en mi propio futuro".

Mi Poder Superior (el sol en mi mano derecha) respondió: "Tú [Vaquera Kim] no puedes controlar el futuro, porque no tienes el 100% de los intereses de Kim en el corazón; yo sí. Tengo un plan, que es que ella siga su propósito en la vida. Yo le proporcionaré la hoja de ruta para que siga ese propósito. Por lo tanto, no hay necesidad de predecir el futuro; ya lo conocemos. Sabemos que el futuro implica que Kim logre su propósito en la vida".

Eso tenía mucho sentido para mí. Sabía que el trabajo de mi Poder Superior era proporcionarme orientación, y no necesitaba una parte separada que tratara de controlar todos los detalles de mi vida y me diera una orientación potencialmente conflictiva. Finalmente me di cuenta de que puede que no conozca todos los detalles de lo que me depara el futuro, pero sí conozco el resultado final. Puedo tomar diferentes caminos en la vida, pero al final llegaré allí, y estoy contento con eso. Esto añade una enorme flexibilidad y me ayuda a relajarme y a seguir la corriente.

Cómo domar mi miedo inconsciente a convertirme en millonario

Como mencioné anteriormente, recientemente descubrí que tenía un miedo inconsciente a convertirme en millonario. Durante el curso de 28 días, quería llegar a la

fondo de este asunto, porque sabía que sabotearía mi comercio, así que Libby me guió a través de una sesión de TfM para intentar despejar esta "pequeña i" tan limitante. La parte se manifestó en mi mano izquierda como una imagen de mí mirando el estado de cuenta de un corredor de bolsa. La parte decía: "¡Vaya! 5,6 millones de dólares es mucho dinero. Esto podría cambiar mis relaciones con las personas que me importan. ¿Esperarán de mí más de lo que les proporciono ahora? ¿Van a empezar a pedirme dinero?". Me di cuenta de que esa parte era simplemente resistente al cambio. Con el grupo de control fuera del camino, fue muy fácil negociar con la parte, disipar sus preocupaciones y alinearla con mi Poder Superior.

¿Van a empezar a pedirme dinero?



Hacer una negociación de piezas con una parte con la que mi mente consciente no estaba de acuerdo y estaba dispuesta a vetar puede parecer una tontería, pero es importante recordar que el auto-sabotaje está causado por la mente subconsciente y seguirá causando estragos hasta que la reprogrames; no se reprogramará a sí misma ni dejará que la mente consciente la reprograme. De todos modos, me alegro de haberlo hecho. Estoy seguro de que mi cuenta de trading también me lo agradecerá.

Una instantánea del antes y el después

El cuadro 13.1 ofrece una instantánea del antes y el después del impacto que

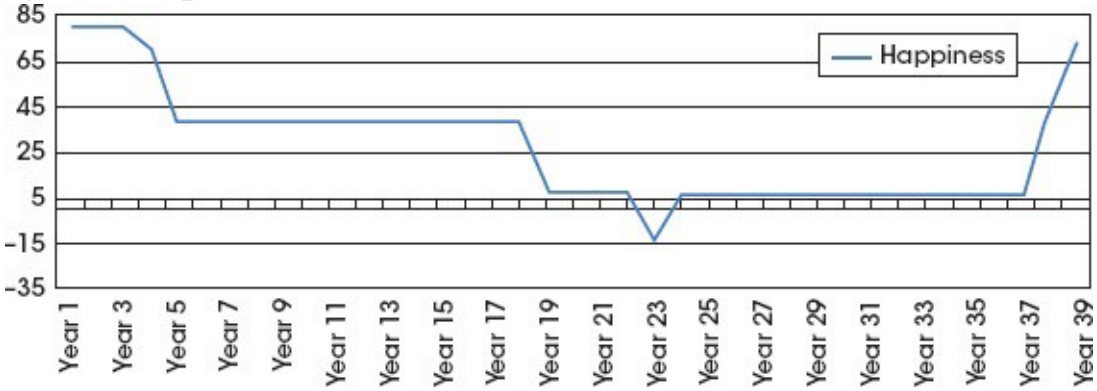
mi viaje de transformación de cuatro meses ha tenido en mi vida hasta ahora (¡y eso que acabo de empezar!).

Cuadro13.1 Mi vida antes y después

Mi vida antes	Mi vida actual
Constantemente frustrado por los pequeños desafíos de la vida.	Mucho mejor para seguir la corriente.
El miedo era una emoción dominante que influía en la mayoría de las decisiones de la vida.	El miedo ya no está presente. Ahora utilizo mi propósito de vida para sopesar las decisiones importantes.
Temía convertirse en millonario.	Ser millonario sería genial.
Temía el fracaso, por lo que no se aventuró a salir de su zona de confort.	El miedo al fracaso ya no es un problema. Acabo de terminar de escribir un libro electrónico, lo que antes habría estado fuera de mi zona de confort.
Hijo alienado por la extrema necesidad de controlar su comportamiento.	Ha mejorado mucho la relación con mi hijo. Ahora corre hacia mí cuando lo recojo en la guardería, mientras que antes sólo corría hacia su papá.
Me aferré a las operaciones perdedoras porque no me gustaba perder.	En una reciente clase de trading en vivo fui uno de los mejores traders de la clase. Hice 45R en una semana de trading diario (nota de Ken Long).
Cambié un sistema que no se ajustaba a mí y que odiaba porque no me conocía a mí mismo ni a mis creencias.	Tengo una idea mucho mejor de mis creencias y dedicaré más tiempo a diseñar un sistema de trading que se adapte a mí. El que intercambiamos en la clase parecía funcionar bastante bien, pero no mientras tenga un trabajo a tiempo completo.
Odiaba mi trabajo porque sentía que todos los problemas a los que me enfrentaba eran ajenos a mí (es decir, normas excesivamente burocráticas, compañeros de trabajo incompetentes, jefe micromanipulador, etc.).	Disfruto mucho más de mi trabajo ahora que por fin me he dado cuenta de que creo mi propia realidad a través de mis pensamientos, emociones y acciones.
Nunca estamos contentos con el statu quo.	La felicidad diaria aumentó considerablemente desde que determiné el propósito de mi vida (véase la figura13.2).
Me faltaba concentración y claridad, lo que se reflejaba en mi falta de capacidad para completar los objetivos a largo plazo.	Desde que obtuve claridad sobre el propósito de mi vida, me siento lleno de energía al levantarme cada mañana. Terminé de escribir un eBook que está en línea con mi propósito, generará ingresos para mi cuenta de trading, y me llevará un paso más cerca de la libertad financiera.

Además, en el gráfico de la Figura13.2 se puede ver que mi puntuación de felicidad ha mejorado mucho en los últimos tres años.

Figura13.2 Valoración anual de la felicidad de Kim, antes y después de iniciar el programa Super Trader

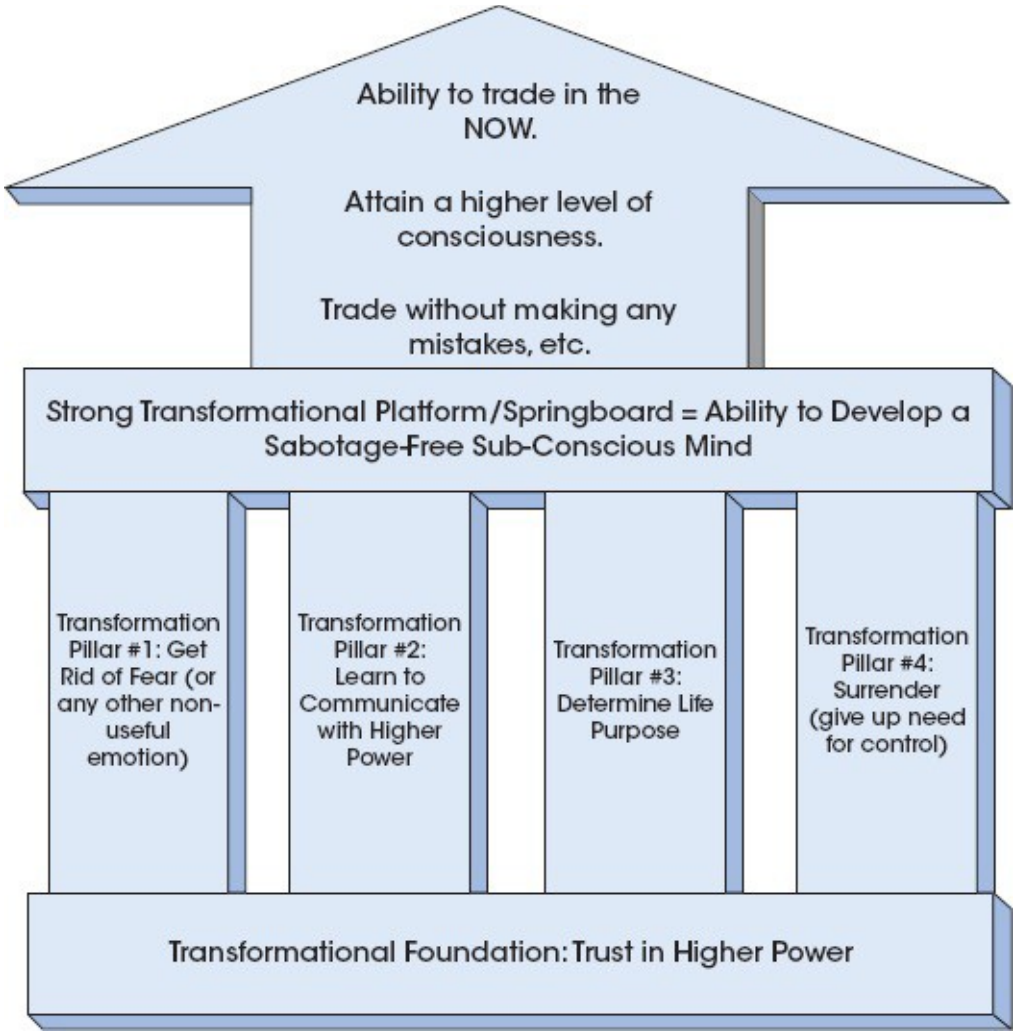


El modelo de transformación turboalimentado

Creo que cualquiera que siga un camino similar y emplee herramientas parecidas a las que yo utilicé puede conseguir los mismos resultados, si no mejores. También creo que el modelo que utilicé está prácticamente garantizado para dar un turbo impulso al viaje de transformación de cualquiera. De hecho, creo que me ha colocado en una plataforma sólida para lograr transformaciones aún mayores en el futuro. Esto se debe a que aborda los fundamentos necesarios para lograr un subconsciente libre de sabotaje. Creo firmemente que sólo un subconsciente libre de sabotaje puede alcanzar niveles de conciencia mayores como los descritos en mi capítulo y en los demás capítulos de esta sección del libro.

El modelo de transformación que he descrito en este estudio de caso consta de tres componentes principales, como se muestra en la figura13.3:

Figura13.3 Mis pilares de transformación



1. Fundación de la transformación: La confianza en un Poder Superior. Sin esta sólida base, creo que una transformación significativa sería casi imposible.

2. Pilares de transformación: Los siguientes pilares proporcionan un importante apoyo estructural para lograr una mente libre de sabotaje, pero sería difícil de lograr sin una base sólida:

- Pilar #1: Deshazte de las emociones no útiles (como el miedo, la
- culpa y la ira). Pilar #2: Aprende a comunicarte con tu Poder Superior.
- Pilar nº 3: Determinar el propósito de la vida.
- Pilar #4: Rendirse a un Poder Superior (es decir, renunciar a la necesidad de control).

3. Plataforma de Transformación/Springboard: Capacidad para lograr una mente libre de sabotaje. Esta plataforma se apoya en los pilares. La mayoría de estos pilares, si no todos, tienen que estar firmemente en su lugar antes de que puedas saltar a un nivel superior de conciencia.

Ahora mismo, creo que tengo los pies firmemente plantados en la plataforma; sólo necesito utilizar el trampolínparacatapultarmeaunnivelde conciencia superior, lo quedeberíafacilitarme la consecución de misobjetivoscomerciales.

Conclusión:

Lo más importante de mi experiencia transformadora hasta ahora es que no habría sido capaz de hacer tantas transformaciones importantes en tan poco tiempo si no hubiera sidoporlafuertebasetransformadora que puse al principio de mi viaje. Yo diría que esa base -la confianza en un Poder Superior- es absolutamente primordial para realizar cualquier cambio significativo. Sin esa confianza,nocreo que lastransformaciones hubieran sidotan rápidas, profundas o duraderas.

Pero confiar en mi Poder Superior fue sólo el principio. A continuación, utilicé esa nueva confianza paraayudarme a encontrarunaformasalir delaMatriz(es decir,empezar a reprogramar mi mente subconsciente paradeshacerme del autosabotaje). Por supuesto,todas estas transformaciones dependían de que reconociera conscientemente mi programación inconsciente y reprogramara mi mente no consciente (es decir, que reconociera que estaba en la Matrix). Creo que habría sido casi imposible hacerlo sin confiar en un Poder Superior. Aunque hay que hacer un gran examen de conciencia y estar dispuesto a levantar el capó de la mente no consciente para eliminar labasura,creoquemerece la penaelesfuerzo.

Notas

1. Un *Curso de Milagros(ACIM)*,3ªed.,T-14.VI.1.4(Temecula,CA:The Foundation for ACourseinMiracles,2007).
2. *Un Curso de Milagros(ACIM)*,3ªed.,W-pI.47.1(Temecula,CA:The Foundation for ACourseinMiracles,2007).
3. Napoleon Hill,*ThinkandGrowRick*(reeditadoenformatoeBooken2007 por think-and-grow-rich-ebook.com.Publicado originalmente por The Ralston Society en 1937, ahoraeneldominio público).
4. Un *Curso de Milagros(ACIM)*,3ªed.,W-pI.79.1:1yW-pI.79.1:2 (Temecula, CA: TheFoundationforACourseinMiracles,2007).
5. David Mielach,"*5consejosempresarialesdeAlbertEinstein"*.BusinessNewsDaily, 18 de abril de 2012, www.businessnewsdaily.com/2381-albert-einstein-business-

consejos.html.

6. Ver la Sección 3 para más detalles sobre el Despertar de la Unidad, las Bendiciones de la Unidad y Deeksha. Véase también www.onenessuniversity.org.

7. No lo hicieron.

8. El programa Super Trader consta básicamente de cinco partes: Tharp Think, trabajo psicológico/autogestión, planificación del negocio, desarrollo del sistema y análisis de errores.

9. Yo me imagino a mi Poder Superior como un hombre con pelo largo sentado en la posición de yoga de loto completo frente al sol (de ahí la imagen de un sol en mi mano derecha). Imagina a tu Poder Superior de cualquier forma que te parezca correcta. No hay reglas estrictas.

10. Un *Curso de Milagros (ACIM)*, 3ª ed., W-pI.49.1:2 (Temecula, CA: The Foundation for A Course in Miracles, 2007).

Capítulo 14

De ingeniero a guerrero espiritual

UN VIAJE COMERCIAL

Anónimo

Biografía: El autor de este capítulo ha pasado la mayor parte de 2012 en un estado de despertar y ha dicho que en ese estado no podría haber escrito este capítulo. Él prefiere permanecer en el anonimato.



Antes: Cínico y deprimido que piensa demasiado y que es infeliz la mayor parte del tiempo tiempo.



Después: Profesional de los negocios constructivo y eficaz que se alegra sin razón.

Soy un ingeniero de 45 años de Alemania. Trabajo como consultor en el sector de las tecnologías de la información, ayudando a mis clientes a estructurar sus retos y simplificar sus negocios. Mi experiencia en la fabricación de productos de belleza, la reducción de costes en las empresas y la reingeniería de los procesos empresariales me han proporcionado una amplia base de experiencia a la hora de estructurar y aplicar el cambio en las organizaciones. Algunos dirán que soy la proverbial consultora de gestión que sabe un poco de todo, pero nada en profundidad (esto puede ser cierto).

Este perfil de ingeniero y consultor se refleja en mi perfil INTJ de Myers-Briggs. Como muchos otros ingenieros, soy introvertido, pragmático y orientado a los hechos. Otro aspecto que facilitará la comprensión de lo que sigue es que más del 50% de los proyectos de TI fracasan en cualquier organización. [1] Por lo tanto, tengo una amplia experiencia en observar y participar en el fracaso, así como un gran aprecio por todo lo que funciona. Esto me separa del típico científico: los científicos tienden a querer entender por qué suceden las cosas; yo sólo me concentro en si puedo reproducirlas o mejorarlas.

Línea de tiempo 1: Aceleración cuesta abajo

En retrospectiva, puedo decir que tuve una infancia feliz y bien protegida en una pequeña ciudad alemana, donde todo el mundo se conocía. Hasta los primeros años de la adolescencia, fui un niño normal con intereses normales y sin aficiones. Sin embargo, siempre pude encontrar cosas divertidas que hacer más allá del ámbito del ocio organizado. Simplemente tomaba lo que aparecía, y ni yo ni mis amigos veíamos esto como un problema. Eso cambió cuando mis amigos entraron en la adolescencia y decidieron ponerse en modo adulto. De repente, querían planificar previamente las actividades recreativas con varios días de antelación para sincronizarlas con sus aficiones. Esto estaba muy por encima de mis intereses en ese momento. Como mis amigos estaban fuera de mi alcance la mayor parte del tiempo, me encerré en mí misma y seguí viviendo mi enfoque de un día a la vez por mi cuenta.

Yo era diferente a los demás niños, y aunque pensaba que esto podría convertirse en un problema, no tenía tiempo para preocuparme por ello. Tenía un problema más acuciante al que hacer frente: mis notas en el colegio habían bajado de una media de A/B a B/C. Fue una llamada de atención para mí. Decidí esforzarme más en mis tareas escolares y, al cabo de un año, mis notas volvieron a ser de notable alto.

En ese momento, mis únicos contactos estaban relacionados con la escuela porque no le veía mucho sentido al ocio organizado y programado. Mis padres empezaron a insinuar que era "bueno" que mis notas fueran buenas, pero que también debía formar parte de un entorno social. Sin embargo, no hice caso de estas insinuaciones porque creía que probablemente cambiarían de opinión si mis notas bajaban.

Cuando dejé la escuela, había olvidado prácticamente cómo disfrutar de la vida. Era consciente de que lo había hecho, pero pensaba que sería algo temporal. Después de mi servicio militar obligatorio (que fue realmente agradable porque siempre había compañeros con los que divertirse), decidí hacerme ingeniero. Siempre me gustó inventar, se me daban bien las matemáticas (al menos eso creía antes de empezar la universidad) y había buenas perspectivas de trabajo para los ingenieros en aquella época.

En el primer mes de mis estudios, los profesores hicieron todo lo posible por recalibrar mi autoestima e inculcarme la percepción de que para tener éxito en este plan de estudios tendría que trabajar duro (alrededor del 50% de los estudiantes acababan abandonando este campo en particular). En consecuencia, abandoné la idea de volver a aprender a disfrutar de la vida durante mis años

universitarios. En su lugar, me consumió el miedo al fracaso y, en consecuencia, centré todos mis esfuerzos en conseguir el título.

Tendría que trabajar mucho.



Por supuesto, no estudié todo el tiempo. En cambio, pasaba horas analizando por qué era infeliz y estaba tenso. Estaba atrapado en una prisión creada por mí mismo, una espiral descendente que se hizo tan fuerte que ya no era capaz de trabajar en mis estudios. Por suerte, esto ocurrió en una época en la que se permitían los canales de televisión privados en Alemania; tener la televisión de fondo mientras estudiaba me ayudaba a calmar mi mente negativa y sobreanalizadora.

Una vez terminada la universidad, entré en el mundo empresarial, sólo para descubrir que volvía a repetir la misma situación: Me enfrenté a un gran reto de aprendizaje y abandoné toda idea de tener una vida emocional más placentera.

Mi miedo no desapareció. Simplemente cambió su enfoque, pasando de obtener un título a mantener un trabajo. A todos los lugares a los que iba, me llevaba mis problemas. Me creaba una expectativa externa lo suficientemente difícil como para mantenerme totalmente ocupado con el trabajo y lo suficientemente sedante como para no pensar en mi enfoque de la vida. En mis pocos ratos de ocio horas, utilizaba la televisión, la radio o mucha comida para mantener mi mente ocupada.

La presión interna para afrontar mi problema de alegría de vivir acabó siendo tan fuerte que ya no pude ignorarla. Mirando mi vida, vi un

profesional razonablemente exitoso que no era capaz de traducir su éxito externo en una felicidad sentida internamente. Como no era capaz de experimentar la felicidad, mi vida se había degradado a un mero consumo de recursos. Si hubiera visto mi vida como cualquier empresa en la que hubiera trabajado, la habría considerado un negocio deficitario y habría recomendado su cierre. Era la prueba viviente de la segunda ley de la termodinámica: sencillamente, es más fácil crear desorden que orden (por ejemplo, crear agua tibia mezclando agua caliente y fría que hacer lo contrario). La constatación fue tan devastadora que me llevó a tener pensamientos suicidas.

Utilicé la puntuación del Test de Felicidad de Van Tharp para trazar la evolución de mi estado emocional. El Test de la Felicidad consta de 35 preguntas sobre tu visión de ti mismo, la espiritualidad, la vida y el mundo que te rodea. Creé una línea de tiempo de toda la vida y anoté los acontecimientos clave de cada etapa con unas pocas palabras (por ejemplo, el fin del servicio militar, el primer año de universidad, el traslado a la ciudad de Aquisgrán, la supervivencia de los estudios; véase el cuadro 14.1). Esto me permitió volver a entrar en la mentalidad de esos años y responder a las preguntas correspondientes.

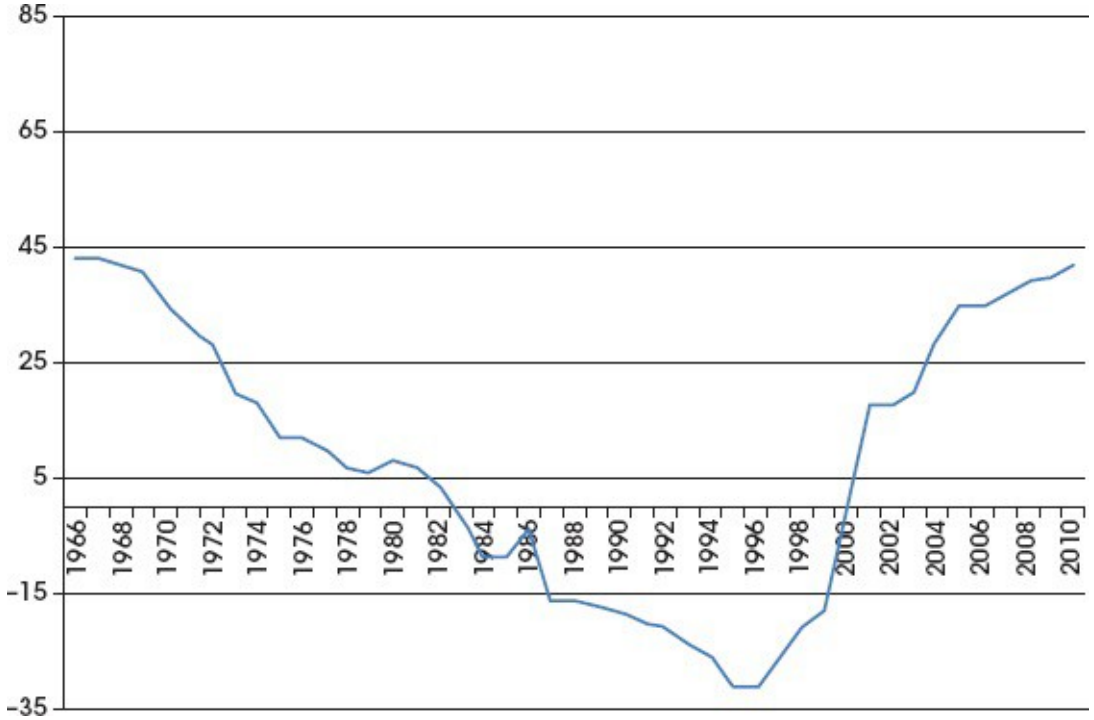
Tabla14.1 Mis puntuaciones de felicidad antes del programa Super Trader

	Elementos clave de la línea de tiempo y motores de las emociones
Primera infancia 1965-1972	• Una infancia feliz, protegida y sin grandes problemas. • Establece la base de mi felicidad.
Escuela-Tiempo de ocio 1972-1982	• La sociedad me va imponiendo poco a poco más limitaciones. • Aprendo que mi inteligencia puede ser alta, pero no lo suficiente como para sacar buenas notas siempre sin estudiar. •
La escuela - Estando ocupada 1983-1985	• A partir de los problemas escolares de algunos compañeros, me entra el miedo al fracaso y empiezo a estudiar con mucha intensidad. • Las notas suben rápidamente, pero la felicidad se deteriora cuando empiezo a sentirme atrapado en la rueda del hámster. • Pierdo la capacidad de disfrutar de la vida porque "debería estudiar en su lugar".
Ejército-1985-1986	• En ese momento, Alemania tiene un servicio militar obligatorio, lo que significa que en el ejército hay gente de todas las clases sociales. El único objetivo es superarlo con el menor dolor posible. • Me doy cuenta (a posteriori) de que, gracias a que me distraje de mis sentimientos de culpa, mi estancia en el ejército fue relativamente feliz, aunque en ese momento no me pareciera muy divertida.
Universidad-1986-1991	• Abrumado por el reto intelectual que suponen las clases de ingeniería, las • matemáticas superiores y la termodinámica, decido renunciar a tener una vida y rendirme a conseguir el título. Acabo haciendo algunos intentos de disfrutar de la vida, pero no lo suficiente como

	• para hacer un verdadero cambio. • • •
Primeros trabajos-1991-1997	• Trabajando duro para salir adelante en la vida profesional, dándome cuenta cada vez más de que mi capacidad de disfrutar de la vida ha desaparecido. • Pensamientos suicidas. Decisión de iniciar una psicoterapia.
Terapia-1997-1999	La psicoterapia me saca de los pensamientos suicidas inmediatos. Vuelve la esperanza de que puede haber un camino para salir de mi estado de depresión.
Clases de respiración - 2000-2002	La combinación de la respiración de renacimiento, la programación neurolingüística y el coaching me ayuda a aprender a dejar de lado viejas creencias limitantes y permitirme disfrutar de la vida. Volviendo a sentirme positivo.
Viaje Espiritual-desde 2002	• Empezar un viaje para encontrar mi propia vocación y poco a poco hacer las paces con el mundo que me rodea.
Relación estable - a partir de 2004	• El inicio de una relación feliz con mi mujer aporta un modelo de disfrute de la vida y de aceptación. • Ciertos temas simplemente se funden y desaparecen.

La puntuación de la prueba de felicidad al iniciar el programa Super Trader se indica en la Tabla14.1 y se representa gráficamente en la Figura14.1.

Figura14.1 Mis puntuaciones de felicidad justo antes de empezar el Programa Super Trader



Mis tendencias suicidas no eran muy emocionales. Sólo me daba cuenta de que si seguía analizando mi vida, llegaría a la conclusión de que el suicidio sería el único paso racional. Entonces, ocurrieron dos cosas buenas:

1. Mi mente no consciente se aseguraba de que siempre tuviera suficiente sedación (trabajo, televisión, comida) para no finalizar nunca ese pensamiento.

2. Un buen amigo argumentó que si quería suicidarme de todos modos, no sería necesario hacerlo de inmediato. Podría asistir primero a la psicoterapia y luego
-si realmente no funcionara- suicidarme después.

Eso tenía sentido para mí en ese momento, así que fui a psicoterapia.

Línea de tiempo 2: Saliendo del pozo

Me resultaba difícil alinear mis creencias con el enfoque adoptado en la psicoterapia (que yo consideraba terapia conversacional). Yo quería ver resultados y la terapeuta sólo quería hablar. Aun así, encontró el enfoque adecuado para reducir mi deseo inmediato de suicidarme y crear la esperanza de que, con el tiempo, encontraría la forma de volver a disfrutar de la felicidad. Este proceso duró unos dos años y terminó cuando me di cuenta de que la terapeuta podía sacarme del fuego, pero no sería la persona adecuada para llevarme al territorio de la felicidad positiva (sin embargo, sigo estando muy agradecida a la terapeuta por haberme sacado del fuego). Salí de este episodio de mi vida con la esperanza de seguir adelante, pero, de nuevo, sin ninguna pista sobre cómo hacerlo.

Por pura suerte, me presentaron a Wolfgang Malik Wöss, un terapeuta austriaco que ofrece un curso de 15 meses a tiempo parcial centrado en los sentimientos liberados por la respiración (rebirthing) y la programación neurolingüística (PNL). En aquel momento (alrededor del año 2000), esto estaba realmente fuera de mi zona de confort. ¿Renacimiento? ¿PNL? ¿Incluso hablar *más*? Afortunadamente, tuve el privilegio de observar la transformación de una colega que participó en este curso y que pasó por completo de ser una persona increíblemente abrasiva y negativa a una maravillosa jugadora de equipo y amiga en tan sólo un año. Cuando me invitaron a su boda, conocí a más participantes del programa. Al ver su relajada amabilidad y aceptación, decidí que, fuera lo que fuera, ¡quería tener lo que ellos tenían!

El programa de Malik Wöss es principalmente un programa de formación de formadores para terapeutas de la respiración, pero muchas personas participan para lograr la transformación personal que suele producirse durante el curso. Hay nueve seminarios de fin de semana de cuatro días y un seminario más largo de siete días a lo largo del programa, cada uno de ellos con un intervalo de unas seis semanas, tiempo suficiente para dejar que las experiencias se asienten, pero lo suficientemente frecuente como para mantener un gran impulso. Cada seminario contiene elementos de experiencia física, meditaciones y formación teórica.

No puedo señalar un solo elemento que haya creado el cambio,[2] pero el programa en general me puso por primera vez en un territorio emocionalmente positivo

desde que tenía unos 16 años. Podía disfrutar de la vida sin necesidad de tener un motivo concreto para ello. Esto supuso una gran mejora, con una pequeña advertencia: ahora que tenía la libertad de dominar mi vida, ¿qué haría a continuación?

Un mensaje de algún lugar

Siguiendo el programa de Malik Wöss, tuve la oportunidad de ir de vacaciones a Estados Unidos durante unos días y decidí que los espacios abiertos serían un buen escenario para utilizar mis recién adquiridas habilidades de meditación y escuchar realmente un mensaje claro de mi interior (¿de Dios?) sobre qué hacer con mi vida.

Después de un día conduciendo, encontré un buen lugar para desplegar mi esterilla de meditación y empecé a dirigirme a una contraparte imaginaria en los cielos: "¡Estoy aquí! ¿Qué quieres que haga?". Mi pregunta fue respondida con otra pregunta unos 20 minutos después: "¿Estás realmente preparado para escuchar la verdad?" ¿Estaba preparado? No lo sabía, así que volví a subir al coche y me fui. Después de un día entero conduciendo, contemplando mi disposición a enfrentarme a la verdad mientras leía vallas publicitarias en Nuevo México a lo largo de la carretera, por fin estaba preparada. Quería superar esto. ¿Qué tan malo podía ser?

Se repitió el mismo procedimiento: Me senté fuera y hablé con un homólogo imaginario en el cielo: "Bien, lo he pensado", dije. "¡Sí, estoy listo!"

Para mi gran sorpresa, recibí una respuesta en apenas 15 minutos: "Si te digo la verdad, debes aceptarla y ponerla en práctica. Escuchar pero no actuar no es una opción. ¿Estás preparado para actuar?".

¿Cuántas preguntas más recibiría? Estaba frustrado. Esta no era la respuesta que esperaba. Una vez más, no estaba seguro de poder estar de acuerdo de todo corazón. Así que, una vez más, me subí al coche y me fui a reflexionar sobre el mensaje durante un tiempo. Tardé otros dos días en conducir por el campo para aceptar que, si realmente era la voz de una entidad superior, no tendría mucho sentido huir de su mensaje. De todos modos, tarde o temprano me atraparía, así que más vale que sea ahora.

Por lo que esperaba que fuera la última vez, me senté, me volví hacia el y3 derecho y dije: "Vale, estoy preparado. Esta es la última ronda, y me sentaré aquí hasta que reciba una respuesta clara. Díganme qué quieren que haga. ¿Debo tener una familia? ¿Una carrera empresarial? ¿Convertirme en monje? ¿Qué es? Estoy preparado". Esta vez no tardó ni cinco minutos en obtener una respuesta sencilla: "Sé tú mismo".

¿Qué es *eso*? Pensé. Podría ser yo mismo en cualquiera de estos papeles!

¿Toda esa meditación para esta críptica respuesta? Estaba furioso. La respuesta estaba tan lejos de

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

ninguna de mis expectativas o modelos anteriores. Aparentemente, no había ninguna misión para que yo hiciera nada especial. Por otro lado, podría hacer lo que quisiera y seguir cumpliendo con la fuente que me dio el mensaje, así que no había ninguna dificultad. ¿No debería estar al menos un poco agradecido por esta libertad?

Bien, entonces obtuve una respuesta que fue algo útil. No pedía grandes sacrificios. Decidí estar agradecido y hacer las paces con mis ambiciones y la voz que me había hablado. Pero, de nuevo, seguía sin tener una dirección para mi vida y sin un plan viable.

Descubrir que sería un inversor profesional en cuanto me jubile

En 2001, me interesé por el trading. La perspectiva de obtener beneficios fácilmente y, además, la belleza fractal de los patrones de los gráficos de barras me resultaba atractiva. Empecé a leer libros sobre trading al azar, y cuando oí hablar del concepto de las ondas de Elliott, tanto mi mente de ingeniero como mi mente artística quedaron enganchadas por su aparente simplicidad y frustradas por la dificultad de deducir señales de trading sólidas a partir de ellas .[4] Lástima que no me funcionara, porque ahora estaba obsesionado con los mercados.

Mientras buscaba sistemas de trading interesantes, me topé por casualidad con el libro de Van Tharp *Estrategias seguras para la libertad financiera*. Con su concepto de *libertad financiera,* que era completamente nuevo para mí en ese momento, experimenté mi primer cambio de paradigma real en la forma en que veía el ganar y consumir dinero. Además, con el riesgo estructural de la Seguridad Social ,[5] me di cuenta de que tendría que ocuparme de mi jubilación por mí mismo. Los productos de seguros de jubilación privados ofrecían un interés del 5%. Tendría que ahorrar mucho para conseguir una pensión decente y, además, tenía que confiar en que no habría una inflación significativa en los próximos 50 años. Incluso una mirada de alto nivel a la historia de Alemania me mostró que los alemanes no habían tenido demasiado éxito en la protección de su moneda.

Entre los alemanes existe un recuerdo común de que el riesgo inflacionario es real. Cuando éramos jóvenes, a los niños de mi generación nuestros abuelos y familiares mayores nos enseñaban 500 mil millones de marcos. Cada abuelo tenía su historia personal sobre la hiperinflación de los años veinte. Cuando llegó la inflación, mucha gente se quedó sin nada porque sus fondos estaban en activos a largo plazo o en pensiones. Para lo poco que había de líquido, la gente compró monedas de oro. Creciendo,

Recuerdo que muchas ancianas llevaban a diario joyas hechas con monedas de oro porque era lo único que les quedaba de aquellos tiempos . [6]

500 mil millones (trillones) de marcos alemanes



Teniendo en cuenta el riesgo de inflación, decidí que la opción del seguro no me convenía. Tendría que aprender a gestionar mi dinero por mi cuenta para poder atravesar con éxito las próximas décadas. Aunque delegara la gestión en un fondo de inversión, en cuanto dejara de tener un trabajo remunerado, me convertiría en un inversor profesional, donde el término *profesional* debía interpretarse como "persona que vive del rendimiento de esta ocupación".

Lo que siguió fue un breve período de operaciones intuitivas no sistemáticas ("Uy, ¿a dónde ha ido a parar el dinero?") y la rápida constatación de que (a) no tenía ni idea de operar o invertir, y (b) tendría que encontrar un enfoque sistemático para alcanzar la libertad financiera. Sólo con un enfoque sistemático podría esperar obtener resultados reproducibles y aprender gradualmente de los errores. Supuse que necesitaría un conjunto de sistemas de trading exitosos para manejar mi "fondo de pensiones" personal. Para conseguir estos sistemas, participé en varios seminarios, compré varios sistemas abiertos y de caja negra y leí más libros. Al principio, cuando encontraba algo que sonaba razonable, lo operaba inmediatamente con un tamaño de posición pequeño, sólo para descubrir que mis pérdidas se acumulaban con el tiempo.

Luego me metí en sistemas mecánicos, boletines de noticias y una cuenta de futuros gestionada. En general, los resultados fueron mediocres y me di cuenta de que había cometido algunos errores sistemáticos en mis operaciones:

- Psicológicamente, no estaba preparado para tener éxito en el comercio: Mi autoestima era tan baja que sólo me sentía cómodo en una posición perdedora. No era consciente

de esto en ese momento, sin embargo, así que seguí intentándolo.

- Intenté librarme de hacer los deberes. No puse suficiente empeño en los míos porque mis problemas de autoestima me hacían confiar más en los demás que en mí misma.
- Le di a los sistemas muy poco tiempo para lograr su ventaja estadística. Encontré razones para sabotearme a mí mismo; cada sistema fallido disminuía mi ya baja autoestima ("¿Ves? Te dije que eras demasiado estúpido para operar").

En retrospectiva, la baja autoestima fue el factor clave. Sin embargo, en aquel momento no lo entendí. Simplemente me sentía mal, pero no sabía por qué.

¿Tengo un problema real o sólo veo monstruos en el armario?

Una vez que me di cuenta de que mi inversión/comercio era un ejercicio de pérdida neta, decidí centrarme en el desarrollo de habilidades. Estaba ocupado en mi trabajo de día como consultor, así que no había mucho tiempo para el aprendizaje sistemático, y la idea de la libertad financiera se estaba arrastrando lentamente fuera de mi radar.

En general, estaba muy contenta con mi trabajo y tenía un flujo de dinero cómodo, pero seguía teniendo la molesta sensación de que no estaba haciendo lo suficiente para prepararme para la jubilación. Además, en mi trabajo concreto, había una complicación adicional: para rendir al máximo, sólo podía trabajar para un cliente a la vez para poder prestarle toda mi atención, si lo necesitaba, los siete días de la semana. Esto significaba que todo mi modelo de negocio dependía de un solo cliente. Mientras eso funcionaba, era realmente genial, pero en cuanto mi cliente dejaba de necesitar mis servicios, no tenía una segunda opción preestablecida.

Oscilaba entre una cómoda sedación con el trabajo, la comida y la televisión, por un lado, y la persistente sensación de que me faltaba un riesgo clave, por otro. Además, de vez en cuando surgía la pregunta universal de mi vida: ¿Cuál es mi propósito? ¿Qué voy a hacer finalmente con mi vida? ¿Me estoy escondiendo de la vida?

Con el tiempo, mi incapacidad para responder a estas preguntas me hizo menos emocional. Más o menos, dejé de lado estos pensamientos y acepté que, por el momento, no había respuesta. En el ámbito de la libertad financiera, seguí añadiendo gradualmente sistemas de trading a mi siempre creciente biblioteca, por si acaso. Pero, sobre todo, estaba ocupado trabajando para mi cliente: ir a trabajar, volver a casa, ver algo de televisión, ir a la cama ("*metro, boulot, dodo*") .[7]

Conociendo a los estudiantes del Programa Super Trader: Tomaré lo mismo que ellos

Durante mi esfuerzo relativamente sistemático por recopilar sistemas de trading, leí sobre la oferta de talleres del Instituto Van Tharp. El Dr. Ken Long estaba presentando sus sistemas de trading mecánico a largo plazo y de swing/día. Decidí participar porque me dijeron que "obtendría un montón de buenos sistemas en el taller de Ken". Eso era todo lo que necesitaba saber.

Aunque en un principio asistí por los sistemas, acabé descubriendo, en mi opinión, un lado mucho más interesante del taller: Entre los participantes se encontraban varios de los Super Traders de Van. Hablamos durante los descansos y, a pesar de su amplio espectro de personalidades individuales, en general demostraban una cualidad distintiva de serenidad, un enfoque desapegado y sentido del humor. Evidentemente, habían encontrado un enfoque del comercio que a mí me faltaba. Yo quería tener lo que ellos tenían. [8]

Fue una experiencia de *déjà vu*; me recordó a la boda de mi amigo, donde conocí a varias personas que habían participado en el entrenamiento de renacimiento de Malik Woess y tuve la misma sensación visceral. Tomé el hecho de que el entrenamiento de Woess ya había mejorado drásticamente mi calidad de vida como una buena señal y decidí unirme al programa Super Trader. Si no hubiera sido admitido por cualquier motivo, habría asistido a todos los talleres y habría seguido intentando ser admitido más adelante.

Mi primer paso fue averiguar los criterios de acceso al programa y cómo podía participar operativamente. Después de todo, vivía en Europa y mi trabajo diario podía ser bastante exigente. Me consolé con una de mis creencias de supervivencia: "La parte operativa nunca ha sido el cuello de botella".

Me imaginé que el proceso de admisión llevaría algún tiempo, así que mientras tanto, me inscribí en los próximos talleres Peak Performance 101 y Peak Performance 203, programados para dos meses después.

En el transcurso de los ocho meses siguientes, pasé por muchas transformaciones significativas. Suelo buscar la estructura en mi vida, así que he segmentado la descripción de cada transformación en tres partes: la situación original, lo que hice para lograr la transformación y una descripción del estado transformado.

Transformación 1: dejar el dolor

de las proyecciones anteriores

Situación original

El pensamiento negativo era una lucha constante para mí. Con la actitud de que "un buen chiste debe valer por un buen amigo", buscaba continuamente oportunidades para ver los déficits de los demás y hacer comentarios "ingeniosos" y cínicos sobre dichos déficits. Realmente no entendía por qué los demás eran tan tontos, poco cooperativos y tardaban en entender la broma. Había oído hablar del concepto psicológico de las proyecciones, pero nunca lo asocié conmigo. Además, cuando decidía que alguien era estúpido, sentía que tenía una razón justificada para burlarse de él. Cada vez que me subía a un coche y conducía, recibía una nueva prueba de que algo iba mal en este mundo.

En el fondo de mi corazón, sentía que había una correlación entre cómo percibía el mundo y cómo el mundo reaccionaba ante mí, pero nunca trabajé conscientemente en ello. En general, me limité a seguir el enfoque de Janis Joplin: "Esperar la entrega cada día hasta las tres "[9]

Acciones para lograr la transformación

Mi participación en el Taller de Rendimiento Máximo 203, que se llama justamente el Taller de la Felicidad, me ayudó a superar este estado de estancamiento. Aunque hay muchos elementos diferentes en el taller, tres aspectos concretos marcaron realmente la diferencia para mí:

1. Las actividades del taller aflojaron mis estructuras emocionales para que estuviera más dispuesta a trabajar para cambiar mis actitudes y salir de mi zona de confort. Esto fue fundamental para mí porque eliminó muchas de las distorsiones negativas que proyectaba sobre el mundo.

2. El taller me introdujo en el proceso de Byron Katie en *The Work*® en el que respondes a cuatro preguntas sobre tu prójimo y luego a tres preguntas de vuelta sobre las primeras cuatro preguntas para investigar si estos pensamientos no son sólo tus propias proyecciones . [10]

Normalmente, habría contenido la respiración, parpadeado y esperado al siguiente tema del taller. Sin embargo, después del taller hay una extensa tarea de seis semanas para la que se forma un equipo con diferentes participantes para compartir sus respuestas. No podía fingir que

Habría pasado por alto el concepto y seguiría adelante. Habría tenido que decir a seis personas diferentes cada día durante siete días que "accidentalmente pasé por alto la tarea", y eso no me habría servido. Así que no me arrepiento y termino las hojas de trabajo.

Las hojas de trabajo *"Juzga a tu prójimo"* tuvieron un impacto particularmente dramático en mí. Como parte del proceso, tomas a una persona que te presiona y pasas por un proceso escrito y autodirigido (este enfoque se ajustaba muy bien a mi personalidad INTJ) . [11] Sin una sola excepción, me encontraba en un estado neutral hacia todas las personas que creía que me habían tratado mal. Pasé por todas ellas: mis padres, mis hermanos, todo el conjunto de familiares, amigos, colegas y enemigos. En cada caso, los miré después del análisis con cara de asombro y me di cuenta de que no podía recordar mi problema original con ninguno de ellos.

3. El tercer elemento para mi transformación, que también se me presentó durante el curso Pico 203, fue el *Método Sedona* de Hale Dwoskin. El método utiliza diferentes estrategias para la liberación de sentimientos; todas ellas son muy sencillas y no requieren que pases por extensos periodos emocionales para que funcionen. Parecían tan fáciles que no estaba segura de que fueran a funcionar realmente. En las semanas siguientes al taller, tuve la oportunidad de escuchar varias veces los 20 (¡!) CDs de audio para poder asimilarlos realmente.

El *Método Sedona* me ayudó a eliminar los sentimientos negativos que aún quedaban después de trabajar con las hojas de trabajo de Byron Katie. De vez en cuando, la hoja de trabajo *Juzga a tu prójimo* podía resolver el problema con la otra persona, pero me dejaba un sentimiento de inadecuación (por ejemplo, "soy tan estúpida/indigna/lenta"). El *Método Sedona* me ayudó a liberar este sentimiento, o al menos a sacudirlo para que desapareciera en cuestión de horas.

La solución del helado de vainilla: Nunca se tiene demasiado.



Me gusta describirlo como una solución de helado de vainilla: No es nada extraordinario, pero a todo el mundo le encanta, y nunca se tiene demasiado.

Estado transformado

Después de abandonar mis proyecciones, tuve una mayor sensación de paz hacia otras personas y hacia mí misma. Me di cuenta de que la mayor parte del tiempo sólo estaba proyectando mis propios problemas internos en otras personas. Cuando lo reconocí, pude dejar de hacerlo inmediatamente. Mis relaciones han mejorado significativamente desde este cambio.

Un segundo cambio fue una mayor disposición a trabajar en mí mismo. El proceso de darse cuenta de que la mayoría de los problemas son sólo proyecciones cambió mi enfoque hacia el interior, un área en la que tengo pleno control y que realmente impulsa el proceso de cambio.

Sobre la base de mi recién encontrada paz y la resolución de los problemas internos, empecé a perdonarme conscientemente por todas las muchas proyecciones negativas que imponía a la gente. Ahora, cuando la gente hace algo objetivamente malo, soy mucho más rápido en perdonar: Simplemente creo que habrían actuado de forma mucho más constructiva si hubieran podido hacerlo. Esto es lo que experimento con mis propias acciones, así que ¿por qué no debería dar a la otra persona el mismo beneficio de la duda y perdonar?

Sin embargo, me gustaría señalar que esto no significa que acepte o apruebe

acciones negativas. Si la otra persona insiste en pisarme, simplemente aumento la distancia de protección . [12] En cuanto se despiertan, estoy dispuesto a dejar que se acerquen. El cuadro14.2 muestra todo el proceso.

Cuadro14.2 Dejar de lado el dolor de las proyecciones anteriores

Situación original	• Los demás son vistos de forma negativa. • Aunque ahora soy consciente de que proyecto mis problemas en otras personas, no he perdonado a nadie, porque creo que mi posición está justificada.
Acérquese a	• Participar en el taller Peak Performance 203. • Trabaja con todas las tareas dadas en el taller. Continúa liberando los • sentimientos negativos a medida que los observas. • Seguir completando las hojas de trabajo *"Juzga a tu prójimo"* cada vez que observo que alguien me presiona (¡eran menos de cinco!).
Métodos	• *El trabajo*. • *Método Sedona*.
Ayudas al trabajo	• Notas del taller Peak 203. • Hoja de Excel de creación propia para agilizar el proceso de *Juzgar al Vecino*. Curso *del Método Sedona* (especialmente los CDs de audio).
Línea de tiempo	• Taller Peak 203, más deberes: Semana 1-7. Limpieza adicional: Semana 8-15. • Perdonar al 95% de las personas, incluido yo mismo: Semana 15 • Liberar los sentimientos negativos a medida que surgen: En • curso.
Factores clave del éxito	• Persistencia en hacer las hojas de trabajo de *Juzga a tu prójimo* y la liberación de • sentimientos de Sedona. Al principio no parecía funcionar, pero después de tres semanas, experimenté resultados sorprendentes. • La responsabilidad de los participantes en el taller. Nunca habría realizado todo el trabajo sin el apoyo moral y la supervisión de mis compañeros.
Estado transformado	• Ya no peleo *mis* problemas con *otras* personas. • He perdonado al 95% de las personas, incluido yo mismo. [13] •

Interludio: Hay dinero para todos

Poco después del taller Peak Performance 203, fui admitido en el programa Super Trader y pude participar en la Cumbre Super Trader. La cumbre es una reunión anual de tres días de todos los Super Traders en activo, y sirve para compartir las mejores prácticas y experiencias que han recogido los alumnos durante los últimos 12 meses.

Cuando participé, era nuevo en el programa y no estaba demasiado familiarizado con Tharp Think o con los módulos específicos de los talleres que se mencionaban con frecuencia. Sin embargo, pude observar unas 15 presentaciones de diferentes Super Traders, y pude ver los patrones comunes entre un grupo muy diverso de personas. Aunque no tenía los conocimientos previos para entender los detalles

de las presentaciones, me di cuenta de que todas estas personas encontraron un enfoque para ganar dinero en los mercados que se ajustaba a *sus* personalidades. En esencia, aparentemente había dinero para todos (bueno). Más concretamente, había dinero para todos los que hacían los deberes, se dominaban a sí mismos y al comercio, y aplicaban las habilidades de forma muy disciplinada y en continuo perfeccionamiento (sigue siendo bueno, pero mucho trabajo).

Me sorprendió descubrir que no había un patrón de personalidad estándar que fuera indicativo del éxito en el mercado. Supe entonces que si podía hacer los deberes, podría ser un operador de éxito. Con esa perspectiva en mente, estaba muy dispuesto a hacer el trabajo necesario y más. El cuadro 14.3 ofrece un resumen de mis conclusiones.

Cuadro14.3 Hay dinero para todos

Situación original	• No estoy seguro de si hay características particulares que se requieren para ser un comerciante exitoso, o si puedo desarrollar estas características.
Acérquese a	• Participar en la Cumbre de Super Comerciantes. • Escuche las presentaciones de 15 Super Comerciantes • diferentes. Observa los puntos en común y las diferencias.
Métodos	• Analizar y comparar los mensajes clave de los otros candidatos a Super Trader. Hacer un seguimiento durante las pausas si no he entendido el • mensaje.
Ayudas al trabajo	Una mente abierta.
Línea de tiempo	• Cumbre de Super Comerciantes (tres días).
Factores clave del éxito	• La disposición de los candidatos a Super Trader a compartir sus mejores ideas (que todos tenían). • Entendimiento general de todos los participantes de que no están compitiendo entre sí. Lo más probable es que la otra persona nunca intercambie los sistemas de otra porque las personalidades son diferentes. No hay riesgo en compartir.
Estado transformado	• Hay dinero para todos. • Requiere un trabajo diligente (pero no más).

Transformación 2: Experiencia de primera mano de un universo benigno

Situación original

Antes de entrar en el programa Super Trader, mis creencias espirituales se centraban en una visión monoteísta del mundo en la que todo, bueno o malo, proviene del

mismo Dios. Dependiendo de mi estado de ánimo en una situación determinada, a veces pensaba que realmente había una contraparte con la que podía dialogar. Otras veces, simplemente asumía que todo el universo es una gran máquina que evoluciona en torno a un plan divino, y que yo sólo era un pequeño engranaje en la gran caja de cambios de la vida.

Cuanto más crecía, más me gustaba la idea de ser un pequeño engranaje en una máquina más grande que empezara a querer tener vida propia: "¡No quiero girar todo el día!" "¡Quiero tener dientes diferentes!" "Los otros engranajes no son amables conmigo... ¿puedo ir a jugar fuera?". Y como cualquier conductor que se enfrenta a marchas reticentes mientras conduce, me imaginé a un Dios malhumorado que conducía el autobús escolar amarillo de la vida, maldiciendo y martilleando cualquier marcha reticente a la posición que Dios le había dado para que todo siguiera avanzando.

Nunca pude encontrarle sentido a lo que quería hacer en mi vida y a si existía o no el libre albedrío, así que simplemente intentaba no pensar en ello, lo que me impedía caer en la depresión. La vida era tibia, con algunos altibajos, pero al menos había superado los profundos valles del dolor. ¿Qué razón tendría para creer que había más? Mirando a mi alrededor, la persona media de la calle tampoco parecía ser demasiado feliz. Y desde el punto de vista de la ingeniería, lo acepté como una suposición estadísticamente válida: La vida es más o menos una aventura frustrante. Tal vez puedas apreciar algunos momentos felices, pero en última instancia seguirá siendo una lucha. Si puedes aprender a amar la lucha, lo tienes hecho.

Acciones para lograr la transformación

Después de la Cumbre de Super Comerciantes en diciembre de 2010, el Dr. Tharp organizó un Taller de Despertar de la Unidad. No tenía ni idea de qué esperar, pero como ya había avanzado mucho con la transformación de mis proyecciones y la liberación de sentimientos negativos, estaba ansiosa por seguir adelante.

El Movimiento de la Unidad14 se originó en la India y, en resumen, afirma que ciertas técnicas pueden provocar un cambio fisiológico en el cerebro, lo que permitirá ver el mundo tal y como es. Esto va acompañado de la eliminación de las creencias inútiles y de las partes negativas del ego y, en última instancia, permitirá al practicante "despertar a la Unidad", donde se encontrará en un estado permanente de felicidad.

Habiendo tenido mis propias pequeñas experiencias con técnicas de mejora de la conciencia durante mi formación de renacimiento, estaba abierta al ejercicio, pero no esperaba demasiado. Estaba preparada para tener tres días de

meditación conjunta, completamente

abierta y dispuesta a aceptar lo que sea.

Los días se estructuraron como un conjunto de pasos consecutivos. Cada paso estaba diseñado para superar la resistencia y los patrones habituales del cerebro en pequeños incrementos. Me sentía bien, pero nada más, hasta que empezamos una sesión de 49 minutos de cánticos ("Yo soy el amor") y bailes. Durante este proceso, pude separarme de repente de mi cuerpo. Me sentí como si estuviera de pie detrás de mí y observara los cánticos y los movimientos. Desde esta posición de desapego, observé que mi cuerpo estaba "hablando" y "moviéndose", ¡pero no era yo! Habiendo tenido ya algunos momentos extraños en mi vida, recordé que seguía siendo un ingeniero y decidí hacer una prueba. Tal vez, si volvía a hacer la prueba, podría demostrar que sólo me había dejado llevar por la meditación y todo volvería a la normalidad.

Pues no fue así. Continué observándome durante algún tiempo. Cada 10 o 20 segundos, hacía la misma observación de que mi cuerpo se movía, pero no era yo. Hablaba, pero era simplemente mi cuerpo físico haciendo ruidos raros. La mente que se percibía a sí misma detrás y fuera de mi cuerpo decidió aceptar esta extraña experiencia, coger una proverbial bolsa de palomitas de maíz, sentarse y observar con la máxima curiosidad lo que sucedería a continuación.

No ocurrió nada. La meditación terminó y lo que se separó volvió al cuerpo. Estaba aturdido y necesitaba un descanso.

La noche después de la meditación, mi mente ingeniera y analítica echó un segundo vistazo más racional a la situación: La parte del observador desapegado estaba inmensamente tranquila y feliz cuando se desapegaba. No había sudor, ni respiración. Las gotas de sudor que corrían por mis gafas y obstruían mi visión eran observables, pero no me molestaban. En ese estado de desapego, sólo era una mancha mental feliz, que ya no estaba vinculada a un cuerpo físico. Consideré que debía de tratarse de una breve visión del estado del que todo el mundo había hablado.

Cuando analicé más a fondo, encontré más implicaciones interesantes. Si la mente desapegada estaba puramente en un estado de felicidad y paz sin razón ni necesidad, entonces cualquier emoción de infelicidad, escasez, estrés y falta de paz tendría que estar separada de esta mente desapegada. La identidad de la mente desapegada no estaba definida por el cuerpo, las emociones, los objetivos, las acciones o las sensaciones físicas. Todo esto era externo.

Si aplicaba mi metáfora de "sólo soy un pequeño engranaje en la gran caja de cambios de la vida" y asumía que no era diferente de los demás, entonces acababa de experimentar el hecho de que todas las criaturas del mundo tenían un núcleo feliz, pacífico y benigno. La única razón por la que no podía experimentarlo en la vida cotidiana era que todos llevaban

alrededor de un cuerpo físico, creencias y patrones emocionales, que filtraban la percepción del exterior y distorsionaban las señales que la "mente pura" podía dar a cualquier otra criatura. Y la guinda del pastel era que la experiencia de las proyecciones y la creencia de que "la gente sería más amable si pudiera" encajaban perfectamente con esta nueva experiencia.

Estado transformado

Después de estas experiencias, me di cuenta de que *había una mente consciente que no estaba vinculada a mi cuerpo físico*. Además, esta mente consciente desvinculada era genuinamente feliz, pacífica y sin deseos ni necesidades. Existía en un estado de plenitud, incluso más allá de la abundancia, ya que la abundancia incluye el potencial de la escasez.

La segunda parte de la transformación fue una nueva creencia: El verdadero núcleo del universo es benigno. Si hay algo en el mundo material que no es benigno, no es más que un añadido exterior no útil para un núcleo benigno. Liberar las partes no útiles no pondría en riesgo la verdadera identidad de nadie; sería más bien como sacar la basura. No hacía falta nada más para ser feliz; sólo tendría que deshacerse del lastre.

No me costó mucho acceder a este estado de desapego. *Siguiendo una secuencia de meditaciones y ejercicios, podía volver a ese estado cuando quisiera*. Pero por el momento, tenía un objetivo claro: deshacerme del lastre. Esto haría que la conexión con este núcleo feliz y pacífico fuera más fácil de conseguir y mantener. La transformación se ilustra en el cuadro14.4.

Cuadro14.4 Experiencia directa de un universo benigno

Situación original	• Yo soy mi cuerpo. • Todo es Dios, y todo viene de Dios (bueno y malo). Estoy abierto a • nuevas experiencias. • Espiritual, pero con los pies en la tierra (¡eh, soy ingeniero!).
Acérquese a	• Taller del Despertar de la Unidad. • Secuencia estructurada de meditaciones y ejercicios.
Métodos	• Como en el caso anterior. La particular transformación se produjo durante un ejercicio de baile y canto. •
Auxiliares de trabajo	• Ninguno para el participante.
Línea de tiempo	• Sólo un seminario: 3 días.
Factores clave del éxito	• Eficacia de los procesos de unidad. Apertura del participante a nuevas experiencias.

Estado transformado	En su núcleo, el universo es benigno. • No soy mi cuerpo. • Puedo alcanzar fácilmente un estado de desapego mediante la meditación. • Liberar el lastre de las emociones/patrones negativos permite que el núcleo benigno brille.

Transformación 3: Realización de mi propósito

Situación original

Aunque conseguí superar o incluso dominar muchos de los retos psicológicos, la pregunta "¿Por qué estoy aquí?" seguía sin respuesta. Durante los 10 años anteriores, había conseguido reducir la carga emocional de esta pregunta abierta y simplemente acepté que no lo sabría. Tal vez no estaba programado para tener un propósito claro y atractivo en mi vida. El mensaje de "alguna parte" que me decía que simplemente fuera yo mismo seguía presente, pero era demasiado indiferente para guiar mis esfuerzos.

Tengo un requisito muy sencillo para una buena declaración de intenciones: Tiene que ayudarme a tomar decisiones y eliminar opciones. Cuando estoy en el supermercado y me pongo delante de los cartones de leche, una buena declaración de intenciones debería poder decirme si debo comprar leche entera o desnatada. Creo que las declaraciones generales para la prosperidad y el progreso (en mi caso, "sé tú mismo") son una pérdida de tiempo.

Acciones para lograr la transformación

Mi primer paso en la dirección correcta ocurrió hace unos siete años, cuando conocí a mi mujer. Iluminado por la alegría de haber encontrado por fin un alma gemela, le pregunté si tenía algún deseo que yo pudiera satisfacer. Pensaba en un anillo u otra joya, pero, al cabo de unos 30 segundos, me respondió: *"¡Quiero tener 50 años de amor, alegría y felicidad!"*. Eso me pilló definitivamente desprevenido, pero cuando lo analicé desde la perspectiva de un consultor de gestión, era realmente un deseo muy sabio que cumplía todos los criterios para la fijación de objetivos:

- Estaba orientado al proceso (es decir, pedía que se actuara cada día y no ponía límite a la subida).

- Estaba vinculado a una fecha concreta (es decir, 50 años).

- El objetivo era tanto individual como de equipo; ambas partes tendrían que contribuir y apreciar las contribuciones del otro para que funcionara.
- Aunque no se especificara técnicamente, ambos seríamos capaces de evaluar inmediatamente cualquier situación y comprobar si contribuía al "amor, la alegría y la felicidad". ”[15]

Esto me dio la primera indicación de mi propósito. Cuando se aplicó al escenario del cartón de leche de arriba, hubo una respuesta sencilla: La leche desnatada no aporta alegría a mi vida; por tanto, puede eliminarse de la lista de alternativas. En una escala más amplia, todavía había áreas sin definir que eran casi como el mensaje "sé tú mismo". La nueva declaración de propósitos sería realizable en cualquier entorno profesional, ya sea como directivo, consultor, comerciante o artesano. Ya me encontraba en territorio positivo, pero seguía buscando más. Ya había pasado suficiente tiempo dándole vueltas al asunto. Si las cavilaciones se descontrolaban, los pensamientos negativos volvían a surgir y había que reprimirlos con la televisión, la comida y el trabajo para seguir adelante.

El siguiente paso evolutivo ocurrió durante el taller del Despertar de la Unidad, que ya he mencionado en la segunda sección de transformación. Durante los tres días de meditaciones y ejercicios, me limité a escuchar en mi interior y a esperar mensajes o percepciones. En cuanto me di cuenta de que aparentemente tenía acceso a partes a las que normalmente no podía llegar, saqué la larga lista de preguntas abiertas que me habían molestado durante tantos años y traté de resolverlas aquí y ahora. Entré en un diálogo interno con la parte no consciente dentro de mí que estaba dispuesta a darme respuestas y comprobé si podíamos aclarar mi declaración de propósitos. En el transcurso de varios minutos, pude elaborar una nueva declaración de propósitos que abarcaba todas las nuevas impresiones, pero que se volvió bastante engorrosa a lo largo de las diferentes iteraciones. Fue casi como un proceso de diseño por comité:

- Hipótesis inicial: *Amor, alegría y felicidad*

  → ¡La experiencia del desprendimiento del cuerpo físico y la conexión con el universo debe incluirse!

- Iteración 1: *Amor, alegría y felicidad Y conexión con el universo*

→ Esto es solo una colección de sustantivos, ¡tengo que poner un verbo!

- Iteración 2*: Tener amor, alegría y felicidad Y conexión con el universo*

  → ¡Esto es demasiado egoísta y no está orientado al proceso!

- Iteración 3: Tener/incrementar el amor, la alegría y la dicha Y la conexión con el universo para mí y para los demás

→ Esto es aceptable por el momento. Pero, ¿por qué es tan complicado?

Al principio, esta declaración me pareció bien, pero en el transcurso de los meses siguientes escuché a otros Super Comerciantes hablar de sus declaraciones de misión, que también eran complicadas y difíciles de entender. Dudé de que una declaración de misión sea realmente viable e inspiradora si tienes que explicarla después de haberla dicho. Las declaraciones verdaderamente visionarias (por ejemplo, "la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad") no se preocupaban por la orientación del proceso, el equilibrio y los aspectos temporales, y sin embargo inspiran a generaciones. Teniendo esto en cuenta, sentí un poco que mi declaración de misión daba vueltas pero no tocaba el suelo.

El último paso de la evolución se completó durante el programa de 28 días de Libby Adams, que también forma parte del plan de estudios de Super Trader. Durante una de las sesiones de coaching con Libby, le conté mi lucha por encontrar una declaración de misión inspiradora y atractiva que me permitiera decidir "qué leche comprar". Con la ayuda de Libby, pude destilar la esencia del largo viaje: *ser feliz y estar agradecido*. La felicidad abordaría el deseo inmediato de estar de buen humor, rebosante de energía positiva, y de amar el mundo tal y como es. La parte de la gratitud serviría de equilibrio a la felicidad extrovertida porque me aseguraría de ver el regalo de cada pequeña experiencia y me permitiría desarrollar un profundo sentido de paz y alegría con el tiempo. Ya no me preocupaban las frases complicadas; sentía que me limitarían más de lo que me ayudarían.

Estado transformado

Sentí un profundo alivio al encontrar mi declaración de misión súper sencilla. ¿Podría ser realmente tan simple? Mi mente consciente revisó todos los obstáculos anteriores y descubrió que todos habían sido eliminados.

En particular, la declaración de propósitos me liberó de la presión de definir un objetivo en el futuro. En su lugar, podría vivir mi propósito en el aquí y ahora. No tendría que esperar a que algún parámetro externo se alineara para estar "en el objetivo". Probándolo con el escenario del cartón de leche, descubrí que también funcionaba: comprar comida de buen sabor me haría feliz, y la capacidad de hacerlo me infundiría gratitud. Si alguna vez tenía que ponerme a dieta, otros alimentos mejorarían mi salud, lo que también me haría feliz. En realidad, encontré un conjunto de reglas sólido que podía utilizarse para navegar por los procesos de decisión cotidianos. El cuadro 14.5 muestra un resumen de este proceso:

Cuadro14.5 Realizar mi propósito

Situación original	• He superado la depresión... • . . pero no sé qué hacer con mi vida. • Las declaraciones de misión generales no resisten la prueba del tiempo.
Acérquese a	• Escuche en el interior. • Establecer una hipótesis de trabajo. • Mejorar continuamente hasta conseguirlo.
Métodos	• La meditación. • Taller del Despertar (más meditación y ejercicios). • Programa de 28 días de Libby Adams.
Ayudas al trabajo	• Ninguno para el participante.
Línea de tiempo	2001+: Diez años de trabajo autónomo ocasional. A partir del cuarto trimestre de • 2010: Trabajo autónomo sistemático.
Factores clave del éxito	• Persistencia para seguir intentándolo. Apertura a nuevas experiencias.
Estado transformado	• Una simple declaración de intenciones: Ser feliz y agradecido. Vivir la misión 9 de cada 10 días. • Profunda sensación de alivio por haber pensado demasiado en el pasado.

Transformación 4: Encontrar un vehículo que me convenga

Situación original

Con toda esa gratitud y felicidad, sentí que ahora sí lo tenía. Pasó un tiempo hasta que la siguiente capa de preguntas sin respuesta apareció como las boyas de *Tiburón*.

Ahora estaba en condiciones de optimizar mi vida cotidiana y me había liberado de décadas de cavilaciones sobre cómo enfocar mi vida. Pero con toda esa libertad, ¿en qué dirección iría?

Decidí utilizar mi mente de ingeniero para ver los hechos sin ningún sesgo emocional:

- Tengo una sencilla declaración de intenciones, "feliz y agradecida", que me ayuda a ser exactamente eso en la vida cotidiana.
- No tengo una sola imagen de objetivo externo atractivo (por ejemplo, crear una empresa de fabricación y construir naves espaciales).

- Los últimos seis meses de pasar por los talleres de VTI y el trabajo propio de Super Trader han demostrado que todavía estoy evolucionando rápidamente. Cualquier imagen objetivo que pueda elegir hoy podría quedar obsoleta dentro de unas semanas, cuando posiblemente pase por el siguiente paso evolutivo.
- Cualquier objetivo útil debe ser lo suficientemente flexible como para cubrir posibles cambios drásticos en mi forma de ver el mundo (por ejemplo, no sería prudente pedir un gran préstamo para comprar un concesionario de coches más adelante).
- Los conocimientos que obtuve durante los talleres de VTI, en mis interacciones con otros Super Comerciantes y a través de la meditación siguieron un tema común: Me gustan las soluciones sencillas, y está demostrado que las soluciones sencillas funcionan. [16] Si se analizan las alternativas desde el punto de vista del coste total de la propiedad, la solución sencilla es la que tiene más probabilidades de hacernos felices a largo plazo.

Acciones para lograr la transformación

A partir de estas observaciones, no estaba en condiciones de crear un único modelo de negocio atractivo que satisficiera mis necesidades actuales o potenciales en el futuro. Recurrí a una directriz que había escuchado hace años cuando trabajaba con consultores de estrategia empresarial: Si no sabes hacia dónde ir con tu negocio, la mentalidad de un "holding" es la opción por defecto. Al holding no le importa el negocio que mantiene ni sus capacidades principales; sólo es una empresa centrada en el beneficio a corto y largo plazo. Eso suena aburrido pero efectivo. Y, como aburrido, es sencillo, lo que cubre uno de mis requisitos básicos.

Decidí utilizar un enfoque de análisis de escenarios para definir diferentes modelos de negocio y crear un modelo de caso de negocio para cada uno de ellos. Estos modelos se ilustran en el cuadro14.6.

Cuadro14.6 Modelo de escenario empresarial simple

<table>
<tr><td rowspan="2">Trading Timeframe</td><td>End-of-day trading</td><td>Consultant[17] and EOD trader</td><td>Inventor, coach,[18] and EOD trader</td></tr>
<tr><td>Day trading</td><td></td><td>Day trader</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2"></td><td>Frequent travel</td><td>Single location</td></tr>
<tr><td colspan="2">Travel Frequency</td></tr>
</table>

Los diferentes modelos de negocio serían entonces subdivisiones en mi holding y se desprenderían o congelarían cuando ya no fueran viables.

Basándome en el análisis, sería capaz de definir las capacidades e infraestructuras comúnmente necesarias y poner en práctica estos *movimientos sin arrepentimiento*, independientemente de la selección del escenario particular. En general, optimizaría el modelo de negocio de un ágil empresario que navega con flexibilidad por las aguas económicas de sus subdivisiones.

Aunque ya estaba bastante satisfecho con el enfoque, pude dar otro paso adelante, de nuevo con la ayuda de Libby Adams como parte de su programa de 28 días. Trabajamos en el tema del deseo y en mi limitada capacidad para crear una imagen de destino realmente atractiva (el modelo de retención era sólo una opción viable). Comenté en broma que la única guía no consciente era la afirmación insípida: "Sé tú mismo". Libby transformó este mensaje indiferente en una revelación: "Sé tu SER", donde el SER representaría mi verdadero núcleo, el que había observado brevemente cuando me di cuenta de que no era mi cuerpo. Al parecer, quien me había dado este mensaje unos diez años antes no intentaba hacerme parecer estúpida después de todo.

Estado transformado

A primera vista, un cambio en las mayúsculas y la inserción de un espacio entre "mi" y "yo" no deberían suponer una gran diferencia, pero enseguida vi dos ventajas:

1. Ya había echado un vistazo a mi SER interior y sabía que no pediría objetivos mundanos complicados. El SER interior era feliz por defecto; era la mente consciente y los patrones negativos no conscientes los que podían limitar potencialmente mi felicidad.

→ Así, el primer objetivo del holding sería crear un entorno en el que no se alteren los patrones negativos no conscientes existentes. Ejemplo: Si tuviera un patrón que tuviera miedo a ocupar una posición de liderazgo, tendría que crear un modelo de negocio que pudiera dirigir como individuo.

2. De repente, el trabajo personal de liberar patrones emocionales negativos se estaba convirtiendo en un motor clave para el éxito de mi modelo de negocio. Mi capacidad de ser mi SER estaba limitada por los límites que mis patrones negativos establecían. Si conseguía mover los límites de estos patrones (por ejemplo, soltando una creencia negativa), tendría una zona de confort más amplia para mi SER.

En última instancia, soltar todos los patrones negativos crea una zona de confort infinita.

→ Este mecanismo me permitiría crear un modelo financiero cuantificado de trabajo por cuenta propia.

Si tuviera un patrón en el que sólo valiera la pena si tuviera un nuevo Porsche y pudiera dejar de lado este patrón, tendría un ahorro financiero inmediato de un Porsche. No significaría que nunca tendría uno, pero no necesitaría tener uno para cumplir mis objetivos.

En última instancia, no sólo encontré una forma de gestionar mi vehículo objetivo: al dar por fin sentido a la afirmación "sé tu YO", tuve un caso de negocio claro y la intención de trabajar en mis patrones negativos. Mi cuarta transformación se resume en el cuadro14.7.

Cuadro14.7 Encontrar un vehículo que me convenga

Situación original	• He encontrado una simple declaración de misión . . . • . . pero no sé cómo traducir esto en un modelo de negocio. • Entiendo que las soluciones simples me convienen.

Acérquese a	• Enfoque doble:
	  • Parte 1: Lógica racional pura: Análisis de escenarios
	  • Parte 2: Obtenga entrenamiento como parte del programa de 28 días de Libby Adams

Métodos	• Análisis de los requisitos • Análisis de escenarios de negocio con dos parámetros variados: el plazo de negociación y la frecuencia de los desplazamientos • El programa de 28 días de Libby Adams
Ayudas al trabajo	• Un simple documento de MS Word (papel y lápiz también servirían) •
Línea de tiempo	• Seis meses de trabajo ocasional Tiempo total dedicado: Menos de 40 horas
Factores clave del éxito	• Enfoque racional y unidireccional (sin bucles interminables) • Persistencia • Disposición a aceptar la orientación del exterior
Estado transformado	• Objetivo clave para ser un empresario ágil, que actúe como un holding. • Múltiples submodelos de negocio, ninguno de los cuales se cree que va • a durar para siempre Objetivo ser mi YO (verdadero yo interior) • Objetivo operativo 1: Crear un entorno en el que los patrones negativos actuales estén en paz y el YO pueda florecer. • Objetivo operativo 2: Liberar los patrones negativos para aumentar la zona de confort para que el YO florezca. • Dejar ir todos los patrones negativos crea una zona de confort infinita.

Transformación 5: Convertirse en un activo

Gestor de estados emocionales

Situación original

Durante la mayor parte de mi vida, desde el final de la adolescencia, estuve dominado por mis pensamientos y emociones. Siempre que no estaba activo, empezaba mi parloteo interno. Dependiendo del estado de ánimo del día, esto variaba de "estoy aburrido" a "no soy digno de vivir". Desarrollé el hábito de ahogar mi mente con el trabajo, la comida y la televisión. Cuando intentaba trabajar en casa, apenas había un momento en el que no tuviera la televisión o la radio encendidas de fondo para tapar el parloteo interno negativo.

De vez en cuando, mis emociones se volvían tan fuertes que ni siquiera la comida y la televisión eran suficientes para mantenerme sedado, y se desencadenaba una espiral emocional descendente. Por lo general, esto sólo se detenía cuando se acumulaba suficiente presión externa (por ejemplo, por la acumulación de trabajo) y el miedo al fracaso entraba en acción y me ponía en marcha de nuevo. Siempre que estaba lo suficientemente estable emocionalmente como para mirar la situación desde una perspectiva distanciada, me observaba como una víctima de mis emociones y pensamientos. El mecanismo de sedación y la recuperación desencadenada por el miedo al fracaso normalmente funcionaban, pero esto no era sostenible ni divertido.

Cuanto más aprendía sobre el mecanismo del trabajo por cuenta ajena y el palo y la zanahoria que las organizaciones suelen dar a sus empleados para que se pongan en marcha, más descubría que había llegado el momento de salir del modo víctima y convertirme en dueña de mis emociones y pensamientos. Pero siempre que me ponía a trabajar en ello, tarde o temprano, la rutina diaria hacía acto de presencia. La duda me susurraba al oído: "Ríndete, de todas formas no lo conseguirás", y me encontraba sentada frente al televisor con comida basura en el regazo, quejándome de las dificultades de la vida y de mi incapacidad para triunfar. Me sentía realmente una víctima.

Acciones para lograr la transformación

Los primeros enfoques sistemáticos para superar mis patrones de víctima comenzaron en el programa de renacimiento de Malik Woess. Aprendí a identificar mis patrones de víctima y cómo superarlos teóricamente. Con el tiempo, me di cuenta de que comunicar mis sentimientos de víctima me haría parecer incompetente en un contexto empresarial, así que dejé de quejarme. Me guardé mis problemas para mí y recibí comentarios de otras personas sobre

lo mucho que había cambiado para mejor. Así, aunque no eliminara las causas de fondo, simplificaba mis interacciones con otras personas. Eso fue

un primer paso suficientemente bueno para mí.

Un verdadero cambio en mi enfoque de las emociones se desencadenó en el primer Taller de Rendimiento Máximo 101, en el que la tarea consistía en contar historias de víctimas y luego darle la vuelta a cada historia para ver cómo se crea la situación que conduce al problema. De repente, me di cuenta de que el papel de víctima es mucho más que una elección de lo que había pensado, y que es mucho más efectivo estar en un papel de control con recursos. Esto desencadenó una nueva perspectiva al pensar en mis emociones y pensamientos negativos. Decidí dejar de aceptarlos como algo dado. Cada vez que aparecía cualquier elemento negativo, era inmediatamente un objetivo a liberar. Había explotado mi papel de víctima durante tanto tiempo que ya no podía soportarlo, y estaba decidida a emprender cualquier acción que me ayudara a solucionarlo.

El trabajo que realicé en el programa Super Trader fue útil para resolver las primeras capas de pensamientos y sentimientos negativos, especialmente las meditaciones transformacionales del Taller de Rendimiento Máximo 202 y el trabajo personal del *Método Sedona*.

A continuación, tuve que documentar en una línea de tiempo cuánto tiempo pasaba en diferentes niveles de conciencia, con vergüenza, agonía y dolor en el extremo inferior y amor, felicidad e iluminación en el extremo superior. Me sorprendió descubrir que todavía pasaba mucho tiempo en un estado negativo. Basándome en un período de tres años, calculé que perdía una cuarta parte de mi tiempo mirando la pantalla del ordenador sin hacer ningún trabajo, ya que mi voz interna seguía dándome mensajes negativos. Cuando Van recibió mi tarea, me pidió que analizara por qué pasaba tanto tiempo en territorio negativo y cómo pensaba resolverlo.

Decidí aplicar la estrategia de adentrarme en el sentimiento para solucionarlo. Reservé un fin de semana largo y me encerré en mi despacho privado, y durante el primer día, sólo experimenté la sensación de agonía frente al ordenador: intentando concentrarme pero sin poder hacerlo y escuchando todos los mensajes negativos de distracción de mis voces internas. Después de varias horas, conseguí ponerme en una posición disociada y mirarme desde la distancia. Cada vez que aparecía una afirmación negativa, me preguntaba de dónde había salido. Al final del primer día de soledad, había rastreado todos mis sentimientos negativos hasta un único sentimiento de culpa general. Como me sentía culpable, me merecía experiencias negativas y, al mismo tiempo, *no* me merecía cosas buenas. Ambas cosas me llevaban a un autosabotaje que manifestaba el castigo y la escasez en el mundo material. Intenté liberar el sentimiento de culpa con el *Método Sedona*, pero no pude acceder a él; tuve que encontrar otra forma de evitarlo.

Al segundo día, indagué más y me adentré de nuevo en el sentimiento de culpa para

analizar lo que lo impulsaba. Descubrí que había cuatro reglas de mi infancia que aseguraban que casi cualquier deseo que tuviera o acción que realizara calificaría como sentimiento de culpa:

1. No entristezcas a los demás.

2. No seas una carga para los demás.

3. No le quites nada a los demás.

4. No traiciones a otras personas.

Aunque todas las afirmaciones parecían razonables, podía ver fácilmente las limitaciones implícitas:

1. No entristezcas a los demás.

→ Cedo el control total de mis sentimientos a un tercero.

2. No seas una carga para los demás.

→ Limito mi capacidad de colaborar con otras personas. Colaborar significa dar y recibir!

3. No le quites nada a los demás.

→ No es de extrañar que aún no haya tenido éxito en el comercio.

4. No traiciones a otras personas.

→ Esto me impediría estar verdaderamente alegre. En el fondo, tendría un sentimiento de culpa generalizado que no me permitiría estar alegre, ¡pero fingiría estarlo!

A diferencia del sentimiento de culpa general al que no podía acceder con ninguno de mis métodos de liberación, tenía acceso inmediato a las reglas de la infancia. La carga emocional desapareció en el instante en que pude acceder a ellas. En el segundo día de análisis, sustituí estas creencias limitantes por otras más útiles que me colocaran en la posición de ser un conductor con recursos en lugar de una víctima pasiva.

Al tercer día, comprobé el impacto de la transformación de la creencia de la causa raíz. Descubrí que los sentimientos de culpa habían desaparecido inmediatamente. Luego comprobé cada comportamiento negativo resultante y todos los problemas clave que había documentado como parte del plan de estudios de Super Trader. La carga emocional en el comportamiento negativo había desaparecido y los problemas clave en mi vida y en mi comercio fueron abordados. Ya podía ver que también se habían liberado en parte. Mis ideas sobre cómo transformarme se resumen en el cuadro14.8.

Cuadro14.8 Secuencia lógica de análisis y transformación de creencias

- Observo que paso mucho tiempo en un estado de conciencia negativo (es decir, una constante autoconversación negativa sedada por la televisión, la comida, el trabajo, el no poder trabajar).

→ ¿Por qué? • Siento que no merezco cosas buenas. Siento que merezco cosas malas. → ¿Por qué? • Me siento culpable de las malas acciones del pasado y de los deseos inapropiados. → ¿Por qué? • He violado normas fundamentales. → ¿Qué normas? • Cuatro reglas de la infancia (por ejemplo, "No entristecer a los demás"). → ¿Siguen siendo válidas estas normas? • No, no lo son. Me debilitan. → ¿Cuáles son las mejores reglas?
Se definieron cuatro reglas mejores.
Efecto inmediato 1: El sentimiento de culpa desapareció inmediatamente y no volvió a aparecer.
Efecto inmediato 2: se abordaron problemas clave en mi comercio y mi vida, si no se habían resuelto ya.

Estado transformado

Después de soltar la culpa, me sentí como una persona nueva. Fui capaz de escuchar mi voz interna sin miedo a los comentarios negativos. A su vez, estaba más dispuesta a escuchar mi voz interna. Esto eliminó por completo la necesidad de tener ruido de fondo (televisión, radio) para mantener mi mente en reposo.

En general, ahora soy una persona mucho más feliz, y siento que ya no tengo tendencia a jugar a las víctimas. Mis principales problemas vitales y comerciales, que habían estado dominados por el patrón de víctima, ya han desaparecido. Si surgen nuevos patrones, se disuelven lentamente como un muñeco de nieve al sol.

Cuando surgen pensamientos o emociones negativas, ya no tengo el reflejo de permanecer pasivo. Poco a poco he desarrollado el reflejo contrario y ahora puedo abordarlos en el momento. He creado una lista de pensamientos y emociones para trabajar, y los estoy resolviendo uno por uno con los múltiples métodos que he aprendido en los últimos meses. La transformación 5 se resume en la tabla 14.9. Y los cambios en mi puntuación de felicidad se muestran en la parte sombreada de la figura 14.2.

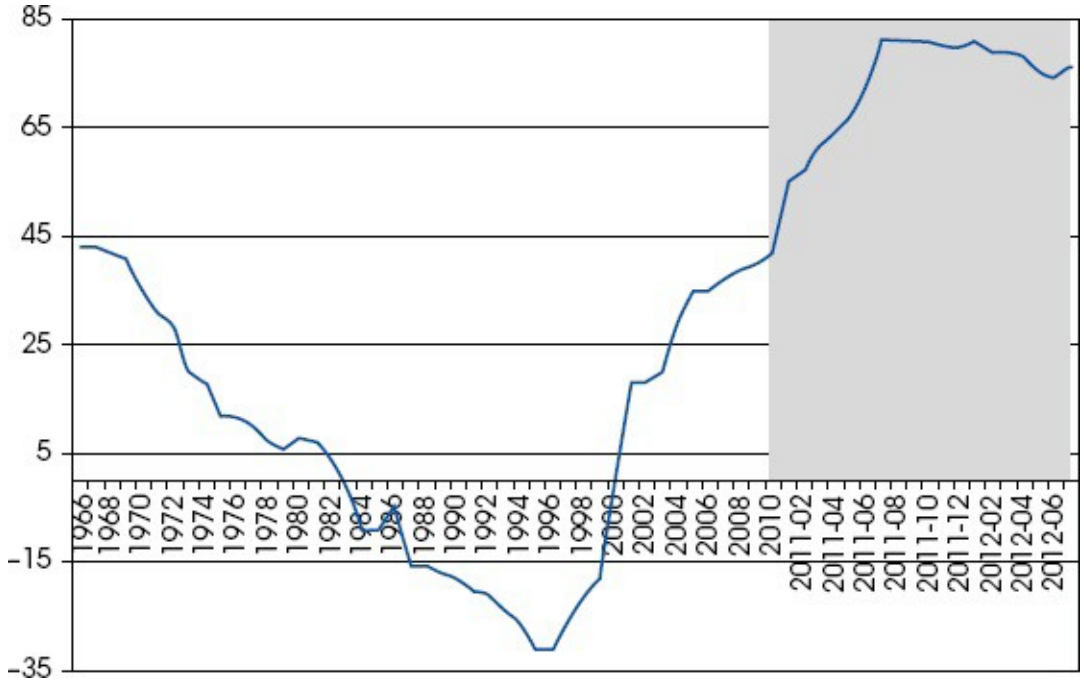
Cuadro14.9 Convertirse en un gestor activo de los estados emocionales

Instantánea de la Transformación 5: Conviértete en un gestor activo de los estados emocionales	
Situación original	• Víctima de mis pensamientos y emociones negativas • Constante charla interna negativa compensada por la televisión, la radio • Dificultad para concentrarse en el trabajo debido al parloteo (alrededor de un 25 por ciento de pérdida de productividad)

•
•

Acérquese a	• Activación de Van para profundizar • Tres días a solas en mi despacho adentrándome en • el sentimiento Día 1: Entender que hay un • problema de culpa • Día 2: Remontarse a las normas de la infancia • Día 3: Encontrar creencias de reemplazo para las reglas de la infancia Las creencias conectadas "saltaron" automáticamente
Métodos	• Entrando en el sentimiento Rastrear los problemas hasta sus causas fundamentales Encontrar la causa fundamental y sustituirla por una creencia útil
Ayudas al trabajo	Crear un árbol de problemas con MS Excel (también funciona con papel y lápiz)
Línea de tiempo	Tres días con unas 10 horas de cada día en soledad
Factores clave del éxito	• Responsabilidad externa (quería dar a Van una respuesta razonable) •
Estado transformado	• Creador activo de mis pensamientos y • emociones Mayor felicidad y sensación de • paz • Aumento de la productividad gracias a una mayor capacidad de concentración

Figura14.2 Felicidad antes y después de mi primer año en el programa Super Trader



Resultado final: Ganador neto en la

vida

Mirando hacia atrás en los últimos siete meses en el programa Super Trader, puedo informar que realmente ha transformado mi vida. Mi puntuación de felicidad mejoró drásticamente, mi productividad en el trabajo ha aumentado alrededor de un 20 por ciento ; [20] y tengo todas las razones para creer que habrá más mejoras . *

Para un ingeniero como yo, esta historia es difícil de entender. Tal vez me esté engañando

a mí mismo.

Para responder a estas preocupaciones, en la tabla14.10 encontrará una lista de los cambios experimentados en el "mundo real" para que pueda juzgar por sí mismo.

Cuadro14.10 Cambios medibles en mi vida como resultado de la transformación

Antes de	Después de
Dedicar aproximadamente el 25% de mi tiempo de trabajo previsto a intentar concentrarme en el trabajo pero sin conseguir nada.	Menos de 10 minutos al día (menos del 2%).
Productividad de base = 100.	Mejora del 20 por ciento; esto significa que mi semana ha ganado efectivamente un día de trabajo adicional.
Ver más de 15 horas de televisión a la semana.	Regalé mis dos televisores y mis radios.
Tener la radio encendida mientras conduzco mi coche.	La radio del coche es muda.
Puntuación en el cuestionario de felicidad de Van: 60 a 65, según el estado de ánimo diario.	La puntuación es regularmente superior a 80 y la máxima posible es 85.

¡Gracias por empujar, Van!

* El término alemán para mil millones es "milliarde", mientras que el término alemán "billón" es 1.000.000.000, que nosotros llamaríamos trillón.

* La escala sólo va de menos 35 a más 85, así que no hay mucho margen de mejora.

Notas

1. No tengo una fuente exacta para esta afirmación. Según mis propias observaciones, alrededor del 80% de los proyectos de TI no cumplen sus planes iniciales de alcance, coste o tiempo. Tomé un valor del 50% porque es el lado seguro.
2. Hay un dicho que dice: "Lo que funciona no es la terapia, sino el terapeuta". Estoy de acuerdo con esa afirmación.
3. No estaba seguro de con quién estaba tratando de hablar. En mi sistema de creencias, la Voz Interior y la Voz de Dios estaban estrechamente vinculadas y sincronizadas, así que no me molesté en diferenciarlas. Era "esa voz la que respondía".
4. Sigo pensando que las ondas de Elliott son un concepto muy bonito. Sólo que aún no las domino, y decidí que enfoques más simples serían más efectivos para convertirme en un trader rentable en un plazo más corto.
5. El sistema alemán de seguridad social en materia de pensiones

funciona como un contrato generacional (es decir, la actual generación de trabajadores paga por los actuales jubilados

generación). Acepto la idea general, pero cuando hago las cuentas, habrá más o menos una persona que trabaje por un jubilado para cuando yo quiera jubilarme. En resumen: No espero sacar nada del sistema.

6. Para los lectores no alemanes: Siempre que veía a mi abuela o a las amigas de mi abuela, llevaban una joya de monedas de oro aproximadamente la mitad de las veces. Una vez que conocí el trasfondo, comprendí que seguían viviendo bajo la impresión de la inflación a diario más de 50 años después de que se produjera. Esto tuvo un impacto duradero en mi visión de la estabilidad financiera.

7. "*Metro, boulot, dodo*" es un término francés que designa los términos coloquiales de "desplazarse, trabajar y dormir". Se basa en un poema de Pierre Béarn, que se fijó en el ritmo monótono de los parisinos que se limitan a desplazarse, trabajar y dormir día tras día.

8. Enseguida me acordé de la famosa escena de la charcutería de *Cuando Harry encontró a Sally*, en la que Meg Ryan finge el orgasmo y otra señora le dice al camarero: "Yo quiero lo mismo que ella".

9. De la famosa canción "Mercedes Benz" de Janis Joplin, (música: Janis Joplin; letra: Michael McClure y Bob Neuwirth). Que tengas una paz dichosa y todo lo que quieras, estés donde estés, Janis!

10. Muchas ayudas pueden descargarse gratuitamente en www.thework.com.

11. En cuanto tuve algo de experiencia, creé una sencilla plantilla de Excel para hacer el análisis un poco más eficiente, y podía trabajar con una persona en aproximadamente una hora.

12. El concepto de distancia de protección me dio una nueva perspectiva sobre mi actitud hacia la proliferación de armas nucleares. Si la persona mala tiene un cuchillo, unos 10 metros serán suficientes. Si tiene una pistola, un kilómetro de distancia estará bien. Pero dale una bomba nuclear y tendrás que trasladarte a otro planeta para crear una distancia suficiente.

13. En realidad, actualmente no tengo un no perdón consciente hacia ninguna persona. Sin embargo, soy consciente de que esto es sólo una observación puntual, y que en el fondo de mi subconsciente puede quedar algo de ira escondida en un rincón oscuro. En consecuencia, asumo que el 95 por ciento no es una exageración, y que aún queda algo de espacio para los que accidentalmente dejé atrás.

14. Para más información, visite www.onenessuniversity.org.

15. También me refiero a ella como la "regla de la pornografía": la reconoces cuando la ves, aunque sea difícil especificarla desde un punto de vista puramente técnico.

16. Como ingeniero mecánico en un entorno de fabricación, he tenido la oportunidad de ver los patrones de fallo de las máquinas en relación con su complejidad. Aunque las máquinas muy complejas tienen un mayor rendimiento, a menudo requieren un mantenimiento meticuloso y sólo pueden ofrecer su ventaja en una estrecha franja de parámetros exteriores. En cambio, suele haber máquinas más sencillas y menos eficientes que son prácticamente indestructibles y fáciles de cuidar.

17. En mi marco de referencia, la función de consultor significa trabajar durante más de cuatro semanas para un solo cliente en la sede del mismo. La intensidad del trabajo sería de entre tres y siete días a la semana (siete sólo en las horas punta). Por el contrario, el papel de entrenador significaría que el entrenador sólo estará en el lugar del cliente durante un día a la vez, y el volumen total de días entregados sería mucho menor.

18. Véase la referencia anterior.

19. David Hawkins, *Poder vs. Fuerza*. Véase el Apéndice: Lecturas recomendadas para una referencia completa.

20. En la Transformación 5 informé de que solía dedicar un 25% de mi tiempo a intentar superar mi parloteo interno negativo, pero sólo mejoré mi productividad en un 20%. Esto deja un vacío. Supongo que mi cuerpo utilizaba parte del antiguo tiempo improductivo para hacer descansos. Parte de este tiempo de descanso sigue siendo necesario, pero lo paso de mucho mejor humor. (Capacidad de base = 100; capacidad neta = 100 × (100 por ciento - 25 por ciento) = 75; capacidad después de la mejora: 75 × (100 por ciento + 20 por ciento) = 90. Así que todavía hay margen de mejora).

Capítulo 15

El viaje de un operador profesional más allá de la matriz

Curtis Wee

Curtis creció en Toronto, Canadá. Su interés por el trading comenzó cuando estaba en el instituto. Aunque se licenció en biología humana en la Universidad de Toronto, su interés por el comercio continuó, lo que le llevó a estudiar para obtener las licencias de valores, así como el CFA y el CMT, mientras trabajaba con órdenes de clientes para un importante banco canadiense. Tras completar todos los niveles de la CFA y la CMT, trabajó para una empresa de gestión de patrimonios en Toronto, donde cumplía órdenes, realizaba análisis de mercado para los gestores de carteras y operaba con una cuenta propia. Aprendió que la clave del éxito en el trading es conocerse a sí mismo, algo en lo que nunca se hizo hincapié en ninguno de sus trabajos y estudios anteriores. Ahora se da cuenta de que el trading es una metáfora que le ayuda a alcanzar un nivel superior de conciencia. Ha completado Super Trader I y ahora está trabajando a través de Super Trader II.



Antes: Comerciando profesionalmente pero sin estar convencido de sus habilidades, comerciando sobre todo por miedo.



Después: No ha perdido dinero y es capaz de resolver sus muchos problemas relacionados con el comercio con la mejora de los resultados, mientras que el comercio de un estado de ser feliz por ninguna razón.

Mi padre es un firme creyente de la idea tradicional de que, para tener éxito, debes ser mejor que la gente que te rodea. Debes trabajar duro para distinguirte, o los que tienen más hambre que tú te apartarán y te quitarán lo que podría haber sido tuyo. Le negaron un ascenso a pesar de que pensaba que había hecho un buen trabajo porque no tenía la designación profesional requerida. Impertérrito, siguió obteniendo la designación y su carrera siguió creciendo. Que yo sepa, nunca se dio cuenta de que estaba jugando a otro juego. De hecho, probablemente siga creyendo que no tiene más remedio que jugarlo. Permitió que otros inventaran y definieran las reglas que él utilizaba para dirigir su vida. Pasó años luchando por ascender en la escala empresarial,

y su ejemplo moldeó mi visión de

lo que significa tener éxito.

Según esa visión, el mundo no era abundante. Otros tenían que fracasar para que yo pudiera tener éxito. Tenía que guardar secretos y mentir para obtener ventajas. Si hacía lo que se me pedía sin conseguir también lo que quería, era una víctima. El resultado era lo único que importaba, y debía hacer lo que fuera necesario para ganar.

Pero también había otro lado en mí, un lado que, desde joven, luchaba por entender la realidad y la espiritualidad. Cuando éramos jóvenes nos decían que fuéramos a la iglesia, y una de las preguntas que siempre pensaba era: "¿Por qué *tenemos* que ir a la iglesia?". Después de todo, ¿no era Dios omnipotente y omnipresente? Yo no quería ir; me parecía aburrido, y pensaba que la única razón por la que mis padres iban era porque el resto de la familia esperaba que lo hicieran.

Mi padre suele ser puntual en todo; detesta a las personas que no son puntuales. Sin embargo, por alguna razón, a menudo llegábamos tarde a la iglesia. En aquel momento, llegué a la conclusión de que la gente sólo iba a la iglesia porque tenía miedo de lo que Dios pudiera hacer si no lo hacía. Lo veía como algo hipócrita, en el mejor de los casos. No entendía la interpretación que hacía la iglesia del sacrificio y el sufrimiento en un mundo en el que se suponía que Dios era un ser amoroso. Confundí la institución de la religión con la espiritualidad en general y decidí que la religión era para ignorantes y pretenciosos. No había nada más en el universo, creía yo, que los fenómenos que la ciencia podía estudiar. El cosmos era mayoritariamente aleatorio, salpicado aquí y allá por un orden que sólo las teorías científicas podían explicar.

En el instituto, era un estudiante cínico y sarcástico. Me burlaba de los demás y desarrollé un profundo desprecio por los "pensadores positivos". Decidí que cosas como el nacionalismo, el espíritu escolar o cualquier otra actividad que fomentara una mentalidad colectiva era para gente inferior que no creía que pudiera ser mejor que los demás. En aquel momento, podía permitirme pensar así. Era la mejor nadadora de mi colegio y estaba entre las mejores de mi provincia. Sacaba buenas notas sin ni siquiera esforzarme. De hecho, los administradores del colegio querían sacarme del sistema público y meterme en un programa para superdotados.

Pensaba que la iglesia era aburrida.

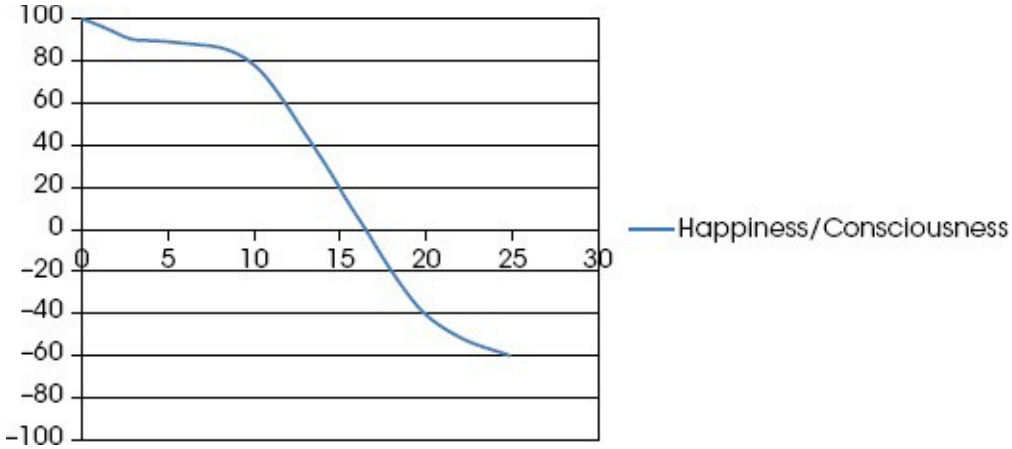


Y sin embargo, por alguna razón que no podía entender, me sentía miserable. La alegría que sentía al sacar una buena nota o ganar una carrera era siempre temporal. A veces me sentía un poco sucio por ello, porque para que yo me sintiera bien, otro tenía que perder. Una vez me apiadé de un chico de otro instituto que era sordo. Le dejé ganar la que él consideraba su mejor carrera. Él se alegró, por supuesto, y eso fue sin duda algo bueno, pero yo me sentí como un fraude que había traicionado a mi equipo. Hiciera lo que hiciera, la culpa y el miedo me perseguían.

Cuando llegué al nivel universitario, mi conjunto de problemas cambió. Ahora, la competencia académica y deportiva era mucho más dura. En el instituto había sido una estrella, pero aquí apenas me clasificaba para el equipo. Cuando lo hacía, rara vez ganaba carreras. Mientras tanto, me iba mal en mis clases. Siempre estaba distraída, cansada y con miedo: miedo a suspender, miedo a que me echaran del equipo de natación, miedo a ser mediocre. Finalmente, tras decidir que no me graduaría a menos que dejara de nadar, dejé el equipo.

Ese fue definitivamente un punto bajo para mí, y caí en una profunda depresión. En la Figura15.1 se puede ver cómo mi nivel de felicidad empezó a descender cuando llegué a la adolescencia y cayó a su punto más bajo durante mis años de universidad. *

Figura15.1 Felicidad/Conciencia



Mis primeras experiencias comerciales

Pero, afortunadamente, todavía había una actividad que me alegraba: el trading. Empecé a comerciar por afición en el instituto, cuando compré mi primera acción a los 16 años. Cuando estaba en la universidad, el mercado alcista de los 90 estaba en pleno apogeo y yo operaba con acciones de gran capitalización del NASDAQ. Creía que, para tener éxito, tenía que elegir las acciones adecuadas, y que el riesgo estaba en los propios instrumentos. Me fijé en las fluctuaciones (que en aquel momento me parecían volatilidad) y supe que no sería capaz de soportar las salvajes oscilaciones de algunos de los valores más especulativos, así que me limité a valores como Apple Computer (NASDQ:AAPL) e Intel Corp. (NASDAQ:INTC). Lo único que miraba eran los fundamentos de las empresas, aunque nada cambia en el día a día y las fluctuaciones de los precios tienen poco que ver con los fundamentos. Había hecho crecer mi cuenta de margen de unos 6.000 dólares a 100.000 dólares en unos siete años, lo que suponía una rentabilidad anual compuesta cercana al 50%, pero había hecho la mayor parte de ese dinero en 1999, durante los extremos del mercado alcista. No sabía nada de lo que había que hacer para ganarse la vida con el comercio. No entendía el riesgo ni las estrategias de dimensionamiento de las posiciones, y sabía poco sobre el impacto de la psicología personal en el comercio. Por aquel entonces, ganaba dinero, así que pensaba que era increíble.

Pero entonces, cuando empecé a tener dificultades, el hecho de haber trasladado todos mis problemas psicológicos al comercio se volvió contra mí. De repente, ya no estaba tan seguro de mí mismo. Puse en duda mi capacidad para comerciar a nivel profesional, de la misma manera que había cuestionado si podía competir en la universidad. Temía perder dinero y temía no ser capaz

de operar profesionalmente, que es lo que realmente quería hacer.

Pero en ese momento no me di cuenta de que era yo. Como la mayoría de la gente, buscaba el Santo Grial. Pensaba que sólo necesitaba aprender más sobre los secretos de los profesionales. El trading era algo que realmente quería hacer, y creía que se me daba bien.

Tengo una opinión bastante baja de los corredores y asesores de inversión. Creo que su único objetivo es ganar comisiones. Tienen pocos incentivos para asegurarse de que tu dinero crezca porque siempre pueden añadir nuevos clientes. He tenido algunas discusiones con los asesores de inversiones de mis padres, y lo que decían siempre sonaba igual que lo que oía en la CNBC. Me imaginé que simplemente lo veían y luego nos daban alguna historia que habían visto. No tenía intención de dejar que gente así se ocupara de los ahorros de mi vida por mí, así que, tras la graduación, decidí unirme a la profesión de comerciante.

Conseguí un trabajo en un importante banco canadiense, ejecutando órdenes de clientes, pero yo quería un trabajo de negociación en un gran banco de inversión. Para mi sorpresa, los grandes bancos de inversión sólo querían personas procedentes de escuelas de posgrado de la Ivy League con un promedio de 4,0. Yo no tenía eso, así que traté de abrirme paso de otras maneras. Yo no tenía eso, así que traté de entrar por otras vías. Conocí a varias personas que no me parecían especialmente brillantes y que no sabían mucho sobre inversiones, pero que consiguieron buenos trabajos como operadores, banqueros de inversión y gestores de carteras. Su secreto parecía ser que se habían convertido en Analistas Financieros Colegiados (CFA) y/o Técnicos de Mercado Colegiados (CMT), así que decidí obtener un CFA y un CMT.

Después de eso, volví a buscar trabajo. Conseguí varias entrevistas con algunos bancos respetados, empresas de compra y similares, pero ninguna prosperó. Me sentí como una víctima: Había pasado por todos los obstáculos que me dijeron que pasara, pero seguía sin ser lo suficientemente bueno, así que continué ejecutando órdenes de clientes, esperando algo mejor.

Trabajar en el banco fue malo para mi educación en el trading. El ambiente era competitivo, todos los que trabajaban allí estaban obsesionados con elegir la próxima Gran Cosa, y la mayoría de las decisiones se basaban en las emociones. Las creencias no útiles estaban muy extendidas. Muchas afirmaciones no se probaban o se aplicaban incorrectamente. Había una verdadera necesidad de tener razón.

Más tarde, trabajé en una empresa de gestión de patrimonios y me encontré con el mismo tipo de entorno disfuncional. Las personas con las que trabajé no sabían lo que estaban haciendo; no entendían bien los gráficos y no tenían ni idea de cómo utilizar o probar los indicadores para ver si proporcionaban alguna ventaja comercial mensurable. También me resultaba interesante ver

cómo a menudo afirmaban haber escogido el máximo o el mínimo exacto en sus operaciones, aunque lo más probable es que sólo hubiera una pequeña

volumen de operaciones a esos precios. Así que en lugar de aprender a operar bien, aprendí lo que no funcionaba.

En cualquier caso, mis estudios no me ayudaron a volver a ser el comerciante de éxito que creía que era al principio. Me sentía frustrado y tenía las mismas dudas que sentía cuando estaba en la universidad. Era como si de repente ya no fuera capaz de competir en las cosas que se me daban bien a otro nivel. Creía que comerciar profesionalmente era el nivel más alto al que se podía llegar en el mundo del comercio, y que no se necesitaban otros factores para tener éxito en ello, salvo ser brillante. Quería evitar el juego corporativo y no tener que depender de que alguien me contratara. Estas creencias parecían útiles en aquel momento, pero, por supuesto, me limitaban.

Sin saberlo, había trasladado mis problemas una vez más. Me preocupaba no ser lo suficientemente buena, no ser nunca lo suficientemente buena. Deseaba desesperadamente emprender por mi cuenta, dejar ese trabajo que no me aportaba nada y convertirme en una comerciante independiente a tiempo completo, pero tenía miedo de dar el paso. Todavía no sabía realmente lo que estaba haciendo.

Tropezando con el Instituto Van Tharp

No recuerdo exactamente cómo conocí al Dr. Van Tharp. Podría haber sido mientras estudiaba para el CMT. Recuerdo que leí el capítulo que Van escribió para el libro *Market Wizards* y me sentí como si hubiera estado expuesto a algo revolucionario. Sus ideas resonaron en mí de una manera que nada había hecho antes. Pedí prestados los libros y cursos de Van a mis amigos y leí los boletines archivados de Van en el sitio web del Instituto Van Tharp, y lo que aprendí sólo me dio hambre de más, así que decidí dar el siguiente paso lógico, que fue asistir a los talleres Peak Performance 101 y Blueprint for Trading Success. Fue allí donde realmente empecé a comprometerme con las ideas que cambiarían tanto mi comercio como mi vida.

Los talleres me mostraron lo mal preparada que estaba para seguir mi sueño de comerciar a tiempo completo. Me faltaba disciplina. Tenía poca comprensión de cómo o por qué tomaba mis decisiones. Desconocía por completo mis creencias. Cometía montones de errores y cambiaba rutinariamente mis reglas después de una o dos operaciones no rentables. No tenía ningún plan de negocio. Me di cuenta de que tenía mucho trabajo por delante, y quería tener a alguien que me entrenara y me mantuviera en el camino, así que decidí unirme al programa Super Trader.

Como parte del proceso de Super Trader, asistí a una serie de talleres, tanto

psicológico y técnico. También completé el curso de 28 días de Libby Adams, que me hizo entrar en una rutina de autoanálisis constante y me puso en el camino de la autoconciencia. Todos estos recursos me ayudaron a entender dónde estaba, dónde tenía que estar y qué tenía que hacer para conseguirlo.

Pero quizás el paso que más me marcó fue completar el *Curso de Rendimiento Máximo para Inversores y Operadores*. De él aprendí lo que se necesita para tener éxito en cualquier cosa que haga. Para los candidatos del programa Super Trader, los cinco volúmenes del curso Peak Performance están divididos en 20 lecciones, y me llevó unos 10 meses terminarlos todos. Fue probablemente una de las cosas más desafiantes que he hecho, pero valió la pena. De hecho, sigo consultando el curso cuando veo que necesito trabajar en temas específicos. Uno de los ejercicios que hago con regularidad es el Paradigma de Examen de Creencias, que se explica en el capítulo 7, en el que registro las creencias que surgen a lo largo del día. Esto me ayuda a mantenerme alerta ante cualquier creencia no útil que pueda estar introduciéndose e influyendo en mi pensamiento diario.

También leí una serie de libros que fueron discutidos por Van Tharp y otros en el programa Super Trader. Esos libros están listados en mi sección de notas de referencia. [1] No todos los libros enumerados funcionarán con el sistema de creencias de todo el mundo, pero puedo decir que me ayudaron y me enseñaron.

Lección clave 1: asumir la responsabilidad personal

Mientras trabajaba en los cursos y talleres, aprendí una serie de conceptos que transformaron, no sólo mi comercio, sino la forma en que veo el universo y mi lugar en él. Uno de los primeros fue que *soy responsable de todo lo que me ocurre*. Resulta que había aprendido a hacerme la víctima a lo largo de los años, y había aprendido a hacerlo porque había sido una gran estrategia para mí, especialmente cuando era un niño. Era la menor de dos hermanos y podía salirme con la mía siempre que me hiciera la víctima. Muchos de los problemas negativos que intentaba resolver de adulto habían surgido de esa estrategia. No había duda: Yo había creado el problema y era responsable de solucionarlo.

Había aprendido a hacerme la víctima a lo largo de los años.



Pero me costaba aceptar la idea de que, de alguna manera, era responsable de acontecimientos sobre los que no tenía ningún control. ¿Cómo podía ser eso? A veces le ocurren cosas terribles a la gente, cosas que no pueden evitar. ¿Por qué son responsables? El Dr. Tharp me sugirió que completara los 365 ejercicios de *Un curso de milagros*, y cuando lo hice, por fin lo entendí.

En sí mismos, los acontecimientos no tienen ningún significado; sólo tienen el significado que yo les doy. Si decido que una experiencia es aterradora, siento "miedo", con todas las asociaciones y connotaciones de esa palabra, aunque lo que haya sentido inicialmente no sea más que una sensación física. En otras palabras, yo defino mis experiencias. Yo decido lo que significan, o si siquiera significan algo.

Aprender este concepto provocó un verdadero cambio de paradigma en toda mi visión de las cosas. Me di cuenta de que puedo sentir mis sentimientos sin que me consuman. No significa que ya no experimente sensaciones de ira o miedo; significa que puedo simplemente observarlas como meras sensaciones físicas sin apegarme a ellas. Puedo distanciarme de ellas porque no las nombro.

Lección clave 2: Ser capaz de manejar los pensamientos, las emociones y las acciones

La Dra. Libby Adam s2 enseña que los *pensamientos, las emociones y las acciones (TEA) están interrelacionados*, y que *hay que controlarlos y*

evaluarlos regularmente.

Controlar conscientemente la TEA es esencial para lograr el autoconocimiento.

Cuando escucho un pensamiento y lo hago realidad, las emociones le siguen. Si el pensamiento es negativo, es probable que haga algo destructivo. Sólo hace falta una fracción de segundo para perder el control; antes de darme cuenta, podría encontrarme haciendo algo precipitado que acabe destruyendo mi cuenta. Muchos operadores buscan el Santo Grial, y hay un Santo Grial, pero no es lo que creen que es. No tiene nada que ver con tener los mejores indicadores, stops, salidas, entradas o estrategias de position-sizing™. Más bien, el Santo Grial es conocer tu "Yo" y ver la realidad de las cosas en lugar de vivir en una ilusión que has creado. Es ser capaz de comerciar desde un espacio donde tienes una mente tranquila y pacífica, y donde hay verdad. Esa mayúscula en el "Yo" no era una errata sino una forma de distinguir entre el verdadero Yo y el falso Yo .[3] Mi verdadero Yo es el que reconoce que soy un ser espiritual. Como dijo Wayne Dyer, "No somos seres humanos teniendo una experiencia espiritual, somos un ser espiritual teniendo una experiencia humana. "[4] Cuando escucho un pensamiento y hago que ese pensamiento sea real, las emociones le siguen. Creo el sufrimiento como si fuera real. Al entrenarme para supervisar regularmente mis pensamientos, emociones y acciones (TEA), me devuelvo a la conciencia y me alejo de los problemas y sentimientos que a menudo he nombrado y hecho reales -sentimientos como la pérdida, la ira y la insuficiencia. Como dijo Eckhart Tolle, "no eres tus pensamientos. Tú son la conciencia detrás de los pensamientos. ”[5]

Ahora bien, las siguientes cosas generalmente son ciertas para mí :*

- Ya no creo en los pensamientos que antes me hacían sufrir.
- Ya no me preocupan mis emociones, lo que me ayuda a rendir/comerciar mejor.
- Veo las lecciones en lo que sucede.
- Tomo las emociones como señales para volver al
- presente. Vuelvo a la paz.

Cuando controlo mi TEA, me doy cuenta de que estoy agradecida por las fuertes señales emocionales que recibo porque me hacen mirar hacia dentro y me recuerdan que tengo algo que aprender. Al principio, a veces me olvidaba de mirar mis TEA. Con el paso del tiempo, sin embargo, mejoré, pero noté que empezaba a ocurrir algo increíble: Cuando descubría un pensamiento, una emoción o una acción negativa, ¡me daba cuenta de que no quería dejarla pasar! Tenía que idear un método para hacerlo, y estas eran mis opciones:

1. Ignora el sentimiento.

2. Creer que el sentimiento es real y aferrarme a él para tener "razón".

3. Sentir el sentimiento completamente y ser la conciencia de ese sentimiento para poder aprender las lecciones en él y aún así estar completamente desapegado de él.

Irónicamente, cuanto mejor manejaba mis pensamientos, emociones y acciones, menos señales recibía, y con menos señales para alertarme, volvía a caer en la inconsciencia. Por eso he desarrollado una regla para recordarme a mí misma que debo volver al presente cada hora. También estoy trabajando en las lecciones de *Un curso de milagros* (ACIM), muchas de las cuales requieren que dedique unos minutos a lo largo del día a pensar en la lección; hacer esto me ayuda a volver al Ahora.[6]

También descubrí que cuando se me olvidaba comprobar rutinariamente mi conciencia, el universo, siendo perfecto, tenía una manera de recordármelo con emociones negativas. Ahora que estoy comprobando consistentemente cada hora y durante las lecciones de ACIM, encuentro que puedo aumentar esa conciencia estableciendo una intención para la hora. En cualquier cosa que esté haciendo, estoy completamente en el presente y lo dedico totalmente a la conciencia. Encuentro que mi mente tiene mucho menos parloteo, y no estoy haciendo multitareas en serie. Soy mucho más productivo, y mi trabajo y mis operaciones parecen requerir mucho menos esfuerzo.

Lección clave 3: Saber que mis pensamientos no son míos

Encontré esta idea por primera vez en el taller del Despertar de la Unidad, que, debo admitir, me resultó algo confuso al principio. No entendía realmente los conceptos; me parecían extraños y esotéricos. No fue hasta que lo tomé por tercera vez que sentí que algo dentro de mí hacía clic, algo que finalmente desencadenó mi mente y liberó mi espíritu. Descubrí que *mis pensamientos provienen de la única mente antigua, y que fluyen a través de mí pero no se originan en mí*. Cuando me apego a ellos, los hago reales y creo una ilusión. Cuando soy mi verdadero Ser, que es la conciencia que hay detrás de los pensamientos, soy capaz de aquietar mi mente.

Después de entender esto, estar "en el ahora" se volvió fácil. Los pensamientos desaparecieron tan suave y fácilmente como habían aparecido. No sentí ningún apego. Pude sintonizar con un ser interior divino que sigue asombrándome. Pude ver que todo en el universo está hecho para mí, y que todo es un milagro.

También me di cuenta de que es en el instante del ahora donde se crea el

mundo.

Esto es lo que ocurre.

1. Me doy cuenta de un pensamiento.

2. Creo que es exclusivamente mía y que es verdadera.
3. Le doy un significado.
4. Creo una historia compleja en torno a ella, en la que yo soy el personaje central.
5. Se convierte en mi identidad, en mi pasado.

Y, así, todo mi mundo nace en ese momento.

La Unidad me enseñó esencialmente las 12 enseñanzas que se dan en la conclusión de la Sección III y que se repiten en las notas de referencia de este capítulo. [7] Todas estas enseñanzas son realmente una sola. Todas ellas son formas de decir que no somos quienes o lo que pensamos que somos, que somos, de hecho, pura conciencia y amor. Esta creencia me da mucho poder porque a través de ella descubrí el verdadero significado de ser totalmente responsable de mí mismo. Si quiero, puedo cambiarlo todo.

Lección clave 4: Confiar en mi guía interior

Van enseña que, para conocer tu verdadero yo, debes *seguir tu guía interior*. Sin embargo, poner en práctica esta enseñanza me resultó difícil. Había demasiadas preguntas. ¿Cómo puedo seguir mi guía interior? ¿Cómo sé que no es un pensamiento más? ¿Cómo puedo confiar en lo que dice?

Resulta que lo que realmente me preocupaba era mi profunda desconfianza en Dios. Ya he mencionado que fui a la iglesia cuando era pequeño, y que la experiencia me llevó a rechazar la espiritualidad en su conjunto. Me consideraba agnóstica, pero la probabilidad que daba a la existencia de Dios era tan baja que bien podría haber sido atea.

El problema era que no quería ceder el control a una voz interior. Quería confiar en mi propio juicio. Quería controlar el timón.

Sin embargo, poco a poco empecé a soltarme. Practiqué la meditación, la escucha e incluso la conversación directa con mi Guía Interior. A veces no había más que silencio, pero seguía intentándolo. Empecé a escribir las preguntas que tenía en un diario y a escuchar las respuestas durante unos 15 minutos al día. No tenía expectativas y creía que lo mejor sería lo que yo quisiera. Con el tiempo, acabé recibiendo algunas percepciones y respuestas muy interesantes, y no tengo ni idea de dónde vinieron. Cuando llegaron, lo hicieron sin

esfuerzo. No se trata de hacer, sino de ser.

Ahora soy capaz de pedir orientación muchas veces al día sin esfuerzo, y soy capaz de mantener la mente en silencio para poder estar en el presente. Sigo haciendo las mismas cosas, pero todo es diferente porque lo *hago* desde el lugar del *ser*.

Lección clave 5: Comprender que el mundo es perfecto

Cuando me llamo a mí mismo "perfeccionista", no quiero decir que esté obsesionado con conseguir algún resultado deseado el 100% de las veces. Ese tipo de perfeccionismo es un infierno creado por ti mismo en el que lo que alcanzas se queda fuera de tu alcance para siempre. Si ves el mundo como imperfecto, puedes caer en esa trampa. Sé que yo lo hice. Antes de descubrir al Dr. Tharp, me empeñaba en convertirme en un trader perfecto, uno que nunca sufriera una operación perdedora. Estaba demasiado centrado en cada resultado, así que cambiaba mis propias reglas constantemente.

Todo eso cambió cuando conocí a Byron Katie y The Work®. Antes de despertar en 1986, Byron Katie sufría una depresión crónica y vivía en un centro de reinserción social, pero un día despertó de repente a lo que realmente era. Todos los conceptos de la Unidad tenían perfecto sentido para ella. Y desde ese estado aprendió un procedimiento para cuestionar sus pensamientos. Ella lo llama El Trabajo, y consiste en cuatro preguntas y algunos giros. Ahora comparte lo que ha aprendido con otros y puedes descargar sus hojas de trabajo gratuitamente a través de su página web e8.

Su premisa básica, como la de muchos otros iluminados, es que el mundo es perfecto, y que es nuestra creencia en nuestros pensamientos sobre el mundo lo que causa el sufrimiento. Cuando los pensamientos son cuestionados y expuestos, el sufrimiento desaparece. Ella cree que no existe tal cosa como la iluminación, que en realidad es un proceso continuo que requiere que uno se pregunte constantemente: "¿Estoy iluminado con este pensamiento?"

En uno de los talleres, trabajamos con varias hojas de trabajo de Katie *"Juzga a tu prójimo" a* modo de meditación escrita. La principal lección que aprendí de ellas es que estoy proyectando constantemente y que el mundo es sólo lo que yo creo que es. Proyecto partes de mí mismo que no me gustan en alguien o en algo más para poder escapar de la responsabilidad que conllevan.

Las hojas de trabajo tienen dos secciones principales. La primera sección te pide que te preguntes si una creencia tuya en particular es verdadera y te pregunta qué pasa cuando la crees y quién serías si no la tuvieras. A mi ego le encanta esta parte de la hoja de trabajo. Es donde puedo desahogarme y ser tan mezquino e infantil como quiera.

La segunda mitad de la hoja de trabajo es donde creo que obtengo el mayor beneficio. Te pide que des la vuelta a tus creencias de varias maneras y luego observes cómo estas nuevas versiones alteradas también son verdaderas. Acabas viendo un asunto desde muchos ángulos diferentes y te das cuenta de que todos los ángulos, incluida la creencia original, son imaginarios. No haces más que proyectar tus creencias en el mundo. Estás haciendo del mundo un reflejo de lo que ya crees que es verdad.

Hacer regularmente la hoja de trabajo me ha entrenado para estar en el presente porque me dirige a utilizar cualquier emoción estresante que experimente como punto de indagación. Al principio, no podía hacer esto sin la hoja de trabajo; tenía que ser capaz de anotar todo físicamente o, de lo contrario, no podía ver la proyección. Ahora, puedo utilizar el conocimiento de las preguntas de la hoja de trabajo como ancla psicológica para volver automáticamente al presente, incluso cuando no tengo la hoja de trabajo a mano.

Aun así, sigo escribiendo mis respuestas siempre que puedo. Lo hago porque es importante para mí examinar regularmente mis creencias en su totalidad y completar cualquier sentimiento que estaba experimentando, incluso cuando me doy cuenta de que no era más que una proyección. De lo contrario, el sentimiento proyectado simplemente vuelve con un disfraz diferente.

Leo uno de los libros de Byron Katie, *Mil nombres para la alegría*, junto con *Un curso de milagros* como parte de mi rutina diaria, y lo que veo es que la verdad es toda la misma, y que todo es realmente uno. No hay principios ni finales; lo que obtengo de ello sólo depende de mi nivel de conciencia. [9]

Ahora, soy un perfeccionista en un sentido diferente. *Veo el mundo como ya es: perfecto*. Durante mi proceso de transformación, la necesidad que sentía de asegurarme de que todo saliera "perfecto" fue desapareciendo. Sin esa necesidad, de repente tuve el valor de hacer las cosas sin preocuparme por los resultados, y eso mejoró mi rendimiento. He aceptado el hecho de que nunca podré saberlo todo, y que si mis sistemas de trading funcionan -es decir, si ganan suficiente dinero sin demasiadas pérdidas- estoy bien con ello. Incluso una pérdida es perfecta. Todos los resultados son simplemente lo que son: resultados que suceden. Siempre hay lecciones en ellos para mí.

Lección clave 6: Conocer mi propósito

Sé que el comercio es una actividad que me alegra. También sé que mi propósito es ser la conciencia o el conocimiento de mi Ser Superior. La escala de conciencia humana de David Hawkins se introdujo al principio de la Sección III. Para recapitular, es una escala logarítmica de 0 a 1000 que define los niveles inferiores a 200 como "Fuerza". Los niveles de "fuerza" incluyen, en orden ascendente, la vergüenza, la culpa, la apatía, la pena, el miedo, el deseo, la ira y el orgullo. Todos los niveles de 201 a 700 se denominan niveles de "poder" e incluyen, en orden ascendente, el valor, la neutralidad, la voluntad, la aceptación, la razón, el amor, la alegría y la paz. La "iluminación" ocupa la parte superior de la escala, del 701 al 1.000.

El modelo de Hawkins me ayudó a entender en qué me gustaría invertir mi tiempo, lo más alto posible en la sección de "Poder". ¿Cómo podría hacerlo? Se lo pregunté a mi Guía Interior en una de mis meditaciones, y se me mostró un tipo diferente de escala en la que mi propósito personal es un estado de ser en la parte superior; todo lo que está por debajo es sólo una herramienta para ayudarme a alcanzar ese estado de ser.

Mi propósito: *Aumentar mi conciencia tanto como sea posible*. Estimo mi nivel de conciencia por mi nivel de felicidad diario.

También quería saber cómo podía funcionar en el nivel ilusorio de la realidad y conciliar lo que hago en el día a día con el propósito de mi vida. Una vez más, acudí a mi Guía Interior en busca de la respuesta, y la respuesta fue sencilla: Puedo alcanzar mi propósito independientemente de lo que haga o tenga porque el propósito no es un estado de hacer, es un estado de ser. No hay nada que pueda hacer para conseguirlo, y no es algo que deba tener. El camino, el trayecto y la forma en que lo recorro son todo lo que depende de mí. No hay otras reglas.

Todo lo que ocurre en mi vida es parte de mi camino. Si comprendo esto plenamente, puedo vivir sin esfuerzo. Puedo estar en paz con todo lo que ocurre porque todo lo que ocurre me mueve en mi camino. El comercio es un ejercicio espiritual para mí; a través de él, aprendo sobre mi voz interior y practico estar en la conciencia de mi Ser. No es el único ejercicio espiritual posible; es simplemente una metáfora de mi camino. Tal vez en un universo diferente estaría cortando leña y alimentando vacas. Lo que haga no importa realmente; lo importante es "ser" mientras hago cualquier cosa.

Ahora, puedo aceptar y dar la bienvenida a lo que pueda suceder y centrarme más en mi camino espiritual. Veo los desafíos como lecciones que aún tengo

que aprender, y que sólo se me aparecen porque los estoy viendo desde una conciencia diferente. Con

propósito, no hay excusas ni víctimas; sé que el presente es todo lo que tengo y que dura eternamente. No quiero decir que no haga planes ni tenga objetivos. Sólo quiero decir que tengo el plan de contingencia perfecto. Si algo no sale según el plan, es porque se me ha dado la oportunidad de ir hacia dentro y descubrir alguna lección.

Lección clave 7: Reinventarse a sí mismo

Una de las transformaciones más importantes que he experimentado es mi mayor capacidad para reconocer mi continua transformación. Parece que ahora me reinvento constantemente de varias maneras. Cuanto más me transformo, más sigo avanzando y permito que mi conciencia se ponga al día. Esto sucedió la primera vez que experimenté la Bendición de la Unidad®, y fue nada menos que un milagro. Cuando me convertí en dadora de bendiciones, se produjo un cambio en mí sin que yo lo entendiera ni lo hiciera. Definitivamente hubo resistencia al cambio por parte de mi ego, pero algo en mí cambió definitivamente, algo para lo que no tenía explicación. En ese momento, no me pareció muy dramático; sólo me di cuenta a la mañana siguiente y en los meses siguientes de lo mucho que había cambiado mi mundo.

Las lecciones que aprendí en la Unidad me dieron el valor para sentir lo que surge. Cuando afronto, abrazo y acepto esos sentimientos, el sufrimiento desaparece milagrosamente. En realidad, el sufrimiento se produce cuando uno huye de esos sentimientos. A veces, la única manera de evitar algo es atravesarlo. Carl Jung lo explicó bien cuando dijo que "toda neurosis es un sustituto del sufrimiento legítimo". [10"] Abrazar el sufrimiento me permitió alejarme del sufrimiento y acercarme a la verdad, el amor y la satisfacción.

La unidad también me ha enseñado a contentarme con mi camino en lugar de buscar un resultado final, y eso ha hecho maravillas en mi situación vital11 y en los resultados de mis operaciones. Cuando me dejo llevar y simplemente sigo mi camino, dejo de preocuparme por el resultado de cada operación; simplemente tengo fe en que saldrá bien. Byron Katie escribió en *Mil nombres para la alegría* que "la búsqueda es el alejamiento de la conciencia de que tu vida ya está completa, tal como es. Incluso en los momentos de aparente dolor, nunca hay nada que funcione o falte. " [12] Esto no significa, sin embargo, que nunca mire los resultados en general para ver si alguna estrategia de trading ya no funciona, y sigo cambiando algunas reglas basándome en buenas pruebas, experiencias o percepciones. Los resultados de mis operaciones muestran el beneficio de

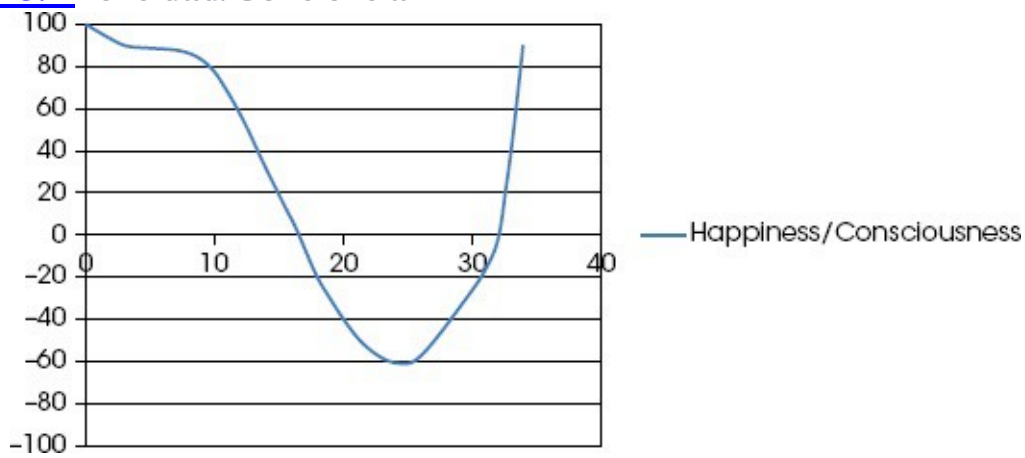
adoptando esa creencia.

¿Dónde estoy ahora?

Me he esforzado por aplicar lo que he aprendido en los últimos dos años, y el resultado es un yo más feliz y consciente. La iluminación está más allá de mí, porque reside en un reino diferente que no puede describirse con palabras o gráficos; significa que ya no hay necesidad de indagar, y ciertamente aún no estoy allí. Pero he alcanzado el punto en el que estoy en paz y siento satisfacción la mayor parte del tiempo, y estoy mucho más cerca de vivir como mi verdadero Ser que nunca antes.

En la Figura 15.2 se puede ver cómo los conceptos que he aprendido y aplicado han cambiado mi vida. La curva de la felicidad, que alcanzó su punto más bajo a mediados de los veinte años, se ha recuperado y sigue subiendo. El eje y es una medida de felicidad/conciencia, y el eje x es la edad.

Figura15.2 Felicidad/Conciencia



En el ámbito de la iluminación, todas las enseñanzas espirituales son limitantes de alguna manera. Cuando se trata del pensamiento lineal, estoy más cerca de estar despierto que no, pero cuando se trata de la conciencia, la distancia metafórica es inconmensurable. Puede ser tan amplia como el Gran Cañón o tan estrecha como la anchura de una partícula subatómica. La anchura de la distancia es la medida del miedo que se tiene. No es una distancia física; tal vez por eso se llama salto de fe. Creo que un salto de fe hacia la iluminación lo puede dar cualquiera, sin importar en qué punto de la escala de conciencia se encuentre.

Le ruego que no se fíe de mi palabra, sino que lo experimente por sí mismo. Sólo puedo hablar de mis propias experiencias, que pueden ser muy diferentes de las de otras personas. Lo único que puedo decir es que los conocimientos y la experiencia que he adquirido

me ayudó.

Al describir la diferencia entre el conocimiento y la percepción, *Un curso de milagros* afirma que "conocer en parte es conocer por completo debido a la diferencia fundamental entre el conocimiento y la percepción. En la percepción, el todo se compone de partes que pueden separarse y rearmarse en diferentes constelaciones. "[13] En otras palabras, el conocimiento es absoluto e inmutable porque es la verdad, y la percepción es relativa porque se basa en observaciones que cambian. Lo que he escrito aquí es una mezcla de percepción y verdad, porque para obtener conocimiento hay que experimentarlo.

*Curtis ha cambiado la escala de la prueba para que vaya de -100 a +100.

*A veces los pensamientos o creencias no útiles se me escapan sin darme cuenta, pero, como explicaré, no ocurre demasiado a menudo.

Notas

1. Libros que leí y que me ayudaron en mi viaje. Para obtener referencias más específicas, consulte el Apéndice: Lecturas recomendadas de este libro.
   La desaparición del universo por Gary Renard
   Un curso de milagros
   Serpiente de luz de Drunvalo Melchizedek
   Despertar a la unidad por Arjuna Ardagh
   La biología de la creencia: Liberar el poder de la conciencia, la materia y los milagros, de Bruce Lipton
   Magia Real: Creando Milagros en la Vida Cotidiana por Wayne Dyer
   La ciencia de hacerse rico, de Wallace D. Wattles
   Piense y hágase rico de Napoleón Hill
   La ley de la atracción de Michael
   Losier *El poder frente a la fuerza* de
   David Hawkins *El efecto Isaías* de
   Gregg Braden
   El poder del ahora por Eckhart Tolle
   Practicando el poder del ahora por Eckhart
   Tolle *Una nueva tierra* por Eckhart Tolle
   El hombre en busca de sentido, de Viktor Frankl

Williamson

Amar lo que es de Byron Katie y Stephen Mitchell

Mil nombres para la alegría, de Byron Katie y Stephen Mitchell

Vivir deliberadamente por Harry Palmer

2. Carol "Libby" Adams, fundadora de la Academia de Autoconocimiento.

3. Esta es una simplificación del modelo de Libby en aras de esta discusión. Ella habla del gran "yo", o la mente consciente; el pequeño "yo", o el ser separado; y EL SER, o la mente superconsciente.

4. De *Real Magic: Creating Miracles in Everyday Life*, de Wayne Dyer.

5. Eckhart Tolle mencionó esto en *Una nueva tierra: El Despertar al Propósito de tu Vida*, así como en la serie de podcasts que hizo con Oprah Winfrey y que está disponible gratuitamente a través de itunes.

6. El trabajo de Eckhart Tolle también marcó realmente la diferencia en mi vida, y leo regularmente sus libros.

7. Las 12 enseñanzas de la Unidad son:

1. La mente no es mía.
2. Los pensamientos no son míos.
3. Yo, como persona, no existo.
4. Este cuerpo no es mi cuerpo.
5. Todas las cosas suceden automáticamente.
6. Hay un hacer, pero no un hacer.
7. Hay pensamiento, pero no hay pensador.
8. Se ve, pero no se ve.
9. Se escucha, pero no se escucha.
10. Yo soy el amor.
11. El mundo entero es mi familia.
12. Yo soy la existencia, la conciencia y la dicha.

8. Se puede descargar gratuitamente de www.thework.com.

9. Me refiero a la escala de conciencia propuesta por David Hawkins en el libro *Power vs. Force*. Profundiza en cómo lo comprobó, y cómo la escala de conciencia se correlaciona con el tipo de sentimiento que uno tiene. Considero que la escala es una herramienta útil para medir aproximadamente dónde me encuentro en cada momento.

10. C. G. Jung, *Psicología y religión: Occidente y Oriente (The Collected Works*

de C. G. Jung, vol. 11), Bollingen Series XX, 2ª ed., trans. R. F. C. Hull (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1973), 75.

11. Eckhart Tolle llama a todo lo que ocurre en tu vida, no tu *vida*, sino tu *situación vital*.

12. *Mil nombres para la alegría*, capítulo 15, 43. Véase el Apéndice: Lecturas recomendadas para la referencia completa.

13. *Un curso de milagros*, T8.VIII.1.

Capítulo 16

Mi viaje hacia el comercio en el ahora

Thanh Nguyen

Thanh Nguyen es una empresaria nacida en Vietnam que ahora reside en Canadá. Se unió al programa Super Trader de The Van Tharp Institute en 2008 y completó la parte psicológica en 2011 y se graduó en 2012. Ha sido trader de día a tiempo completo en acciones de Estados Unidos durante los últimos años. Thanh aplica una técnica meditativa única a varios sistemas de swing y day trading, una técnica sencilla que podría llamarse acertadamente un estilo de trading de "estado vacío" o "Unicidad".



Antes: Estresada, poco rentable y no podía ganar dinero en el mercado por mucho que lo intentara.



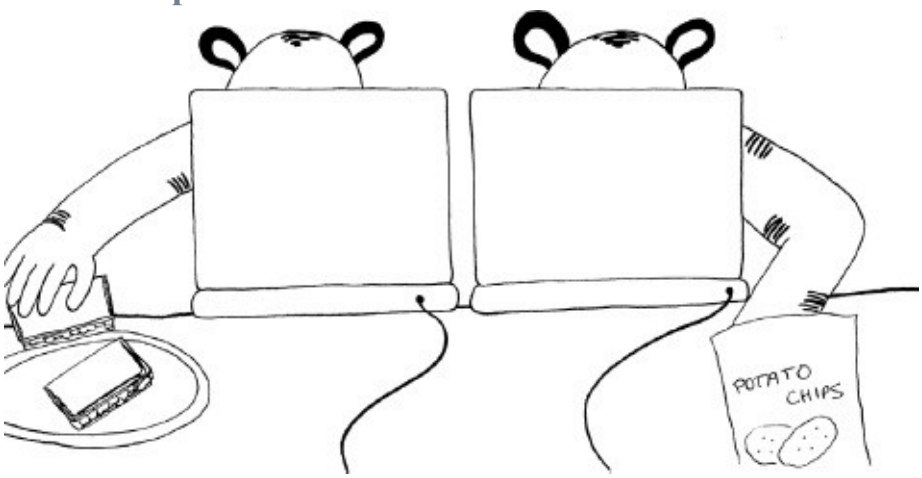
Después: Sereno y parece que puede intuir lo que hará el mercado y por ello fue capaz de pagar todo su programa de formación en sólo unos meses de comercio

Crecí en Vietnam durante y después de la guerra. Cuando era pequeña, siempre le preguntaba a mi madre: "¿Por qué estoy aquí en este mundo y no en otro?" y "¿Por qué eres mi madre?". Ella se reía y seguía a lo suyo. Mamá trabajaba 13 horas al día para mantener a la familia porque mi padre fue arrestado por apoyar a los estadounidenses después de que terminara la guerra. No me gustaba la vida que llevaba mi madre; recuerdo que me decía que mi vida iba a ser diferente cuando fuera mayor.

Ahora tengo 37 años. Soy empresaria, casada y sin hijos; vivo en Canadá. Me licencié en empresariales y he abierto muchos negocios, algunos de los cuales han dado mucho dinero y otros han fracasado. He dirigido tres salones de belleza, un negocio de exportación de muebles y un negocio de venta al por mayor de productos químicos. Mi marido y yo trabajábamos muchas horas al día. Apenas teníamos tiempo para comer. Nuestro día típico terminaba a las 11 de la noche, y cada noche nos íbamos a la cama agotados. El único tiempo libre que teníamos mi marido y yo lo dedicábamos a visitar el templo budista durante 20 minutos cada domingo. Hacerlo me ayudaba a relajarme y a tranquilizar mi mente. Esta fue nuestra vida durante 10 años hasta que un día me di cuenta de que estaba

haciendo exactamente lo que hacía mi madre. Me había centrado en mi carrera en lugar de en mi familia.

Apenas tuvimos tiempo de comer.



Sabía que quería tener más tiempo para ir al templo y estudiar, así que decidimos cerrar dos de nuestros cinco negocios (mantuvimos los tres spas). Mi marido empezó a aprender a invertir en bienes raíces y yo empecé a participar en actividades espirituales en el templo.

Mi objetivo era alcanzar el Nirvana, el estado mental iluminado. Meditaba una vez al día, pero pensaba que debía abandonar mi objetivo. Pensaba que el Nirvana era inalcanzable a menos que me hiciera monja y dedicara todo mi tiempo a mi práctica espiritual.

No iba a convertirme en monja, pero quería tener más tiempo libre para practicar mis creencias. Pensé que encontraría ese tiempo cambiando mi carrera de empresaria a comerciante, una ocupación en la que creía que podría ganar más dinero en menos tiempo.

Al principio, creía que había un sistema mágico que podía aprender y aplicar a mis operaciones para tener éxito (es decir, ganar dinero), así que tomé un costoso curso de trading diurno que me enseñó los sistemas y técnicas de otras personas, todos ellos bastante mecánicos (por ejemplo, entrar en la flecha verde y salir en la flecha roja). Aunque era capaz de seguir esos sistemas, mi patrimonio comercial no crecía. Tenía algunos días ganadores y otros perdedores. Quería saber por qué perdía. ¿Qué me faltaba, algo en mi metodología, o algo más?

Un día, mi marido llegó a casa y me dijo que tenía que dejar de comerciar y empezar a leer *"Comercie su camino hacia la libertad financiera"*. Leí todo el libro esa noche. Al día siguiente decidí unirme al Super Trader del Instituto Van Tharp

programa.

La mayoría de la gente piensa que ganar dinero con el comercio es fácil, pero yo sabía que tenía que dedicar una cantidad considerable de tiempo y trabajo para tener realmente éxito. En consecuencia, vendí todos mis negocios y me quedé con los inmuebles para generar mis ingresos pasivos, de modo que pudiera tener tiempo para hacer el trabajo necesario para convertirme en un trader rentable.

Mi viaje de transformación

> Sólo hay dos errores que uno puede cometer en el camino hacia la verdad: no llegar hasta el final y no empezar.
>
> *-El Buda*

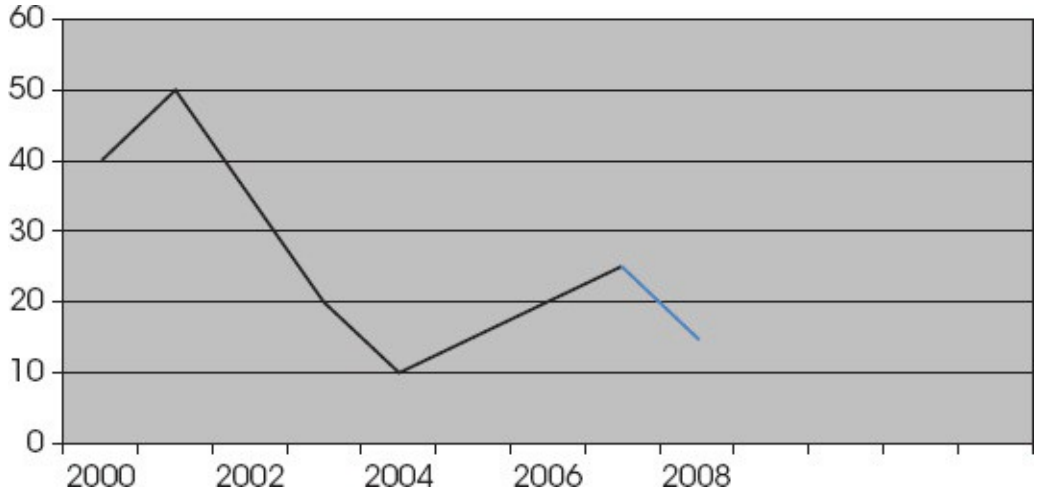
Aunque todavía no me había dado cuenta de la importancia de las creencias y la psicología del trading en su totalidad, al principio me atrajeron las enseñanzas de Van Tharp por una de sus citas más famosas: "La gente no negocia el mercado; sólo negocia sus creencias sobre el mercado". Quería descubrir las creencias correctas, y una vez que me uní a el programa Super Trader, estaba en camino.

El programa Super Trader consta de cinco fases: aprender Tharp Think, [1] psicología personal, desarrollar un plan de negocio completo, desarrollar tres sistemas no correlacionados que funcionen en diferentes tipos de mercado y operar con ellos con una eficiencia de al menos el 95%.

Cuando empecé el programa, le presenté al Dr. Tharp lo que creía que era mi plan de negocio completo. Tenía unas cinco páginas. Se rió y me lo devolvió, diciendo que mi plan terminado tendría más de 100 páginas. Después de pasar por los talleres necesarios y otra información que recibí como parte del programa, pude darle al Dr. Tharp ese plan completo.

De las cinco fases del programa Super Trader, la sección psicológica fue la que más beneficios me aportó. Mi felicidad personal, según el Dr. Tharp, es una buena forma de medir mi vida, tanto psicológica como espiritualmente. Me uní al programa Super Trader a finales de 2008, y he graficado mi nivel de felicidad durante los ocho años anteriores en el gráfico de la Figura16.1.

Figura 16.1 Mi puntuación de felicidad en los años anteriores a mi programa Super Trader



Aunque no estaba en mi punto más bajo, definitivamente no estaba en el más alto, y estaba lejos de donde quería estar. Sabía que tenía trabajo que hacer. Había seis áreas en las que sentía que tenía que hacer cambios importantes para ser feliz y tener éxito. En este capítulo, hablaré de cada una de esas seis áreas, y luego hablaré de mi viaje de transformación y de cómo lo hice.

Área 1: Mi ansiedad o preocupación

Tengo un fuerte acento y siempre me preocupaba lo que los demás pensaran de mí cuando hablaba delante de grupos grandes. Tenía miedo de que la gente se riera de mí. Ahora, las cosas son diferentes; puedo controlar mi estado mental con bastante facilidad. Cuando hablo delante de un grupo, me pongo en un estado neutral. Me concentro en lo que quiero decir y no en lo que puedan pensar los demás.

Pero eso era sólo una parte de mi preocupación. Al entrar en una operación, normalmente me preocupaba que el mercado pudiera ir en mi contra. Quería seguridad y certeza, pero no la tenía. Me preocupaba perder. A medida que avanzaba en los talleres psicológicos, empecé a comprender cómo, con esa mentalidad, perdería, porque yo creo lo que pienso.

También me di cuenta de que, cuando estaba realmente en sintonía con el universo, los sentimientos de preocupación podían ser en realidad un mensaje, y que quizás podía escucharlos en lugar de negarlos. Hoy en día, cuando siento que la "preocupación" surge en mi interior, entiendo que puede ser un mensaje importante. A menudo me pregunto: *¿Qué me estoy perdiendo?* o *¿Por qué siento esto?*

Cómo lidiar con la ansiedad



Ahora, antes de operar, repaso las principales tareas del trading. La primera tarea es el autoanálisis, y si noto que surgen algunas partes ("pequeñas i") que podrían interferir con mi trading, resuelvo ese asunto antes de operar. Otra tarea es el ensayo mental: *¿Qué puedo hacer para estar preparado para cualquier cosa que surja?* Esto me ayuda a evitar el error de no seguir mis reglas, y la preocupación parece desaparecer.

Área 2: Mi impaciencia

Me faltaba paciencia con los mercados. No quería esperar a que el mercado me diera la señal justa para entrar. Además, a veces sacaba conclusiones demasiado rápidas. Ambos rasgos me han hecho tener pequeñas ganancias y grandes pérdidas.

Parte de mi solución para resolver esta área implica de nuevo las Tareas Principales del Comercio. A través de estas tareas, soy capaz de estar en un estado de atención plena donde no hay distracciones. Si me limito a seguir mi sistema sin parlotear, el beneficio tiende a cuidarse por sí mismo.

Área 3: Mi miedo al fracaso o a equivocarme

Solía tener la creencia de que el fracaso era malo. Esa creencia se combinaba con una creencia muy arraigada en la cultura asiática: el miedo a quedar mal. Era una creencia útil en el sentido de que siempre me aseguraba de poder hacer algo para evitar el fracaso. Sin embargo, he perdido muchas oportunidades de negocio por culpa de esta creencia.

Cuando comercio, busco datos concretos. Y obtengo información de vuelta, a través de preguntas, pero eso no siempre fue suficiente para convencerme de un curso de acción particular. ¿Por qué? Debido a mi miedo al fracaso, temía equivocarme en la operación.

Ahora creo que no hay bien ni mal. Sólo hay retroalimentación de mis pensamientos y acciones. Todo sucede por una razón y cada experiencia es una oportunidad para aprender.

Uno de los talleres más avanzados a los que he asistido me ha ayudado a darme cuenta de que siempre estoy proyectando mis creencias. En realidad, mis creencias sólo están en mi cabeza, pero las veo como algo externo a mí. Cuando medito, alcanzo un estado de conciencia sin palabras, y desde este estado, no proyecto. Como resultado, tengo el control de mi comercio. Mis pensamientos no interfieren, y el mercado simplemente hace lo que va a hacer.

Área 4: Estar abrumado

Cuando asumo una nueva tarea, como el comercio, siempre tengo miedo de no tener suficiente tiempo para dominarlo todo. Tengo mucha hambre de información y absorbo los conocimientos como una esponja absorbe el agua. Aunque deseo comprender mucha información rápidamente, siempre pienso que soy más lento que otras personas: mi acción y mi pensamiento tienden a ralentizarme. Soy competitivo y creo que debería ser rápido, pero rápidamente durante mis estudios aprendí que tengo que ir más despacio.

Había numerosas lecciones psicológicas para trabajar en el programa Super Trader, y por alguna razón, normalmente se me pedía que rehiciera cada lección

-o bien porque no lo entendía realmente o porque no expresaba mi comprensión adecuadamente.

Ahora he aprendido a ajustar mi tiempo para hacer sólo una cosa, pero hacerla bien. Cuando termino una parte importante de un proyecto mayor, salgo y me doy un capricho. Esto me hace sentir muy bien y me da energía para hacer más.

Área 5: Tendencia a creer que siempre tengo razón

En el trading, esta tendencia a tener razón me llevó una vez a una gran caída. Pensaba que tenía razón y quería que el mercado me diera la razón. No lo hizo. Cuando finalmente

admitido que me equivoqué, la lección fue bastante cara.

Ahora hago un debriefing diario para revisar mi actuación, especialmente los errores. ¿Cuál es la causa del error? Querer tener razón. ¿Qué puedo hacer para evitarlo? Aprender mis lecciones, meditar y asegurarme de que sólo comercio desde un estado de atención plena.

Como ahora me centro directamente en una sola tarea y en los pasos necesarios para llevarla a cabo, puedo ver lo que podría salir mal y tomar las medidas preventivas necesarias. Esto me ayuda a evitar la necesidad de tener razón y el deseo de demostrar que la tengo. Cuando opero sin errores, esa es mi nueva forma de acertar el 100% de las veces, y esa forma está perfectamente alineada con las buenas habilidades de trading.

Área 6: Operar sin un plan o sistema

Antes de empezar el programa Super Trader, no sabía nada de lo que ahora he llegado a conocer como Tharp Think: Los múltiplos R, la importancia de los objetivos, las estrategias de dimensionamiento de las posiciones, un plan de contingencia en el peor de los casos, un plan comercial exhaustivo, etc. Pensaba que todo lo que había que hacer era operar con un sistema de caja negra que haría mucho dinero. Estaba muy equivocado.

En especial, no me había dado cuenta de cuánto afectaban mis creencias al trading. Tengo cientos de creencias sobre mí mismo, los mercados y mis sistemas, y necesitaba examinar cada una de ellas.

Estas son algunas de mis creencias sobre mí mismo:

- Soy una persona lógica, no una persona de sentimientos; esto me ayuda a tomar mejores decisiones de negociación.
- Soy organizado y creo que es importante estar preparado para comerciar.
- Sólo me importa el resultado final, lo que a veces me hace ser
- impaciente. Saco conclusiones rápidamente.
- Para operar con éxito, tengo que tener una serie de reglas que seguir.

Estas son algunas de mis creencias sobre los mercados:

- El comercio a corto plazo se ajusta naturalmente a mi personalidad.
- Tengo una ventaja en el mercado que me diferencia de otros
- operadores. Sólo comercio sistemas que se ajustan a mis creencias.

También tengo numerosas creencias sobre mis sistemas:

- Decido si voy en largo o en corto en función de la apertura de la
- primera barra. Cuando el precio está por debajo de la apertura, voy en corto.

- Cuando el precio está por encima de la apertura, voy en largo.

- Mis stops están en las barras anteriores para evitar grandes pérdidas.
- Las colas de los fondos y los tops pueden presentar grandes
- oportunidades de trading. Sólo comercio en la dirección de la barra diaria.

Ahora que estoy totalmente inmerso en Tharp Think, puedo operar a un nivel de bajo riesgo que me permita sobrevivir a los peores escenarios. Sé cómo recopilar múltiplos R y determinar las cualidades de mi distribución de múltiplos R. Como resultado, siempre pienso en términos de recompensa-riesgo en mis operaciones. Entiendo cómo funcionan mis sistemas y puedo ajustarlos para que se adapten a las condiciones actuales del mercado. Ahora tengo un gran algoritmo de dimensionamiento de posiciones para garantizar que mi sistema cumpla mis objetivos. No me preocupa hacer estallar mi cuenta.

Ahora comercio con mi sistema en el mercado con confianza. Siempre miro mi diario para ver las lecciones que he aprendido así como los errores que he cometido. Quiero asegurarme de no volver a repetirlos. Cada mes veo si mi sistema sigue funcionando para el mercado actual. Estoy agradecido por lo que tengo hoy.

Cómo ocurrió

Trabajé en el examen de mis creencias de forma exhaustiva. Cuando descubrí una creencia no útil que tenía carga, liberé la carga. Hice mucha meditación transformadora. [2] Y mi mayor transformación fue espiritual.

En uno de los talleres del programa Super Trader, recibí una Oneness Blessing®. Esa bendición me puso en un estado muy profundo y profundo. Le mencioné este estado al Dr. Tharp, y su respuesta fue: "¿Por qué no comercias en ese estado?". Me pareció un gran consejo, pero la pregunta era: "¿Cómo lo hago?".

Cuando volví a casa, decidí apuntarme a un curso de budismo de un mes. Me fue muy bien en el curso, y mi Maestro Zen me sugirió que pasara seis meses meditando en la India. Durante mis seis meses en la India, mi Maestro Zen me enseñó el conocimiento del dharma, el concepto de meditación, algunas ciencias neurológicas y algunas técnicas de meditación para que pudiera tener éxito en el desarrollo del cuerpo, la mente y el espíritu. Para alcanzar el estado de atención plena, practicaba de 9 a 12 horas al día. Normalmente meditábamos desde las 9 de la noche hasta las 6 de la mañana. No se nos permitía dormir durante ese tiempo, pero debido a la meditación, normalmente sólo necesitábamos unas horas de sueño por la tarde. Creo que sin pasión y sin

una misión, nadie podría pasar por ese proceso.

Los tres métodos que aprendí -meditación de contemplación, estabilización

meditación y meditación de tranquilización mental- puede aplicarse fácilmente a todo en la vida. También me he entrenado en silencio en cinco posturas (de pie, caminando, tumbado, sentado y comiendo) para observar siempre mis pensamientos y sentimientos y mantener un estado de atención plena incluso cuando estoy durmiendo. Esto ha creado en mi mente un nuevo hábito de *vacío* en lugar del parloteo normal.

Una de las ideas más interesantes que aprendí fue la *ley de la impermanencia* (Anupassana). Sé que esta vida es temporal, pero me preguntaba cómo hacer que eso fuera relevante en el presente. Me di cuenta de que vivir en la India y en Vietnam era muy diferente. La impermanencia causa todo el sufrimiento, y todo el sufrimiento proviene de la impermanencia. Es la ley universal de este mundo, y es aplicable a todo. Por ejemplo, después del nacimiento viene la vejez, la enfermedad y la muerte, todo ello debido a la impermanencia. El mercado sube y baja todo el tiempo, y nunca se mantiene en un precio debido a la impermanencia.

La mente ilusoria persigue la impermanencia, y eso causa sufrimiento. Estar iluminado es volver a la verdadera naturaleza esencial. Es el camino para liberarse de la muerte y el nacimiento.

Cuando comercio, entro en el estado de atención plena. Es un estado de conciencia plena sin ningún apego a los objetivos. Soy un observador en un espacio vacío. Me siento ligero y puedo experimentar una cadena de actividades biológicas en mi cuerpo, como el flujo de sangre hacia las extremidades de mis miembros, la disminución de la presión arterial, el descenso del nivel de azúcar en sangre y el aumento de la temperatura corporal. Mi mente se vuelve serena y pacífica, sin apego a los prejuicios y sesgos subyacentes hacia los demás y el mundo exterior. Mi mente se vuelve estable y tranquila, mientras que mi intelecto se vuelve brillante y se transforma. Ese es mi comercio en el estado *del ahora*.

Cuando volví de mi experiencia de meditación de seis meses, había anclado ese estado para poder entrar en él a voluntad. Y lo que es más importante, podía comerciar desde ese estado. El estado, como ya he mencionado, se caracteriza por una falta total de charla interna, por lo que no puedo hablar de mis operaciones cuando estoy en él, pero puedo operar desde él, y puedo operar bien.

¿Dónde estoy ahora?

Una de las tareas del programa Super Trader es desarrollar un sistema de operaciones y luego demostrar que puede operar con una eficiencia del 95% o

superior (es decir, no puede cometer más de un error en 20 operaciones).

Tengo un sistema de trading diario que opera con una acción que conozco muy bien (aunque hay otras acciones que puedo utilizar). Este sistema suele darme cinco o más operaciones por hora. En noviembre de 2010, realicé 152 operaciones para cumplir con el requisito de eficiencia del 95% del Dr. Tharp para mi sistema. Por lo general, no operé durante más de dos horas, haciendo entre cuatro y 11 operaciones cada día. En el mes de noviembre, gané 132,5R. Eso me dio una expectativa de 0,87R por operación y una puntuación SQN de 7,34 para mi sistema para ese mes. Gané dinero con
El 81,58% de mis operaciones, y no cometí ningún error (excepto levantarme tarde un día, que no conté). Así que mi eficiencia comercial fue del 100%.

A pesar de que operaba con un tamaño de posición muy pequeño, este tipo de operación me facilitó (1) pagar el programa Super Trader rápidamente y (2) lograr el tipo de ingresos que buscaba con sólo operar unas horas cada día.

Tengo un sistema de swing trading para los futuros de la plata, pero todavía necesita algo de trabajo. Es difícil para mí para el comercio de un sistema de comercio de swing desde el estado de conciencia debido al período de tiempo involucrado, pero estoy satisfecho con mi progreso en este momento en el tiempo.

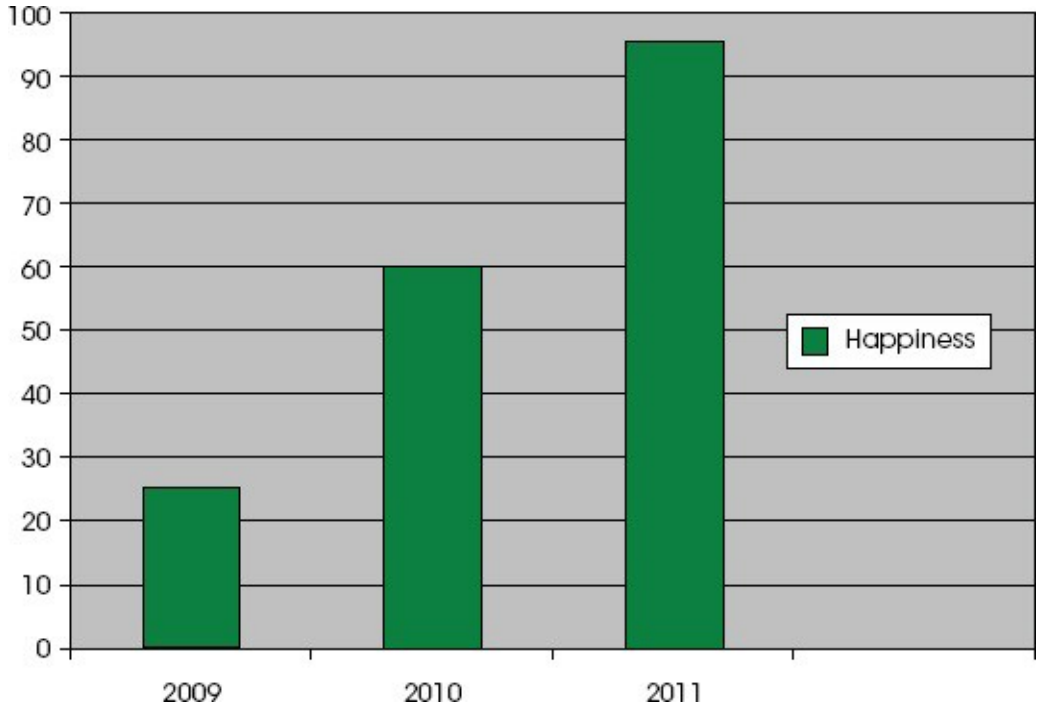
Ahora tengo más control sobre mi vida que nunca, ya que sé que debo asumir la responsabilidad total de lo que haga y de lo que me ocurra. En el comercio, sé exactamente lo que quiero de mi sistema basado en mis creencias. También tengo objetivos claros y un plan detallado para cumplir mis objetivos.

El trading es un viaje hacia el autodominio, y el dinero es la vara de medir. Considero que mi éxito en el trading es la prueba concreta de mi desarrollo espiritual, y eso es emocionante. El trading es probablemente la profesión más difícil que puedes aprender, porque primero tienes que aprender a dominarte a ti mismo.

Sé que todavía tengo que aprender más, pero las transformaciones que he hecho me han ayudado a ser mejor persona. Ahora estoy viviendo la vida de mis sueños. Ha sido necesaria una combinación de compromiso, pasión por el comercio y propósito (es decir, "¿Por qué tengo que hacer esto?").

Empecé el programa Super Trader a finales de 2008 y lo terminé a principios de 2011. El gráfico de la Figura 16.2 mide mi estado espiritual durante el transcurso del programa. Observe el impacto que han tenido estas transformaciones. Creo que son permanentes.

Figura16.2 Cómo cambiaron mis puntuaciones de felicidad durante el programa



Quiero dar las gracias al Instituto Van Tharp por sacarme de mi zona de confort; sin vosotros, no creo que hubiera tenido una visión y una misión claras. Me ayudasteis a despertar mi filo, que había estado dormido durante mucho tiempo. Me ayudasteis a encontrar un vehículo a través del cual equilibrar los mundos espiritual y material aplicando la Unidad al comercio, y me ha ayudado a hacer crecer mi capital de forma consistente.

Estos cambios me ayudarán a ser un gran modelo para mi familia. También pienso utilizar mis habilidades comerciales como vehículo para ayudar a las comunidades de monjas vietnamitas a aprender el juego del dinero. Ya saben cómo entrar en el estado adecuado, así que enseñarles el Tharp Think básico será fácil.

Mi transformación comercial me ha dado tiempo para viajar a cualquier parte del mundo, trabajar libremente en cualquier lugar y pasar tiempo de calidad con mi familia, además de mejorar mi vida espiritual. Ahora tengo el control total de mi tiempo y de mi vida, sin límites impuestos. Soy capaz de perseguir mi potencial al máximo, lo que me da la máxima alegría y felicidad.

Nota del editor

El Dr. Ken Long observó a Thanh operar durante uno de sus eventos de trading en vivo de cinco días. Dijo: "Parece saber hacia dónde va a ir el mercado y acierta en la mayoría de las operaciones. Es una diosa del trading". Durante esos cinco días, hizo

53R, superando al propio Ken.

Thanh se graduó del programa completo de Super Trader en junio de 2012 y es nuestra primera mujer graduada.

Notas

1. Tharp Think es mi modelo básico para operar bien y es la base de mi libro *Super Trader*. El modelo Tharp Think fue presentado en la Sección I de este libro.
2. Estas técnicas se han tratado en el capítulo 11 de este libro.

Capítulo 17

Pensamientos para elevar el nivel de conciencia

Van K. Tharp, PhD

 **Antes:** Comercia desde niveles bajos de conciencia como el miedo y la codicia.  **Después: Comerciar desde estados de conciencia** más elevados como la aceptación, la paz y la iluminación.

En las dos primeras secciones de aplicación, usted ha aprendido los principios del comercio exitoso y cómo aplicarlos. El capítulo 6 contiene los principios básicos del trading de Tharp Think. Además, le hemos dado los elementos psicológicos básicos de Tharp Think más nueve pasos para deshacer su programación en el capítulo 12.

Tu siguiente paso es continuar el proceso el tiempo suficiente para elevar tu nivel de conciencia hasta el punto en que puedas ver lo que está sucediendo sin mucha interferencia interna, momento en el que el comercio se volverá fácil para ti. Todo lo siguiente debería ayudarte a hacerlo:

- ¿Qué pasaría si transformaras o eliminaras 5.000 creencias principales? Puedes hacerlo a través del paradigma del examen de creencias.
- ¿Qué pasaría si eliminaras gradualmente la multitud dentro de ti hasta que el parloteo interno en tu cabeza realmente se detuviera? Puedes hacerlo a través de la resolución de conflictos o de la TfM, tal y como se indica en los capítulos anteriores.
- ¿Qué pasaría si se pudiera observar realmente lo que hace el mercado en este momento sin interferencias de ningún tipo?

El resultado sería un comercio asombroso, y en realidad podrías medir tu progreso espiritual por tu éxito en el comercio. Al alcanzar el nivel de conciencia que David Hawkins llama aceptación (es decir, 350 en su escala), deberías ser capaz de operar con éxito y ser capaz de trabajar en las tres áreas restantes.

Algunos ejercicios para operar en el

Ahora

Vamos a realizar una serie de ejercicios para conocerte a ti mismo. Primero, cierra los ojos y observa tus pensamientos durante un minuto. Observa cada uno de los pensamientos que surgen. Fíjate en lo que le sucede y en lo que ocurre después de que desaparece. Cuando un pensamiento desaparece, puedes incluso observar de dónde parece venir el siguiente pensamiento, si puedes. Hazlo ahora durante un minuto.

¿Y qué pasó cuando hiciste eso? ¿Tenían tus pensamientos una tendencia a ralentizarse? ¿Notaste en algún momento el silencio entre los pensamientos? ¿Te sentiste un poco más relajado al final del ejercicio? Escribe tus observaciones en el espacio siguiente.

_____

_____

_____

_____

La mayoría de la gente cree que *son* sus pensamientos, pero si haces este ejercicio el tiempo suficiente, puedes empezar a notar que cada pensamiento no eres tú. Esos pensamientos simplemente pasan a través de ti. Como suele decir Eckhart Tolle, a través de estas meditaciones empiezas a darte cuenta de que no eres tus pensamientos, sino la conciencia de tus pensamientos.

Ahora, hagamos el mismo ejercicio durante un poco más de tiempo, durante tres minutos. Presta mucha atención a los pensamientos que parecen fluir a través de ti. Concéntrate y obsérvalos realmente. De nuevo, al final de los tres minutos, escribe lo que ha ocurrido. ¿Se han detenido o ralentizado tus pensamientos? ¿Has entrado en un estado de no-pensamiento o de silencio? ¿Te has quedado dormido? ¿Te has sentido en paz? ¿Te has sentido alegre? ¿Qué has sentido? De nuevo, anota tus observaciones.

_____

_____

_____

_____

Quizás hayas sentido algo como paz, alegría, conciencia profunda o incluso simplemente silencio. Cuando vuelvas a hacer el ejercicio, fíjate en cualquier sentimiento de este tipo que pueda surgir. De nuevo, podría ser algo tan simple como el silencio o la nada.

Hagamos de nuevo el mismo ejercicio, pero esta vez durante cinco minutos. A lo largo del ejercicio, fíjate en tus pensamientos y en el lugar del que parecen venir y al que van.

Observa cualquier silencio que se produzca. Observa cualquier sentimiento que pueda surgir, mientras haces el ejercicio, incluso si es sólo un sentimiento de silencio o de conciencia. Simplemente observa y nota lo que sea que esté ahí. No tienes que hacer nada. No tienes que hacer nada. No tienes que controlar nada. No hay nada que controlar. Simplemente observa lo que ocurre y obsérvalo. Cuando surja un sentimiento, obsérvalo y nada más. De nuevo, hazlo durante cinco minutos. Al final de los cinco minutos, abre los ojos y observa que el sentimiento probablemente siga ahí. Anota tus observaciones.

_____

_____

_____

_____

La conciencia, el silencio o el sentimiento que sientes es lo que realmente eres. En el capítulo 10, hablé de mi propio viaje para encontrar mi Yo Superior. Pues bien, bienvenido a tu Yo Superior. Lo más probable es que no te haya costado años encontrarlo. Tú eres esa Conciencia. Tú eres ese sentimiento de paz, alegría o felicidad.

Bien, esta vez vamos a repetir el mismo ejercicio durante unos 10 minutos. Fíjate cuando seas consciente de un sentimiento. Cuando ocurra -ya sea una sensación de profundo silencio, de conciencia o de lo que sea- céntrate en ella. Obsérvalo y aprécialo, porque eres Tú. ¿Quién más podría ser?

Al cabo de 10 minutos, abre los ojos y mira algo mientras eres consciente de esta sensación. Mira lentamente por la habitación, fijándote en lo que hay. Mira cada objeto que veas, de uno en uno, manteniendo tu conciencia en esta sensación.

Ahora camina por la habitación. Observa lo que experimentas. Observa que puedes mantener la sensación contigo. Es posible que se transforme -se sabe que la gente se ríe espontáneamente, por ejemplo-, pero observa la sensación mientras caminas activamente por la habitación. Cuando termines, escribe lo que has observado.

_____

_____

_____

_____

Si te sientes más ligero, más tranquilo, más alegre o incluso más consciente, felicítate. Has conseguido lo que algunas personas tardan años en lograr en la meditación. En el proceso, te has vuelto más consciente de quién eres realmente

-más consciente de su Yo . [1]

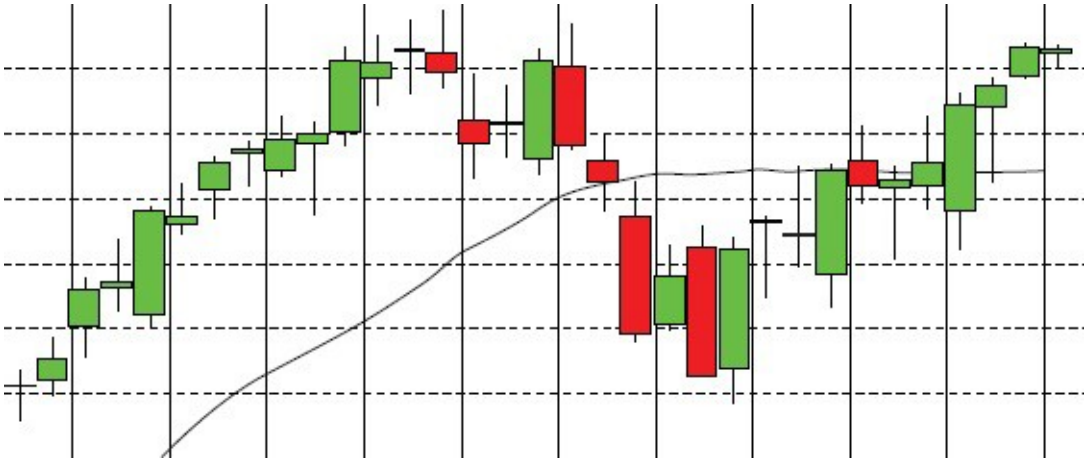
Ahora pregúntese, ¿qué cree que pasaría si cambiara de

este estado? No te voy a dar una respuesta. Es una pregunta para que la reflexiones tú mismo. Si sigues sintiendo la sensación que notaste durante el ejercicio, presta atención a ella mientras lees la siguiente sección.

Comerciar en el ahora

Observe ahora el gráfico de velas de la figura 17.1. Este es un gráfico semanal, aunque la última barra representa sólo un día. ¿Puede ver una operación de bajo riesgo? ¿Puede ver varias operaciones de bajo riesgo?

Figura17.1 Gráfico semanal de velas



En primer lugar, hay cinco velas semanales que suben. El precio se está acercando a un antiguo máximo realizado hace unas 20 semanas. ¿Cree que ese antiguo máximo podría ofrecer cierta resistencia? Si empezara a moverse en dirección contraria, ¿dónde entraría en el mercado? Si se equivocara sobre lo que podría hacer el precio, ¿dónde cree que debería colocar su stop? ¿Puede ver el potencial de una operación con una relación recompensa-riesgo de 3:1 a su favor? ¿Quizás incluso una operación con una relación recompensa-riesgo de 5:1? Si acertara el 50% de las veces en esa operación, ¿cree que podría ganar dinero?

En segundo lugar, el precio se está acercando a un nuevo máximo. Dado que está en los mismos niveles que la parte superior de las velas de los antiguos máximos, ¿cree que existe la posibilidad de que el precio se mueva a través de esos antiguos máximos? Si lo hace, ¿cree que podría moverse hasta un máximo aún más antiguo que se hizo cinco años antes? La figura17.2 es un gráfico mensual que ilustra el máximo anterior.

Figura17.2 Gráfico mensual de velas



Si es así, el potencial de subida es al menos tan alto como el movimiento alcista de las últimas 11 semanas. ¿Cree usted que podría encontrar un comercio de recompensa-riesgo de 3:1 allí? ¿Qué tal un 5:1, o incluso un 10:1? ¿Cómo sabría dónde entrar y dónde colocar su stop para obtener esa relación recompensa-riesgo?

Si lo crees, hay un buen movimiento potencial ya sea largo o corto aquí. ¿Cree que podría encontrar una manera de capturar cualquiera de los dos, sin importar la dirección en que se mueva, y ganar dinero?

Por eso creo que el trading no consiste en predecir, sino en encontrar operaciones con una buena relación recompensa-riesgo. Pero, por supuesto, esa es mi creencia. ¿Cree usted que podría limitarse a observar los mercados y negociar esos movimientos y ganar dinero si se encontrara en el estado en el que se encontraba durante los últimos ejercicios? Si es así, he ilustrado ambos

el poder de tus creencias y de tu estado de conciencia.

Ahora bien, no estoy diciendo que debas entrar en este estado y operar, evitando todo lo demás que he sugerido en este libro. Pero lo que estoy diciendo es que el comercio en este estado, cuando usted tiene un sistema de comercio probado, y luego seguir todas las otras sugerencias en este libro le ayudará enormemente. Además, usted será capaz de ver los mercados por lo que son. Usted sabrá lo que está sucediendo en este momento.

Transformación de nivel IV

El último nivel de transformación (¿o es sólo el comienzo de un nuevo viaje de transformación?) se produce cuando-"tú "[2]pareces desaparecer y operar sólo en el ahora. Cuando empecé a escribir este libro, no había ningún comerciante permanentemente despierto, así que no hay una sección separada para ello. Sin embargo, la mayoría de las personas que compartieron sus historias en la última sección han tenido períodos en los que han estado en tal estado de unidad. Es posible que hayas entrado en ese estado después de los ejercicios de meditación que acabas de completar.

Parece que desapareces.



He tenido muchas experiencias en las que la risa, acompañada de un sentimiento de alegría, comienza sin ninguna razón. Estos estados de unidad, sin embargo, no son lo mismo que el despertar permanente, porque "tú" vuelves. La paz interna se va, y el parloteo mental vuelve. Cuando la euforia desaparece, puede que incluso te sientas deprimido durante un tiempo. Y si te resistes a la parte de bajón, puede que te quedes ahí durante algún tiempo,

porque lo que resistes persiste. Pero en algún momento, experimentas otro estado de unidad, sólo que la alegría es un poco más fuerte, y el siguiente período de baja, si ocurre, es un poco menos.

En este momento varios de nuestros Candidatos y Graduados de Supertrader parecen estar permanentemente despiertos y uno ha sido confirmado por la Universidad de la Unidad. Tal vez una secuela de este libro en unos años incluirá algunas transformaciones de Nivel IV.

Cuando se produce una transformación de nivel IV, ocurre lo

- siguiente: los pensamientos ocurren, pero usted no se identifica con ellos en absoluto.
- Ver y escuchar ocurren, pero no hay nadie allí como el vidente o el oyente.
- El hacer ocurre, pero es automático; no hay un hacedor.
- El cuerpo está ahí, pero te das cuenta de que no eres tú. Tú no eres tu cuerpo.
- La mente está ahí, pero te das cuenta de que no eres tú. Tú no eres tu mente.
- Todo sucede automáticamente.
- Entiendes que tienes (o tenías) muchas personalidades (lo que Libby Adams llama "pequeñas i"), pero ninguna de ellas eres tú. De hecho, ahora entiendes que no hay ninguna persona en absoluto.
- Tú eres la existencia, la conciencia, la
- dicha. El mundo entero es tu familia.
- Cuando uso la palabra "tú" en estas afirmaciones, es engañoso, porque ese "tú" es sólo quien antes creías que eras. Ya no existes porque eres uno con todo.

Si quieres un ejemplo perfecto de cómo vive un ser despierto, lee *Mil nombres para la alegría* de Byron Katie. Si quieres experimentarlo, sigue practicando los ejercicios de la última sección.

Ahora soy un entrenador de la Unidad, y ofrecemos un curso del Despertar de la Unidad a través del Instituto Van Tharp. A través de ese curso, las personas se convierten en dadores de Bendiciones de Unidad -canales para la energía (de lo divino) que aceleran la transformación. En este momento, sé de unas 150 personas que han despertado permanentemente a través de este proceso, aunque estoy seguro de que hay muchas más. La Universidad de la Unidad afirma que ahora hay más de 352.000 personas en el mundo que lo han logrado a partir del 21 de enero de 2013, por lo que ya han alcanzado su objetivo para el final del año. También afirman que hay 103 millones de personas que experimentan estados despiertos . [3]

Lo importante de este nivel de transformación es que cualquiera que lo consiga (aunque no es tanto un logro como una realización) puede comerciar

sin esfuerzo y ganar dinero fácilmente si eso es lo que les mueve a hacer. Un ejemplo de esto se da en el último capítulo.

Preguntas sobre la elevación del nivel de conciencia

Cuando me meto en un tema como éste, suelen surgir muchas preguntas, así que he pensado en abordar algunas de ellas en esta sección.

¿Por qué debo esforzarme por elevar mi nivel de conciencia?

Existe una correlación de uno a uno entre la conciencia y la felicidad, según David Hawkins. Tu capacidad para funcionar y conseguir lo que quieres aumenta con tu nivel de conciencia (hasta que desapareces). Es el poder contra la fuerza.

¿Qué me recomendaría para medir mi conciencia?

Tenemos un test gratuito en matrix.vantharp.com que puedes realizar para medir tu nivel de felicidad y, por tanto, tu nivel de conciencia.

Otra forma sería mirar el gráfico de Hawkins en la Introducción a la Sección III (página 249) y observar las emociones asociadas a cada nivel. ¿Cuánto tiempo has pasado en cada nivel en los últimos dos meses? Si sacas la media, te harás una idea de tu nivel de conciencia.

Elevar mi conciencia no parece tener nada que ver con el comercio. ¿Puede darme algunos ejemplos concretos de cómo el aumento de la conciencia ha ayudado a los operadores? Me gustan los números, por lo que proporcionar métricas que muestren el "antes de elevar la conciencia" y el "después de elevar la conciencia" me daría una historia en la que podría creer.

Permítanme abordar esto de varias maneras:

En primer lugar, veamos las emociones en cada nivel de conciencia. Si operas por codicia o por miedo, ambos clasificados por debajo de 200, ¿cómo crees que operarás? Su rendimiento será probablemente pésimo. Ahora imagina que estás en el nivel de aceptación (nivel 350), el nivel en el que aceptas lo que venga y te limitas a seguir tu sistema. ¿Cómo crees que te iría? Obviamente, te iría mucho mejor en el nivel de aceptación.

En segundo lugar, si elevas tu conciencia y eres generalmente feliz todo el tiempo, ¿cómo crees que te iría como comerciante? Probablemente te iría muy bien porque ya estás en el estado final que se espera de un buen trading.

En tercer lugar, observe el ejemplo del operador que se presenta en el capítulo 16. Ella siempre opera desde un alto nivel de conciencia y sólo necesita operar varias horas cada día para ganar alrededor de 5R. ¿Cuántos operadores conoce que ganen 5R cada día de forma constante?

Si mi nivel de conciencia cambia, ¿seré una persona diferente?

Si sube, serás más feliz y tu vida parecerá funcionar mejor.

Creo que soy bastante inteligente. ¿Cómo puedo saltar en los niveles de conciencia? Me gustaría conocer el camino rápido y fácil hacia la iluminación. ¿No hay atajos?

¿Por qué no estoy ya allí?

El "tú" que hace la pregunta nunca dará un salto de conciencia. El "tú" que hace la pregunta nunca estará iluminado. Pero tu Ser Superior ya está ahí. Los ejercicios que hiciste antes en este capítulo no son un atajo, sino una evidencia de quién eres realmente.

Si Dios es tan poderoso como dice, ¿por qué no puede iluminarme o conseguir que tenga un éxito comercial instantáneo?

Si te conviertes en uno con tu Guía Interior, esas cosas son posibles, pero una pregunta como ésta viene de alguien que se siente apartado de Dios y está preguntando por un Dios "ahí fuera". Tu primer paso es conectar con tu Guía Interior y desarrollar un fuerte vínculo con ella.

He comprobado con las experiencias cumbre que cuando la sensación ha pasado, puede haber una inmersión en un estado de conciencia muy bajo debido a una sensación de pérdida.

¿Cómo se puede hacer frente a esto con eficacia?

No hay nada con lo que lidiar. Sólo experimenta plenamente lo que estás viviendo, y pasará. No te resistas. Sólo sé consciente y experiméntalo plenamente. Lo que experimentas plenamente tiende a desaparecer.

¿Cómo sé que algo es una transformación importante?

En primer lugar, algo que ha gobernado tu vida, parte de tu antigua programación, desaparecerá de repente. Lo sabrás porque, durante un tiempo, te sentirás mucho más ligero y diferente. Sin embargo, después de un tiempo, este estado se convertirá en la nueva norma para ti.

En segundo lugar, si la transformación es suficiente para elevar tu nivel de conciencia, tu felicidad debería aumentar sin motivo aparente.

Se tiende a creer que cuando la gente completa cinco transformaciones importantes, ha completado la sección psicológica del programa Super Trader. Sin embargo, ¿es eso suficiente para todos? Si alguien empieza en un nivel bajo de conciencia y hace cinco transformaciones de bajo nivel, ¿es suficiente para

¿Garantizar un crecimiento continuo?

Una transformación de "bajo nivel" no es una transformación mayor. Observa los elementos comunes entre las transformaciones mayores de la Sección III. Cuando las personas las tienen, empiezan a confiar en su Guía Interior. Encuentran su propósito y, finalmente, eliminan algún problema importante, como el miedo o la necesidad de control. Eso es lo que yo considero transformaciones importantes.

¿Cómo saber si sus transformaciones son duraderas o sólo una parte idealista que está al mando en ese momento y que suprime cualquier parte conflictiva?

En realidad es bastante obvio. De repente, ocurre una de las siguientes

- cosas: Tienes una conexión interna con tu poder superior.
- Tienes una misión y un propósito en la vida.
- Una emoción negativa importante deja de surgir.
- Tener la razón y tener el control dejan de ser problemas.
- Eres mucho más feliz de lo que eras, sin razón aparente.

Nada de esto significa que no vayan a surgir más cosas, pero esos cambios son bastante fáciles de detectar.

¿Qué cambia cuando se despierta?

La sensación de que eres algo separado desaparece. Dejas de juzgar y ves la perfección en todo. Dejas de resistirte a lo que ocurre ahí fuera. Te vuelves feliz sin razón.

¿Cuál es la diferencia entre estar en un estado despierto y estar despierto?

El despertar comienza cuando las emociones desaparecen a los 30 minutos de sentirlas. Cuando duran menos de un minuto, probablemente sea irreversible.

Puedes tener periodos en los que estás en la dicha, la paz, la risa; esos son estados despiertos. Cuando es permanente, no regresas de esos estados. Te has ido.

En algún momento, no estás ahí, y notas que no eres tus pensamientos o sentimientos. Esas ideas simplemente fluyen a través de ti.

¿Cuál es la diferencia entre estar en un estado despierto y estar realizado por Dios? ¿A quién se le ocurrió el criterio?

Ya he hablado de estar despierto. Para los criterios de realización de Dios, lee los pasos para llegar a la realización de Dios en el capítulo 10. Escuché esos criterios en la Universidad de la Unidad, y parece que las personas despiertas a las que he escuchado recientemente se hacen eco de ellos. Lo más

importante es que se ajustan a mis modelos y parecen ser útiles.

¿Me siento diferente cuando estoy en estados despiertos o despiertos?

Tendrán lugar varias cosas: (1) experimentarás inmediatamente lo que surja, y se alejará; (2) tus sentidos se agudizarán; y (3) en general serás más feliz.

¿Cómo se puede evitar la trampa de identificarse con la idea de ser alguien con un nivel de conciencia elevado y seguir trabajando para conseguir el objetivo de aumentar el nivel de conciencia? Si uno se centra en esa idea, ¿es sólo otra forma de identificación con la forma (en este caso, una construcción mental) y, por tanto, de separación?

La clave de toda esta conciencia interna es notar lo que está pasando dentro de ti. No te resistas, experiméntalo plenamente, y pasará. Si te centras en un concepto o idea, ya no estás en la conciencia. Tiendes a convertirte en tus pensamientos. Eso está bien; con el tiempo, volverás a ser consciente.

Notas

1. Te estoy enseñando a conseguir un estado más efectivo para el trading. Frank Kinslow llama a la sensación que obtienes, un Eufeeling. Para más información, consulta sus libros *El secreto de la vida cuántica* y *¡Eufeeling! El arte de crear paz interior y prosperidad exterior*. Véase el Apéndice: Lecturas recomendadas para más detalles.
2. Ese es tu sentido del yo como una existencia separada.
3. Dado que se calcula que la población mundial es de 7.040 millones de personas, eso significa que alrededor del 1,46% de las personas del mundo están experimentando estados despiertos y que el 0,005% de la población está despierta. Pero como una persona despierta puede afectar a 100.000 personas, eso es suficiente para transformar el planeta si están en lo cierto en su estimación.

Capítulo 18

Continuación del viaje

Van K. Tharp, PhD

 **Antes:** Sin manual de negocios, sin sistemas, sin poder operar en todos los tipos de mercado, y cada operación era un error.

 **Después:** Tiene un manual de negocios como guía personal de trading y al menos tres sistemas no correlacionados que le permiten operar en todos los tipos de mercado. Ahora puede operar sin errores.

En los capítulos anteriores sobre aplicaciones, hemos hablado de dos áreas de aplicación personal:
(1) aprender los conceptos de Tharp Think y (2) transformarse para poder adoptar esos conceptos. Ahora pasemos a las áreas tres a cinco. En este capítulo he incluido algunas listas de control que espero que te resulten muy útiles.

Área 3: Desarrollar un manual de negocio personal para el comercio/la inversión

Desarrollar un plan de negocio para guiar su comercio es mucho trabajo, pero es una de las cosas más importantes que podría crear. Cuando hayas hecho una cantidad suficiente de trabajo propio, es el siguiente paso.

Realizamos un taller completo de tres días sobre el desarrollo de dicho plan llamado *Blueprint for Trading Success*. Durante ese taller, las personas realizan más de 50 ejercicios en los que responden a preguntas sobre ellos mismos, su negocio de trading, los mercados y sus sistemas. Disponen de unos 15 minutos para responder a cada pregunta, pero algunas de ellas pueden llevar días o incluso semanas para responderlas adecuadamente. Digo esto para transmitir la cantidad de trabajo que supone el desarrollo de un plan de negocio.

He preparado una lista de comprobación para mis candidatos a Super Comerciante y para las personas que participan en el taller *Blueprint*, en la que se detalla lo que puede suponer el desarrollo de dicho plan. La lista de comprobación tiene 11 secciones, entre ellas:

1. Su psicología personal
2. Su negocio de comercio, incluyendo todos los numerosos sistemas que pueda necesitar para dirigir un negocio distinto de los sistemas de comercio
3. Plan de contingencia en el peor de los casos
4. La estructura de su entidad
5. Sus listas de control diarias
6. Planificación a gran escala
7. Su plan de trading
8. Comprender su estrategia de toma de decisiones
9. Aspectos clave de su primera estrategia y los tipos de mercado en los que podría encajar
10. Aspectos clave de su segunda estrategia y los tipos de mercado en los que podría encajar
11. Aspectos clave de su tercera estrategia y los tipos de mercado en los que podría encajar

Esa lista de comprobación general figura en el cuadro 18.1. Si tu primer pensamiento es "*Sí, pero no es suficiente información*", entonces tienes una

pista sobre algunos de tus problemas. Mira las creencias limitantes que hay detrás de esa afirmación y pásalas por el

Paradigma de examen de creencias.

Tabla18.1 Lista de comprobación del manual de la empresa comercial

Sección 1: Psicología personal	**Consulte**
Los 10 mejores valores	❑
Puntos fuertes y recursos que aporta al comercio	❑
Sus ventajas comerciales	❑
Tu tipo de personalidad y cómo te afecta como trader (haz el Test Tharp Trader para averiguarlo)	❑
Principales retos para comerciar bien (los cinco más importantes)	❑
Su plan para hacer frente a cada desafío cuando surja	❑
La vida de los sueños	❑
Sus porqués, su propósito, su misión, sus sentimientos detrás de la vida soñada	❑
Objetivos quinquenales	❑
Objetivos anuales	❑
Objetivos mensuales: próximos tres meses	❑
Plan de aplicación	❑
Plan de libertad financiera	❑
Evaluación sanitaria/plan de mejora	❑
Evaluación del ejercicio/plan de mejora	❑
Los aspectos de su plan que más se le resisten	❑
Evaluación de las creencias para lo que has puesto en la sección 1. ¿Hay algo que no sea útil?	❑
¿Te tomas en serio lo de seguir trabajando en ti mismo?	❑
Sección 2: Su negocio comercial	**Consulte**
Creencias sobre su negocio comercial	❑
Otros sistemas	❑
• Flujo de caja y contabilidad	❑
• Análisis de datos	❑
• Recogida y uso de múltiplos de R	❑
• Otros datos necesarios, incluidas las estadísticas	❑
• ¿Cómo va a recoger y organizar esos datos/estadísticas?	❑
• Recogida de datos para el comercio y tratamiento de errores en los datos	❑
• Plan de investigación y desarrollo	❑
• Modelo para el diseño de sistemas	❑
• Automatización del comercio	❑
• ¿Otros sistemas empresariales previstos y necesarios?	❑
• Plan de educación	❑
• ¿Plan para trabajar en ti mismo y en los nuevos problemas que surjan?	❑
Operaciones; gestión de la empresa	❑

Sección 3: Planificación de contingencias en el peor de los casos (en las ocho áreas principales)	**Consulte**
1. El yo y la familia	❑
2. Medio ambiente	❑
3. Agente de bolsa	❑
4. Equipo	❑
5. Leyes y desastres normativos	❑
6. Catástrofes de mercado	❑
7. Desastres del sistema	❑
8. Cuestiones de psicología	❑
Planes para ensayar lo que se hará en cada contingencia	❑
Sección 4: La estructura de su entidad	**Consulte**
¿Por qué? Las nuevas normas fiscales hacen que sea muy difícil comerciar sin una entidad, así que ¿qué tipo de estructura de entidad quiere para su negocio?	❑
¿Funciona en su país? ¿Por qué?	❑
Sección 5: Sus listas de control diarias	**Consulte**
Tareas de comercio	❑
Lista de comprobación de los procedimientos diarios de la empresa comercial	❑
Cualquier otra cosa que sea importante	❑
Sección 6: Planificación general	**Consulte**
Mis creencias sobre el panorama general	❑
Cómo pienso seguir la pista al panorama general	❑
¿Cómo sabrá si se equivoca?	❑
Cómo influirá en mi comercio	❑
¿Qué tipo de estrategias?	❑
Áreas y mercados lucrativos en los que centrarse	❑
Sección 7: Su plan de negociación	**Consulte**
Creencias sobre los mercados	❑
Creencias sobre los sistemas de negociación	❑
Creencias sobre los distintos tipos de sistemas	❑
Seguimiento de tendencias	❑
Comercio de bandas	❑
Lectura de patrones gráficos	❑
Comercio de valores	❑
Rotación de sectores	❑
Arbitraje	❑

Estrategias de opciones	❑
¿Cuál de estas estrategias se adapta mejor a ti y por qué?	❑
¿Qué tipos de plazos le convienen?	❑
Para las dos preguntas anteriores, ¿por qué?	❑
Número de libertad financiera	❑
Objetivos comerciales	❑
Estrategia de dimensionamiento de la posición para cumplir los objetivos de cada sistema en cada tipo de mercado	❑
• ¿Cómo sabrá cómo cambiar su estrategia?	❑
Sección 8: Comprender su estrategia de toma de decisiones	**Consulte**
• Diferencias de éxito/fracaso	❑
• ¿Cuál es su estrategia de toma de decisiones?	❑
• ¿Cuál es su estrategia de convencimiento?	❑
¿Cómo decidirás cuándo utilizar un sistema y cuándo no?	❑
¿Cómo se decide si un sistema está roto?	❑
Cuando tenga más señales de entrada que posiciones puede mantener, ¿cómo decidirá qué posiciones mantener?	❑
¿Qué criterios tiene que cumplir un sistema para que usted pueda operar con él y son útiles?	❑
• ¿Cómo va a considerar el tipo de mercado?	❑
• ¿Cuál es su plazo para el tipo de mercado?	❑
• ¿Cuál es su plan para eliminar los errores?	❑
• Evaluación: ¿Te tomas en serio el comercio, teniendo en cuenta lo que has hecho con las cuatro primeras secciones?	❑
Sección 9: Aspectos clave de su primera estrategia de negociación	**Consulte**
Creencias sobre su estrategia de negociación: ¿por qué cree que va a funcionar?	❑
Lógicamente, ¿cómo cree que se comportará en los distintos tipos de mercado?	❑
• ¿Qué ventajas le da este sistema?	❑
• Filtros de entrada	❑
• Creencias de la señal de entrada	❑
• Creencias de la parada inicial	❑
• Creencias de salida para obtener beneficios	❑
• Obtención de la distribución del múltiplo R	❑
• Rendimiento en los seis tipos de mercado, expectativa y calificación SQN para cada tipo de mercado	❑
• ¿Cuándo va a operar con el sistema y cuándo va a evitar hacerlo?	❑
• ¿Con qué frecuencia opera el sistema y con qué frecuencia lo hará usted?	❑
• ¿Qué correlación existe entre este sistema y los demás?	❑
• Con este sistema, ¿has cubierto bien los seis tipos de mercado?	❑
¿Qué objetivos específicos tiene para este sistema?	❑
Teniendo en cuenta su distribución de múltiplos R, ¿qué estrategia de dimensionamiento de posiciones utilizará para este sistema?	❑

Lista de comprobación para el sistema de comercio 1	❑
Sección 10: Aspectos clave de su segunda estrategia comercial	**Consulte**
Creencias sobre su estrategia de negociación: ¿por qué cree que va a funcionar?	❑
Lógicamente, ¿cómo cree que se comportará en los distintos tipos de mercado?	❑
¿Qué ventajas le da este sistema?	❑
Filtros de entrada	❑
Creencias de la señal de entrada	❑
Creencias de la parada inicial	❑
Creencias de salida para obtener beneficios	❑
Obtención de la distribución del múltiplo R	❑
Rendimiento en los seis tipos de mercado, expectativa y calificación SQN para cada tipo de mercado	❑
¿Cuándo va a operar con el sistema y cuándo va a evitar hacerlo?	❑
¿Qué correlación existe entre este sistema y los demás?	❑
Con este sistema, ¿has cubierto bien los seis tipos de mercado?	❑
¿Qué objetivos específicos tiene para este sistema?	❑
Teniendo en cuenta su distribución de múltiplos R, ¿qué estrategia de dimensionamiento de posiciones utilizará para este sistema?	❑
Lista de control para el sistema de comercio 2	❑
Sección 11: Aspectos clave de su tercera estrategia comercial	**Consulte**
Creencias sobre su estrategia de negociación: ¿por qué cree que va a funcionar?	❑
Lógicamente, ¿cómo cree que se comportará en los diferentes tipos de mercado	❑
¿Qué ventajas le da este sistema?	❑
Filtros de entrada	❑
Creencias de la señal de entrada	❑
Creencias de la parada inicial	❑
Creencias de salida para obtener beneficios	❑
Obtención de la distribución del múltiplo R	❑
Rendimiento en los seis tipos de mercado, expectativa y calificación SQN para cada tipo de mercado	❑
¿Cuándo va a operar con el sistema y cuándo va a evitar hacerlo?	❑
¿Qué correlación existe entre este sistema y los demás?	❑
Con este sistema, ¿has cubierto bien los seis tipos de mercado?	❑
¿Qué objetivos específicos tiene para este sistema?	❑
Teniendo en cuenta su distribución de múltiplos R, ¿qué estrategia de dimensionamiento de posiciones utilizará para este sistema?	❑
Lista de control para el sistema de comercio 3	❑

Se habla de un plan de negocio y parece muy completo, pero yo sólo quiero comerciar. ¿Por qué debo tener todos esos detalles? ¿Pasaré más tiempo investigando y rellenando formularios que comerciando?

Evitar un error podría ahorrarle miles de dólares. Evitar una de las peores contingencias podría mantenerte en el juego. ¿Hace falta decir más?

Área 4: Evaluar su preparación para el comercio

Así pues, ya ha completado las tres primeras áreas. ¿Pero está realmente preparado para operar? Mire la Tabla 18.2 y evalúese. Si su puntuación es superior a 130, probablemente esté preparado para operar con éxito. Fíjese en la cantidad de trabajo que conlleva.

Cuadro18.2 Lista de comprobación de la preparación y el compromiso

Preparación y **compromiso**	**Puntos**
1. ¿Cómo de bien sé quién soy realmente?	❑
a. ¿Eres consciente de tus puntos fuertes y débiles? ¿Es consciente de las ventajas que aporta al comercio? ¿Es consciente de sus problemas psicológicos y de cómo afectan a su actividad comercial? ¿Puede enumerar varios cientos de creencias sobre usted mismo? ¿Puede enumerar varios cientos de creencias que tiene sobre el mercado? Si la respuesta a alguna o a la mayoría de estas preguntas es negativa, probablemente tenga que hacer mucho trabajo de preparación antes de empezar a operar.	❑
Valórese de 0 a 10, siendo 10 si está completamente preparado y 0 si no lo está en absoluto.	❑
b. Cuando tienes un obstáculo en el camino hacia una meta, ¿haces un baile con el obstáculo y te emocionas, o simplemente lo rodeas y te diriges hacia la meta?	❑
Capaz de desviar obstáculos = 5 puntos, tendencia a bailar con los obstáculos = 0	❑
Panorama general	**Puntos**
2. ¿He escrito mis ideas sobre el panorama general y he definido un proceso para supervisarlo?	❑
Sí = 5 puntos, No = 0	
Tipos de mercado	**Puntos**
3. ¿He definido los tipos de mercado para mí, y sigo un proceso que controla el tipo de mercado?	❑
Sí = 5 puntos, No = 0	❑
Sistemas que se adaptan a mí	**Puntos**
4. ¿He desarrollado un sistema de negociación que se adapte a mí, a mi visión del panorama general y al tipo de mercado actual?	❑
Su sistema debe tener, como mínimo, una entrada, una salida en el peor de los casos que determine lo que es una pérdida de 1R para usted, una o más salidas de recogida de beneficios y, tal vez, una reentrada en caso de que se detenga cuando su idea sigue funcionando. ¿Tiene al menos un sistema que cumpla estos criterios?	❑
Califíquese en una escala de 0 a 5 según lo bien que haya desarrollado al menos un sistema de este tipo que se adapte a usted, al panorama general y a un tipo de mercado. Ponga un 0 si no tiene ese sistema.	❑
Si ya ha operado con varios sistemas, responda a las preguntas 5-14.	**Puntos**
5. ¿Entiendo que es fácil desarrollar un sistema del Santo Grial para cualquier tipo de mercado, pero que es imposible que un sistema funcione bien en todos los tipos de mercado? 6. ¿Tengo al menos un sistema de trading para cada uno de los siguientes tipos de mercado?	❑
Dése 1 punto por cada tipo de mercado para el que tenga un sistema que sólo opere con ese tipo de mercado, y 2 puntos por cada tipo de mercado para el que tenga 2 o más sistemas que sólo operen con ese tipo de mercado. Un máximo de 12 puntos para esta pregunta.	❑
a. Mercado ascendente tranquilo	❑
b. Mercado volátil al alza	❑
c. Mercado lateral tranquilo	❑
d. Mercado lateral volátil	❑
e. Mercado tranquilo	❑

f. Mercado volátil a la baja	❑
6. ¿He definido mis objetivos para cada sistema de negociación?	❑
Date un punto por cada sistema para el que hayas definido tus objetivos.	❑
7. ¿Tengo una muestra suficiente de resultados comerciales para cada sistema?	❑
a. ¿Conozco la esperanza de cada sistema (valor R medio)?	❑
Sí = 3 puntos, No = 0	❑
b. ¿He recogido al menos 100 múltiplos R para cada sistema?	❑
100 múltiplos R = 2 puntos; >50 = 1, <50 = 0	❑
8. ¿Tengo alguna idea de cómo se comportará cada sistema en los distintos tipos de mercados a los que probablemente esté expuesto en los próximos 10 a 20 años?	❑
¿He recogido una muestra de al menos 30 múltiplos R de operaciones de cada tipo de mercados en los que espero operar con este sistema?	❑
Date dos puntos por cada mercado en el que hayas reunido al menos 30 múltiplos R para cada sistema.	❑
a. Mercado ascendente tranquilo	❑
b. Mercado volátil al alza	❑
c. Mercado lateral tranquilo	❑
d. Mercado lateral volátil	❑
e. Mercado tranquilo	❑
f. Mercado volátil a la baja	❑
Objetivos comerciales	❑
9. ¿He reflexionado mucho y he desarrollado un conjunto de objetivos comerciales sólidos que se ajusten a mí? Estos incluirían un objetivo de ganancias y un punto de ruina. ¿Tengo siquiera objetivos?	❑
Objetivos fuertes = 10 puntos, Sin objetivos = 0	❑
Estrategia de dimensionamiento de la posición	**Puntos**
10. ¿Tengo una estrategia de dimensionamiento de posiciones diseñada para cada una de las distribuciones de múltiplos R de mi sistema de negociación que me ayude a alcanzar mis objetivos?	❑
Sí = 20 puntos, No = 0	❑
Principales cuestiones	**Puntos**
11. ¿He identificado los principales problemas que podrían afectar a mis operaciones y estoy haciendo todo lo posible para eliminarlos?	❑
Cada problema identificado = 1 punto, cada problema resuelto = 1 punto, 20 puntos como máximo para esta pregunta.	❑
	❑

Asunto 1:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 2:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 3:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 4:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 5:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 6:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Problema 7:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 8:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Número 9:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
Problema 10:_____Resuelto: Sí_____No _____	❑
	❑
12. ¿Realizo las principales tareas del comercio con regularidad para poder prevenir y eliminar los errores?	❑
Por cada día de los últimos 20 en el que puedas decir honestamente que hiciste todas las tareas, date 1 punto; 20 puntos como máximo	❑
Errores	**Puntos**
13. ¿Sigo los errores, los entiendo y ayudo a resolverlos?	❑
Sí = 2 puntos por cada pregunta, No = 0	❑
a. ¿He hecho un seguimiento de mis errores en términos de múltiplos R?	❑
b. ¿Comprendo el impacto de los errores en mi comercio?	❑
c. ¿Comprendo lo que produce mis errores de negociación?	❑
d. ¿Paso suficiente tiempo trabajando en mí mismo para minimizar el impacto de los errores?	❑
Plan de negocio	**Puntos**
14. ¿He preparado un plan de negocios que incorpore toda esta información para guiar mi viaje comercial?	❑
Este plan no es el tipo de plan de negocio que la gente hace cuando quiere conseguir dinero de otras personas. Por el contrario, se trata de un documento de trabajo atractivo y ameno que le guiará durante todo el tiempo que esté operando. Probablemente nunca estará completo porque estará trabajando constantemente en él para mejorar su comercio. ¿Tiene usted un documento de este tipo con cada una de las secciones que aparecen a continuación?	❑
Sí + Completo = 2 puntos por cada pregunta, No = 0	❑
a. Una lista de creencias sobre ti mismo.	❑
b. Toda la información que has enumerado en el primer punto sobre tus puntos fuertes, tus puntos débiles, tus problemas psicológicos, *etc.*	❑
c. Su evaluación del panorama general y de los distintos acontecimientos que afectarán a su actividad comercial.	❑

d. Sus creencias sobre el mercado.	❑
e. Tres sistemas no relacionados que tienden a apoyar sus creencias sobre el panorama general.	❑
f. Un plan de contingencia en el peor de los casos.	❑

Para ver dónde se encuentra, utilice la Tabla18.3.

Tabla18.3 Puntuación por sección

	Su puntuación	Puntuación máxima posible
Preparación + Compromiso: cómo me entiendo a mí mismo y cómo me manejo obstáculos	❑	20
Proceso de definición y seguimiento de la imagen global	❑	5
Tipos de mercado: definición y proceso de seguimiento	❑	5
Sistema que se adapte a mí, panorama general y tipo de mercado	❑	5
Al menos un sistema de negociación por tipo de mercado	❑	12
Objetivos de cada sistema de negociación	❑	6
100 múltiplos R, más la esperanza del sistema	❑	5
Rendimiento del sistema por tipo de mercado y 30 múltiplos R de cada tipo de mercado	❑	12
Utilizo el sistema para el tipo de mercado para el que fue diseñado	❑	4
Objetivos comerciales sólidos y bien pensados que se ajustan a mí	❑	10
Estrategia de dimensionamiento de la posición para cada sistema	❑	20
Mis principales problemas están identificados y solucionados	❑	20
Práctica regular de las principales tareas del comercio	❑	20
Errores	❑	8
Plan de negocios para guiar mi viaje comercial	❑	12
Puntuación total	❑	164
Bien preparado para comerciar	❑	>130 puntos
Por encima de la media; sigue haciendo tu trabajo de preparación	❑	115–130
Promedio; todavía tienes mucho que hacer	❑	90–114
No estás preparado en absoluto, así que deja de comerciar	❑	<90 puntos

Área 5: Comprender sus errores de negociación

Cuando los operadores rentables acuden a mí para que les asesore, una de las primeras cosas que les pido es que se aseguren de tener reglas escritas que guíen todos los aspectos de sus operaciones. Todo el mundo debería tener reglas, incluso los operadores discrecionales. Después de que escriban sus reglas, las reviso para asegurarme de que tienen sentido y para determinar la expectativa y el SQN que esas reglas producirán bajo cada condición de mercado en la que se va a operar con el sistema. Si parecen estar bien, les permito operar, pero sólo con la condición de que lleven la cuenta de los valores R-múltiples de sus

Más libros de trading en :
https://t.me/tradingpdfgratis

errores, donde un error significa que no siguieron sus reglas.

Del mismo modo, cuando una de mis candidatas a Super Trader comienza a operar -incluso con un tamaño de posición pequeño- le pido que lleve la cuenta de los valores R-múltiples de sus errores. Veamos ejemplos de lo que quiero decir.

Suponga que arriesga el 1% de una cuenta de 100.000 dólares, es decir, 1.000 dólares por operación.

Veamos una serie de 10 errores que puedes cometer.

1. Puede tomar una operación porque escucha un consejo caliente que no formaba parte de sus reglas y perder 2.500 dólares. Eso es un error de 2,5R.

2. Tal vez una operación va a su favor, pero de repente empieza a moverse en su contra. Aunque no haya llegado a su stop, se sale rápidamente y toma una
4.000 dólares de beneficio. Pero entonces la operación empieza a volver a su favor. De hecho, la sigues hasta que alcanza tu objetivo inicial. Si hubieras seguido tus reglas, habrías ganado 12.000 dólares en lugar de 4.000. Tu error te costó 8.000 dólares, así que fue un error 8R.

3. Suponga que toma otra operación en un consejo caliente y hace $1,000. Sigue siendo un error, pero has ganado 1.000 dólares por +1R.

4. Suponga que ejecuta mal una operación. Supongamos que pulsa comprar en lugar de vender. Rápidamente se da cuenta de su error y sale con una pérdida de 70 dólares. A continuación, ejecuta la operación correctamente a un precio superior en 130 dólares. Ese error le costó básicamente 200 dólares en costes de ejecución, o 0,2R.

5. Llega otra operación y te distraes al final del día. No compruebas los números y no subes el stop. A primera hora del día siguiente, la operación baja rápidamente. Te paran en el stop anterior por una ganancia de 1.500 dólares. Pero se suponía que tenías que haber subido el stop en
300 dólares, por lo que olvidarse de hacerlo fue un error de 300 dólares, o un error de 0,3R.

6. Tomas otra operación y empieza a ir en tu contra. Llega casi a tu stop de 43 dólares, y de repente la cancelas, pensando: "No quiero asumir esa pérdida, va a subir pronto". Pero no sube. Baja hasta los 27 dólares, donde te sales al final del día. Ha sufrido una pérdida innecesaria de 15 dólares en 500 acciones, una pérdida de 7.500 dólares que no habría sufrido si hubiera seguido sus reglas. Es una pérdida de 7,5R.

7. Ahora estás molesto contigo mismo y decides no tomar la siguiente operación. No tienes ninguna regla que te diga que debes evitar una operación si estás molesto. Simplemente no aceptas la operación, que

habría sido una ganancia de 3R. Tu error te ha costado 3R.

8. Al día siguiente, usted decide que hay algo mal en su sistema

porque has tenido muchas pérdidas. Pierdes dos operaciones más: una ganancia de 0,5R y una pérdida de 2R. Esta vez, tu error provoca una ganancia de 1,5R, pero sigue siendo un error. De hecho, podrías contarlo como dos errores.

9. Ahora oyes que todo el mundo está ganando dinero con una acción concreta, así que compras esa acción a la mañana siguiente, aunque hacerlo no forme parte de tus reglas. Sin embargo, compra la acción y gana 2R ese día. De nuevo, su error le ha llevado a obtener un beneficio, esta vez de 2R.

10. Su plan para esa acción era salirse al final del día, pero está tan contento con su ganancia de 2R que se aferra a ella durante el fin de semana, a pesar de que hacerlo no forma parte de sus reglas. De hecho, ni siquiera pone un stop en el mercado, otra violación de las reglas. Durante el fin de semana, aparece una noticia sobre la corrupción en la empresa. Las acciones caen para obtener una pérdida de 8R en la apertura del día siguiente. Ahora tienes una pérdida de 8R, así que el error te costó 10R.

Veamos un resumen de esos 10 errores, que se muestran en la Tabla18.4.

Cuadro18.4 Coste de los errores

Mistake Number	Mistake Reason	Mistake Cost	
		Each	Cumulative
1.	Hot tip	−2.5R	Minus 2.5%
2.	Out too early	−8R	Minus 10.5R
3.	Hot tip	+1.0R	Minus 9.5R
4.	Execution error	− 0.2R	Minus 9.7R
5.	Distraction	−0.3R	Minus 10.0R
6.	Don't take loss	−7.5R	Minus 17.5R
7.	Avoid winning trade	−3.0R	Minus 20.5R
8.	Miss two trades	+1.5R	Minus 19.0R
9.	Hot tip	+2.0R	Minus 17.0R
10.	Don't take planned exit	−10.0R	Minus 27.0R
	Total cost of mistakes		Minus 27R
	Average cost per mistake		2.7R/Mistake

Esta tabla es bastante típica de lo que veo. En este caso, los errores cuestan una media de 2,7R cada uno. Cuando someto a este ejercicio a la mayoría de los operadores, incluso a los profesionales bien formados, me parece que suelen tener una eficiencia del 70% o peor, lo que significa que cometen tres errores o más por cada 10 operaciones. Muchos de ellos cometen los mismos errores repetidamente, lo que constituye una buena definición de auto-sabotaje.

Por esta razón, generalmente hago que la gente pase por un trabajo psicológico antes de empezar a operar. *Cuando* lo han hecho y se encuentran cometiendo errores, suelen saber cómo corregirlos rápidamente. Si no han hecho el trabajo psicológico, la corrección de errores se vuelve muy difícil. Y tal vez esto sea suficiente para motivarte a hacer el trabajo del Nivel II de este libro.

La mayoría de los libros que hacen entrevistas se limitan a darte la información que contienen las entrevistas. Yo he hecho mucho más en este capítulo porque te he dado una fórmula paso a paso para el éxito. Es la fórmula exacta a la que someto a mis candidatos a Super Trader. Entre el contenido de los otros capítulos y los pasos de este capítulo, tienes todo lo que necesitas. Ahora, tienes que preguntarte: ¿Estás dispuesto a hacer el trabajo necesario, o harás un baile con el primer obstáculo que encuentres?

Apéndice: Lecturas recomendadas

Hay ciertos libros básicos que se recomiendan en muchos de los capítulos. Éstos aparecen en primer lugar. A continuación, se indican los libros que sólo se mencionan en uno o dos capítulos.

Lecturas básicas

Anónimo. *Un Curso de Milagros*, 3ª ed., Helen Schucman, escribano. Mill Valley, CA: Fundación para la Paz Interior, 2007.

Ardagh, Arjuna. *Despertar a la Unidad*. Boulder, CO: Sounds True, 2007.

Dwoskin, Hale. *El Método Sedona: Tu clave para la felicidad duradera, el éxito, la paz y el bienestar emocional*. Sedona, AZ: Sedona Press, 2007.

Hawkins, David R. *Power vs. Force: Los determinantes ocultos del comportamiento humano*. Carlsbad, CA: Hay House, 1995.

Hill, Napoleón. *Piense y hágase rico*. Nueva York: Fawcett Books, 1960.

Katie, Byron y Stephen Mitchell. *Mil nombres para la alegría: Vivir en armonía con la forma en que son las cosas*. Nueva York: Three Rivers Press, 2007.

Katie, Byron y Stephen Mitchell. *Amar lo que es: Cuatro preguntas que pueden cambiar tu vida*. Nueva York: Harmony Books, 2002.

Kinslow, Frank. *El secreto de la vida cuántica*. Carlsbad, CA: Hay House, Inc., 2012.

Madre Meera. *Respuestas*. Ithaca, NY: Meeramma Publications, 1991.

Schwager, Jack D. *Market Wizards: Entrevistas con los mejores operadores*. Nueva York: New York Institute of Finance, 1988.

Schwager, Jack D. *Los nuevos magos del mercado: Conversaciones con los mejores operadores de Estados Unidos*. Nueva York: Collins Business, 1992.

Tharp, Van K. *Peak Performance Course for Traders and Investors (Curso de rendimiento máximo para operadores e inversores*), 2.ª edición. Cary, NC: International Institute of Trading Mastery (IITM), 2009.

Tharp, Van K. *Super Trader: Make Consistent Profits in Good and Bad Markets*, 2nd ed. New York: McGraw-Hill, 2007.

Tharp, Van K. *Trade Your Way to Financial Freedom, 2ª ed*. Nueva York:

McGraw-Hill, 2006.

Tharp, Van K. *Van Tharp's Definitive Guide to Position Sizing Strategies*. Cary, NC: International Institute of Trading Mastery, 2008.

Walsch, Neale Donald. *The Complete Conversations with God*. Charlottesville, VA: Hampton Roads Publishing, 2005.

Otras lecturas recomendadas

Bateson, Gregory. *Steps to an Ecology of Mind*. New York: Ballantine Books, 1978.

Braden, Gregg. *El efecto Isaías*. New York: Three Rivers Press, 2000.

Cameron, Julia. *El camino del artista: Un camino espiritual hacia la creatividad superior*. Londres: Penguin, 1992.

Chopra, Deepak, Debbie Ford y Marianne Williamson. *El efecto sombra: iluminando el poder oculto de tu verdadero yo*. Nueva York: HarperCollins, 2010.

Coit, Lee. *Escuchar: Cómo aumentar la conciencia de tu guía interior*. Ventura, CA: Los Brisas Publishing, 1985.

Dilts, Robert. *Belief Systems, Health, and Longevity*. Folleto de un seminario impartido en Santa Cruz, CA: 26-30 de enero de 1989. Para más información, póngase en contacto con Dynamic Learning Publications.

Dyer, Wayne W. *Real Magic: Creating Miracles in Everyday Life*. Nueva York: HarperCollins, 1992.

Franck, Frederick. *Zen of Seeing: Ver/dibujar como meditación*. Nueva York: Vintage, 1973.

Frankl, Viktor E. *El hombre en busca de sentido*. New York: Washington Square Press, 1959.

Gladwell, Malcolm. *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*. Nueva York: Little, Brown & Co., 2000.

El Evangelio de Ramakrishna, ed. abreviada, traducida al inglés por Swami Nikhilananda. Nueva York: Ramakrishna-Vivekananda Center, 1970.

Hagstrom, Robert, Jr. *The Warren Buffett Way: Investment Strategies of the World's Greatest Investor*, 2nd ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2004.

Kinslow, Frank. *Eufeeling! El arte de crear paz interior y prosperidad exterior*. Carlsbad, CA: Hay House, 2012.

Lipton, Bruce. *The Biology of Belief: Unleashing the Power of Consciousness, Matter and Miracles*. Carlsbad, CA: Hay House, 2008.

Losier, Michael J. *La ley de la atracción*. New York: Wellness Central, 2003.

Lowenstein, Roger. *Cuando el genio fracasó: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management*. Nueva York: Random House, 2000.

Mooney, Stuart. *American Buddha*. Fairfield, IA: 1st World Publishing, 2007.

McMillan, Lawrence. *Options as a Strategic Investment, 5ª edición*. Nueva York: Prentice Hall, 2012.

Melchizedek, Drunvalo. *Serpiente de Luz: Más allá de 2012-El Movimiento de la Kundalini de la Tierra y el Ascenso de la Luz Femenina, 1949 a 2013*. San Francisco: Red Wheel/Weiser, 2007.

Palmer, Harry. *Living Deliberately: El descubrimiento y el desarrollo de Avatar*. Altamonte Springs, FL: Star's Edge International, 1994.

Price, John Randolph. *The Abundance Book*. Carlsbad, CA: Hay House, 1987.

Renard, Gary R. *La desaparición del universo: Straight Talk about Illusions, Past Lives, Religion, Sex, Politics, and the Miracle of Forgiveness*. Carlsbad, CA: Hay House, 2002.

Schwager, Jack D. *Hedge Fund Market Wizards: How Winning Traders Win*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2012.

Taylor, Jill Bolte. *My Stroke of Insight: A Brain Scientist's Personal Journey*. Nueva York: Penguin, 2006.

Tharp, Van K., D. R. Barton y Steve Sjuggerud. *Estrategias seguras para la libertad financiera*. Nueva York: McGraw-Hill, 2004.

Tharp, Van K., y Brian June. *Financial Freedom through Electronic Day Trading*. Nueva York: McGraw-Hill, 2000.

Tolle, Eckhart. *Una Nueva Tierra: El despertar al propósito de tu vida*. Nueva York: Penguin, 2005.

Tolle, Eckhart. *Practicando el Poder del Ahora: Enseñanzas esenciales, meditaciones y ejercicios del poder del ahora*. Novato, CA: New World Library, 1999.

Tolle, Eckhart. *El poder del ahora: Una guía para la iluminación espiritual*. Novato, CA: New World Library, 1999.

Wattles, Wallace D. *La ciencia de hacerse rico*. Tucson: Iceni Books, 2002. Publicado originalmente en 1910.

Apéndice: Palabras clave definidas 1Valor R

El riesgo inicial asumido en una posición determinada, definido por el stop loss inicial.

Estado despierto Cualquier momento en que la conciencia de uno va más allá de 600 en la escala de Hawkins. Esto incluiría, pero no se limita a los momentos de dicha, arrebato, paz, claridad, *etc.* Es un momento en el que el ego parece desaparecer. Sin embargo, estos son estados despiertos en el sentido de que son temporales.

despertar Cuando desapareces permanentemente y las cosas parecen suceder automáticamente. No hay vidente, hacedor, oyente o pensador porque las cosas simplemente suceden. Además, uno no está apegado a los pensamientos o las emociones, sino que simplemente los ve como eventos que tienden a fluir a través de la mente.

conciencia Ser consciente de lo que ocurre en el interior. Esto incluye ser consciente de los pensamientos, las emociones y los detalles o submodalidades de esos estados. Cuando te haces consciente, dejas de resistirte y empiezas a experimentar, comienza el despertar.

creencia Un filtro a través del cual se percibe la realidad.

paradigma de examen de creencias Un conjunto de preguntas que hay que hacerse sobre cada creencia, incluyendo (1) ¿Quién me la ha dado? (2) ¿En qué me mete? (3) ¿De qué me libra? (4) ¿Es útil? (5) ¿Está cargada? La técnica sirve para evaluar la utilidad de tus creencias. Y cualquier creencia no útil que no esté cargada puede ser fácilmente sustituida.

Bhakta Paradeena significa en sánscrito "el camino del devoto". Implica que tu experiencia de Dios se ajustará a lo que tú quieras. Puedes crearla, en lugar de aceptar la versión de otra persona. Y como puedes crearla, puedes tener la relación perfecta para ti.

Juego del Gran Dinero Reglas elaboradas por las grandes empresas y sus propietarios que tienden a hacer que el dinero fluya de ti hacia ellas. Por ejemplo, las reglas de Big Money para ganar el juego pueden incluir tener la mayor cantidad de dinero (es decir, sólo una persona puede ganar), o tener la mayor cantidad de juguetes. Normalmente, puedes permitirte cualquier juguete si el pago inicial es lo suficientemente bajo. Esta idea te lleva a la esclavitud financiera.

creencia cargada Una creencia que provoca una fuerte emoción negativa cuando

se piensa en ella. La carga tiende a mantener la creencia en su lugar aunque no sea una

creencia útil.

Conciencia Conciencia de los pensamientos, creencias, emociones y programación personal.

expectativa Cuánto puede esperar ganar de media a lo largo de muchas operaciones. La expectativa se expresa mejor en términos de cuánto puede ganar por cada dólar que arriesga. La expectativa es la media R de una distribución R-múltiple generada por un sistema de trading.

expectunity Término que se refiere a la expectativa multiplicada por la oportunidad. Por ejemplo, un sistema de negociación que tiene una expectativa de 0,6R y produce 100 operaciones al año tendrá una *expectunidad* de 60R.

Liberación de sentimientos Experimentar un sentimiento hasta que desaparezca.

La libertad **financiera** se produce cuando sus ingresos pasivos (ingresos que provienen de su dinero trabajando para usted) son mayores que sus gastos. Por ejemplo, si tus gastos mensuales ascienden a 4.000 dólares y tu dinero trabajando para ti te reporta 4.300 dólares al mes, eres financieramente libre.

juego Cualquier interacción entre dos o más personas en la que alguien gana y alguien pierde. Suele ganar la persona que inventa las reglas, especialmente las relativas a la forma de ganar.

Realización de Dios Desarrollar un vínculo y confianza con tu Guía Interior de tal manera que te conviertas en uno con esa Guía Interior.

Ser Superior Quien realmente eres. Esa parte de ti que puede vivir de forma simulada tu mundo y experiencias cotidianas y que conoce la Verdad. Se convierte en tu fuente de orientación cuando estás dispuesto a confiar y escuchar.

Sistema del Santo Grial Un sistema de trading mítico que sigue perfectamente al mercado y siempre acierta, produciendo grandes ganancias y cero detracciones. No existe tal sistema, sin embargo, los sistemas de alta SQN son posibles para operar en un tipo de mercado.

Ley de la impermanencia (Anupassana) Ley budista que dice que todo cambia. Hay nacimiento, vida y muerte. Hay ganancias y pérdidas. La resistencia a la impermanencia suele ser la base del sufrimiento.

Guía interior Otra palabra para el Ser Superior.

Niveles de conciencia Término de David Hawkins para referirse al nivel de Verdad de algo. La conciencia humana, según Hawkins, forma una escala logarítmica de cero a 1.000. Todo lo que esté por debajo de 200 es negativo, y todo lo que esté por encima de 200 es positivo. Cada nivel tiende a asociarse con un estado mental particular (por ejemplo, miedo, codicia, aceptación).

Transformación de nivel I (véase Tharp Think) Adoptar las ideas de Tharp Think para pensar de forma diferente sobre el comercio.

Transformación de nivel II Transformación de las creencias, los sentimientos y las partes para que sea mucho más probable adoptar las ideas de Tharp Think.

Transformación de nivel III Elevar su nivel de conciencia transformándose suficientemente con los métodos del nivel II.

Transformación de nivel IV Cuando se despierta (es decir, su conciencia está permanentemente por encima de 600 en la escala de Hawkins).

juego de canicas Simulación de comercio en la que la distribución de múltiplos R de un sistema de comercio se representa mediante una bolsa de canicas con un color diferente que representa cada valor R. Las canicas se extraen al azar de la bolsa y se sustituyen para simular el comercio.

Tipo de mercado Hay al menos seis tipos de mercado: alcista, lateral y bajista, en condiciones tranquilas o volátiles. Es fácil desarrollar un sistema de trading del Santo Grial para cualquier condición, pero es una locura esperar que ese mismo sistema funcione bien en todos los demás tipos de mercado.

Matrix La idea de que los seres humanos están programados para responder automáticamente como en la película *Matrix*. En la vida real, esa programación son nuestras creencias y nuestra experiencia tiende a ser ilusoria.

modelado El proceso de determinar cómo se logra alguna forma de rendimiento máximo (como el comercio superior) y luego transmitir ese entrenamiento a otros.

Mukthi Deeksha Esta es una Bendición de la Unidad para iniciar el proceso de despertar. La idea es que se necesita la ayuda divina para realizar cambios en el cerebro para que se produzca el despertar. Las personas se convierten en Dadores de Bendiciones una vez que reciben Mukthi Deeksha.

Programación Neurolingüística (PNL) Forma de entrenamiento psicológico desarrollada por el analista de sistemas Richard Bandler y el lingüista John Grinder. Constituye la base de la ciencia del modelado de la excelencia en el comportamiento humano. Sin embargo, lo que se suele enseñar en los seminarios de PNL son las técnicas que se desarrollan a partir del proceso de modelado. Por ejemplo, en el Instituto Van Tharp hemos modelado las mejores estrategias de trading, desarrollo de sistemas y dimensionamiento de posiciones. Lo que enseñamos en nuestros seminarios es el proceso de hacer esas cosas, no el proceso de modelado en sí.

objetivo Lo que quiere lograr en el comercio. Por lo general, esto consiste en algún resultado o ganancia deseada que debe tener lugar sin que se produzca el

peor de los casos

que se produzca una detracción. Parte de un buen objetivo es sopesar la importancia tanto de la reducción como de la meta que se está alcanzando. Probablemente hay tantos resultados posibles como operadores.

Bendición de la Unidad Una bendición práctica de un dador de la Bendición de la Unidad en la que la energía divina fluye a través del dador de la bendición hacia el receptor. La energía divina realiza cambios en el cerebro para promover el proceso de despertar. El efecto de cualquier bendición particular depende de la intención del receptor, del dador de la bendición y de la Divinidad.

parte Uno de tus muchos yoes internos. Las partes fueron creadas por ti con una intención positiva. Pueden representar (1) papeles que desempeñas en la vida, (2) personas significativas en tu vida, o (3) sentimientos que no quieres sentir.

negociación de partes Técnica de resolución de conflictos en la que dos partes en conflicto se alinean a través de sus intenciones positivas. Normalmente, la parte que se percibe como más negativa necesita que se le den cosas útiles para cumplir su intención positiva.

fiesta de **partes** Pedir a tus partes que salgan a la superficie y te hablen de sus intenciones y de las otras partes con las que pueden estar en conflicto. En el capítulo 9 se ofrece un ejercicio de fiesta de partes.

ingresos pasivos Ingresos que se producen porque su dinero trabaja para usted.

estrategia de position sizing™ El más importante de los seis elementos clave del éxito en las operaciones; es la parte de su sistema que realmente determina si cumplirá o no sus objetivos. Este elemento determina el tamaño de la posición que tendrá en el transcurso de una operación. En la mayoría de los casos, los algoritmos para determinar el tamaño de la posición que funcionan se basan en su capital actual.

expectativa positiva El valor R medio de una distribución de múltiplos R es un número positivo. Cuando esto ocurre, un sistema (o juego) ganará dinero a largo plazo si se juega con un nivel de riesgo lo suficientemente bajo como para sobrevivir a las peores caídas.

Múltiplo R Todas las ganancias y pérdidas pueden expresarse como un múltiplo del riesgo inicial (R) asumido. Por ejemplo, un múltiplo de 10R es un beneficio que es 10 veces el riesgo inicial. Si su riesgo inicial es de 10 dólares, una ganancia de 100 dólares sería un múltiplo de 10R. Al hacer esto, cualquier sistema puede ser descrito por la **distribución de múltiplos R** que genera. Esa distribución tendrá una media (expectativa) y una desviación estándar que la caracterizan.

Relación entre la rentabilidad y el riesgo La rentabilidad media de una cuenta

(sobre una base anual)

dividido por la reducción máxima de pico a pico. Cualquier relación recompensa-riesgo superior a 3 que se determine con este método es excelente. También puede referirse al tamaño de la operación ganadora media dividido por el tamaño de la operación perdedora media. Para las operaciones individuales, la recompensa potencial debe ser al menos tres veces mayor que la pérdida potencial.

riesgo La diferencia de precio entre el punto de entrada en una posición y la peor pérdida que está dispuesto a asumir en esa posición. Por ejemplo, si compra una acción a 20 dólares y decide salirse si baja a 18 dólares, su riesgo es de 2 dólares por acción. Tenga en cuenta que esta definición es muy diferente de la típica definición académica del riesgo como la variabilidad del mercado en el que se invierte. Para las operaciones individuales, la recompensa potencial debe ser al menos cinco veces mayor que la pérdida potencial.

Ciencia del modelado Utilización de técnicas de PNL para determinar los comportamientos, creencias, estados mentales y estrategias mentales comunes a quienes destacan en un campo concreto. Cuando se enseñan estos modelos a otros, éstos deberían ser capaces de duplicar los resultados.

La **sombra del yo** Partes desconocidas de ti que proyectas en los demás. Por ejemplo, puedes odiar a los fanáticos, lo que equivale a proyectar tu fanatismo en los demás. El mundo exterior, de este modo, puede ser una gran pista de lo que ocurre en tu interior.

desviación estándar La raíz cuadrada positiva del valor esperado del cuadrado de la diferencia entre alguna variable aleatoria y su media. Una medida de variabilidad que se ha expresado de forma normalizada.

stop (stop loss, orden de stop) Una orden que usted pone con su corredor y que se convierte en una orden de mercado si el precio alcanza el punto de stop. Suele llamarse stop (u orden de pérdida) porque la mayoría de los operadores la utilizan para asegurarse de vender una posición abierta antes de que se les escape.

submodalidades Los detalles que intervienen en una modalidad concreta. Por ejemplo, una imagen visual puede ser asociada (la ves con tus propios ojos) o disociada (estás en ella); brillante o apagada; en blanco y negro o en color; fija o una película; enmarcada o panorámica; a la derecha, a la izquierda o centrada; *etc.* Por lo general, alguna submodalidad se convierte en un desencadenante clave inconsciente que dirige su comportamiento. Los juicios se basan inconscientemente en las diferencias de submodalidad.

swing trading Operaciones a corto plazo diseñadas para captar movimientos rápidos en el mercado.

sistema Conjunto de reglas de negociación. Un sistema completo suele tener (1)

algunas condiciones de configuración, (2) una señal de entrada, (3) un stop loss en el peor de los casos para preservar el capital, (4) una señal de reentrada; (5) una salida de toma de beneficios, y (6) un algoritmo de dimensionamiento de la posición. Sin embargo, muchos sistemas disponibles en el mercado no tienen todos estos criterios. Un sistema de negociación también puede describirse por la distribución de múltiplos R que genera.

Puntuación del número de calidad del sistema o puntuación SQN Un método para determinar lo fácil que será cumplir sus objetivos a través de estrategias de dimensionamiento de posiciones con un sistema de comercio en particular. Cuanto más alta sea la puntuación SQN, más fácil será cumplir sus objetivos mediante métodos de dimensionamiento de posiciones con ese sistema. El método es propio y tiene en cuenta tanto la media de R como la desviación estándar de R.

TEA (Pensamientos, Emociones, Acciones) Ser consciente de tus pensamientos, emociones y acciones es la clave para conseguir el control dentro de la Matriz.

Tharp Think Un conjunto de creencias útiles sobre el trading que se han acumulado a través del modelado de traders de éxito. El Dr. Tharp llama a estos principios Tharp Think porque el Instituto Van Tharp suele ser el único lugar que hace hincapié en todos ellos.

tick Un tick es una fluctuación mínima del precio de un artículo negociable.

trading Abrir una posición en el mercado, ya sea larga o corta, con la expectativa de cerrarla con un beneficio sustancial o reducir las pérdidas en caso de que la operación no funcione.

trailing stop Orden de stop loss que se mueve con la tendencia predominante del mercado. Se suele utilizar como forma de salir de las operaciones rentables.

transformación Se refiere a los cambios en las creencias, las emociones, los programas y la conciencia. En este libro se describen tres niveles de transformación.

Meditación transformacional **(TfM)** Técnica de resolución de conflictos en la que las partes infelices son llevadas al Ser Superior. Éstas aceptan el punto de vista del Ser Superior o son descartadas. La técnica fue desarrollada por la Dra. Libby Adams en la Academia de Autoconocimiento.

Tortugas Grupo de operadores a los que Richard Dennis y Bill Eckhardt enseñaron métodos de negociación por cuenta propia en la década de 1980. Muchos de ellos se convirtieron en grandes traders gracias a ello.

The Work® El método de Byron Katie para iluminarse a una creencia a la vez a través de cuatro preguntas y algunos giros. Todos sus formularios pueden

descargarse gratuitamente en www.thework.com.

Sobre el autor

Durante los últimos 30 años, el Dr. Van K. Tharp ha ayudado a las personas a superar problemas en áreas de desarrollo de sistemas y psicología del trading, y cuestiones relacionadas con el éxito, como el autosabotaje. Es el fundador y presidente del Instituto Van Tharp, dedicado a ofrecer productos y servicios educativos de alta calidad para operadores e inversores de todo el mundo.

Aunque la experiencia de Van Tharp se centra en el área de las finanzas, su misión es llegar a las personas de manera que las cambie para mejor. En sus libros, cursos y talleres, utiliza la metáfora financiera para hacerlo.

Tharp utiliza una combinación de habilidades y educación para perfeccionar sus estrategias para entrenar, asesorar y enseñar a los operadores e inversores. Se doctoró en psicología por el Centro de Ciencias de la Salud de la Universidad de Oklahoma en 1975. Es un Master Practitioner de Programación Neurolingüística (PNL), un Master Time Line Therapist, un Modeler de PNL y un Assistant Trainer de PNL. Ha utilizado su experiencia en PNL para crear los modelos exitosos de comercio e inversión en los que se basa gran parte de su trabajo.

El Dr. Tharp es autor de numerosos libros, como *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies, Super Trader, Trade Your Way to Financial Freedom*, el bestseller del *New York Times Safe Strategies for Financial Freedom* y *Financial Freedom through Electronic Day Trading*. Además, Tharp es el único entrenador de trading que aparece en el libro más vendido de Jack Schwager, *The Market Wizards: Entrevistas con grandes operadores*.

Tharp ha aparecido en *Forbes, Barron's Market Week, Technical Analysis of Stocks and Commodities, Investor's Business Daily, Futures and Options World* y *Trader's Journal*, entre otros.

El Dr. Tharp ha recopilado más de 5.000 perfiles de éxito en el comercio mediante el estudio y la investigación de comerciantes e inversores individuales, incluidos muchos de los mejores comerciantes e inversores del mundo. A partir de estos estudios, ha desarrollado un modelo para operar e invertir con éxito que otras personas pueden adoptar y aprender. Ha desarrollado un *Curso de Estudio en Casa de Rendimiento Máximo* de cinco volúmenes, que enseña los resultados de este estudio de 10 años. También ha desarrollado el Perfil del Inventario de Psicología de la Inversión para ayudar a las personas a entender mejor sus puntos fuertes y sus retos en relación con el trading o la inversión.

La organización de Tharp, The Van Tharp Institute, realiza actualmente 15 talleres diferentes relacionados con el comercio que se imparten en Cary, Carolina del Norte, y periódicamente en varios lugares del mundo. Entre ellos se encuentran talleres psicológicos y técnicos. También tiene un programa de Super Trader de cuatro a seis años, y muchos de sus estudiantes aparecen en este libro. Visite www.vantharp.com para obtener más información sobre su instituto.

Una invitación personal del Dr. Van K. Tharp

Obtenga un boletín de noticias gratuito

Publico un boletín semanal gratuito por correo electrónico con ideas sobre lo que espero de los mercados, consejos de trading, psicología del trader, dimensionamiento de posiciones, una actualización mensual sobre las condiciones del mercado, además de muchas otras ideas sobre cómo puede mejorar como trader. Si desea que le envíen ese correo electrónico cada semana de forma gratuita, sólo tiene que ir a www.vantharp.com y hacer clic en suscribir.

Evaluación gratuita de la felicidad

Si quieres conocer tu nivel de conciencia, tenemos un test que puedes hacer. Es la misma prueba que utilizaron las personas que escribieron los capítulos de la Sección III, y puedes hacerla gratis en matrix.vantharp.com, un subdominio creado específicamente para este libro.

Juegue a un juego gratuito de dimensionamiento de posiciones

Creemos que la mejor manera de aprender el dimensionamiento de las posiciones es practicar su uso para alcanzar sus objetivos. Y para ayudarte a hacerlo, hemos desarrollado un juego de 10 niveles. Los tres primeros niveles son gratuitos, y puedes descargarlo en www.vantharp.com. Pruébalo hoy mismo!

Lección 5 de Super Trader gratis

Te regalamos una de las lecciones de Super Trader, que sólo está disponible

para los candidatos a Super Trader del Instituto Van Tharp. Esta lección te permitirá hacer una Revisión de Vida. De nuevo, está disponible de forma gratuita en matrix.vantharp.com.

El Instituto Van Tharp
(Instituto Internacional de Dominio del Comercio, Inc)
102-A Commonwealth Court
Cary, NC 27511
919-466-0043 teléfono
800-852-4486
919-466-0408 fax
o www.vantharp.com

Índice

El Libro de la Abundancia (Precio)
Aceptación combinando presencia y
de creencias negativas
detener la resistencia y
ACIM. *Ver* Acciones de *Un Curso de Milagros* (ACIM):
crear vida a través de
emociones, pensamientos y
Adams, Libby
Andersson, Kim:
antecedentes del
descubrimiento del viaje
de transformación de
linchpin
transformaciones turboalimentadas
modelo transformacional turboalimentado miedo inconsciente
a la ira parte
Respuestas
Ansiedad
Ataques de ansiedad, Tharp
y Apple Computer
The Artist's Way Evaluaciones, recompensa-
riesgo Asignación de activos
Avatar
Curso de *Avatar* Curso de *Maestro de Avatar* Curso de *Magos de Avatar* Evasión,
sentimientos y
Estado de
despertar
Conciencia de
despertar
Pruebas de espalda, de
sistemas Basso, Tom
Bateson, Gregory
Mercado volátil del
oso

Comportami
ento(s):
creencias y
partes que representan
Proceso de creación de
creencias Paradigma de
examen de creencias
Creencia(s)
cambio de
carga
núcleo, disolviendo
153 definición de
experiencias y
jerarquía
la vida y el
impacto de la
inclusión en la
lista
poder
negativo de la
realidad y
comercio espiritual,
basado en el miedo
Bensdrop, Laurens:
antecedentes de
la estrategia del
viaje comercial
formación de un
empleado Bentley,
Doug Bhagavan, Sri
Bhakta Paradeena
Gran juego de
dinero Gran
imagen
análisis de la
planificación
La culpa es de
Curso de dador de bendiciones
Plan para el éxito en el comercio Bodhisattva

Boredom trades
Buffett, Warren

Balas, concepto de
mercado normal de
toros Mercado
tranquilo de toros
Plan de negocio
Modelo de escenario
empresarial Método
CANSLIM Creencias de
capacidad
Operador de piso de la CBOE:
tratar con partes conflictivas entrevista con el
trabajo con Tharp
Creencia cargada
Cargas, almacenadas,
trabajando en Chopra,
Deepak Circunstancias,
Claridad externa, estado de
Codependencia
Coit, Lee Zona
de confort
Compromiso
Conflicto de los asesores de comercio de materias primas
(CTA): perdón y
interno
ejercicio de resolución
Partes conflictivas:
que trata de
identificar las
intenciones de
Connors, Larry
Conciencia:
definición de
felicidad y
nivel de
las
etapas
de
Parte conservadora

Meditación de
contemplación

Plan de contingencia, en el peor de los casos, en el manual de negocios de comercio Control de deshacerse de cuestiones de auto-sabotaje y necesidad de
Conversaciones con Dios Trabajo de base
La parte creativa de *Un curso de milagros* (ACIM), comunicándose con la CTA. *Ver*
Asesor de comercio de materias primas (CTA) Ajuste de curvas
Listas de comprobación diarias, en el manual de comercio Tolerancia diaria al riesgo, en términos de viñetas Cajas Darvas
Davon, Alicia
Davon, Erwan
Day trading, tipo de
mercado para los sistemas
de Day trading
"Dealing with Conflicting Parts" ejercicio Proceso de toma de decisiones, visión del mercado basada en estadísticas y estrategia de toma de decisiones, en el manual de negocios de trading Deeksha, Mukthi. *Véase también* Oneness Blessing *The Definitive Guide to Position Sizing™ Strategies* (Tharp) Negación
Dreman, David
Dilts, Robert
Divino, vínculo con el
Documentación, análisis de las operaciones y de la reducción de la deuda, impacto de los tamaños de riesgo en Dwoskin, Hale
Dyer, Wayne
Dinamismo
Eficiencia
Concepto de onda de
Elliott Partes
emocionales, vida y
emociones:
evitar el diario
sentir la
gestión
negativo, liberando la
resistencia
pensamientos, acciones y

trabajando en
Datos al final del día, patrón de swing trade usando Enlightenment
Estructura de la entidad, en el manual de comercio Entradas *vs*. salidas, en la expectativa positiva Entrada, buena, definición de
Creencias medioambientales
Renta variable, impacto de los tamaños de
riesgo en la curva de la renta variable
Gestión basada en la evidencia
Excitación parte
Salidas
Estrategias de salida
Expectativa. *Véase también* Expectativa positiva Expectunity, definición de
Gastos, ingresos pasivos y
La experiencia:
las creencias
y el trascender
Extremos, definición de
Fracaso, miedo a
Fe, Curtis
La fe, la importancia
del miedo:
de fracaso
deshaciéndo
se de

parte

comerciantes y

inconsciente
Creencias espirituales
basadas en el miedo
Sentimiento-liberación:
definición del
ejercicio
sobre el
proceso de
Sentimientos:

aceptación

evitar lo negativo,
reaccionar a la
proyección
liberando
útil y no útil
Libertad financiera
Fontanills, George
Perdón
Pruebas de avance
Forzoni, Roberto
Fundación para la Paz Interior (boletín) Freeman, Rick:
antecedentes de
cambios en la vida
aprender sobre el juego del
comercio cambios
psicológicos psicología del
comercio
sistema de
comercio Juego
de la frustración
Gladwell, Malcolm
Dios:
conversaciones con
La guía interior y la creencia en la unidad
con el problema relacionado con
comerciantes y creen
en Grof, Stanislov
La culpa
Hagstrom, Robert
Happiness:
aplicando el
aprendizaje y la
conciencia y la
disminución de
niveles de
Programa Super Trader y
Test/Score de Felicidad

Taller de la felicidad
Parte de la felicidad
Hawkins, David
Poder Superior
la creencia en
la conexión a
la
desconfianza
en la toma en
la confianza
en
El Yo Superior
Hill, Napoleón
Sistema del Santo
Grial Horsey,
Martin:
como corredor
institucional nueva
empresa
viaje de negocios
"Cómo desarrollar un sistema de trading ganador que se adapte a ti" (Barton y
Le Beau) Rendimiento humano, trading y
Pensamiento humano, organización de las creencias a nivel de
identidad Impaciencia
Ley de la impermanencia
(Anupassana) Control de los
impulsos
Inadecuación:
cuestión de
resistir las emociones negativas y la Inteligencia Infinita
Orientación interior
vínculo con lo divino
conectar con el profesor jubilado definición
actual de
desarrolland
o a Mitzi
como
Madre Meera y relación
con Durga creencias

espirituales y
comerciantes y
confiando en

Intel Corp.
Técnica de "liberación de sentimientos intensos" Orientación
interna 184 Intenciones, positivas
Sistemas intradía
Inversión, ingresos pasivos y
Inversión, selección de las hojas de trabajo adecuadas *Juzga a tu prójimo* Jung,
Carl Katie, Byron
Conocerse a sí mismo, comerciar y
Conocimiento *vs*. percepción Transformaciones de
nivel IV Transformación(es) de nivel 1:
definición de
desarrollo de un sistema automatizado
desarrollo de sistemas de rendimiento superior desarrollo de un enfoque de
tamaño de posición duplicación del patrimonio neto
ganar dinero superando al
mercado
Transformación(es) de nivel 2:
adoptar los principios de Tharp think cambiar las
creencias de confianza
conectar con los recursos espirituales definición de
entender las partes del interior utilizando el camino
espiritual
Transformación(es) de nivel
3: de la conciencia
definición de
de comerciante feliz
pasos para dominar la
confianza del comerciante
de la confianza y el miedo de los comerciantes
del programa de 28 días de
vida de la empresaria Libby
Adams:
creencias y
cambio, transformación y relaciones determinantes en las
partes emocionales y
la desconfianza en
partes que representan papeles en

propósito en el
interrogatorio
creencias a nivel
espiritual y ejercicio de
revisión de la vida
Cursos básicos y avanzados de Lifespring Escuchar, a la voz interna
Escuchar (Coit) La
limpieza de Little i
ejerce
transformaciones
obsesionadas con el
control
Long, Kenneth
antecedentes de
estrategias de clasificación del mercado rendimiento
estrategias de dimensionamiento de posiciones y
balas poder de las evaluaciones de recompensa-
riesgo de las creencias
Múltiples R
Transformación de
los extremos del
comercio basado en las
estadísticas de
rendimiento de SQN
Gestión del capital a largo plazo
Posiciones a largo plazo, utilizando estrategias de clasificación de mercado
para el sistema de largo plazo, rebalanceo y pérdidas:
aceptar el
riesgo
del
dinero y
Lotería bias
Lowenstein, Roger
Malik Wöss
programa Juego de
canicas
definición del
dimensionamiento
de la posición y

la psicología en el comercio y
Mercado. *Véase también* Condiciones del mercado; Tipos de mercado
que ganan dinero y cambio al miedo a la codicia
sistemas a corto plazo y
Rendimiento de SQN y

las creencias comerciales sobre
Estrategias de clasificación del mercado Condiciones del
mercado: extremas
sistemas y
Tipos de mercado. *Ver también* Sistemas de trading *Market Wizards* (Schwager)
Dominar los pasos
Grupo Master Mind
Matrix, definición
de The Matrix
(película)
McMillian sobre las opciones Reversión media
Sistemas de trading mecánicos a largo plazo y mecánicos de swing/día Meditación
Ensayo mental, como tarea de trading Meditación de tranquilización mental
Mente:
consciente no
consciente
Declaración de la
misión de
Mindfulness
Desconfianza, vida
y
Mitzi, relación de Tharp con el
Modelado, definición de
Dinero:
gestión de la relación
con
Ganar dinero
ideas de bajo
riesgo para el
mercado y los
objetivos y
Simulación Monte Carlo
Madre Meera
Mukthi Deeksha
Dependencia mutua
Creencia negativa
Programación Neurolingüística (PNL) Filtros neurológicos
Nguyen, Thahn:

antecedentes de
los métodos
aprendidos por

en el presente viaje de
transformación
Crash de 1987, oportunidades desde la PNL. *Véase* Objetivos de la
Programación Neurolingüística (PNL):
núcleo, ejemplos
de definición de
ganar dinero y
estrategias de dimensionamiento de
posiciones y establecimiento de
operaciones
sistema de
comercio y O'Neil,
William Oneness,
principios de
Taller del Despertar de la
Unidad Ser de la Unidad
Bendición de la unidad
Curso de profundización en la unidad
Guía de la Unidad para América del Norte (Bentley) Modelo de
la Unidad Movimiento de la Unidad
Universidad de la
Unidad Unidad con
Dios Valor 1R
Apertura a nuevas
experiencias Sistemas
optimizados O'Shaughnessy,
James
Dolor, de proyecciones pasadas, dejando caer a
Palmer, Harry Técnica del banco del
parque/ejercicio
Parte(s):
definición
conflictiva de
la eliminación
de las
agrupaciones
en el partido
de la
negociación

de
intenciones
pensando en

Ingresos pasivos
Patrones, negativos, soltar la Paz, sentido del
curso de Rendimiento Máximo 203
Curso de estudio en casa sobre el rendimiento máximo Taller sobre el
rendimiento máximo 101 Taller sobre el rendimiento máximo 202
Taller Peak Performance 203
Personas, partes que representan
la Percepción, conocimiento *vs*.
Rendimiento del
perfeccionismo:
sistema de inversión y
estrategia de swing
trade y sistema de
swing trade y eficiencia
del trader y
Persistencia
Criterio personal, para el sistema de comercio Psicología personal, en el manual de negocios de comercio Pesimismo
Cartera del Instituto Energético del Dr. Pierrakos, excusas para no vender Posición en el mercado
Estrategias de
dimensionamiento de la
posición sobre
balas y
definición de
enfoque de los
objetivos de la
psicología y
Sistema de expectativas positivas
Poder vs. Fuerza (Hawkins) Lista de control de preparación y compromiso
Presencia, aceptación y
Price, John Randolph
Pring, Martin
Probabilidad:
evaluación de la relación recompensa-riesgo y
negociación y Problemas, cotización
Profesión, con el nombre de

Beneficios:
riesgo y
comercio y
Salidas de beneficios
Proyecciones:
aprendizaje del concepto
psicológico de
Sesgos psicológicos
Propósito:
conociendo
mi en la vida
Método de liberación rápida, en el taller Peak Performance 101 Ramakrishna, Sri
Sistema de entrada aleatoria
Sistemas de negociación de
entrada aleatoria Raschke,
Linda
"Listos, disparen, apunten"
negociando la realidad, las
creencias y los
arrepentimientos del
sistema de reequilibrio
Rechazo, miedo al
rechazo parte
Liberación, de la carga
emocional Resistencia:
la conciencia y la
experiencia
de
sentimientos
de frustración
y
pensamientos
negativos y
Responsabilidad:
en la vida
personal
Resultados,
responsabilidad del

comercio de la venganza
Evaluación de la relación recompensa-riesgo
Relación recompensa-riesgo:

por debajo de
la definición
2:1 de las
salidas y la
negociación y
Cierto, el sesgo
es el riesgo
calculando la
definición
inicial de
detracciones, renta
variable, e ideas de bajo
riesgo, comercio y
recompensa
tolerancia
Tolerancia al riesgo por
operación Distribución
de múltiplos R
Estrategias seguras para la libertad financiera (Tharp) Escala de la conciencia humana (Hawkins) *Escuela para el trabajo*, 13 días (Katie) Schwager, Jack
Ciencia de la
modelización de las
técnicas del Método
Sedona
proyecciones del
pasado y liberar el
sentimiento de culpa y
liberar los procesos de sentimiento en la
transformación y el Ser:
Guía interior y
conocimiento de
su reinvención
El auto-análisis, como tarea de comercio Auto-
confianza Auto-conocimiento, auto-sabotaje y
Auto-sabotaje:
según la definición
de los temas de
Tharp en
modelos

autoconocimiento y
mente inconsciente y
Configuración,
comercio de la parte
de la sombra

Sombra de
uno mismo
Vergüenza
de la parte
de la
vergüenza
Sistemas a corto plazo
Juego de comercio
simulado Mensajes de
sexto sentido Filtros
sociales
S&P 500
Creencias espirituales
La espiritualidad, la ambigüedad sobre
Estado espiritual, durante el programa Super Trader Calificación SQN
Puntuación SQN. *Ver* Puntuación del Número de Calidad del Sistema
(Puntuación SQN) Meditación de estabilización
Desviación estándar
Negociación basada en
estadísticas Acciones,
selección
Parada, inicial
Stop (stop loss, stop
order) Puntos fuertes
Submodalidades
de estrés,
comercio y lucha
Candidatos *al* programa Super Trader
Super Trader
aplicando en el
comercio los
beneficios de
encuentro con los
estudiantes de las
fases de
tareas de
transformación y
El progreso de Super

Trader Super Traders
Super Trader Summit
Swing trading
System, definición
de

Rendimiento sistemático, mejora de la calificación del número de calidad del sistema Puntuación del número de calidad del sistema (puntuación SQN) Diseño de sistemas
Tara (Diosa)
Objetivos, rendimiento SQN y evaluación TEA (Thoughts, Emotions, Actions)
Análisis técnico de acciones y materias primas TfM. *Véase* Meditación transformacional (TfM) Tharp, Van K.:
conversaciones con la
guía interior actual
entrevista con Mitzi, operador de piso de la CBOE, como
guía interna de su viaje personal
experiencia transformadora
trabajando con
Tharp*'s Thoughts* (boletín) Tharp Think
aplicación de
automatización de
definición de
las partes
clave de los
pasos de
aprendizaje
dominarse a sí mismo
pasos reglas psicológicas
comercio y
Piense y hágase rico (Hill) Pensamiento,
pensamientos negativos
control de
emociones, las
acciones y el flujo de
fuente
negativa
de
parada
Mil nombres para la alegría (Katie)
Tick Time:
ajustar el
comercio y
Tolle, la cárcel
de los

comerciantes de
Eckhart
Comerciantes. *Véase también* Comercio/afectación de los prejuicios en

creencias y
creer en Dios y en la
eficacia
el miedo, la
psicología y la
victoria, Tharp y
Configuraciones comerciales
Comercio/operación. *Véase también* Juego de trading; Viaje de trading; Errores de trading; Psicología de trading; Estrategia de trading; Éxito de trading; Sistemas de trading extremos de
aprender a
pérdidas y beneficios producidos por sin plan o
sistema en el ahora, ejerciendo para
objetivos y psicología y
relación con lo divino personal y las recompensas, el
riesgo y las reglas
tareas basadas en
las estadísticas de
Trade Your Way to Financial Freedom (Tharp) Trading Blox (software)
Manual de negocios de trading, lista de comprobación para Trading edge
Juego de comercio
Versión de las normas de
libertad financiera para la
transformación del
entendimiento
Viaje de negocios
aplicación de la técnica meditativa desarrollo de sistemas
automatizados desarrollo de sistemas
descubrir la verdad, la felicidad y la dicha duplicando el
valor neto de los profesionales felices
mejorar los
resultados cambiar
la vida avanzar
hacia la confianza
del comerciante
rentable resolver el
problema de las
partes
Errores en el comercio

coste de
abordar la
definición de
la eliminación
de
éxito en el comercio y
en la comprensión
Plan de trading, en el manual de negocios de trading Psicología del
trading: consejos y
decisión y
Cambios y errores de
Freeman y
tareas de
comercio
Tharp y
Estrategia de
negociación:
de Bensdrop
en el manual de negocios de comercio
Negociar la expectativa
de éxito y conocerse a
sí mismo y medir
principios de
las tareas de
Los sistemas de
comercio de los
criterios de
pruebas de
espalda
necesarios para la
descripción del
diseño eficaz, la
creación de tipo
de mercado y
medir la calidad de los
criterios personales de
la psicología y
Rendimiento y
formación de SQN y
Talleres de trading, en

directo Trailing stop

Formación, sistema de
comercio y Fundación
Transformadora de la
Trascendencia
Meditación transformacional (TfM) Desarrollo de la definición
de Adams
proceso de
marca de
Wechter
Modelo de transformación, plataformas de transformación turboalimentadas Trampolín Técnicas de transformación
Transformación(es). *Véase también Transformación(es) de* nivel 1; Transformación(es) de nivel 2; Transformación(es) de nivel 3 Estado de presencia del niño y definición de
documentar los
ejercicios de la
vida y
deshacerse del
miedo
deshacerse de la necesidad de control
pasos del viaje propósito en la vida
aprovechar el Poder
Superior en el comercio, a
largo y
Confíe en
Modelo de transformación turboalimentado
Reglas de las tortugas
Modelo UEC. *Ver Modelo de falta de voluntad para experimentar* nuestras creaciones (UEC) Modelo UEF. *Ver el modelo de la falta de voluntad para experimentar* sentimientos (UEF) "Descubrir tu plan romántico y cambiar tu destino romántico" (seminario de Davon) Modelo de la falta de voluntad para experimentar sentimientos (UEF) Modelo de la falta de voluntad para experimentar nuestras creaciones (UEC) Creencias de valor
Instituto Van Tharp
Taller Peak Performance 202 del Instituto Van Tharp Variables, lógicas y robustas
Software Vector Vest
Vic, Declaraciones
de la Visionaria del

Comerciante Walsh,
Neale Donald
El camino de Warren Buffett (Hagstrom) Debilidades, reconociendo

Wechter, Peter:
antecedentes de la
gestión de errores
problema relacionado con Dios
transformaciones de
Wee, Curtis:
antecedentes de los
conceptos de
primeras experiencias
comerciales lecciones clave
y el Instituto Van Tharp
Weinstein, Stan
Cuando el genio fracasó (Lowenstein) Witkin, David:
fondo de
aprender a comerciar
enfoque de dimensionamiento de la posición reglas de
desarrollo para el seminario de comercio de Tharp Think y
Tharp Think 101
El trabajo
Hipótesis de trabajo, estableciendo Wöss, Wolfgang Malik
El zen de la mirada