

COMO SE
TRANSFORMAR
EM UM
OPERADOR E
INVESTIDOR
SUCESSO

PSICOLOGIA
CONTROLE DE RISCO
FERRAMENTAS E SISTEMAS DE TRADING
GERENCIAMENTO DE OPERAÇÕES
DISCIPLINA

DR. ALEXANDER ELDER



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2021

SUMÁRIO

	Agradecimentos	xi
	Apresentação	xiii
	Prefácio	xvii
	Introdução	1
	1. Viver como Trader — A Última Fronteira	1
	2. A Psicologia É o Segredo	3
	3. As Probabilidades Estão Contra Você	5
Um	Psicologia Individual	9
	4. Por que Operar no Mercado?	9
	5. Realidade versus Fantasia	10
	6. Autodestrutividade	17
	7. Psicologia das Operações de Mercado	20
	8. Lições dos AA sobre o Trading	21
	9. Perdedores Anônimos	24
	10. Vencedores e Perdedores	28
Dois	Psicologia de Massa	33
	11. O que É Preço?	33
	12. O que É Mercado?	35
	13. O Cenário das Operações de Trade	38
	14. A Multidão do Mercado e Você	41
	15. A Psicologia de Tendências	45
	16. Gestão versus Previsão	48
Três	Análise Técnica Clássica	51
	17. Gráficos	52
	18. Suporte e Resistência	57
	19. Tendências e Faixas de Operação	63
	20. Caudas de Canguru	68

Quatro	Análise Técnica Computadorizada	71
	21. Os Computadores no Trading	71
	22. Médias Móveis	76
	23. Convergência-Divergência de Média Móvel (MACD) e Histograma MACD	83
	24. O Sistema Direcional	93
	25. Osciladores	98
	26. Estocástico	99
	27. Índice de Força Relativa	103
Quatro	Volume e Tempo	107
	28. Volume	107
	29. Indicadores Baseados no Volume	112
	30. Índice de Força	117
	31. Interesse Aberto	122
	32. Tempo	127
	33. Time Frames	131
Seis	Indicadores Gerais de Mercado	139
	34. O Índice NH-NL	139
	35. Ações Acima da MM de 50 Dias	145
	36. Outros Indicadores do Mercado de Ações	146
	37. Indicadores de Consenso e Compromisso	149
Sete	Sistemas de Trade	155
	38. Testando Sistemas, Paper Trading e as Três Principais Demandas de Toda Operação	157
	39. Sistema de Operação com Três Telas	160
	40. O Sistema Impulse	169
	41. Sistemas de Operação de Canais	173
Oito	Ativos	181
	42. Ações	183
	43. ETFs	184
	44. Opções	186
	45. CFDs	194
	46. Futuros	195
	47. Forex	202

Nove	Gestão de Risco	205
	48. Emoções e Probabilidades	205
	49. As Duas Principais Regras do Controle de Risco	210
	50. A Regra dos 2%	211
	51. A Regra dos 6%	216
	52. Retornando de um Drawdown	219
Dez	Detalhes Práticos	223
	53. Metas de Lucro: “Basta” É a Lei	224
	54. Como Definir Stops: Diga Não à Ilusão	228
	55. Isso É um Trade A?	234
	56. Avaliando Possíveis Trades	239
Onze	Manutenção de Registros	243
	57. Sua Lição de Casa Diária	244
	58. Criando e Avaliando Planos de Trade	248
	59. Diário do Trade	254
	Uma Jornada sem Fim: Como Continuar Aprendendo	259
	Referências	261
	Sobre o Autor	265
	Índice	267

Psicologia Individual

■ 4. Por que Operar no Mercado?

Operar nos mercados parece fácil. Um iniciante pode entrar com cautela, ganhar algumas vezes e se sentir brilhante e invencível. Então ele passa a correr riscos extremos e acaba sofrendo grandes perdas.

As pessoas operam nos mercados por muitas razões — algumas racionais e muitas irracionais. Operações de trade são uma oportunidade de ganhar muito dinheiro em pouco tempo. E dinheiro simboliza liberdade para muitas pessoas, ainda que não saibam o que fazer com ela.

Se souber operar no mercado, poderá fazer o próprio horário, viver e trabalhar onde quiser e nunca depender de um chefe. A vida como trader é uma busca intelectual fascinante: xadrez, pôquer e videogame, tudo em uma única mesa; é fascinante para quem gosta de desafios.

Essa vida atrai quem assume riscos e repele quem os evita. As pessoas comuns acordam cedo, vão para o trabalho, almoçam, voltam para casa, tomam uma cerveja, jantam, assistem televisão e dormem. Quando ganham um pouco mais de dinheiro, aplicam a sobra na poupança. Os traders trabalham em horários estranhos e arriscam o capital. Muitos são solitários que abandonaram a certeza da rotina e mergulharam no desconhecido.

Autorrealização

A maioria das pessoas tem um impulso inato para dar o melhor de si e desenvolver ao máximo suas habilidades. Esse impulso, além de fomentar o prazer pelo jogo e a atração pelo dinheiro, impele os traders a desafiarem os mercados.

Os bons traders são dedicados, astutos e estão abertos a novas ideias. Paradoxalmente, seu objetivo não é ganhar dinheiro, mas operar bem. Se operar bem, o dinheiro será uma consequência natural. Os traders bem-sucedidos aprimoram continuamente suas habilidades. Dar o melhor de si e realizar todo o seu potencial é mais importante do que ganhar dinheiro.

Um trader profissional, do Texas, convidou-me a seu escritório e disse: “Mesmo que alguém passe o dia sentado do outro lado da mesa me observando enquanto opero, não saberá se estou ganhando ou perdendo.” Ele chegou a um nível em que ganhar não o animava e perder não o deprimia. Estava tão concentrado em operar bem e em melhorar suas habilidades que o dinheiro não afetava suas emoções.

O problema da autorrealização é a tendência à autodestruição que muitas pessoas demonstram. Os motoristas propensos a acidentes continuam destruindo seus carros, da mesma maneira que os traders autodestrutivos arrasam suas contas de investimentos. Os mercados oferecem oportunidades infinitas para a autossabotagem, assim como para a autorrealização. A exteriorização dos conflitos internos no mercado cobra seu preço.

Os traders que não estão em paz consigo mesmos tentam realizar seus anseios contraditórios no mercado. Se não sabe para onde está indo, terminará em um lugar onde não quer estar.

■ 5. Realidade versus Fantasia

Se um amigo com pouca experiência em agricultura disser que planeja se alimentar com produtos cultivados em um terreno de mil metros quadrados, é natural temer que ele passe fome; sua produção será limitada pelo pequeno pedaço de terra. Há, no entanto, uma área na qual os adultos dão asas a suas fantasias — os mercados.

Um ex-funcionário comentou comigo que pretendia se sustentar com uma conta de investimentos de US\$6 mil. Quando tentei mostrar a inviabilidade de seu plano, ele logo mudou de assunto. Embora seja um analista brilhante, recusa-se a perceber que sua “agricultura intensiva” é suicida. Em seu esforço desesperado para ser bem-sucedido, ele assume posições arriscadas demais — e, nesse cenário, um pequeno aumento na volatilidade dos mercados lhe acarretará problemas.

O trader bem-sucedido é realista. Conhece seus limites. Vê o que está acontecendo no mercado e sabe reagir aos fatos. Analisa os mercados sem recorrer a atalhos, observa as próprias reações e faz planos realistas. O trader profissional não se dá ao luxo de alimentar ilusões.

Quando um amador leva algumas pauladas e recebe as primeiras chamadas de margem, perde a confiança, sente medo e começa a desenvolver algumas ideias estranhas sobre o mercado. Os perdedores compram, vendem ou perdem oportunidades graças a essas ideias utópicas. Agem como crianças que têm medo de passar pelo cemitério ou de olhar embaixo da cama à noite por medo de fantasmas. O ambiente caótico do mercado facilita o desenvolvimento de fantasias.

A maioria das pessoas criadas na civilização ocidental tem fantasias semelhantes. Elas são tão difundidas que, quando estudei no New York Psychoanalytic Institute, uma das disciplinas era “Fantasias Universais”. Muitas pessoas cultivam na infância a fantasia de que foram adotadas, e não concebidas pelos pais. Isso parece explicar o mundo hostil e impessoal em que elas vivem. Esse sentimento consola as crianças, mas impede que tomem consciência de uma realidade que preferem não ver, que talvez seus pais não sejam tão perfeitos. As fantasias influenciam nossos comportamentos, mesmo que não estejamos conscientes delas.

Conversando com centenas de traders, sempre percebia que eles tinham várias fantasias universais, que distorciam a realidade e impediam que as operações fossem bem-sucedidas. O trader bem-sucedido deve identificar suas fantasias e livrar-se delas.

O Mito do Cérebro

Os perdedores que sofrem do “mito do cérebro” dizem: “Perdi porque não conhecia os segredos das operações.” Muitos acham que os traders bem-sucedidos têm informações secretas. Essa fantasia sustenta um próspero mercado de serviços de assessoria e pacotes prontos de sistemas de operação.

O trader desmoralizado, a toda hora, pega o cartão de crédito e vai às compras em busca dos “segredos do trading”. São os mais propensos a enviar US\$3 mil a charlatães para adquirir “imperdíveis” sistemas computadorizados testados em dados passados. Quando o sistema se deteriora, não hesita em gastar outra remessa de dinheiro para receber um “manual científico” que explica como parar de perder e passar a ganhar a partir da contemplação da Lua, de Saturno e até de Urano.

Em um clube de investimentos que tínhamos, em Nova York, costumava encontrar um famoso astrólogo financeiro. Ele pedia isenção da entrada porque não podia pagar uma modesta taxa pela reunião e por uma refeição. Sua principal fonte de renda era cobrar de amadores esperançosos por previsões astrológicas sobre o mercado.

Os perdedores não percebem que a lógica das operações é bastante simples. É muito mais fácil do que extrair o apêndice, construir uma ponte ou defender uma causa nos tribunais. Os bons traders são astutos, mas poucos são formados; alguns sequer têm ensino médio.

Pessoas inteligentes e esforçadas que alcançaram o sucesso em suas carreiras se sentem atraídas pelas operações.

Por que elas fracassam com tanta frequência? O que separa os vencedores dos perdedores não é inteligência nem segredos, e certamente não é escolaridade.

O Mito da Subcapitalização

Muitos perdedores acham que os resultados de suas operações seriam melhores se suas contas fossem maiores.

Todos os perdedores são expulsos do jogo depois de uma sequência de perdas ou após uma grande perda pontual. Em geral, depois que o amador está fora do jogo, o mercado se reverte e se movimenta na direção esperada. Então ele se enfurece: se tivesse sobrevivido mais uma semana, teria ganhado uma bolada!

Os perdedores interpretam essas reversões tardias como validação tardia de seus métodos. E então começam tudo de novo, ganham, economizam ou pegam dinheiro emprestado para abrir outra pequena conta. E a história se repete: o perdedor perde seu investimento, o mercado se reverte e “comprova” que o perdedor estava certo, apenas um pouco atrasado — e, de novo, ficou sem dinheiro. E aí nasce a fantasia: “Se eu tivesse mais dinheiro, teria permanecido um pouco mais no mercado e ganharia muito dinheiro.”

Alguns perdedores levantam dinheiro com parentes e amigos, mostrando-lhes os registros de seus investimentos. Tudo parece indicar que teriam feito uma fortuna se tivessem mais dinheiro. No entanto, quando conseguem, apenas perdem mais dinheiro, e é como se o mercado risse deles!

Um perdedor não é subcapitalizado — sua mente é subdesenvolvida. Um perdedor destrói uma conta grande tão rapidamente quanto uma pequena. Um conhecido uma vez detonou mais de US\$200 milhões em um dia. Seu corretor disse que era lucro certo — e então o mercado virou. Ele processou o corretor e disse: “Se eu tivesse uma conta maior...” Aparentemente, US\$200 milhões eram pouco.

O verdadeiro problema de um perdedor não é o tamanho da conta, mas o overtrading e a má gestão do dinheiro. Ele assume riscos grandes demais para o tamanho de sua conta, seja ela pequena ou grande. Não importa quão bom seu sistema seja, uma série de maus negócios o tira do jogo.

Os amadores não esperam perder nem estão preparados para administrar operações perdedoras. Rotular-se de subcapitalizado é uma desculpa que os ajuda a evitar duas verdades dolorosas: a falta de um plano realista de gestão de dinheiro e a falta de disciplina.

O trader que pretende sobreviver e prosperar deve ter controle sobre o seu potencial de perda. Consegue-se isso investindo apenas uma pequena fração do seu patrimônio em uma única operação (veja o Capítulo 9, “Gestão de Risco”). Aprenda a partir de erros baratos em contas pequenas.

A única vantagem de uma grande conta é que o preço dos equipamentos e serviços representa uma pequena porcentagem de seu dinheiro. O gestor de um fundo de US\$1 milhão que gasta US\$5 mil com seminários, softwares, cursos e livros consumiu apenas 0,5% de seus recursos, ao passo que a mesma despesa representa 25% do capital de um trader com uma conta de US\$20 mil.

O Mito do Piloto Automático

Os traders que acreditam no mito do piloto automático acham que é possível automatizar a busca da riqueza. Alguns desenvolvem sistemas de operação automática; outros os compram no mercado. Quem passou anos cultivando suas habilidades como advogado, médico ou empresário acaba pagando muito caro por soluções “enlatadas”. Deixam-se levar por ganância, preguiça ou ignorância matemática.

Tais sistemas eram apresentados em folhas de papel, mas hoje são baixados da nuvem. Alguns são primitivos; outros, sofisticados, com recursos de otimização e regras de gestão de dinheiro. Muitos traders gastam milhares de reais à cata de soluções mágicas que convertam algumas linhas de programa de computador em fluxos intermináveis de dinheiro. As pessoas que adquirem esses sistemas de operação automática são como cavaleiros medievais que pagavam aos alquimistas pelo segredo para converter metal comum em ouro.

As atividades humanas complexas não combinam com automação. Os sistemas de aprendizado computadorizados não substituíram os professores, e os softwares para a elaboração de declarações de imposto de renda não dispensaram os contadores. A maioria das atividades humanas exige o julgamento; as máquinas e os sistemas ajudam, mas não substituem os seres humanos.

Se fosse possível comprar um sistema automático bem-sucedido, você poderia se mudar para o Taiti e passar o resto da vida em atividades de lazer, sustentado por cheques de seu corretor. Até agora, as únicas pessoas que ganharam dinheiro com esses programas foram os próprios fornecedores. Eles são um setor pequeno, mas poderoso. Se esses softwares funcionassem, por que os

venderiam? Eles mesmos iriam para o Taiti, recebendo cheques de seus corretores! Mas todos os vendedores têm uma resposta pronta. Dizem que gostam mais de programar do que de operar. Ou alegam que vendem para levantar capital ou até em prol do bem da humanidade.

Porém, os mercados mudam e derrotam os sistemas de operação. As regras rígidas de ontem mal funcionam hoje e não servirão amanhã. Um trader competente ajusta seus métodos ao detectar problemas. Os sistemas automáticos são menos adaptáveis e autodestrutivos.

As empresas de aviação pagam altos salários aos pilotos, embora os aviões tenham pilotos automáticos, porque só os seres humanos sabem lidar com imprevistos. Quando o teto de um avião explode sobre o Pacífico, ou quando uma aeronave fica sem combustível sobre Manhattan, apenas seres humanos conseguem lidar com a crise. Essas emergências foram noticiadas pela imprensa, e, em todas, pilotos experientes conseguiram aterrissar as aeronaves improvisando soluções. Nenhum piloto automático é capaz de tais proezas. Apostar dinheiro em sistemas de operação é como confiar a vida a pilotos automáticos. O primeiro evento inesperado destruirá sua conta.

Há bons sistemas de operação por aí, mas eles precisam ser monitorados e ajustados com base na capacidade de julgamento pessoal. É preciso ficar de olho — não dá para transferir a responsabilidade pelo sucesso para o sistema de operação.

Os traders acometidos pela fantasia do piloto automático tentam repetir o que sentiam quando crianças. Inspirados pela imagem da mãe, que atendia às suas necessidades de comida, carinho e conforto, tentam agora recriar a experiência, no anseio de ficar de papo para o ar e receber o fluxo de lucro, como desfrutavam do aconchego do leite materno, morno e gratuito. O mercado não é sua mãe. Ele é constituído por homens e mulheres duros na queda, que buscam maneiras de tirar dinheiro de você em vez de o alimentar com leite morno.

O Culto da Personalidade

Quando a maioria das pessoas fala sobre liberdade e independência, é da boca para fora. Quando se veem sob pressão, mudam o tom e começam a buscar “lideranças fortes”. Os traders aflitos recorrem à orientação dos gurus.

Durante minha infância, na extinta União Soviética, ensinavam às crianças que Stalin era nosso grande líder. Depois descobrimos o grande monstro que ele era; mas, enquanto estava vivo, muitos gostavam de seguir sua liderança. Ele os eximia de pensar por si mesmos.

Há “pequenos Stalins” em todas as áreas da sociedade — na economia, arquitetura, pesquisa científica, e assim por diante. Quando vim para os EUA e comecei a operar, fiquei espantado de ver quantos traders buscavam um guru — seu “pequeno Stalin” do mercado. A fantasia de que alguém nos tornará ricos está sempre conosco.

Existem três tipos de gurus nos mercados financeiros: gurus dos ciclos de mercado, gurus dos métodos mágicos e gurus mortos. Os gurus dos ciclos preveem importantes viradas de tendência do mercado. Os gurus dos métodos promovem novas estradas para as riquezas. Ainda há aqueles que escaparam das críticas e conclamaram os seguidores pelo simples fato de terem morrido.

Gurus dos Ciclos de Mercado

Há décadas, o mercado de ações dos EUA segue um ciclo de 4 anos. O amplo mercado de ações passou 2,5 ou 3 anos subindo, e 1 ou 1,5 caindo. Um novo guru dos ciclos de mercado surge em quase todos os principais ciclos de ação, a cada 4 anos. A fama de um guru dura de 2 a 3 anos. Seu período de glória coincide com um longo período de alta nos mercados dos EUA.

Esse guru prevê ralis e quedas. Cada previsão correta aumenta sua fama e leva ainda mais pessoas a comprar ou vender quando ele emite seus pronunciamentos. Um guru dos ciclos de mercado tem uma teoria predileta sobre o mercado — ciclos, volume, Ondas de Elliott, não importa, desenvolvida ao longo de vários anos antes do estrelato. De início, o mercado se recusa a seguir a teoria do aspirante a guru. Então, muda e acaba, em algum momento, engrenando e se alinhando com a tese do guru por anos. É quando a estrela do guru atinge o apogeu e brilha com todo o esplendor no firmamento do mercado.

Compare isso ao que acontece com os modelos de beleza, à medida que o gosto do público varia. Em um ano, as loiras são populares; no outro, as ruivas. De repente, a estrela loira do ano passado não é mais procurada para as capas das principais revistas femininas. Todos querem uma modelo negra, ou quem sabe uma que tenha alguma marca de nascença no rosto. As modelos não mudam — o que varia é o gosto do público.

Os gurus costumam vir da “periferia” da análise de mercado. Nunca são analistas do *establishment*. Os empregados das grandes instituições costumam jogar com segurança, protegendo suas carreiras, raramente atingindo resultados espetaculares, pois todos usam métodos semelhantes. Os gurus dos ciclos de mercado são forasteiros que criam teorias mirabolantes.

Os gurus continuam famosos enquanto o mercado reflete sua teoria — que dura menos que os quatro anos de um ciclo de mercado. Lá para as tantas, o mercado muda e marcha em um ritmo diferente. O guru continua a usar os velhos métodos, que funcionaram no passado, e logo perde os discípulos. Quando suas previsões já não acertam na mosca, a admiração do público vira ódio. Para esses desacreditados, é impossível retornar à fama do passado.

Todos os gurus dos ciclos de mercado têm traços em comum. Tornaram-se ativos no negócio de previsões vários anos antes de alcançarem o estrelato. Cada um tinha, de início, uns poucos seguidores e desfrutava de certa credibilidade, consequência de ter sobrevivido por anos nesse mercado de assessoria. O fato de a teoria do guru não ter funcionado durante anos é ignorado pelos adeptos. Quando a teoria se confirma, a mídia de massa logo passa a enaltecê-la. Assim que a teoria é questionada pelos fatos, a adulação em massa converte-se em ódio ou desprezo coletivo.

Quando se constata o surgimento de um guru bem-sucedido, pode ser rentável se juntar à caravana. Mais importante ainda é reconhecer quando o guru atingiu o auge. Todos os gurus um dia caem — e, por definição, despencam dos píncaros da fama. A aceitação pela mídia de massa é sinal de que ele chegou ao apogeu. Os principais meios de comunicação são cautelosos com forasteiros. Quando várias revistas de massa abrem espaço para um novo guru de mercado, seu fim está próximo. Enquanto a psicologia de massas for dessa forma, gurus continuarão a surgir e a influenciar traders.

Gurus dos Métodos Mágicos

Enquanto os gurus dos ciclos de mercado são criaturas do mercado de ações, os “gurus dos métodos” destacam-se com derivativos, sobretudo nos mercados de futuros. Um “guru dos métodos” irrompe no cenário financeiro depois de descobrir um novo método de análise ou de trade.

Os traders sempre buscam um trunfo, uma vantagem sobre os colegas. Como cavaleiros à procura de uma espada, estão dispostos a pagar caro por suas ferramentas de operação. Nenhum preço é alto se lhes permitir explorar o pipeline financeiro.

Os gurus dos métodos mágicos vendem um novo molho de chaves para abrir as comportas do lucro. O método pode ter alguma vantagem no início, mas assim que certo número de pessoas se familiariza com ele e o testa nos mercados, ele inevitavelmente se deteriora e começa a perder popularidade. Os mercados estão em constante mutação, e os métodos que funcionaram ontem não funcionarão hoje, muito menos amanhã.

O estranho é que, mesmo nesta era de rápidas conexões globais, a reputação muda lentamente. Um guru cuja imagem tenha sido destruída no próprio país ainda consegue ganhar dinheiro mascateando suas teorias além-fronteiras. Esse ponto ficou claro para mim depois que um guru comparou sua popularidade contínua na Ásia com o destino de cantores e artistas norte-americanos decadentes. Não conseguem atrair público nos EUA, então ganham a vida cantando no exterior.

Gurus Mortos

O terceiro tipo de guru de mercado é o guru morto. Seus livros são reimpressos; seus cursos sobre mercados analisados por novas gerações de traders ansiosos; e a lenda das proezas e da fortuna pessoal do analista falecido floresce no pós-morte. O guru morto, obviamente, não capitaliza a fama. Outros promotores lucram com sua reputação e com os direitos autorais prescritos. Um desses gurus falecidos é R. N. Elliott, mas o melhor exemplo dessa espécie é W. D. Gann.

Vários oportunistas vendem “cursos de Gann” e “software de Gann”. Alegam que Gann foi um dos melhores traders de todos os tempos, que deixou um espólio de mais de US\$50 milhões etc. Entrevistei o filho de W. D. Gann, analista de um banco de Boston. Ele me disse que o famoso pai não conseguia sustentar a família com as operações de mercado e que ganhava a vida escrevendo e vendendo cursos. Ele não podia pagar uma secretária, então fez o filho trabalhar para ele. Quando W. D. Gann morreu, na década de 1950, seu espólio, inclusive a casa, foi avaliado em pouco mais de US\$100 mil. A lenda de W. D. Gann, o gigante dos investimentos, foi perpetuada por aqueles que vendem cursos e toda uma parafernália de penduricalhos a clientes crédulos.

Os Seguidores de Gurus

Os gurus precisam produzir pesquisas originais durante vários anos e torcer para que o mercado vire a seu favor. Alguns estão mortos, mas os que estão vivos variam desde tipos acadêmicos sérios até grandes organizadores de espetáculos. Para saber sobre os escândalos que cercaram muitos gurus, leia *Winner Take All*, de William R. Gallacher.

Quando pagamos a um guru, esperamos receber mais do que gastamos. Agimos como alguém que aposta alguns trocados contra um prestidigitador de cartas de baralho em alguma esquina. O apostador espera ganhar mais do que pôs sobre a carta virada. Só ignorantes e gananciosos mordem essa isca.

Há quem recorra aos gurus em busca de um líder forte, à caça de um provedor onisciente. Conforme um amigo observou: “Eles andam com o cordão umbilical na mão, procurando algum lugar no qual o conectar.” O fornecedor inteligente oferece esse receptáculo, por um preço.

O público quer gurus, e os gurus o acolherão. Como um trader inteligente, você precisa entender que, no longo prazo, nenhum guru o tornará rico. Você tem que trabalhar por conta própria.

Com frequência, quando palestro ou apareço na TV, alguém me apresenta como um “guru famoso”. Estremeço com essas palavras e interrompo a apresentação. Um guru é alguém que afirma liderar as multidões através do deserto para uma dádiva. Não tem nada disso aqui!

Sempre começo explicando que não existem métodos mágicos, que a área de operação de mercado é tão grande e diversa quanto a da medicina, onde é preciso escolher uma especialidade e trabalhar pesado para se tornar bom. Escolhi meu caminho há muito tempo, e o que faço na frente de uma turma é pensar em voz alta, compartilhando meus métodos de pesquisa e tomada de decisão.

Opere nos Mercados com os Olhos Abertos

O pensamento otimista é mais forte que o dinheiro. Pesquisas recentes provaram que as pessoas têm uma capacidade prodigiosa de mentir para si mesmas e evitar a verdade.

Dan Ariely, professor da Universidade de Duke, descreve um experimento inteligente. Um grupo de pessoas recebe um teste de inteligência, mas metade dele recebe, “por acidente”, uma folha de respostas, permitindo que procurem as respostas corretas antes de registrar as próprias. É desnecessário dizer que eles pontuam acima dos outros. Em seguida, pede-se a todos que prevejam suas notas no próximo teste de QI, no qual não haverá folha de cola — e quem acertar será pago. Surpreendentemente, a metade do grupo que pontuou mais alto usando a cola previu resultados melhores para o próximo teste. Os trapaceiros queriam acreditar que eram muito espertos, mesmo que suas previsões incorretas lhes custassem dinheiro.

Um trader bem-sucedido não se permite ter pensamentos otimistas — precisa ser realista. Não há folha de cola no mercado — a verdade reside nos registros das operações de trade e nas curvas dos ativos.

Para vencer no mercado, precisamos dominar três componentes essenciais da operação: psicologia sólida, um sistema de operação lógico e um plano efetivo de gestão de risco. São como as pernas de um banquinho — remova uma, e ele cairá. É um típico erro de iniciante se concentrar apenas em indicadores e sistemas de operação.

Você precisa analisar seus sentimentos ao operar para ter certeza de que suas decisões são sólidas. Seus trades devem ser baseados em regras bem definidas. Você tem que estruturar sua gestão de dinheiro para que nenhuma sequência de perdas o expulse do jogo.

■ 6. Autodestrutividade

Operar nos mercados é um jogo difícil. Os traders que pretendem alcançar o sucesso duradouro precisam encarar seu ofício com seriedade. Não se dão ao luxo de ser ingênuos ou de investir em função de algum interesse psicológico oculto.

Entretanto, operar quase sempre exerce uma forte atração sobre pessoas impulsivas, sobre apostadores e sobre quem acha que o mundo deve lhes prover os meios de sobrevivência. Quem opera nos mercados pela empolgação tende a realizar transações com chances adversas e a aceitar riscos desnecessários. Os mercados são implacáveis, e os investimentos emocionais resultam em perdas.

Aposta

Apostar significa jogar em jogos de azar ou de habilidades. Elas existem em todas as sociedades, e a maioria das pessoas já apostou em algum momento da vida.

Freud achava que a aposta exerce uma atração universal por ser um substituto da masturbação. A atividade repetitiva e vibrante das mãos, a pressão irresistível, a decisão de parar, a qualidade inebriante do prazer e o sentimento de culpa ligam a aposta à masturbação.

O Dr. Ralph Greenson, eminente psicanalista da Califórnia, dividiu os apostadores em três grupos: as pessoas normais, que apostam pela diversão e conseguem parar quando querem; o apostador profissional, que escolhe a aposta como meio de vida; e o apostador neurótico, que aposta sob o impulso de necessidades inconscientes e é incapaz de parar.

O apostador neurótico ou se considera sortudo ou quer testar sua sorte. A vitória lhe transmite uma sensação de poder. Sente-se bem, como o bebê que se alimenta no seio materno. Ele sempre perde, pois tenta recriar esse sentimento onipotente de bem-aventurança em vez de se concentrar em um plano de aposta realista de longo prazo.

A Dra. Sheila Blume, do programa de tratamento de apostadores compulsivos do hospital de South Oaks, em Nova York, chama a aposta de “dependência sem droga”. A maioria dos apostadores é formada por homens que apostam pela ação. As mulheres tendem a apostar como meio de fuga. Os perdedores ocultam as perdas e tentam parecer e agir como vencedores, mas são afligidos pelas dúvidas a respeito de si mesmos.

Operar no mercado, com ações, futuros e opções, provoca no apostador a mesma sensação de êxtase, mas sem dúvida parece muito mais respeitável do que apostar em cavalos. Além disso, apostar no mercado financeiro tem uma aura de sofisticação e proporciona uma diversão intelectual mais refinada do que apostar em números com um agenciador.

Os apostadores ficam felizes quando o jogo vira a seu favor. Por outro lado, ficam arrasados quando perdem. Diferem dos profissionais bem-sucedidos, que focam os planos em longo prazo e não ficam chateados ou empolgados em razão de suas atividades de trade.

O principal sinal de estar atuando como apostador nas operações de mercado é a incapacidade de resistir à tentação de apostar. Se você sentir que se dedica demais às operações de mercado, com resultados insatisfatórios, pare de investir durante um mês. Essa pausa lhe dará a chance de reavaliar sua ação como trader; se o impulso para especular for forte a ponto de não conseguir se afastar dessa atividade por esse mês, é hora de visitar o Jogadores Anônimos local ou começar a seguir os princípios dos Alcoólicos Anônimos, apresentados adiante, neste capítulo.

Autossabotagem

Depois de praticar a psiquiatria por anos, convenci-me de que a maioria dos fracassos na vida resulta da autossabotagem. Fracassamos em nossas carreiras, vidas pessoais e nos negócios não por ignorância ou incompetência, mas para realizar o desejo inconsciente de fracassar.

Um amigo meu, brilhante e espirituoso, tem toda uma história de vida de aniquilar o próprio sucesso. Quando jovem, era um farmacêutico bem-sucedido que acabou arruinado; tornou-se corretor e chegou quase ao topo da empresa, mas foi processado; começou a investir, mas quebrou, enquanto ainda tentava se desvencilhar dos fracassos anteriores. Atribuiu a culpa de seus infortúnios a chefes invejosos, a reguladores incompetentes e à esposa pouco solidária.

Em dado momento, chegou ao fundo do poço. Não tinha emprego nem dinheiro. Pegou emprestado um terminal de cotações de outro trader falido e levantou capital com algumas pessoas que conheciam seu passado de bom operador. Ele sabia operar nos mercados e ganhou um bom dinheiro para seu grupo, assim, a notícia se espalhou. Meu amigo estava bem. A certa altura, foi a um congresso na Ásia, mas continuou a operar durante a viagem. Por fim, desviou-se do itinerário para visitar um país famoso por suas prostitutas, deixando em aberto uma posição muito grande, sem stop de proteção. Quando retornou, o mercado dera uma grande virada e o dinheiro do pool de investidores sumira do mapa. Depois de tudo isso, será que, ao menos, avaliou o problema? Procurou mudar? Não — culpou o corretor! Depois, ajudei-o a conseguir um bom emprego em uma importante empresa de dados de mercado, mas ele não vestiu a camisa e foi demitido. No final, esse homem brilhante acabou vendendo painéis de alumínio de porta em porta — enquanto outros ganhavam dinheiro com suas técnicas.

Quando certos traders enfrentam problemas, tendem a culpar outras pessoas, a má sorte ou qualquer outro fator. É doloroso se ver como o responsável pelo fracasso.

Um trader proeminente me procurou para uma consultoria. Seu patrimônio estava sendo destruído pela forte alta no dólar, em que assumira uma grande posição vendida. Analisando seus antecedentes, descobri que fora criado às turras com um pai abusivo e arrogante. Tornara-se conhecido pelos próprios méritos ao apostar muito dinheiro em reversões de tendências. Esse trader continuou a aumentar a posição vendida, pois não podia admitir que o mercado, que para ele representava o pai, fosse maior e mais forte do que ele.

Esses são só dois exemplos de como as pessoas agem em decorrência de tendências auto-destrutivas. Sabotamo-nos quando agimos como crianças impulsivas, e não como adultos inteligentes. Aferramo-nos a nossos padrões agressivos. Mas isso tem tratamento — o fracasso é uma doença curável.

A bagagem mental da infância influencia o sucesso nos mercados. É preciso identificar os pontos fracos para mudá-los. Mantenha um diário sobre suas operações de mercado — anote nele as razões que o levaram a entrar ou a sair de todas as posições. Busque padrões repetitivos de sucesso ou fracasso.

O Dérbi da Demolição

Todos os membros da sociedade fazem pequenas concessões para se proteger das consequências de seus erros. Quando dirigimos, evitamos bater nos outros veículos, assim como os demais motoristas evitam bater em nós. Se alguém abre de repente a porta de um carro estacionado, damos uma guinada brusca para nos desviar do obstáculo repentino. Se alguém nos corta em uma rodovia, até podemos xingá-lo, mas freamos o carro para não bater. Evitamos colisões porque são dispendiosas para ambas as partes.

Quase todas as profissões formam redes de segurança para seus membros. Seus chefes, colegas e clientes o avisarão quando se comportar mal ou de maneira autodestrutiva. Não existe rede de segurança no trade, o que o torna mais perigoso do que a maioria dos empreendimentos humanos. Os mercados são uma fonte de oportunidades para as pessoas se autodestruírem.

Comprar na alta é abrir a porta do carro com tráfego intenso. Quando a ordem de compra chega à sala de operações, outros traders correm para lhe vender — arrancar sua porta e levar junto seu braço. Os outros traders torcem pelo seu fracasso, porque ficam com o dinheiro que você perdeu.

Os mercados operam sem a solidariedade humana padrão. Todo trader acaba se envolvendo em colisões, sendo ou não o responsável por elas. A autoestrada dos trades está apinhada de carcaças de veículos acidentados. As operações de trade são o mais perigoso empreendimento humano, quase tanto quanto a guerra.

Controlando a Autodestrutividade

A maioria das pessoas passa a vida cometendo os mesmos erros, década após década. Algumas estruturam suas vidas para ter sucesso em uma área, enquanto lutam com os conflitos internos em outras.

Você precisa ter consciência de sua tendência de se sabotar. Pare de atribuir a culpa pelas perdas à má sorte ou aos outros, e assuma a responsabilidade pelos resultados. Comece um diário — um registro de todas as suas operações, com os motivos para entrar e sair delas. Busque padrões repetitivos de sucesso e fracasso. Quem não aprende com o passado está condenado a repeti-lo.

Um trader precisa de uma rede de segurança psicológica, como um alpinista de um equipamento de sobrevivência. Os princípios dos Alcoólicos Anônimos, descritos a seguir, ajudam em um estágio inicial de desenvolvimento de traders. As regras rígidas de gestão de dinheiro também criam a rede de segurança, enquanto o diário o ajuda a aprender com seus erros e sucessos.

■ 7. Psicologia das Operações de Mercado

O sucesso ou fracasso como trader depende do controle das emoções. Mesmo que seus métodos sejam brilhantes, arrogância, medo e irritação fazem a conta sofrer. Se você perceber que está sob o efeito do medo, da ganância ou da euforia de apostador, encerre suas operações.

Na operação de trade, competimos com as mentes mais afiadas do mundo. Comissões e slippage viram o jogo contra você. Agora, se além disso, você ainda permitir que suas emoções interfiram na operação, a batalha está perdida. Meu amigo e sócio da SpikeTrade.com, Kerry Lovvorn, diz: “Já é difícil saber o que o mercado vai fazer; se não sabemos o que faremos, o jogo está perdido.”

Ter um bom sistema de operação não basta. Muitos traders com bons sistemas desaparecem, porque não estão psicologicamente preparados para vencer.

Flexibilizando as Regras

Os mercados oferecem enormes tentações, como caminhar por um cofre de ouro ou por um harém. Eles provocam grandes ondas de ganância e ondas ainda maiores de medo de perder o que temos. Esses sentimentos obscurecem nossas percepções sobre a realidade do mercado.

A maioria dos amadores se sente um gênio após uma pequena sequência de vitórias. É emocionante acreditar que você é tão bom que todos os seus negócios serão vencedores. É aí que os traders começam a se desviar das regras e a prejudicar suas contas.

Os traders ganham um pouco de conhecimento, vencem, suas emoções entram em ação e eles acabam se destruindo. A maioria devolve prontamente suas “boladas” aos mercados, que estão cheios de histórias de desempenhos que vão da penúria à riqueza e novamente para a penúria. A marca registrada de um trader de sucesso é a capacidade de acumular capital.

É preciso tornar suas operações o mais objetivas possível. Mantenha um diário de todas as operações, com gráficos de “antes e depois”, crie uma planilha com o resumo de todos os investimentos, abrangendo comissões e slippage, e observe as regras rigorosas sobre a gestão do dinheiro. No início de sua carreira de trader, talvez seja necessário dedicar tanta energia à análise de si mesmo quanto à dos mercados.

Quando eu estava aprendendo a operar nos mercados, li todos os livros que encontrei sobre psicologia de investimentos. Muitos autores ofereceram conselhos sensatos. Alguns salientaram a disciplina: “Não se deixe controlar pelos mercados. Não tome decisões durante as operações em si. Planeje a operação e aja de acordo com o planejado.” Outros destacaram a flexibilidade: “Não entre no mercado com noções preconcebidas. Mude seus planos quando os mercados mudarem.” Também há especialistas que sugerem isolamento — nada de notícias sobre negócios, não leia jornais especializados, não ouça outros traders, é apenas você e o mercado. Outros aconselham manter-se aberto a novas ideias, promover o relacionamento com outros traders e buscar ideias criativas. Cada orientação parecia fazer sentido, mas eram contraditórias entre si.

Continuo a ler, a operar e a me concentrar no desenvolvimento de sistemas. Também continuo a praticar a psiquiatria. Nunca imaginei que os dois campos se interligassem — até que tive uma ideia repentina. A ideia que mudou minha maneira de investir veio da psiquiatria.

A Ideia que Mudou Minha Maneira de Operar

Como a maioria dos psiquiatras, sempre tive pacientes com problemas de alcoolismo. Também atuei como consultor de grandes programas de reabilitação para viciados em drogas. Não demorei muito para perceber que os alcoólatras e os viciados tinham uma probabilidade maior de se recuperar em grupos de autoajuda do que nos contextos psiquiátricos clássicos.

Psicoterapia, medicamentos e clínicas ou hospitais dispendiosos curam um porre, mas não evitam outros. Os viciados têm muito mais chances de recuperar-se quando se tornam membros ativos dos Alcoólicos Anônimos (AA) ou de outros grupos de ajuda mútua.

Quando percebi que os membros do AA tinham mais chances de ficar sóbrios e recompor suas vidas, tornei-me um grande fã dos Alcoólicos Anônimos. Comecei, então, a recomendar pacientes com problemas de bebida para os AA ou para grupos semelhantes. Agora, se um alcoólatra me procura para tratamento, insisto em que também recorra aos AA. Digo-lhe que agir de outra maneira seria perda de tempo e de dinheiro.

Certa noite, anos atrás, passei pelo escritório de um amigo a caminho de uma festa em nosso departamento de psiquiatria. Ainda tínhamos duas horas, e meu amigo, alcoólatra em recuperação, perguntou: “Você quer ir ao cinema ou a uma reunião dos AA?” Já recomendara muitos pacientes aos AA, mas nunca tinha estado em uma reunião, pois nunca enfrentara problemas com bebida. E agarrei-me àquela chance de participar de uma reunião dos AA — foi uma nova experiência.

A reunião ocorreu na seção local do centro de apoio da YMCA. Cerca de uma dúzia de homens e umas poucas mulheres estavam sentados em cadeiras dobráveis, em uma sala vazia. A reunião durou cerca de uma hora. Fiquei espantado com o que ouvia — parecia que falavam sobre minhas operações!

O tema era o álcool, mas, se eu substituísse “álcool” por “perda”, boa parte do que diziam aplicava-se a mim! Minha conta de investimentos ainda avançava e recuava naqueles dias. Saí daquela sala certo de que teria de lidar com as minhas perdas da maneira como os AA lidam com o álcool.

■ 8. Lições dos AA sobre o Trading

Qualquer alcoólatra é capaz de ficar sóbrio por alguns dias. Em breve, contudo, a necessidade de beber o domina e ele volta às garrafas. Não consegue resistir à pressão porque ainda se sente e pensa como alcoólatra. A sobriedade começa e termina na mente das pessoas.

Os Alcoólicos Anônimos (AA) têm um sistema para mudar a maneira como as pessoas se sentem e pensam sobre a bebida. Os membros do AA usam um programa de 12 passos para mudar suas atitudes. Esses 12 passos, descritos no livro *Doze Passos e Doze Tradições*, referem-se às 12 fases do crescimento pessoal. Os alcoólatras em recuperação participam de reuniões com outros alcoólatras em recuperação, apoiando-se na busca da sobriedade. Qualquer membro pode ter um padrinho — outro membro dos AA a quem pede apoio quando se sente na iminência de beber.

A instituição AA foi fundada na década de 1930 por dois alcoólatras — um médico e um caixeiro-viajante. Eles se encontravam e se apoiavam para que ficassem sóbrios. E assim desenvolveram um sistema tão eficaz que começou a atrair outras pessoas. Os AA têm apenas um objetivo

— ajudar os membros a ficarem sóbrios. Não promovem arrecadação de fundos, não assumem posições políticas e não realizam campanhas promocionais. Os AA continuam crescendo apenas por meio da propaganda boca a boca, devendo seu sucesso apenas à própria eficácia.

Também há grupos de 12 passos para filhos de alcoólatras, fumantes, jogadores e outros. Estou convencido de que os traders parariam de perder dinheiro nos mercados se aplicassem os princípios básicos dos Alcoólicos Anônimos às suas operações.

Negação

Quem bebe socialmente gosta de um drinque, de uma taça de vinho ou de um copo de cerveja, mas para quando acha que já bebeu bastante. A química de um alcoólatra é diferente. Quando toma a primeira dose, o alcoólatra logo sente a necessidade de beber mais, até ficar bêbado ou seu dinheiro acabar.

O bêbado sempre diz que precisa parar, mas não admite que o hábito está fora de controle. Em geral, nega que seja alcoólatra. Tente dizer a um parente, amigo ou empregado alcoólatra que seu hábito de beber está sem controle e que prejudica sua vida, e você se deparará no ato com uma muralha de negação.

Os alcoólatras dizem: “Meu chefe me demitiu porque eu cheguei de ressaca e atrasado. Minha mulher pegou as crianças e saiu de casa porque não tem noção de nada. Meu senhorio está tentando me despejar do apartamento porque atrasei o aluguel. Vou reduzir a bebida e tudo voltará ao normal.”

Esse homem perdeu a família e o emprego e está a ponto de não ter onde morar. Ele está perdendo o controle de sua vida, mas continua dizendo que consegue manear na bebida. Isso é negação!

Os alcoólatras negam o problema enquanto sua vida se despedaça. Enquanto alimentarem a fantasia de serem capazes de “controlar a bebida”, continuarão ladeira abaixo. Nada mudará, ainda que arranjem novo emprego, mulher e senhorio.

Os alcoólatras negam que estejam sob o controle do álcool. Quando falam em beber menos, estão tratando de algo impossível. São como o motorista que perde o controle do carro em uma serra. Quando o carro despencar de um penhasco, será tarde demais para prometer dirigir com mais cuidado. A vida do alcoólatra foge do controle enquanto ele nega que é alcoólatra.

É chocante a semelhança entre um alcoólatra e um trader cuja conta de investimentos foi destruída pelas perdas. Enquanto muda suas táticas de investimentos, age como um alcoólatra que tenta resolver seu problema trocando cachaça por cerveja. O perdedor nega que perdeu o controle de seu rumo no mercado.

O Fundo do Poço

O bêbado inicia a jornada de recuperação apenas depois que admite ser alcoólatra. O fundamental é admitir que o álcool controla sua vida, e não o contrário. A maioria dos viciados em álcool não consegue reconhecer essa dura realidade. Enfrentam a verdade apenas depois de chegar ao fundo do poço.

Alguns alcoólatras descem ao fundo do poço quando desenvolvem uma doença grave. Outros, após serem rejeitados pela família ou perderem o emprego. O alcoólatra precisa descer a profundezas hediondas, chafurdar na lama, sentir uma dor insuportável para conseguir romper a barreira da própria negação.

A dor de chegar ao fundo do poço faz com que o alcoólatra se dê conta do quanto se atolou. Então ele se defronta com uma escolha simples e inequívoca — ou muda sua vida ou morre em pouco tempo. Apenas nessas condições o alcoólatra está pronto para iniciar a jornada de recuperação.

Os lucros fazem com que os traders se sintam poderosos e em êxtase. Eles buscam novamente a mesma euforia, precipitam-se em operações impulsivas e devolvem seus lucros ao mercado. A maioria não suporta a dor de uma sequência de perdas e quase todos encerram suas carreiras como traders depois de atingirem o fundo do poço e serem arrasados pelo mercado. Os poucos sobreviventes constataam que o principal problema não está nos métodos; mas na mentalidade. Eles são capazes de mudar e transformar-se em traders bem-sucedidos.

O Primeiro Passo

O alcoólatra que quiser se recuperar deve superar 12 passos — fases de crescimento pessoal. Precisa mudar a forma de pensar e se sentir, revendo a maneira como se relaciona consigo e com os outros.

O primeiro passo dos AA é o mais difícil: admitir sua impotência em relação ao álcool. É preciso admitir que a vida ficou incontrollável, que o álcool é mais forte. A maioria dos alcoólatras não consegue dar esse passo, abandona o programa e continua a destruir sua vida.

Se o álcool é mais forte do que você, é evidente que não pode mais beber uma gota de álcool pelo resto de sua vida. Precisa parar de beber para sempre. A maioria dos viciados em álcool não quer abrir mão desse prazer. Prefere destruir sua vida a dar o primeiro passo dos AA. Apenas a dor de estatelar-se no fundo do poço proporciona motivação suficiente para dar o primeiro passo.

Um Dia de Cada Vez

Você já viu adesivos em para-choques dizendo: “Um dia de cada vez”, ou, “Devagar e sempre”? Esses são slogans dos AA, e esses motoristas provavelmente são alcoólatras em recuperação.

Planejar a vida sem álcool parece impossível. Essa é a razão para os AA estimularem seus membros a viverem sóbrios um dia de cada vez.

O objetivo de todo membro dos AA é manter-se sóbrio hoje e ir para a cama sóbrio esta noite. Aos poucos, os dias se transformam em semanas, meses e anos. As reuniões e as outras atividades dos AA ajudam cada alcoólatra em recuperação a ficar sóbrio, um dia de cada vez.

Os alcoólatras em recuperação recebem — e dão aos outros — apoio e companheirismo inestimáveis nessas reuniões. Elas são realizadas a qualquer hora, em todo o mundo. Os traders têm muito a aprender com essas reuniões.