

Machine Translated by Google

Wiley Trading Series



Trading **PSYCHOLOGY** 2.0

**FROM BEST PRACTICES TO
BEST PROCESSES**

BRETT N. STEENBARGER



WILEY

PSIKOLOGI TRADING 2.0

Didirikan pada tahun 1807, John Wiley & Sons adalah perusahaan penerbitan independen tertua di Amerika Serikat. Dengan kantor di Amerika Utara, Eropa, Australia, dan Asia, Wiley berkomitmen secara global untuk mengembangkan dan memasarkan produk dan layanan cetak dan elektronik untuk pengetahuan dan pemahaman profesional dan pribadi pelanggan kami.

Seri Wiley Trading menampilkan buku-buku dari para trader yang bertahan dari temperamen pasar yang selalu berubah dan menjadi makmur—beberapa dengan menemukan kembali sistem, yang lain dengan kembali ke dasar. Apakah seorang pedagang pemula, profesional atau di antara keduanya, buku-buku ini akan memberikan saran dan strategi yang diperlukan untuk menjadi makmur hari ini dan di masa depan.

Untuk informasi lebih lanjut tentang seri ini, kunjungi situs web kami di www.WileyTrading.com.



PSIKOLOGI TRADING

Dari Praktik Terbaik hingga Proses Terbaik

Brett N. Steenbarger, PhD

WILEY

Hak cipta © 2015 oleh Brett Steenbarger. Seluruh hak cipta.

Diterbitkan oleh John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Diterbitkan serentak di Kanada.

Tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh direproduksi, disimpan dalam sistem pengambilan, atau ditransmisikan dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun, elektronik, mekanik, fotokopi, rekaman, pemindaian, atau lainnya, kecuali sebagaimana diizinkan berdasarkan Bagian 107 atau 108 United States 1976 Undang-Undang Hak Cipta Negara, tanpa izin tertulis sebelumnya dari Penerbit, atau otorisasi melalui pembayaran biaya per salinan yang sesuai ke Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, faks (978) 646-8600, atau di Web di www.copyright.com. Permintaan izin kepada Penerbit harus ditujukan ke Departemen Perizinan, John Wiley & Sons, Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, (201) 748-6011, faks (201) 748-6008, atau online di <http://www.wiley.com/go/permissions>.

Batas Tanggung Jawab/Penafian Garansi: Sementara penerbit dan penulis telah menggunakan upaya terbaik mereka dalam mempersiapkan buku ini, mereka tidak membuat pernyataan atau jaminan sehubungan dengan keakuratan atau kelengkapan isi buku ini dan secara khusus menafikan jaminan tersirat atas kelayakan untuk diperjualbelikan. atau kesesuaian untuk tujuan tertentu. Tidak ada jaminan yang dapat dibuat atau diperpanjang oleh perwakilan penjualan atau materi penjualan tertulis. Nasihat dan strategi yang terkandung di sini mungkin tidak cocok untuk situasi Anda. Anda harus berkonsultasi dengan profesional jika perlu. Baik penerbit maupun penulis tidak akan bertanggung jawab atas hilangnya keuntungan atau kerusakan komersial lainnya, termasuk namun tidak terbatas pada kerusakan khusus, insidental, konsekuensial, atau lainnya.

Untuk informasi umum tentang produk dan layanan kami yang lain atau untuk dukungan teknis, silakan hubungi Departemen Layanan Pelanggan kami di Amerika Serikat di (800) 762-2974, di luar Amerika Serikat di (317) 572-3993 atau faks (317) 572- 4002.

Wiley menerbitkan dalam berbagai format cetak dan elektronik dan dengan print-on-demand. Beberapa materi yang disertakan dengan versi cetak standar buku ini mungkin tidak disertakan dalam e-book atau cetak sesuai permintaan. Jika buku ini mengacu pada media seperti CD atau DVD yang tidak disertakan dalam versi yang Anda beli, Anda dapat mengunduh materi ini di <http://booksupport.wiley.com>. Untuk informasi lebih lanjut tentang produk Wiley, kunjungi www.wiley.com.

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

Steenbarger, Brett N.

Psikologi trading 2.0 : dari praktik terbaik hingga proses terbaik / Brett N Steenbarger, Ph.D. halaman cm.

—(seri perdagangan Wiley)

Termasuk indeks.

ISBN 978-1-118-93681-8 (sampul keras)—ISBN 978-1-118-93683-2 (ePDF)—

ISBN 978-1-118-93682-5 (epub)

1. Saham—Aspek Psikologis. 2. Spekulasi—Aspek Psikologis.

3. Investasi—Aspek Psikologis. I. Judul.

HG6041.S762 2015

332.6401 9—dc23

2015016663

Desain Sampul: Gambar

Sampul Wiley: Grafik pertumbuhan bisnis © iStock.com/Violka08; Black Chess King dan bidak berbaring di papan © iStock.com/Dominik Pabis

Dicetak di Amerika Serikat

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

PRASASTI

*Jika Anda tidak punya waktu untuk melakukannya dengan benar, kapan Anda akan punya waktu
selesaikan?*

John Kayu

ISI

Kata pengantar		ix	
Perkenalan		xiii	
Pendahuluan		xvii	
			vi
BAB 1	Proses Terbaik #1: Beradaptasi dengan Perubahan	1	
BAB 2	Proses Terbaik #2: Membangun Kekuatan	95	
BAGIAN 3	Proses Terbaik #3: Budidaya Kreativitas	199	
BAB 4	Proses Terbaik #4: Mengembangkan dan Mengintegrasikan Praktik Terbaik	277	
Kesimpulan: Dari Praktik Terbaik ke Proses Terbaik		411	
Nota bene		415	
Referensi		417	
tentang Penulis		423	
Indeks		425	



KATA PENGANTAR

Upaya sukses untuk menguasai pasar membawa kita ke jalur penguasaan diri.

Buku ini adalah salah satu panduan untuk jalan tersebut.

Pelaku pasar secara tradisional mendefinisikan penguasaan diri sebagai disiplin—mengendalikan emosi yang terlalu sering mendistorsi pemrosesan informasi dan memicu perilaku impulsif. Yang pasti, disiplin diperlukan untuk usaha besar apa pun, apakah itu mengejar medali Olimpiade, memulai bisnis, atau terobosan medis. Tetapi disiplin, meskipun diperlukan untuk sukses, tidak pernah cukup. Disiplin tidak menggantikan keterampilan, bakat, dan wawasan. Kepatuhan yang ketat dan disiplin terhadap rencana yang biasa-biasa saja hanya dapat mengunci hasil yang biasa-biasa saja. Jika sebaliknya, tidak akan ada sistem perdagangan otomatis yang hilang.

Saya telah mengikuti dan memperdagangkan pasar sejak akhir 1970-an. Selama dekade terakhir, saya telah melayani sebagai pelatih kinerja penuh waktu di dua perusahaan perdagangan—Kingstree Trading di Chicago dan Tudor Investment Corp. di Greenwich, Connecticut—dan bekerja dengan banyak organisasi perdagangan lainnya secara konsultatif. Melalui blog TraderFeed dan tiga buku trading sebelumnya, saya mendapat kehormatan untuk berinteraksi dengan ribuan trader di seluruh dunia. Jika ada satu hal yang diajarkan pengalaman angin puyuh ini kepada saya, itu adalah penguasaan pasar yang jauh lebih banyak daripada mengendalikan emosi dan dorongan hati. Kesuksesan yang berkelanjutan membutuhkan penanaman sejumlah elemen kinerja yang positif: kreativitas, produktivitas, adaptasi terhadap perubahan, dan kesejahteraan psikologis. Kabar baiknya adalah penelitian terbaru di bidang psikologi

sangat memperdalam pemahaman kami tentang kontributor kinerja manusia ini. Berita buruknya adalah kebanyakan dari kita di dunia pengelolaan uang, tenggelam dalam tantangan sehari-hari untuk mengikuti arus berita dan pergerakan pasar, memiliki sedikit kesempatan untuk menyaring dan menerapkan pengetahuan ini. Akibatnya, kita cenderung bekerja keras, tetapi tidak cerdas. Dari pengaturan rutinitas sehari-hari hingga tinjauan kinerja, kita jarang mengoptimalkan pembelajaran, pemikiran mandiri, dan produktivitas.

Kecenderungan yang tidak menguntungkan untuk menggantikan kuantitas upaya dengan kualitas memastikan bahwa kita akan menghadapi kesenjangan yang menganga antara diri kita yang sebenarnya dan ideal: antara siapa diri kita dan kemampuan kita untuk menjadi apa. *Trading Psychology 2.0* berupaya menjembatani kesenjangan tersebut dengan memecah kesuksesan trading menjadi empat proses penting. Di halaman selanjutnya, Anda akan mempelajari ABCD sederhana:

A Bagaimana beradaptasi secara dinamis terhadap kondisi pasar yang berubah B
Bagaimana mengidentifikasi dan Membangun kekuatan perdagangan khas Anda C
Bagaimana Menumbuhkan proses kreatif dan menghasilkan perspektif pasar yang baru
D Bagaimana

Mengembangkan praktik terbaik yang membantu Anda mempertahankan produktivitas dan efektivitas dalam rutinitas kerja Anda Sebagian

x

besar semua, buku ini adalah tentang mengambil praktik terbaik—bahan-bahan kesuksesan perdagangan Anda—dan menganyamnya menjadi proses terbaik. Tujuannya bukan untuk mengubah Anda, tetapi untuk membantu Anda lebih konsisten memanfaatkan pendorong kesuksesan Anda.

—

Kalau dipikir-pikir, tidak sulit untuk melihat bahwa *Trading Psychology 2.0* adalah perpanjangan alami dari buku-buku saya sebelumnya. Yang pertama, *The Psychology of Trading*, berfokus pada masalah emosional yang dihadapi oleh para trader dan bagaimana hal ini mencerminkan tantangan kehidupan bersama. Ini memperkenalkan kerangka kerja yang berfokus pada solusi untuk perdagangan: mengidentifikasi pola yang mendasari kesuksesan kami dan menjadi lebih konsisten dalam memberlakukannya. Buku kedua saya, *Meningkatkan Kinerja Pedagang*, mengadopsi pandangan perkembangan kesuksesan perdagangan, menekankan pengembangan keahlian sebagai proses berkelanjutan dari praktik yang disengaja yang sesuai dengan keterampilan, bakat, dan tantangan. Implikasi penting dari pekerjaan itu adalah bahwa ada banyak bentuk perdagangan, masing-masing membutuhkan keterampilan dan proses pembelajaran yang unik. Saya terus menemukan bahwa banyak masalah emosional yang dihadapi oleh pedagang yang sedang berkembang adalah hasil dari proses pembelajaran umum yang dibautkan ke domain kinerja yang sangat spesifik, menciptakan frustrasi dan kinerja yang kurang optimal.

Terakhir, teks terbaru saya, *The Daily Trading Coach*, membuat buku masak

teknik dan pendekatan psikologis untuk membantu pedagang mengatasi tantangan kinerja umum. Tema menyeluruh dari buku itu adalah bahwa tujuan utama psikologi perdagangan adalah melatih diri sendiri. Dengan menjadi pengamat diri yang lebih baik dan menangkap praktik terbaik dan terburuk saat itu terjadi, kita dapat mengatasi kebisingan pasar dengan penentuan nasib sendiri yang lebih baik.

Trading Psychology 2.0 berbeda dari buku-buku ini dalam satu hal utama: Ini memecah kesuksesan trading menjadi empat proses ABCD dan mengeksplorasi cara berbasis penelitian untuk memaksimalkannya dalam kehidupan pribadi dan profesional kita. Tujuan buku ini adalah untuk memindahkan psikologi perdagangan di luar fokus biasa pada disiplin, pengendalian emosi, dan rencana perdagangan seseorang ke konteks yang lebih luas untuk mempertahankan kinerja puncak. Yang paling penting, buku ini bertujuan untuk mendorong para pedagang menuju apa yang disebut proses meta: rutinitas yang kuat untuk mengubah rutinitas kita dan menyesuaikan perdagangan dengan kondisi pasar yang selalu berubah.

Tidak cukup hanya menemukan "keunggulan" di pasar keuangan; seperti yang dapat dibuktikan oleh setiap pengusaha teknologi, keunggulan kompetitif adalah komoditas yang mudah rusak. Mereka yang mempertahankan kesuksesan secara terus-menerus memperbaharui diri mereka sendiri, menemukan sumber keunggulan kompetitif yang segar. Itu membutuhkan proses untuk menilai dan menantang asumsi dan praktik paling dasar kita. Dibutuhkan trader yang baik untuk menciptakan kesuksesan, yang hebat untuk menciptakannya kembali. Tidak ada yang lebih sulit—dan memuaskan—selain melepaskan apa yang pernah berhasil, kembali ke status siswa yang rendah hati, dan bangkit seperti burung phoenix dari abu pertunjukan.

Apa yang membuat domain kinerja apa pun layak adalah bahwa tidak ada pundi dari kita yang akan menguasainya sepenuhnya. Selalu ada ruang untuk peningkatan dalam tarian atau golf; pemain catur, pembuat bir, pekerja kayu, dan tim mobil balap selalu dapat mengasah keahlian mereka. Oleh karena itu, aktivitas kinerja adalah wadah psikologis yang sempurna, yang semakin mendekatkan kita pada penguasaan diri. Ini terutama terjadi pada perdagangan, di mana aturan mainnya terus berkembang. Apa bidang lain yang menuntut keyakinan dan pengambilan risiko tertinggi, tetapi juga fleksibilitas dan kehati-hatian terbesar? Dalam beradaptasi dengan perubahan, kita menerima perubahan, kita menjadi perubahan. Kami tidak dapat mengandalkan praktik terbaik individu; kita membutuhkan *proses terbaik* yang menghasilkan praktik yang terus ditingkatkan. Akan selalu ada kesenjangan antara yang nyata dan yang ideal: antara siapa kita dan akan menjadi apa kita nantinya. Jika buku ini bisa menjadi sumber dalam menjembatani kesenjangan Anda, itu benar-benar akan memenuhi tujuannya.

Tentu saja, tidak ada perjalanan pertunjukan yang dilakukan sendirian. Hidup adalah olahraga tim dan kesuksesan sangat bergantung pada mengelilingi diri Anda dengan rekan tim yang tepat. Saya berutang banyak terima kasih kepada rekan-rekan di Graham Capital, Tudor Investment Corp., Kingstree Trading, dan SMB Capital;

staf editorial yang selalu banyak akal di Wiley; Victor Niederhoffer dan Daftar Spesifikasi; dan Howard Lindzon serta kru pendukung di Stock Twits. Buku ini tidak akan mungkin terwujud tanpa banyak trader berbakat yang menyumbangkan praktik terbaik dan menginspirasi studi kasus. Seperti dalam buku-buku saya sebelumnya, nama dan identitas para pedagang dalam studi kasus tersebut telah diubah untuk menjaga privasi, tetapi saya ingin hutang saya kepada banyak orang baik yang bekerja sama dengan saya disuarakan secara terbuka. Hutang terbesar, bagaimanapun, adalah kepada keluarga yang telah menawarkan cinta dan dukungan terus-menerus melalui semua pasar keuangan yang tidak terlalu konstan: Debi, Steve, Laura, Devon, dan Macrae; keluarga mereka; dan terutama untuk istri saya. Dia, bukan pasar, telah menjadi cinta dalam hidup saya, dan itu membuat saya tetap waras melalui banyak pasang surut dalam bisnis ini. Akhirnya, kepada banyak pembaca blog TraderFeed, terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan Anda dan semua yang telah Anda ajarkan kepada saya. Saya rasa Anda akan menemukan banyak dari pelajaran tersebut di halaman-halaman berikutnya.

PERKENALAN

Ada tradisi berharga dalam keilmuan akademik yang disebut Tinjauan Literatur. Tinjauan literatur adalah survei penelitian yang diterbitkan tentang topik tertentu, dengan tujuan untuk mengidentifikasi apa yang diketahui dan apa yang masih harus diselidiki. Tinjauan literatur yang baik bersifat selektif—mencakup studi yang paling penting dan logis secara metodologis—dan bersifat integratif, menyoroti area konsensus dan perdebatan dalam bidang penelitian. Tanpa upaya seperti itu, sains akan menghasilkan lebih banyak data daripada pemahaman. Yang terbaik, tinjauan literatur adalah jembatan antara observasi dan penjelasan. Jika dilakukan dengan benar, itu menerangi arah penelitian yang ada dan menginspirasi yang baru.

xiii

Meskipun latihan yang mengilhami buku ini adalah tinjauan kinerja dan bukan tinjauan pustaka, tujuannya serupa. Saya mengidentifikasi sekitar selusin trader terbaik yang pernah bekerja sama dengan saya selama satu dekade pelatihan dan bertanya pada diri sendiri apa yang membuat mereka tergerak. Di permukaan, mereka sangat berbeda. Beberapa adalah pedagang harian di pasar berjangka elektronik; yang lainnya adalah manajer portofolio di pasar mata uang dan pendapatan tetap. Beberapa sangat kuantitatif; yang lain memanfaatkan pengenalan pola dengan cara yang murni bersifat diskresioner. Beberapa ramah, beberapa tertutup; beberapa sangat emosional dan bersemangat untuk menang dan kalah; yang lain adalah pemain yang relatif tenang dan keren.

Ketika saya melihat apa yang dilakukan para pedagang ini, yang saya temukan hanyalah variasi. Namun, ketika saya memeriksa *bagaimana* mereka melakukan apa yang mereka lakukan — prosesnya

mendasari keputusan dan tindakan mereka—beberapa ciri umum muncul keluar padaku:

↳ *Kemampuan beradaptasi.* Bagi seseorang, trader terbaik itu adaptif dan fleksibel.

Mereka peka terhadap lingkungan pasar dan mengubah perdagangan mereka agar sesuai dengan lanskap yang berubah. Seringkali, mereka akan dengan cepat mengubah eksposur risiko mereka, peka terhadap kejadian ketika aksi pasar terjadi dan tidak mengkonfirmasi ekspektasi mereka. Bahkan lebih luas lagi, mereka beradaptasi untuk mengubah rezim pasar dengan mempelajari keterampilan baru, memperluas dunia perdagangan mereka, dan mengerjakan ulang analitik mereka. Apa yang membuat mereka sukses bukan hanya karena mereka memiliki "keunggulan" perdagangan. Sebaliknya, mereka telah menemukan cara untuk terus mengasah dan memperluas keunggulan itu.

↳ *Kreativitas.* Yang ideal untuk setiap perusahaan perdagangan adalah mengumpulkan sekelompok pedagang, yang masing-masing memberikan pengembalian yang disesuaikan dengan risiko dengan cara yang relatif tidak berkorelasi. Berkat kekuatan diversifikasi, yang menyediakan bisnis dengan kurva ekuitas yang relatif mulus dan memungkinkannya memanfaatkan modalnya secara efektif. Di mana pun saya melihat perusahaan perdagangan yang sukses, saya bertemu dengan pedagang kreatif: orang yang melihat pasar secara unik, menemukan cara orisinal untuk menghasilkan ide, dan mengekspresikan pandangan mereka dengan cara baru yang memaksimalkan imbalan relatif terhadap risiko. Memang, saya berani mengatakan bahwa saya tidak pernah mengenal seorang trader yang luar biasa sukses yang tidak luar biasa orisinal dalam pendekatannya terhadap pasar. Saya menyebut pedagang seperti "pabrik ide", karena mereka mengembangkan rutinitas yang kuat untuk mendeteksi peluang di mana orang lain

tidak melihat satu pun.

↳ *Produktivitas.* Pengalaman saya menegaskan temuan karya seminal Dean Keith Simonton tentang kehebatan: Para pemain elit menghasilkan ide yang lebih baik karena mereka menghasilkan begitu banyak ide. Tingkat pukulan mereka belum tentu tinggi, tetapi mereka sering melakukan pukulan sehingga mereka mendapatkan lemparan yang bagus dan melakukan home run yang adil. Mengetahui bahwa kekuatan mereka adalah memproses informasi dan menghasilkan ide—tidak hanya memegang ide tertentu—mereka bersedia mengesampingkan perdagangan yang kurang menjanjikan dan bertahan untuk perdagangan yang benar-benar patut dicontoh. Produktivitas ini mudah terlihat sehari-hari, minggu-ke-minggu: Orang-orang hebat hanya menyelesaikan lebih banyak daripada rekan mereka. Mereka mengatur waktu mereka dan memprioritaskan aktivitas mereka sehingga keduanya efisien (menyelesaikan banyak hal per unit waktu) dan efektif (menyelesaikan hal yang benar). Berapa banyak waktu yang biasanya kita buang sebagai pedagang, menatap layar tanpa berpikir, mengobrol dengan orang yang menawarkan sedikit wawasan,

dan membaca email dan laporan dengan prioritas rendah/miskin informasi? Pedagang yang sukses selalu adalah pekerja keras, bukan kuda pamer: Mereka mengotori tangan mereka dengan mencari-cari data dan memanfaatkan secara aktif jaringan informasi yang dibudidayakan dengan baik. Mereka menyadari bahwa input berkualitas tinggi akan menghasilkan output yang superior.

¶ *Manajemen diri.* Saya dapat memikirkan beberapa pekerjaan yang memadukan risiko dan ketidakpastian dalam cara langsung seperti perdagangan. Dalam banyak lini pekerjaan, cukup baik sudah cukup baik: Slipup jarang bersifat permanen atau fatal. Di pasar keuangan, cukup baik diharapkan, rata-rata; bukan itu yang menghasilkan hasil yang luar biasa. Mempertahankan fokus, optimisme, dan tingkat energi selama periode drawdown tidaklah mudah. Juga tidak mudah untuk memenuhi banyak tanggung jawab hidup ketika berfokus pada pasar yang bergerak cepat. Atlet yang sukses menyadari bahwa hanya tingkat pengondisian yang sangat tinggi yang memungkinkan mereka untuk memberikan performa terbaik mereka. Bagi pedagang, pengondisiannya bersifat kognitif dan juga emosional. Pedagang sukses yang saya kenal bekerja keras untuk diri mereka sendiri seperti di pasar. Mereka mengembangkan rutinitas untuk menjaga diri mereka dalam keadaan ideal untuk membuat keputusan perdagangan, seringkali dengan mengoptimalkan kehidupan mereka di luar pasar.

Bekerja dengan pedagang secara penuh waktu, tenggelam dalam realitas kinerja perdagangan sehari-hari, telah memberi saya perspektif terdepan tentang kesuksesan perdagangan. Kesimpulan menyeluruh saya dari upaya pembinaan selama bertahun-tahun adalah bahwa apa yang dapat pedagang menjadi baik adalah praktik metode yang baik untuk mengarahkan modal dan mengelola risiko. Yang membuat trader hebat adalah proses berulang mendetail yang mengubah praktik terbaik yang biasa menjadi konsistensi. Kemampuan beradaptasi, kreativitas, produktivitas, dan manajemen diri: Ini bukan hanya hal-hal yang dimiliki oleh trader terbaik. *Mereka adalah apa yang dilakukan trader terbaik—secara rutin.*

Tinjauan terpenting yang dapat Anda lakukan bukanlah salah satu literatur penelitian, tetapi tentang diri Anda sendiri. Jika Anda menempatkan perdagangan terbaik Anda di bawah mikroskop, Anda akan memulai peninjauan Anda sendiri dan kemungkinan besar Anda akan mengamati cara terbaik Anda beradaptasi untuk berubah, berinovasi, tetap produktif, dan mengelola diri sendiri. Sulit bagi kita untuk menghargai—terutama pada saat drawdown—bahwa pada suatu saat, dalam beberapa hal, kita sudah menjadi trader yang kita harapkan. Tugas kita, di pasar seperti dalam kehidupan, adalah mengungkap praktik dan proses yang memungkinkan kita untuk lebih konsisten memanfaatkan yang terbaik dalam diri kita.

Sangat sedikit tantangan yang mulia atau bermanfaat seperti sepenuhnya menjadi diri Anda yang terbaik. Biarkan perjalanan dimulai!

Brett Steenberger

PENDAHULUAN

Saya tidak yakin kapan saya pertama kali berfokus pada fakta bahwa waktu adalah sebuah peristiwa.

SAYA

Ada banyak peristiwa yang membantu kita menentukan waktu, mulai dari rotasi harian Bumi hingga radiasi yang dipancarkan oleh atom cesium. Kami menandai waktu dengan acara-acara seperti ulang tahun dan peringatan; kami memikirkan satu tahun dalam musim dan hari libur. Bangun, makan, pergi bekerja, pulang, berlibur—kita menjalani hidup di waktu acara.

xvii

Misalkan saya seorang atlet dan tingkat energi saya adalah fungsi dari kapan dan bagaimana saya berlatih dan tampil. Terkadang saya berlatih setiap hari; terkadang saya mengambil hari libur; terkadang saya berlatih dengan sangat intensif; terkadang kurang begitu. Jika Anda memetakan tingkat energi saya dari waktu ke waktu, Anda akan melihat naik turun yang tidak teratur—tampaknya tidak ada pola sama sekali. Tapi misalkan Anda mendefinisikan waktu dalam hal acara pertunjukan. Tiba-tiba kami memiliki bagan baru—sumbu x baru—dan keteraturan akan menjadi jelas.

Saat itu tanggal 10 November 2014. Saya berada di dapur, duduk di pulau tengah, ditemani oleh anak bungsu dari empat kucing penyelamat kami, Mia Bella.

Saya baru saja selesai merombak grafik pasar saya, menghapus waktu dari sumbu x dan menggantinya dengan jam acara. Meneliti pasar masa lalu, saya menemukan keteraturan yang mencolok — yang belum pernah saya lihat sebelumnya. Segera saya akan melihat apakah keteraturan tersebut memberikan wawasan yang dapat ditindaklanjuti secara real time.

Saya memiliki ide pasar yang menarik di masa lalu. Namun, yang ini terasa berbeda. Rasanya seperti membuka peti hewan yang telah diangkut dari tempat perlindungan tinggi di pedesaan Kentucky, mengambil anak kucing yang lembut, abu-abu, dan mendengkur, dan mengetahui bahwa inilah dia.

Seseorang di area peti memperhatikan Mia menempel di bahunya dan berkomentar, "Dia memilihmu." Begitulah yang terjadi dengan semua hal hebat, apakah itu pendamping hidup, panggilan karier, atau ide yang mengubah paradigma: Mereka *memilihmu* .

Tapi Anda harus siap untuk dipilih

Proses Terbaik #1:

Beradaptasi dengan Perubahan

Bukan yang terkuat dari spesies yang bertahan, atau yang paling cerdas yang bertahan. Ini adalah salah satu yang paling mudah beradaptasi dengan perubahan.

1

Charles Darwin

Restoran Emil

Emil adalah seorang koki yang membeli sebuah restoran di pinggiran kota yang makmur. Restoran itu tidak menghasilkan uang selama beberapa tahun terakhir meskipun memiliki menu yang luas, pemilik yang ramah, dan reputasi yang baik di masyarakat. Pasangan muda yang berbondong-bondong ke pinggiran kota karena sistem pendidikan publiknya yang unggul, belanja yang nyaman, dan tingkat kejahatan yang rendah menginginkan sesuatu selain restoran tradisional yang duduk-duduk. Mereka menginginkan sedikit kehidupan kota: tempat yang ramai untuk makan, minum, bertemu teman, dan bersosialisasi. Restoran tua itu hanya... terlalu... tua... dan pemiliknya tidak dapat mengimbangi selera restoran yang berubah-ubah. Jadi dia menjual tempat itu kepada Emil.

Emil berbicara dengan penduduk baru untuk mempelajari lebih lanjut tentang apa yang mereka inginkan di sebuah restoran. Apa yang dia dengar adalah bahwa mereka menginginkan 'segar': makanan segar, penampilan segar, musik segar. Dia meminta mereka untuk menyebutkan beberapa tempat nongkrong perkotaan favorit mereka, dan kemudian dia mengunjungi tempat tersebut. Yang dia temukan adalah area bar besar dengan meja panjang, sehingga orang bisa

mencampur dan berbaur dengan mudah dan berbagi "piring kecil" mereka. Hanya sedikit orang di tempat itu yang duduk untuk makanan pembuka besar dan makanan multi-kursus. Sebaliknya, itu semua tentang merumput dan minum dan bergaul dengan orang-orang di lingkungan yang ceria.

Emil menyadari bahwa pasar telah berubah. Apa yang dulu mendatangkan pelanggan tidak lagi menarik. Semakin banyak populasi makan yang menginginkan pengalaman sosial, bukan hanya makanan yang tenang dan disiapkan dengan baik. Mereka menikmati berkeliling dan mencoba makanan yang berbeda, tidak duduk dan berpesta dengan satu hidangan utama. Minuman kreatif dan suara kontemporer yang semarak adalah bagian penting dari pengalaman ini. Pengunjung baru menginginkan lebih dari musik latar biasa dan pilihan minuman tradisional. Mereka menyukai suara elektronik yang ceria, minuman campuran inventif, bir kerajinan, minuman ringan eksotis, dan berbagai pilihan anggur unik dari kebun anggur berkualitas.

Jadi Emil membangun kembali bisnisnya. Sebagai pengganti meja dan kursi makan kayu yang berat, ia membeli tempat duduk modular berwarna-warni yang dapat diatur dan diatur ulang dengan cepat untuk menciptakan berbagai lingkungan, dari bar terbuka hingga makan siang sambil duduk. Hilang sudah lukisan-lukisan tradisional di dinding, digantikan oleh lampu-lampu lembut mengalir yang menyinari kayu, batu, dan balok kaca yang eksotis. Video musik mutakhir diputar di layar besar berdefinisi tinggi, diperkuat oleh sistem suara berkualitas tinggi. Situs web baru, umpan Twitter, dan halaman Facebook memberi tahu pengunjung tentang hidangan yang akan datang hari itu. Fotoset hidangan yang disajikan diunggah setiap hari ke Instagram dan ditautkan ke media sosial lainnya.

Namun, itu bukanlah perubahan paling radikal dari Emil. Dia memutuskan untuk tidak mengubah menu restoran lama, tetapi menghapus menu sama sekali. Sebagai pengganti menu tetap tradisional yang dilengkapi dengan beberapa "spesial harian", Emil berkomitmen untuk membuat setiap hidangan segar setiap hari, berdasarkan bahan-bahan yang dapat diperolehnya pagi itu di pasar lokal.

Jika Emil dan staf menemukan hasil tangkapan ikan segar yang unggul, potongan daging sapi kering yang sangat baik, dan beberapa buah dan rempah lokal, hidangan malam itu menampilkan kombinasi dari bahan-bahan tersebut. Setiap hari, dia dan tim dapur nya membuat menu yang benar-benar baru. Slogan di bawah logo restoran mengatakan semuanya: "Restoran yang berbeda setiap hari." Terbebas dari

kendala menu, Emil memungkinkan pelanggannya memesan dari tablet yang didistribusikan oleh staf menunggu. Sekarang pelanggan dapat membaca deskripsi terperinci dari setiap hidangan dan bahan-bahannya, memasukkan pesanan mereka secara elektronik, dan segera mengirim pesanan ke dapur. Tablet tersedia sepanjang waktu makan, sehingga pengunjung dapat memesan minuman segar dan bahkan berbagi komentar tentang apa yang paling mereka sukai dan paling tidak. Komentar tersebut membantu pelanggan berikutnya membuat www.MyChart.ir mereka

pilihan. Pengunjung sangat suka membaca tentang saran untuk memasangkan hidangan dan minuman. Seiring berkembangnya basis komentar, sistem pemesanan menjadi semacam situs media sosial internal, di mana ide makan dikumpulkan dari banyak orang dan pelanggan tetap mengembangkan reputasi untuk ulasan makanan dan minuman mereka.

Kekuatan terbesar dari sistem pemesanan adalah membuat database untuk Emil. Seiring waktu, dia mempelajari apa yang disukai dan tidak disukai pengunjung. Dia menemukan bahwa laki-laki yang lebih muda menyukai kombinasi minuman/hidangan yang berbeda dari perempuan di usia pertengahan 30-an. Dia belajar bagaimana pasangan memesan secara berbeda dari pelanggan tunggal; dia menemukan bahwa deskripsi dan gambar hidangan sangat memengaruhi popularitasnya. Pelanggan wanita lebih menyukai hidangan unggas dan ikan daripada daging merah; pengunjung yang lebih tua mencari meja yang tenang dan beberapa hidangan; pelanggan yang memesan minuman campuran paling banyak juga merupakan pelanggan yang memesan minuman kopi paling spesial. Secara bertahap, basis data membantu Emil memahami hidangan mana yang harus ditekankan dan mana yang harus dihilangkan. Dia menciptakan pengalaman restoran yang berbeda pada malam akhir pekan daripada sore hari kerja: makanan berbeda, tata letak berbeda, dan musik berbeda. Berbekal data terus menerus dari pelanggan, dia dengan cepat beradaptasi dengan selera yang terus berubah.

Dan pelanggannya? Mereka menyukai musik bertempo cepat, garis dekorasi modern yang bersih, dan aplikasi pemesanan yang "keren". Situs web memperoleh lalu lintas; Pengikut Twitter dan teman Facebook meledak: Ada desas-desus tentang restoran Emil. Apakah ada



karena orang ingin menjadi bagian dari usaha mutakhir ini. Dia mengumumkan bonus yang cukup besar untuk anggota staf yang menghasilkan ide unik yang diterapkan di restoran. Seorang pramusaji menyarankan agar aplikasi tersebut juga dapat menerima permintaan musik orang-orang, sehingga staf dapat memainkan lagu favorit pengunjung selama kunjungan mereka. Koki junior selanjutnya menyarankan untuk mengarsipkan semua pilihan musik, sehingga basis data menyertakan pilihan musik untuk pelanggan yang melengkapi profil. Kemudian, saat setiap pelanggan membuat reservasi makan, lagu favoritnya secara otomatis ditambahkan ke daftar putar malam itu.

Apa yang diakui Emil adalah bahwa beradaptasi dengan perubahan pasar berarti bersedia mengubah siapa diri Anda dan apa yang Anda lakukan. Restoran baru mewujudkan praktik baru (memainkan musik favorit pelanggan), tetapi juga proses baru (pemesanan elektronik diinformasikan oleh crowdsourcing). Dalam mendefinisikan kembali dimensi sosial tempat makan, Emil menciptakan pengalaman yang benar-benar segar bagi pelanggan dan "keunggulan" yang khas di pasar. Berkat pesanan dan preferensi pelacakan basis data yang mendalam, dia memastikan bahwa, dalam istilah Darwin, dia adalah "yang paling mudah beradaptasi terhadap perubahan".

Emil hanya bisa mencapai itu, bagaimanapun, dengan merangkul perubahan. "Restoran yang berbeda setiap hari" menjadi tantangan sekaligus misi. Tetap segar—tidak pernah statis—adalah kunci kesuksesan. Alih-alih menata restoran sesuai keinginannya, Emil membiarkan pelanggan menentukan pengalamannya. Mottonya bukanlah "Jika Anda membangunnya, mereka akan datang". Sebaliknya, dia menemukan apa yang membuat orang datang dan membangun restorannya. sekitar itu.

🚧 Penghalang Terbesar untuk Adaptasi

Sekarang Anda telah mengetahui relevansi restoran Emil untuk perdagangan pasar keuangan. Sebagai pedagang, kami memiliki gagasan tentang cara menghasilkan keuntungan dari pasar. Beberapa dari ide tersebut mengeksploitasi tren ekonomi makro atau fundamental perusahaan. Lainnya menarik inspirasi mereka dari pola teknis atau hubungan yang teruji dengan cermat antara prediktor dan hasil pasar. *Namun, jarang pelaku pasar mengembangkan proses eksplisit untuk beradaptasi dengan perubahan pasar.* Dalam hal itu, kami seperti koki yang berpikir bahwa jika kami terus menyiapkan hidangan yang baik, pelanggan akan selalu berbaris di depan pintu kami. Kegagalan untuk beradaptasi dengan pergeseran pasar memanifestasikan dirinya dalam tontonan yang menyedihkan: manajer portofolio mengejar tema ekonomi makro di pasar yang didominasi oleh efek posisi dan sentimen; pedagang momentum bermain untuk breakout di volatilitas rendah, pasar rangebound; manajer uang menambah risiko pada portofolio yang "diversifikasi" bahkan ketika korelasi dan volatilitas meningkat lebih tinggi.

Dalam setiap kasus ini, hasilnya adalah frustrasi dan gangguan emosional potensial dalam pengambilan keputusan di masa depan. *Akar penyebab frustrasi, bagaimanapun, adalah logis, bukan psikologis:* Ini adalah konsekuensi alami dari kegagalan beradaptasi dengan dunia yang terus berubah. Pemilik restoran yang menjual ke Emil mungkin frustrasi dengan bisnisnya, tetapi bukan itu sebabnya dia tidak berhasil. Dia adalah pemilik yang baik; dia melakukan apa yang membuat pengunjung senang. Sayangnya, dia terus melakukannya lama setelah restoran jenis baru memasuki lokasi.

Yang pasti, ada pedagang dengan masalah disiplin dan kontrol impuls yang buruk. Ada juga pedagang yang melakukan konflik emosional yang belum terselesaikan di pasar, dengan hasil tragis yang bisa diprediksi. Tetapi pengelola uang yang sukses tidak tiba-tiba berubah menjadi keranjang emosional. Ketika kita melihat profesional dewasa bertindak karena frustrasi, siap—seperti pemilik restoran—untuk melepaskan bisnisnya, ada kemungkinan besar ini adalah kegagalan evolusi, bukan hanya kegagalan jiwa.

Pengambilan Kunci

Gangguan emosional dalam perdagangan memberikan informasi, seringkali menandakan kebutuhan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar.

Jadi mengapa profesional yang cerdas dan sukses tidak beradaptasi? Mengapa kita tidak, seperti Emil, merangkul perubahan dan tantangan pembaharuan yang merangsang? Terlalu sering, jawabannya adalah ego: Begitu kita melekat pada realitas tertentu, itu menjadi sulit untuk merangkul orang lain.

Pemilik restoran sebelumnya *percaya pada* menunya. Dia bersemangat tentang masakan dan layanan pelanggannya. Dan keyakinan penuh gairah itu membunuh bisnisnya. Dia menjadi begitu terikat dengan—begitu teridentifikasi dengan—model bisnisnya sehingga dia tidak dapat membangun sebuah alternatif. Dia tidak *ingin* menjadi

restoran yang berbeda setiap hari. Dia ingin pelanggan berduyun-duyun ke restoran *yang menurutnya* terbaik.

Di situlah letak dilema yang cukup besar. Pengusaha membutuhkan keyakinan yang mendalam dan bertahan lama pada bisnis mereka untuk menyalasi proses awal yang sulit. Keyakinan itulah yang memperkuat budaya perusahaan dan menarik talenta yang berkomitmen pada misi perusahaan. Namun, keyakinan yang sama itu dapat memenjarakan kita. Menjadi sulit untuk merangkul perubahan ketika hati dan jiwa Anda terikat dengan apa yang Anda lakukan. Ironisnya, semakin kita berkomitmen pada apa yang kita lakukan, semakin menantang untuk melakukan perubahan yang diperlukan untuk tetap menjadi yang terdepan. Pikirkan inovasi kunci dalam dunia teknologi—yang jarang muncul dari raksasa industri. Pembuat komputer mainframe bukanlah mereka yang memelopori pasar komputer pribadi; pembuat komputer pribadi bukanlah mereka yang mempopulerkan tablet dan ponsel pintar; media sosial lebih banyak muncul dari perusahaan rintisan daripada perusahaan perangkat lunak yang sudah mapan. Paradoksnya, kesuksesan dapat menyimpan benih kehancurannya sendiri begitu inovasi menjadi status quo.

Ilustrasi dramatis tentang kesulitan beradaptasi terhadap perubahan dapat ditemukan dalam studi penelitian yang dilakukan pada tahun 1945 oleh Karl Duncker. Dia mengajukan masalah kepada subjek dalam penelitiannya, menunjukkan kepada mereka dinding papan gabus, sekotak paku payung, lilin, meja, dan buku korek api. Tantangannya adalah menggunakan sumber daya ini untuk menempelkan lilin ke dinding sedemikian rupa sehingga tidak menetes ke meja saat dinyalakan. Subjek biasanya mencoba berbagai solusi, mulai dari mencoba menempelkan lilin ke dinding hingga menyalakan lilin dan menempelkannya ke dinding dengan lilin pengering. Tak satu pun dari solusi ini yang berhasil; tidak ada yang menjamin bahwa lilin yang menyala tidak akan menetes di atas meja. Solusi yang tepat adalah mengeluarkan paku payung dari kotak, meletakkan lilin di dalam kotak, menempelkan kotak ke dinding, lalu menyalakan lilin. Orang-orang bergumul dengan masalah tersebut, saran Duncker, karena apa yang disebutnya ketetapan fungsional. Mereka begitu terbiasa melihat kotak itu sebagai wadah paku payung sehingga mereka gagal membayangkan penggunaannya sebagai tempat lilin. Tampaknya, mereka terjebak dalam perangkat mental mereka.

Sekarang inilah bagian yang menarik: Subjek yang menghadapi masalah lilin yang sama persis *tetapi pada awalnya diperlihatkan paku payung di luar kotak mereka* memiliki waktu yang jauh lebih mudah untuk memecahkan masalah tersebut. Setelah kotak dipisahkan dari isinya, tidak sulit bagi peserta penelitian untuk melihat kegunaan lain dari kotak tersebut. Alih-alih melihatnya sebagai wadah paku payung, mereka menganggapnya sebagai kotak kosong. Dengan kerangka persepsi yang berbeda, subjek tidak lagi diperbaiki secara fungsional dan dapat mengubah perangkat mental mereka dan memecahkan yang tampaknya tidak dapat dipecahkan.

Dalam kisah kami tentang Emil sang koki, jelas bahwa dia berhasil, bukan dengan memperbaiki restoran lama, tetapi dengan mengubah mentalitasnya dan mendefinisikan ulang konsep restoran. Pemilik sebelumnya yang diperbaiki secara fungsional mungkin telah mencoba sejumlah perubahan menu dan dekorasi tetapi tidak berhasil. Selama dia bertahan dengan definisi lama tentang restoran, dia pasti akan menggagalkan keinginan pengunjung generasi baru.

Ketetapan emosional memicu ketetapan fungsional. Saat kita mengidentifikasi dengan cara berdagang atau semacam analisis, kita tidak hanya tidak dapat melihat alternatif: *Kita biasanya tidak ingin melihatnya*. Bertahun-tahun yang lalu, saya berbicara dengan seorang manajer ekuitas jangka panjang/pendek yang berjuang dengan kinerja. Dia memandang dirinya sebagai pemetik saham ulung berdasarkan kemampuannya untuk mengidentifikasi nilai yang diremehkan oleh pasar. Orientasi nilai ini membuatnya menjadi pelawan: Dia menyukai perusahaan bagus yang tidak disukai oleh kaum Street. Masalahnya adalah bahwa perusahaan yang tidak dicintai seringkali menjadi lebih tidak dicintai sebelum pasar memberi mereka premi yang diharapkan. Saham yang merupakan pembelian hebat 20 persen dari harga tertingginya menjadi beban bagi portofolio setelah 35 persen di bawah puncaknya. Itu menyebabkan

keputusan yang menyakitkan tentang menjual perusahaan bagus dengan harga murah versus menahan pecundang dan mempertaruhkan kinerja buruk dan penebusan investor.

Saya menyarankan kepada manajer bahwa dilemanya dapat diatasi dengan membuat filter aliran uang yang relatif mudah untuk nama-nama di dalamnya buku. Saya juga menunjukkan kepadanya bagaimana setiap transaksi di setiap saham terjadi mendekati harga penawaran terbaik pada saat itu atau penawaran terbaik. Informasi eksekusi ini, yang dijumlahkan dari waktu ke waktu, dapat memberikan indikasi yang berguna tentang sejauh mana pembeli atau penjual mengakumulasi atau mendistribusikan saham mereka secara mendesak. Dengan menunggu untuk mengukur posisi di saham fundamentalnya yang kuat sampai mereka menunjukkan tanda-tanda awal akumulasi, manajer berpotensi membatasi penarikannya dan meningkatkan taruhannya dengan lebih efektif.

Manajer menatapku dengan sangat terkejut. Seolah-olah saya telah menyarankan agar dia menyelesaikan masalah rumah tangganya dengan memulai perselingkuhan. "Tapi saya seorang pemilih saham," jelasnya. " Itulah yang saya lakukan yang terbaik. Jika saya mulai melakukan sesuatu yang berbeda, saya tidak akan pernah berhasil." Baginya, saham diperdagangkan pada fundamental seperti kotak paku payung. Dia secara fungsional dan emosional tetap: Setiap analisis yang tidak berkaitan dengan fundamental perusahaan dicurigai. Dari sudut pandang saya, filter aliran uang untuk eksposur risikonya bisa membuatnya menjadi pemetik saham fundamental yang lebih efektif, sama seperti fokus sosial yang membuat Emil menjadi pemilik restoran yang lebih baik. Tetapi manajer kami tidak ingin melacak aliran uang dan menyempurnakan eksekusi



pendekatan strukturalnya serupa. Dimulai dengan sejumlah besar indikator teknis dalam literatur, saya mengidentifikasi sejumlah kecil penggerak pasar potensial yang berkorelasi rendah dan menilai mana yang memengaruhi aksi harga selama periode pasar terbaru yang stabil. Dasar dari pendekatan ini adalah gagasan *rezim*: Apa yang mendorong harga selama satu periode bukanlah yang menggerakkan pasar di waktu lain. Ketika saya melakukan perdagangan, saya tidak hanya bertaruh bahwa pasar akan naik atau turun: saya juga membuat asumsi utama bahwa

rezim stabil (stasioner) yang telah menentukan masa lalu terbaru akan bertahan di masa depan.

Misalnya, dalam rezim indeks ekuitas yang dominan selama saya menulis bab ini, sentimen dan posisi telah menjadi pendorong signifikan secara statistik dari tindakan harga prospektif. Ketika rasio opsi put/call ekuitas tinggi dan kami telah melihat peningkatan volatilitas dan korelasi lintas sektor, kami cenderung melihat pemantulan di masa depan Indeks S&P 500. Sebaliknya, rasio put/call yang rendah dan volatilitas serta korelasi yang sederhana telah menyebabkan pengembalian indeks yang lebih rendah. Selama periode pasar lainnya, sentimen dan posisi tidak begitu penting

terhadap pengembalian pasar. Faktor-faktor seperti momentum dan luasnya pasar memiliki jauh lebih berharga sebagai prediktor pasar. Seperti yang dicatat Ilmanen, pendorong aksi harga berubah seiring waktu. Seorang investor yang sukses menemukan alat yang menangkap berbagai pendorong dan dengan demikian memanen keuntungan di seluruh rezim pasar.

Ada banyak cara untuk memahami dan menilai rezim pasar.

John Ehlers, yang terkenal dengan karya MESA-nya pada siklus pasar, mendefinisikan deret waktu aset apa pun sebagai hasil dari komponen linier (tren) dan komponen siklus (mean-reverting). Sejauh pasar didominasi oleh komponen liniernya, kami ingin berperilaku sebagai pengikut tren. Sejauh pasar didominasi oleh komponen siklusnya, kami ingin menghilangkan kekuatan dan kelemahannya. Kesuksesan tidak dapat ditemukan dengan menjadi pedagang *momentum* atau *pembalikan yang kejam*; banteng dan beruang abadi akhirnya bertemu dengan kesedihan. Sebaliknya, kunci keberhasilan perdagangan terletak pada fleksibilitas—kemampuan untuk menyesuaikan perdagangan seseorang dengan lingkungan pasar yang berubah—sama seperti Emil beradaptasi dengan lingkungan makan yang berubah.

Implikasi penting dari garis pemikiran ini adalah, begitu kita mendefinisikan diri kita sebagai salah satu jenis pedagang, kita menabur benih kehancuran kita. Jika kita mengidentifikasi diri kita sebagai pengikut tren, kita membuat diri kita rentan terhadap frustrasi dalam volatilitas rendah, pasar yang beragam. Jika kita mengidentifikasi diri kita sebagai fader pasar ekstrem, kita membuka diri untuk dilindas oleh pergerakan momentum yang kuat. Ketika pasar mendekati bagian atas atau bawah kisaran, strategi yang menghasilkan uang di lingkungan bersepeda sekarang dapat menyebabkan kehancuran dalam mode breakout.

Pengambilan Kunci

Siklus hidup yang singkat dari rezim pasar memastikan bahwa pedagang yang sukses akan menjadi yang tercepat beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar.

Ini, bagi saya sebagai seorang psikolog, telah menjadi salah satu kejutan terbesar yang bekerja dengan manajer uang profesional: Mayoritas pedagang gagal, bukan karena mereka kekurangan sumber daya psikologis yang dibutuhkan tetapi karena mereka tidak dapat beradaptasi dengan apa yang disebut oleh Victor Niederhoffer sebagai "selalu- mengubah siklus." Frustrasi mereka adalah hasil dari perdagangan kaku mereka, bukan penyebab utama. Tidak ada latihan psikologis, dengan sendirinya, yang akan mengubah bisnis pengecer besar yang gagal beradaptasi dengan belanja online atau perusahaan game yang mengabaikan realitas virtual. Disiplin menempel pada rajutan seseorang ditakdirkan untuk gagal jika tidak disertai dengan proses yang sama ketatnya yang memastikan perubahan adaptif.

Tapi bagaimana kita bisa berkomitmen dengan penuh semangat pada apa yang kita lakukan saat ini dan sama-sama berkomitmen untuk meninggalkannya saat angin perubahan mulai berputar?

yyy

Ketika Chris dan Gina datang ke kantor saya untuk mengurus pernikahan mereka, mereka menunjukkan sedikit tanda-tanda sebagai pasangan yang disfungsi. Mereka berbicara dengan tenang, nada datar dan tidak terlibat dalam pertengkaran atau sikap defensif yang biasa terlihat di antara pasangan bermasalah. Namun demikian, mereka serius mempertimbangkan perpisahan. Tema yang mereka ulangi berkali-kali adalah bahwa mereka telah tumbuh terpisah. Bukan adanya konflik besar

9



Aku memperhatikan Gina dengan seksama saat Chris berbicara. Sepertinya dia tidak nyaman dengan apa yang dia katakan, tetapi dia tidak berbicara. Dua kali, dia menoleh seolah sedang berpikir keras dan memalingkan muka dari suaminya. Akhirnya, rasa ingin tahu menguasai saya dan saya bertanya kepada Gina apa yang dia pikirkan. Dia tampak agak malu dan menjelaskan, "Saya baru ingat bahwa latihan sepak bola anak-anak dipindahkan ke akhir pekan." Dia menoleh ke Chris, "Kita harus mengambil mobil saya kembali dari garasi."



Saya akan membutuhkannya untuk membawa anak-anak besok pagi." Chris tidak ketinggalan. Dia minta diri, mengeluarkan teleponnya, dan menelepon bengkel untuk memastikan mereka tidak tutup lebih awal pada hari Jumat.

Seperti yang mereka katakan, mereka adalah tim yang hebat. Dan saya punya satu kasus konseling yang sangat sulit.

yyy

Ternyata salah satu periode paling menantang bagi pasangan terjadi saat anak-anak pertama kali meninggalkan rumah. Mengapa demikian? Di permukaan, sarang kosong terdengar menarik: waktu yang cukup untuk bersosialisasi, mengejar minat rekreasi, dan bepergian! Namun, bagi pasangan yang telah menuangkan diri mereka ke dalam kehidupan keluarga, kembali menjadi pasangan bisa jadi sulit. Fokus harian bersama pada anak-anak kini hilang. Jika tidak ada yang menggantikannya, tiba-tiba tidak ada fokus bersama. Pasangan yang berkembang selama transisi seperti itu adalah mereka yang menentukan dan merangkul kehidupan baru untuk diri mereka sendiri. Mereka mempertahankan ikatan keluarga yang dalam, tetapi sekarang dalam konteks yang lebih luas dari kepentingan pribadi dan sosial bersama, rekreasi, dan karier. Mereka mempertahankan komitmen sebelumnya bahkan saat mereka secara fleksibel mengadopsi yang baru.

10

Jika Anda melihat lebih dekat, Anda akan melihat bahwa pasangan yang paling sukses telah memulai aspek kehidupan baru mereka selama tahun-tahun dewasa mereka sebagai orang tua. Ketika anak-anak menjadi lebih besar dan lebih mandiri, pasangan itu mulai melakukan lebih banyak hal bersama dan secara individu. Mereka tidak terancam oleh perubahan perkembangan dalam keluarga. Memang, mereka mengantisipasi dan menerimanya. Pasangan yang sukses menanam benih untuk masa depan mereka.

Hal yang sama berlaku untuk bisnis yang sukses. Perusahaan-perusahaan yang berkembang pesat memupuk rangkaian produk dan layanan baru sementara mereka berkomitmen untuk memaksimalkan penawaran yang ada. Pabrik mobil menyiapkan kendaraan listrik generasi berikutnya sambil tetap menjual unit bertenaga bensin dan hibrida tradisional. Sebuah perusahaan farmasi tahu bahwa obat terlaris pada akhirnya akan keluar dari paten dan melakukan penelitian untuk menemukan blockbuster berikutnya. Sebuah klub bisbol mencari bakat baru pada saat yang sama melakukan semua yang dia bisa untuk memaksimalkan susunan pemainnya saat ini.

Kita hanya bisa menguasai masa depan jika kita menerima kenyataan bahwa saat ini bersifat sementara. Mengutip Ayn Rand, orang dan organisasi sukses berjuang untuk masa depan dengan hidup di dalamnya hari ini. Bagi mereka, perubahan menimbulkan tantangan yang menginspirasi, bukan ancaman ego yang memberatkan. Mereka menuangkan diri ke dalam komitmen mereka bahkan saat mereka secara fleksibel membangun komitmen baru. Itu karena mereka menjembatani dari komitmen lama ke yang baru.

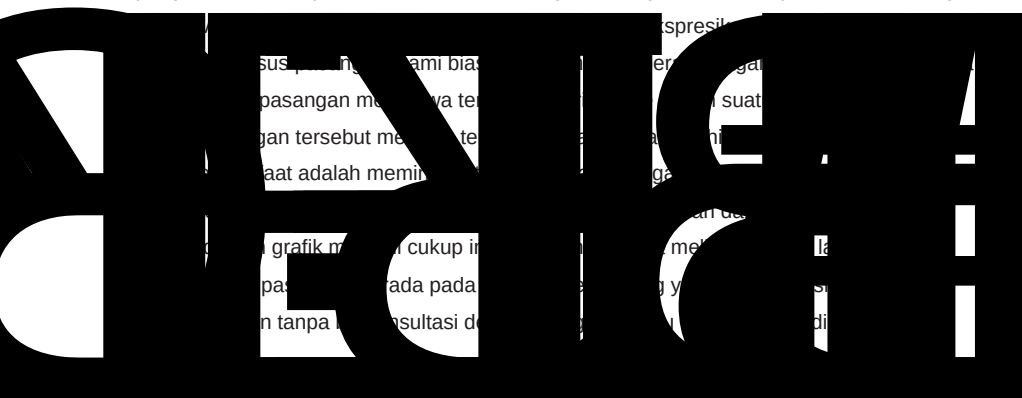
Pengabdian orang tua kepada anak-anak mereka menjadi pengabdian baru kepada anak-anak dewasa—dan, akhirnya, kepada keluarga *mereka*. Komitmen perusahaan terhadap keunggulan otomotif tetap kokoh, bahkan saat lini produk berubah dari mesin bertenaga gas menjadi mesin hibrida dan listrik. Kebanyakan orang tidak akan meninggalkan komitmen pada A yang disayangi demi mengejar B yang menjanjikan tetapi tidak pasti. Akan tetapi, buatlah jembatan antara A dan B, dan tiba-tiba apa yang terasa seperti perubahan terputus-putus kini menjadi transisi alami.

Jembatan adalah kunci untuk komitmen yang fleksibel. Sayangnya, ada tidak ada jembatan dalam pernikahan Chris dan Gina.

yyy

Salah satu latihan konseling favorit saya adalah meminta orang menggambar gelombang sinus di selembar kertas, dengan sekitar selusin puncak dan lembah. Saya kemudian meminta mereka untuk membuat daftar pengalaman hidup mereka yang paling positif di puncak dan pengalaman hidup mereka yang paling sulit di palung. Gelombang sinus berjalan dari masa kanak-kanak hingga dewasa awal dan sekarang. Dalam satu tampilan, bagan tersebut menangkap pengalaman puncak dan lembah kehidupan seseorang.

Alasan bagan sinus sangat berguna adalah karena orang, seperti pasar, memiliki pola. Tidak ada satu pengalaman hidup yang secara sempurna mengulangi yang lain, sama seperti tidak ada satu pasar yang persis meniru yang lalu. Masih ada kesamaan yang mencolok: Sejarah, meski tidak berulang, memang berima. Hidup kita, tidak kurang



Penta-bayar, pembayar yang baik akan hanya mendengarkan apa yang dikatakan, tetapi juga bagaimana hal itu diungkapkan. Anda dapat belajar banyak hanya dengan mengamati orang dan mengamati postur, ekspresi wajah, gerak tubuh, dan perilaku mereka. Salah satu pengawas klinis saya di sekolah pascasarjana biasa meminta siswa untuk menonton rekaman video sesi terapi dengan suara dimatikan. Kami kemudian harus menjelaskan, saat kaset diputar, apa yang terjadi di sesi itu. Awalnya saya ragu—sampai penyelia menceritakan esensi dari salah satu sesi rekaman saya tanpa mendengarkan sepatah kata pun!

Dalam kasus bagan sinus, saya melihat *bagaimana* seseorang membuat bagan. Beberapa orang segera mengisi puncak, yang lain mulai dengan lembah. Seringkali, orang akan menghabiskan waktu yang sangat lama untuk mengisi periode tertentu dalam hidup mereka — dan melewatkan yang lain. Jika seseorang kesulitan mengidentifikasi puncak atau lembah tertentu, biasanya ada alasannya. Variasi latihan yang informatif memungkinkan setiap orang untuk memvariasikan frekuensi dan amplitudo gelombang sinus. Ini berbicara banyak ketika orang menggambar puncak dan lembah yang besar pada titik-titik kehidupan tertentu, atau ketika mereka menggambar banyak puncak atau lembah secara berurutan. Bagan saya sendiri menggambarkan puncak dan lembah yang relatif sederhana di masa kanak-kanak; yang lebih menonjol di perguruan tinggi dan sekolah pascasarjana; dan kemudian lembah yang menonjol di awal 1980-an dan puncak yang sama pentingnya di pertengahan 1980-an; dengan kembali ke puncak dan lembah yang lebih moderat sesudahnya. Tidak ada tes Rorschach yang dapat menangkap kepribadian saya serta memetakan volatilitas dan arah peristiwa kehidupan. Grafik peristiwa kehidupan tersebut ternyata tidak jauh berbeda dengan grafik pasar.

Menonton Gina dan Chris mengisi grafik memberi tahu saya banyak hal tentang hubungan mereka. Keduanya dengan mudah mengidentifikasi puncak dan lembah yang signifikan di masa kanak-kanak mereka, dan keduanya mengidentifikasi masa pacaran dan pernikahan mereka sebagai puncak yang signifikan, diikuti oleh puncak besar memiliki anak. Ada naik turun yang berhubungan dengan karir dan kesehatan di sepanjang jalan, tetapi secara keseluruhan bagan mereka tidak jauh berbeda dari saya: periode ketidakstabilan yang terpisah yang disebabkan oleh hubungan dan ketidakpastian karir diikuti oleh stabilitas komitmen yang berarti di kedua bidang. Bagi mereka, bagi saya, krisis mengarah pada peluang: Kadang-kadang kita tidak bangkit lebih tinggi sampai kita mencapai dasar.

Namun, di situlah kesamaan berakhir. Setelah puncak memiliki anak, Chris dan Gina menatap grafik mereka. Dan mereka menatap. Mereka menarik puncak kecil yang sesuai dengan liburan keluarga, keberhasilan pekerjaan, dan prestasi anak-anak mereka dan lembah kecil yang sesuai dengan tekanan keuangan dan pekerjaan. Itu saja. Apa yang seharusnya menjadi bagan pernikahan sama sekali tidak. Mengapa? Baik Gina maupun Chris tidak dapat mengidentifikasi puncak atau lembah apa pun yang spesifik untuk kehidupan pernikahan mereka baru-baru ini. Mereka hebat sebagai sebuah tim, dan mereka melakukan pekerjaan yang sangat efisien untuk mencari tahu kapan harus mengambil mobil mereka untuk membawa anak-anak mereka ke latihan berikutnya — tetapi hanya itu. Tidak adanya puncak dan lembah telah menciptakan stabilitas dalam hidup mereka, dan stabilitas itu membunuh pernikahan mereka.

Selama bertahun-tahun mendorong orang untuk menggambar grafik gelombang sinus kehidupan mereka, satu pengamatan menonjol: puncak dan lembah cenderung relatif proporsional satu sama lain. Seperti pasar, orang mengalami periode volatilitas tinggi dan rendah—dan seringkali periode volatilitas tinggi yang mendahului peluang jangka panjang terbesar. Pertimbangkan riwayat hidup banyak Penyihir Pasar yang diwawancarai oleh Jack Schwager: Tidak sedikit yang meledak di awal karier mereka. Dibutuhkan lembah yang sangat besar untuk memaksa penilaian diri dan reorganisasi yang pada akhirnya akan menghasilkan puncak yang signifikan. Ini adalah kesimpulan utama Thomas Kuhn ketika dia menulis karya klasik, *The Structure of Scientific Revolutions*: Kemajuan sains ditandai dengan periode bertahap, perubahan bertahap dalam paradigma, diikuti dengan akumulasi anomali (pengamatan dan pertanyaan yang gagal ditangani oleh paradigma), dan akhirnya diikuti dengan pergolakan revolusi dan perubahan paradigma. Pada saat-saat itu, perubahan inkremental menghasilkan pergeseran kualitatif: Sains mengambil arah yang sama sekali baru.

Sebuah contoh kecil dari pergeseran paradigma dalam psikologi terjadi ketika kerangka psikoanalisis yang berkuasa digantikan oleh bentuk-bentuk intervensi yang lebih aktif, terarah, dan lebih singkat. Psikoanalisis adalah—dan tetap—sebuah kerangka teoretis yang elegan dengan kekuatan penjelas. Gagasan inti Freud adalah bahwa masalah masa kini adalah pemeragaan dari masa lalu, konflik yang belum terselesaikan. Tujuan terapi adalah untuk menghidupkan kembali konflik-

13



Pengambilan Kunci

Perubahan terjadi hanya sekali akumulasi masalah memerlukan jangkauan solusi baru.

Seperti yang terjadi, orang mengulangi konflik dan masalah sepanjang hidup mereka — dalam pernikahan dan perdagangan mereka. Apa yang ditemukan terapis di

praktik mereka, bagaimanapun, adalah anomali Kuhnian. Beberapa klien menggambarkan pola masalah yang menjengkelkan dan sudah berlangsung lama, namun berhasil mengubahnya dalam hitungan hari dan minggu—bukan bulan dan tahun. Terapis perintis seperti Alexander dan French dan Milton Erickson mulai mengeksplorasi proses perubahan yang dipercepat ini dan mempertanyakan prinsip inti psikoanalisis. Apa yang mereka temukan adalah pengalaman emosional yang kuat dapat mengkatalisasi perubahan yang relatif cepat. Hidup saya berubah, bukan karena wawasan besar yang terakumulasi selama bertahun-tahun analisis, tetapi dari satu pengaruh kuat bertemu dengan wanita yang akan menjadi istri saya dan anak-anak yang akan membentuk keluarga baru saya. Anomali telah membangun ke titik krisis dalam hidup saya, dan dari pengakuan emosional yang mendalam akan keterbatasan pribadi, sosial, dan karier, saya menjadi siap untuk komitmen yang sama sekali baru.

Setelah Anda memahami dinamika Kuhnian, Anda dapat menghargai mengapa grafik kehidupan gelombang sinus dengan beberapa lembah belum tentu bagus. Menguasai tantangan moderat masa kanak-kanak dan remaja adalah apa yang memberi kita sumber daya untuk menghadapi tantangan lembah kehidupan yang lebih besar. Peneliti University of North Carolina Angela Duckworth menyebut ketangguhan ini "grit". Ini adalah kemampuan untuk turun dari kanvas setelah dirobohkan dan masih memiliki kesempatan untuk memenangkan pertarungan. Belajar menguasai kemunduran kecil memberi kita alat dan kepercayaan diri untuk menghadapi kemunduran yang jauh lebih besar. Tanpa pengalaman ketabahan, tidak ada pembangunan jembatan ke masa depan: Perubahan menjadi ancaman, bukan tantangan.

Dan puncaknya? Itu memberikan energi dan inspirasi yang membawa kita melalui lembah-lembah kehidupan. Seringkali, puncak datang dari pengalaman baru: menempuh jalur karier baru, melahirkan anak, melakukan perjalanan yang sangat istimewa. Pengalaman baru tersebut membantu kita melihat diri kita dan dunia kita dengan cara baru: Pengalaman tersebut membuka kemungkinan baru dan menghadirkan perspektif baru. Salah satu pengalaman puncak saya baru-baru ini adalah perjalanan dengan Margie ke hutan belantara Alaska. Itu indah melampaui kata-kata. Namun, lebih dari itu, perjalanan itu mengokohkan keinginan kami untuk melihat lebih banyak dunia dan menjadikan itu sebagai pengalaman bersama. Dengan cara yang sangat penting, naik perahu kecil ke dasar gletser membantu kami mengatur ulang prioritas hidup. Itulah kekuatan pengalaman puncak.

Jadi apa artinya, seperti Chris dan Gina, hanya ada sedikit puncak *dan* sedikit lembah? Di antara pasang surut kehidupan, yang tersisa hanyalah rutinitas. Insiden di kantor saya adalah contoh sempurna. Chris berusaha menangkap dengan kata-kata apa yang hilang dari pernikahan itu dan Gina dengan cepat mengalihkan topik ke rutinitas yang berpusat pada anak. Di lain waktu, Chris yang melakukan perpindahan. Pada suatu kesempatan, saat Gina menyuarakan a

keinginan kuat untuk menjaga kebersamaan keluarga, Chris bergerak dengan tidak nyaman di kursinya, mengeluarkan ponselnya, dan memeriksa posisi pasarnya. Gina berhenti bicara, Chris mendapatkan kutipannya, dan topik dengan cepat berubah menjadi kepedulian bersama mereka terhadap anak-anak. Medan yang bagus dan aman—dan lebih banyak menghindari perubahan yang mencekik pernikahan.

Kenyataan bagi Gina dan Chris adalah bahwa anak-anak mereka tidak perlu lagi menduduki mindshare yang dominan. Anak-anak mereka sudah dewasa, tumbuh dewasa, dan semakin mandiri. Meninggalkan rumah untuk kuliah akan segera tiba. Banyak dari rutinitas pasangan itu, yang dulu merekatkan hubungan, tidak lagi memiliki tujuan. Tanpa apa pun untuk menggantikan rutinitas itu—tanpa jembatan ke masa depan—pasangan itu kandas. Keluarga telah berubah dan mereka tidak. Mereka memiliki komitmen satu sama lain, tetapi itu tidak cukup. Mereka membutuhkan komitmen *yang fleksibel*.

¶ Fleksibilitas dan Perdagangan

Ironisnya, tidak ada yang bisa melakukan komitmen fleksibel lebih baik daripada pedagang. Kita semua pernah berada dalam situasi yang lama dan tiba-tiba sebuah bom kaset menjadi berita utama dan menginspirasi penjualan. Apa pekerjaanmu? Jika tajuk utama kredibel dan institusi bertindak atas berita tersebut, Anda mungkin akan melindungi posisi Anda, meringankannya, atau keluar sama sekali.

15

Anda bersedia menerima kemungkinan bahwa ini adalah pengubah permainan

Federal Reserve dijadwalkan untuk menyelesaikan pertemuannya dan membuat pengumuman di sore hari. Rencana A untuk pedagang adalah mengikuti pengumuman

Fed dengan cermat dan, jika kebijakan moneter tidak berubah dan bahasa hawkish seperti yang diharapkan, tambahkan posisi pada penurunan kekuatan dolar. Rencana B, bagaimanapun, adalah untuk keluar dari posisi dan bahkan membalikkannya seandainya Fed menyatakan dukungan tak terduga untuk pelanggaran moneter.

Pada saat itu, peluang historis dari model tersebut akan mengambil kursi belakang dari risiko istimewa

saat ini, karena kecenderungan dovish dalam kebijakan moneter kemungkinan akan membawa a kelas baru penjual dolar.

Jadi katakanlah, setelah bergerak lebih tinggi di awal sesi, dolar dijual tajam ketika Fed mencatat indikasi melemahnya ekonomi dan mengungkapkan dukungan baru untuk kebijakan suku bunga terkendali. Dengan cepat trader kami mencapai bid dan keluar dari posisi long. Dolar dijual dengan tajam dan kemudian memantul dengan lemah karena saham tetap lemah dan obligasi menguat. Tindakan intermarket memberi tahu trader kami bahwa pasar mengubah prospek pertumbuhan berdasarkan pernyataan Fed. Keluar dari posisi dengan cepat telah memberi trader waktu—dan kejernihan mental—untuk mencari pasar yang lambat dalam repricing, sehingga apa yang dimulai sebagai hari yang merugi masih bisa menjadi pemenang.

Kunci kesuksesan pagi trader kami bukan hanya merencanakan perdagangan, tetapi merencanakan perdagangan *secara fleksibel*. Ini adalah konstruksi dan latihan aktif dari Rencana B yang memungkinkan pedagang untuk beradaptasi dengan pesan tak terduga dari The Fed. Jika trader memiliki keyakinan yang tak tergoyahkan bahwa dolar harus bergerak lebih tinggi karena momentum atau pergerakan suku bunga dalam model makronya, fleksibilitas seperti itu tidak mungkin terjadi.

Tapi itu adalah fleksibilitas dalam satu perdagangan. Bagaimana jika kita sebagai trader tidak memiliki fleksibilitas dalam pendekatan dasar trading kita? Bagaimana jika kita seperti perusahaan farmasi yang gagal mengembangkan jalur pipa obat baru karena yang sudah ada mendekati akhir patennya? *Bagaimana jika seluruh karier kita tidak memiliki Rencana B?* Terperangkap dalam rutinitas perdagangan, kita—seperti Gina dan Chris—bisa gagal menciptakan jembatan ke masa depan. Seperti koki-pemilik yang menjual ke Emil, kami terus memasak makanan yang kami sukai, sampai kami menyadari bahwa orang tidak lagi datang ke meja.

yyy

Temuan kunci dari latihan gelombang sinus dengan Chris dan Gina adalah hampir tidak adanya pengalaman puncak dalam beberapa tahun terakhir. Bukan kehadiran hal-hal negatif yang besar, tetapi ketiadaan hal-hal positif yang mengikis pernikahan mereka. Mereka begitu sibuk menaiki tangga keluarga sehingga mereka tidak bisa melihat bahwa mereka bersandar pada bangunan yang salah.

Jadi bagaimana seorang psikolog membantu pasangan seperti Chris dan Gina? Satu hal yang *tidak* membantu adalah berfokus pada masalah mereka. Baik suami maupun istri sudah merasa ada yang tidak beres dengan pernikahan mereka. Mereka diam-diam—dan terkadang tidak begitu diam-diam—menyimpan kekhawatiran bahwa ada sesuatu yang salah dengan diri mereka. Mereka tahu ada sesuatu yang rusak; lebih banyak pembicaraan tentang kehancuran hanya menegaskan identitas negatif yang telah mereka internalisasi dalam beberapa tahun terakhir sebagai pasangan. Sebagai aturan, pada saat orang

datang ke psikolog, mereka sampai pada titik mengalami diri mereka bermasalah. Merasa dilanda masalah dan tidak mampu mengendalikan atau mengubah masalah tersebut, pasangan datang ke konseling dalam keadaan tidak berdaya. Menghabiskan berjam-jam dengan seorang terapis, menyelidiki masalah, secara halus memperkuat gagasan tentang "bermasalah" dan seringkali tanpa disadari berkontribusi pada ketidakberdayaan awal.

Memberdayakan orang melalui fokus pada kekuatan adalah prinsip utama dari pendekatan yang berfokus pada solusi untuk perubahan yang dijelaskan dalam *The Psychology of Trading*. Ketika kita fokus pada masalah dan kewalahan olehnya, kita biasanya gagal untuk menghargai kenyataan bahwa ada banyak kesempatan di mana masalah *tidak* terjadi. Pengecualian untuk pola masalah ini biasanya memegang inti solusi: Apa yang kita lakukan saat masalah tidak terjadi yang dapat menunjukkan jalan keluar.

Pengambilan Kunci

Kita tidak dapat meningkatkan fungsi kita jika kita mengalami diri kita sendiri sebagai disfungsional.

17

Perhatikan perubahan halus: Orang yang bermasalah memberi tahu psikolog tentang masalah yang luar biasa dan psikolog menanggapi dengan menanyakan tentang

pola masalah mereka. Memang, masalah utama mereka—pencelupan mematikan mereka dalam rutinitas—adalah tidak adanya pengalaman puncak. Bagaimana cara melanjutkan?

Jawabannya, seperti yang saya singgung sebelumnya, adalah menciptakan jembatan antara masa kini dan masa depan. Apa satu hal yang menyatukan pasangan? Cinta dan komitmen mereka untuk anak-anak mereka. Apakah mereka akan memperbaiki pernikahan mereka jika itu terasa seperti mengambil waktu jauh dari anak-anak? Tentu saja tidak.

Tanpa jembatan, mereka tetap terjebak di masa sekarang: Mereka tidak akan menukar prioritas yang diketahui dengan yang tidak pasti. Jadi kita membutuhkan cara untuk mengejar masa depan sambil berpegang pada komitmen saat ini. Kita kemungkinan besar akan berubah jika usaha kita terasa evolusioner, bukan revolusioner.

Saya mengalihkan pembicaraan dengan pasangan itu ke arah tidak adanya hal-hal positif di antara mereka dan bagaimana menurut mereka ketidakhadiran itu memengaruhi anak-anak mereka. "Apa yang menjadi panutan kalian?" tanyaku tajam pada Gina dan Chris. "Jika anak-anak tidak melihat Anda bersenang-senang, mencintai satu sama lain—menjadi istimewa satu sama lain—apa yang diajarkan hal itu kepada mereka tentang hubungan?

Hubungan seperti apa yang akan memengaruhi mereka untuk mencari?"

Saya dapat melihat bahwa pasangan itu tidak pernah memikirkan hal ini. Saya tidak memberi tahu mereka bahwa mereka perlu bersenang-senang bersama untuk menjadi pasangan yang bahagia. Sebaliknya, saya menyarankan bahwa hubungan yang mereka miliki satu sama lain akan menciptakan pola untuk ekspektasi hubungan anak-anak mereka.

Untuk benar-benar menjadi orang tua yang baik bagi anak-anak mereka yang lebih besar, mereka perlu menjadi teladan sebagai pasangan yang baik. Apa yang akan mereka lakukan untuk meningkatkan dan mempertahankan pernikahan mereka adalah satu dan sama dengan apa yang perlu mereka lakukan untuk menjadi panutan fase selanjutnya dari perkembangan anak-anak mereka.

"Tentu saja," saya menyarankan dengan lembut, "jika Anda benar-benar tidak merasakan hal-hal positif satu sama lain, tidak ada gunanya membuat kepura-puraan untuk anak-anak.

Anda mungkin akan lebih baik berpisah dan menemukan hubungan baik yang dapat dihargai dan diinternalisasi oleh anak-anak."

Nah, itu hal terakhir yang ingin didengar oleh Chris dan Gina! Mereka dapat merenungkan pernikahan yang tidak berhasil, tetapi tidak bekerja sebagai orang tua? Tidak pernah! Jembatannya jelas: Definisi baru menjadi orang tua yang baik sekarang termasuk menjadi pasangan yang baik. Mandat mereka adalah untuk membuka jalan bagi fase perkembangan anak-anak mereka selanjutnya, bukan mengulang secara membabi buta pola asuh di masa lalu.

Jadi kami mulai mencari situasi-situasi pengecualian di mana Gina dan Chris sudah mencontohkan hal-hal baik dalam pernikahan mereka: perhatian, kepercayaan, kerja sama, dan komunikasi. Jelas ada sejumlah hal positif; percakapan terangkat. Tidak ada interupsi yang canggung. Gina-lah yang mendapat ide membawa anak-anak untuk melihat kakek-nenek mereka dan menggunakan kesempatan itu untuk melakukan perjalanan semalam bersama pasangan. Ini akan menjadi waktu keluarga dan waktu romantis. Chris menyukai ide itu dan mereka berdua menjadi bersemangat saat mereka merencanakan perjalanan semalam. Saya menyarankan agar energi yang mereka tunjukkan satu sama lain di kantor saya tidak akan hilang pada anak-anak. Jika orang tua heboh dan saling jatuh cinta, lingkungan rumah terasa seru dan penuh kasih sayang. Apa lagi yang bisa diwariskan orang tua kepada seorang anak?

Ini sangat masuk akal bagi Chris dan Gina.

Chris berasal dari keluarga pecandu alkohol yang bermasalah.

Gina telah dilecehkan secara seksual sebagai seorang anak.

Mereka menemukan satu sama lain dan bersumpah bahwa mereka tidak akan pernah menyakiti anak-anak mereka seperti mereka terluka. Mereka tidak akan pernah membawa masalah mereka pada anak-anak mereka.

Hanya ketika cinta romantis terasa seperti bagian dari komitmen keluarga mereka, barulah mereka dapat menemukan jembatan menuju masa depan mereka. Mereka tidak mau berubah, tetapi mereka sangat terbuka untuk menemukan cara yang lebih baik untuk menjadi seperti yang mereka inginkan.

Tidak ada pekerjaan untuk masalah yang akan membantu Gina dan Chris.

Mereka perlu menemukan solusi yang ada di sana selama ini.

Begitu pula dengan banyak, banyak pedagang yang menemukan masa depan meninggalkan mereka. Mereka perlu menemukan jembatan yang menghubungkan komitmen lama dengan arah baru yang memberi energi.

5 Pembangunan Kembali Maxwell

Saya sebutkan di kata pengantar bahwa katalis langsung untuk buku ini adalah review dari sepuluh trader top dan manajer portofolio yang telah bekerja sama dengan saya dalam dekade terakhir. Dalam arti tertentu, ini adalah terapi saya yang berfokus pada solusi. Pelatih kinerja yang bekerja

19



sepertinya tahu kapan orang lain menggetarkan, kapan mereka miring, dan kapan mereka memegang kacang. Sementara dia mengetahui probabilitas yang melekat pada berbagai tangan, persepsinya yang tajam tentang lawan-lawannya yang memungkinkan dia untuk menggetarkan, melipat, atau masuk semua.

Maxwell berpendapat bahwa para pemain di masa depan ES seperti pemula di meja poker. Itulah yang membuat mereka idiot. Salah satu kunci Maxwell

pola perdagangan memudar " muntah. " Ketika dia melihat pasar menembus support utama dan pedagang keluar dari posisi mereka, dia tahu bahwa rasa takut mendorong perdagangan — dan bahwa akan segera ada kesempatan untuk mengambil sisi lain. "Pasar tidak menghargai orang bodoh," Maxwell pernah menjelaskan. Dengan memudahkan kawanannya yang ketakutan, dia tahu dia bisa mencari nafkah yang baik.

Ketika saya memiliki kesempatan untuk menonton perdagangan Maxwell secara langsung, saya menyadari betapa dia begitu konsisten dalam kinerjanya. Dia duduk dan duduk dan duduk untuk waktu yang cukup lama, menunggu pasar untuk "diatur". Selama periode ini, dia akan mengamati aliran volume pada berbagai tingkat harga.

Menonton layar kedalaman pasar, dia bisa tahu kapan pembeli masuk atau keluar pada tingkat tertentu. Jika pembeli tidak dapat mengambil titik tertinggi sebelumnya atau penjual titik terendah sebelumnya, dia akan segera mengambil sisi lain.

Tidak sedikit, perdagangannya didasarkan pada mencari tahu kapan pedagang salah sebelum mereka mengetahuinya.

Maxwell menyukai pasar yang sibuk: Semakin besar arus pesanan, semakin besar peluang untuk menemukan kesempatan ketika bulls dan bears terjebak dalam posisi yang buruk.

Sebagian besar duduknya terjadi selama periode pasar yang lambat.

"Tidak ada orang di sana," dia akan mengangkat bahu. Bagian penting dari keunggulannya bukanlah berdagang ketika dia tidak merasakan keuntungan di pasar.

Pasar bull terus berlanjut, VIX terus bergerak lebih rendah, dan rata-rata rentang harian menyusut. Maxwell menemukan dirinya dengan lebih sedikit peluang. Lebih buruk lagi, pedagang individu menjadi kurang dominan di pasar, karena perdagangan harian kehilangan daya tariknya bagi publik setelah tahun 2000 dan perdagangan eksklusif mulai menurun setelah pembuatan pasar otomatis. Dengan perdagangan idiot yang lebih sedikit, profitabilitas Maxwell mulai menurun secara perlahan dan stabil. Lambat laun dia mulai bertanya-tanya apakah dia yang idiot.

Dengan perusahaan perdagangan yang lebih besar semakin mengandalkan algoritme eksekusi untuk mendapatkan harga terbaik, harga bergerak berbeda dari sebelumnya. Lebih dari sekali, dia menyesalkan bahwa cara lama mengukur level beli dan jual tidak lagi berhasil.

Manajemen risiko Maxwell bagus, jadi dia tidak rugi banyak uang. Namun, dia juga tidak menghasilkan banyak.

Tidak banyak puncak.

Tidak banyak lembah.

Gairah surut.

Sama seperti Chris dan Gina—berkomitmen pada apa yang berhasil di masa lalu, tidak dapat menemukan jembatan ke masa depan.

Anda tidak hanya bangun pada suatu pagi dan menemukan keunggulan Anda hilang. Sebaliknya, seperti halnya paradigma Kuhn, bukti negatif terakumulasi secara bertahap hingga tidak mungkin lagi diabaikan. Pemilik restoran yang dijual kepada Emil itu tidak tiba-tiba masuk kerja dan tidak menemukan pelanggan.

Erosi terjadi dari waktu ke waktu, di mana dia melakukan segala kemungkinan untuk meningkatkan lalu lintas: Ubah item menu lebih sering, turunkan harga, jalankan spesial, dan sebagainya. Namun, semua ini adalah perubahan dalam paradigma yang sama: Itu adalah penataan ulang tempat duduk geladak di kapal yang tenggelam. Perubahan inkremental tidak bekerja ketika perubahan kualitatif diperlukan. Bagi pemilik restoran, perubahan kualitatif terlalu jauh dan dia menjualnya ke Emil.

Berapa tahun Gina dan Chris melangkah maju dalam pernikahan yang kehilangan kompasnya sebelum kontradiksi menumpuk dan tidak mungkin lagi mengabaikan tidak adanya kedekatan dalam rumah dekat yang ingin mereka bangun? Sebuah objek yang bergerak, tidak dipengaruhi oleh kekuatan luar, tetap bergerak—dan manusia tidak berbeda. Kami terhubung untuk menghemat energi: Perubahan konstan akan mengganggu, melelahkan, dan tidak efisien.

Masuk akal dari sudut pandang evolusi murni bahwa apa yang memungkinkan kita untuk bertahan hidup akan menjadi mode standar kita, status quo kita.

Maxwell merasionalisasi penurunan profitabilitasnya dalam banyak hal: sebagai akibat dari stres, kelelahan, algoritme berkecepatan tinggi, dan murni nasib buruk.



menghadapi perubahan pasar dan peluang. Bahkan ketika kami memiliki keunggulan yang berbeda dan konsisten di pasar, jalur profitabilitas kami bisa sangat bervariasi. Dalam jangka panjang — 100 atau lebih perdagangan — keunggulan cenderung terlihat, terutama jika seseorang tidak terlibat dalam strategi hit rate / high blowup yang tinggi, seperti penjualan opsi telanjang.

Selama serangkaian, katakanlah, 10 atau 20 perdagangan, ada serangkaian taruhan menang dan kalah acak yang dapat merusak jiwa kita.

Tahun lalu saya menulis postingan blog berdasarkan P/L Forecaster yang diposting oleh Henry Carstens ke situs Vertical Solutions-nya. Dalam meneliti posting itu, saya menjelajahi tiga kurva profitabilitas: satu tanpa keunggulan sama sekali (tingkat kemenangan 50 persen; ukuran kemenangan rata-rata sama dengan ukuran kerugian rata-rata); satu dengan keunggulan negatif (tingkat kemenangan 50 persen; ukuran kemenangan rata-rata 90 persen dari ukuran kerugian rata-rata); dan satu dengan keunggulan positif (tingkat kemenangan 50 persen; ukuran kemenangan rata-rata 110 persen dari ukuran kerugian rata-rata). Selama 100 perdagangan, kita bisa melihat keunggulan—atau kurangnya keunggulan—bermain. Namun, di sepanjang jalan, ada pasang surut yang mengejutkan yang Dengan menjalankan Henry's Forecaster berkali-kali, kita dapat melihat berapa banyak kemungkinan untuk memiliki keunggulan konstan dan berakhir pada titik akhir yang relatif konstan, tetapi dengan jalur yang sangat berbeda di sepanjang jalan.

Pedagang sangat sering menginterpretasikan naik turun secara acak ini dalam kurva P/L. Ketika mereka memiliki serangkaian perdagangan yang menang, mereka meyakinkan diri mereka sendiri bahwa mereka melihat pasar dengan baik dan meningkatkan pengambilan risiko mereka. Ketika mereka menghadapi serangkaian perdagangan yang merugi, mereka menjadi khawatir tentang kemerosotan dan mengurangi pengambilan risiko. Penyesuaian tersebut pada akhirnya merugikan uang pedagang. Bayangkan seorang pemain bisbol yang mengukur penampilannya setiap 20 kali at-bats. Ketika dia mendapat banyak pukulan, dia menganggap dirinya memiliki tangan yang panas dan mengayunkan lemparan lebih keras. Ketika dia menyerang beberapa kali, dia berbicara pada dirinya sendiri untuk mengubah ayunannya untuk keluar dari keterpurukannya. Kedua penyesuaian menghilangkan adonan dari permainannya. Mengabaikan hasil jangka pendek dan berfokus pada konsistensi ayunan adalah pendekatan yang jauh lebih menjanjikan untuk performa batting.

Begitu juga bagi para pedagang. Seseorang seperti Maxwell bijaksana untuk tidak menginterpretasikan P/L harian, mingguan, atau bulanan secara berlebihan. Sebaliknya, dia harus menilai elemen-elemen proses perdagangannya, mulai dari pembuatan ide perdagangan hingga eksekusi perdagangannya, dan berusaha untuk melakukan peningkatan bertahap. Ketika paradigma bekerja, tindakan yang paling konstruktif adalah terus menyempurnakan paradigma.

Masalahnya adalah, sesekali, 20 perdagangan berubah menjadi 40 berubah menjadi 60, 80, dan 100, dan bukti terakumulasi bahwa paradigma perdagangan tidak lagi layak. Bahkan keunggulan kecil pun terlihat setelah cukup banyak waktu: Itulah mengapa masuk akal untuk terus bertaruh di Vegas saat peluangnya ada pada Anda. Jika Anda melakukan all-in pada taruhan tunggal apa pun, Anda menghadapi risiko kehancuran: Keacakan jalur itu dapat membuat Anda keluar dari permainan. Tetapi jika Anda bertaruh cukup dengan keunggulan konstan, lebih banyak taruhan memungkinkan keunggulan untuk mengatasi keacakan. Ketika keacakan mengalahkan keunggulan tidak hanya pada selusin atau lebih perdagangan, tetapi pada banyak dari mereka, maka kita memiliki

bukti bahwa sesuatu telah berubah. Tetap saja, seorang trader seperti Maxwell dapat meyakinkan dirinya sendiri bahwa ini juga akan berlalu.

Melacak keunggulan Anda relatif mudah saat Anda melakukan beberapa perdagangan per hari. Bagaimana dengan investor dan manajer portofolio yang kurang aktif yang mungkin membatasi diri pada beberapa perdagangan per minggu atau bulan? Jika frekuensi perdagangan rendah, penurunan kinerja sepanjang tahun dapat berlalu dan tidak lebih dari ketidakberuntungan acak dalam kinerja.

Bayangkan, perusahaan perdagangan yang mengalokasikan lebih banyak modal kepada manajer portofolio yang memiliki tahun yang baik dan bukan kepada manajer yang berkinerja buruk. Penyesuaian tersebut, tidak kurang dari penyesuaian tangan panas / kemerosotan yang diilhami oleh masing-masing pedagang, dapat mengurus kinerja dari waktu ke waktu.

Merupakan tantangan nyata untuk melacak keunggulan dan keacakan pada ukuran sampel perdagangan yang kecil. Jika sebuah strategi dapat diuji ulang secara objektif tanpa data historis yang berlebihan, adalah mungkin untuk menghasilkan serangkaian ekspektasi kinerja yang masuk akal tanpa adanya perdagangan real-time baru-baru ini.

Namun, untuk strategi diskresioner murni, kebenaran yang serius adalah bahwa, selama sejumlah perdagangan yang terbatas, kita tidak dapat benar-benar mengetahui apakah kinerja disebabkan oleh keberuntungan atau keterampilan. Michael Mauboussin menulis dengan meyakinkan tentang tantangan ini dalam bukunya, *The Success Equation* (2012), menunjukkan bahwa kegagalan kita untuk mengenali keberuntungan mempersulit penilaian kinerja secara objektif. Penekanan berlebihan pada kinerja baru-baru ini membuat para pedagang menempatkan terlalu banyak signifikansi pada perdagangan yang menang dan kalah baru-baru ini, tidak mengakui peran penting



melakukan apa yang berhasil dan tetap percaya diri dalam haluannya bahkan setelah hal itu berhenti membawanya ke tempat yang diinginkannya. Tapi juga seperti pasangan itu, Maxwell melakukan banyak hal dengan baik. Dalam menghindari konsensus dan perilaku kawanannya pedagang, dia mampu mempertahankan kemandirian intelektual dan perilaku tingkat tinggi. Kemampuannya untuk mendeteksi pasang surut dalam volume membantunya keluar dari perdagangan yang salah arah, bahkan jika sekarang jauh lebih sulit untuk mengantisipasi perubahan pasar.

poin. Di masa lalu, Maxwell biasanya dapat menunjukkan level grafik dan mengantisipasi bagaimana pasar akan berperilaku setelah menyentuh level tersebut.

Hari-hari itu, dia menyadari, sudah lama berlalu. Tidak ada cukup orang idiot yang tersisa di pasar untuk bereaksi berlebihan terhadap level grafik tersebut!

Salah satu latihan favorit saya yang berfokus pada solusi dalam situasi seperti itu adalah melembagakan tinjauan perdagangan yang menang. Sebagian besar peran seorang pelatih perdagangan terdiri dari menghibur mereka yang menderita dan membuat nyaman mereka yang menderita. Ketika seseorang menderita seperti Chris dan Gina atau Maxwell, beberapa kenyamanan dalam mencari pengecualian untuk pola masalah dapat memberdayakan. Ketika para pedagang dalam penyangkalan, melakukan lebih banyak lagi dari apa yang tidak berhasil, beberapa penderitaan kenyamanan menjadi berguna. Tinjauan perdagangan terbaik mengingatkan pedagang yang putus asa bahwa mereka tidak sepenuhnya disfungsi. Bakat, keterampilan, dan pengalaman tetap ada—mereka hanya perlu diterapkan kembali.

Selama tinjauan perdagangan Maxwell, kami menemukan jumlah yang tidak biasa dari perdagangan yang menang diadakan untuk waktu yang singkat. Dia menyebut ini sebagai *perdagangan kulit kepala*. "Saya melihat apa yang terjadi di pasar dan saya melompat di atasnya," jelas Maxwell. Saat dia mencoba mengidentifikasi tingkat harga signifikan jangka panjang dan menahan posisi selama berjam-jam atau sehari-hari, dia tidak lagi dapat menghasilkan uang. Dari ulasan tersebut, Maxwell dan saya dapat dengan jelas melihat bahwa dia telah mempertahankan refleksnya—dan kemampuannya untuk dengan cepat mengukur pasar. Itu adalah pemikirannya tentang pasar dan bukan pengenalan pola naluriannya yang tidak aktif. Dalam mode scalping, dia semua naluri — dan dia menghasilkan uang secara konsisten.

Tak lama setelah peninjauan, Maxwell bercanda dengan saya tentang email yang dia dapatkan dari seorang guru yang ingin meminta bayaran besar untuk berbagi rahasia perdagangan berbasis gelombangnya. Dia mengingatkan saya pada posting blog saya sebelumnya yang diolok-olok "gelombang idiot" dan menggelengkan kepalanya pada kebodohan para pedagang yang percaya hype penjualan yang begitu jelas. Saya segera melihat pembukaan saya.

"Jadi, Max, jika Anda tidak menggunakan teori gelombang, bagaimana Anda akan mengetahuinya di mana pasar akan diperdagangkan pada pukul 15:00 besok?"

Max tertawa dan bercanda bahwa dia sudah memiliki terlalu banyak bola kristal yang dihancurkan dan tidak akan memakan lebih banyak pecahan kaca.

"Tapi bukankah kamu melakukan hal yang sama dengan levelmu seperti yang dilakukan orang-orang Elliott dengan ombak mereka?" tantangku. "Mereka memprediksi masa depan dan Anda juga."

Maxwell tampak bingung; dia tidak yakin ke mana aku akan pergi dengan ini. "Selain itu," saya melanjutkan, "Anda tidak perlu memprediksi pasar untuk menjadi sukses. Ulasan perdagangan Anda memberi tahu kami bahwa Anda sangat pandai mengidentifikasi apa yang dilakukan pasar pada saat pasar melakukannya.

Mengapa memprediksi tingkat pergerakan harga ketika Anda dapat mengidentifikasi apa yang dilakukan orang secara real time?"

Anda bisa melihat roda di kepala Maxwell berputar. Memprediksi masa depan yang tidak pasti adalah apa yang dilakukan para idiot. Tugasnya adalah mengidentifikasi tekanan beli dan jual, bukan mengantisipasinya.

Pengenalan pola adalah jembatannya menuju masa depan.

yyy

Kahneman, dalam ringkasan penelitian yang sangat bagus, mengidentifikasi dua cara berpikir dasar. Yang satu cepat; yang lain lambat. Dalam *Thinking, Fast and Slow* (2011), ia menjelaskan bahwa berpikir cepat memungkinkan kita untuk merespon tantangan di masa sekarang. Jika sebuah mobil tiba-tiba masuk ke jalur kami, kami dengan cepat berbelok untuk menghindari kecelakaan. Pemrosesan yang cepat itu memungkinkan kita untuk merespons krisis. Jika kami harus memikirkan setiap aspek dari apa yang terjadi di jalan, kami hampir tidak dapat menyesuaikan diri dengan arus lalu lintas—atau menghindari kendaraan yang melaju!

Masalah dengan berpikir cepat adalah bahwa itu adalah pemikiran permukaan. Kita memahami sesuatu, dengan cepat menilai relevansinya dengan kita, dan dengan cepat merespons. Dalam kasus mobil yang melaju, itu hal yang baik. Dalam kasus di mana kita melihat seorang pria Afrika-Amerika berjalan ke arah kita di trotoar dan kita dengan cepat menyeberang jalan, proses cepat yang sama memungkinkan bias untuk mendorong



Demi efisiensi, kita cenderung mengandalkan sistem cepat yang efisien kecuali dalam situasi yang membutuhkan refleksi mendalam. Akibatnya, banyak dari keputusan dan tindakan kita akhirnya mencerminkan kesan pertama, bukan kesimpulan yang beralasan dengan hati-hati. Berapa kali kita menganalisis pasar, merencanakan perdagangan, dan kemudian melakukan sesuatu yang berbeda di tengah panasnya aksi pasar? Masalahnya bukanlah kurangnya disiplin itu sendiri. Sebaliknya, otak kita yang berpikir cepat

telah membajak pikiran kita yang lamban dan bernalar. Secara harfiah, Kahneman menunjukkan, bagian otak yang berbeda mengontrol pemrosesan cepat dan lambat kita, terkadang mengambil kendali pada kesempatan yang paling tidak tepat.

Jika kita memikirkan dua otak—dua sistem pemrosesan informasi yang relatif independen—maka tidaklah jauh untuk mengidentifikasi setidaknya dua kecerdasan. Kita bisa menjadi pemikir cepat yang cerdas, pemikir yang cerdas, terkadang tidak, dan terkadang keduanya. Pikirkan penjual yang sangat berbakat atau pengontrol lalu lintas udara yang sangat berpengalaman. Biasanya, mereka bukanlah orang yang paling intelektual—belum tentu pemikir yang mendalam—tetapi mereka memproses informasi dengan sangat baik, sangat cepat, dan sangat fleksibel. Penjual membaca pelanggan dengan sangat baik dan secara halus menyesuaikan nada suara dan pesannya dengan situasi saat ini. Pengontrol lalu lintas udara tidak memikirkan setiap pesawat, ke mana tujuannya, siapa yang mengoperasikannya, dan sebagainya, melainkan dengan cepat memproses banyak pesawat yang masuk dan keluar dari bandara yang sibuk. Kemampuan untuk memproses informasi yang berubah dengan cepat ini memungkinkan pengontrol membuat keputusan sepersekian detik yang menjaga sistem berfungsi secara efisien dan relatif bebas kecelakaan.

Pengambilan Kunci

Bagaimana kita berpikir jangka panjang bagaimana kita berdagang.

Sebaliknya, kita semua mengenal orang-orang yang sangat cerdas dan intelektual yang tampaknya kurang memiliki akal sehat. Mereka dapat memecahkan masalah matematika dan menganalisis situasi, tetapi kemudian tidak tahu apa-apa ketika harus membaca isyarat sosial dari situasi kencan. Insinyur dapat memberi tahu Anda semua tentang konstruksi dan pengoperasian mesin mobil, tetapi pengemudi mobil balaplah yang memiliki kecerdasan untuk menggerakkan kendaraan menuju kemenangan di Indy.

Kita sering menyebut perdagangan seolah-olah itu adalah aktivitas tunggal. Perdagangan, bagaimanapun, seperti obat: serangkaian aktivitas dan spesialisasi yang luas. Seorang psikiater adalah seorang dokter; begitu juga seorang ahli bedah, dan begitu pula seorang ahli radiologi. Keterampilan yang dibutuhkan untuk masing-masing sangat berbeda. Begitu pula di pasar keuangan. Pembuatan pasar sangat berbeda dari manajemen portofolio makro global — dan keduanya sangat berbeda dari perdagangan volatilitas opsi.

Salah satu hal yang membuat perdagangan menarik adalah memadukan pemikiran cepat dan lambat dalam berbagai cara. Di satu sisi ekstrim, kami memiliki daytrader, yang melakukan analisis mendalam yang relatif sedikit, tetapi dapat unggul dalam pengenalan pola waktu nyata. Di sisi ekstrim lainnya, kami memiliki investor ekuitas jangka panjang yang mempelajari perusahaan secara mendalam dan membangun kompleks

portofolio yang melindungi berbagai sumber risiko faktor untuk mendapatkan keuntungan dari pergerakan harga perusahaan yang kuat versus yang lemah. Di antara keduanya adalah manajer dana lindung nilai yang menggabungkan penyelaman mendalam analisis ekonomi makro dengan pemrosesan cepat tren dan pembalikan pasar.

Pengalaman saya adalah bahwa pelaku pasar yang sukses jarang unggul dalam berpikir lambat dan cepat, tetapi mereka hampir selalu unggul dalam satu hal atau lainnya. Jika Anda melihat apa yang membuat mereka sukses, yang Anda temukan adalah bahwa mereka menemukan cara untuk melibatkan pasar yang memanfaatkan keterampilan pemrosesan cepat atau pemikiran mendalam mereka. Dalam pengertian kognitif murni, mereka memainkan kekuatan mereka. Ini memang benar untuk Maxwell: perdagangan kulit kepalanya adalah hasil dari keterampilan berpikir cepat yang luar biasa.

Kemerosotan mengikuti ketika pedagang menanggapi kemunduran pasar dengan beralih mode kognitif. Pemikir cepat mulai menganalisis pasar secara berlebihan dan kehilangan kontak lebih lanjut dengan pasar. Pemikir yang mendalam menjadi takut akan kerugian dan bertindak berdasarkan pergerakan harga jangka pendek. Kecemasan dan tekanan kinerja membawa pedagang keluar dari zona kognitif mereka—dan menjauh dari kekuatan mereka. Begitu pula untuk Maxwell. Kemundurannya dimulai di pasar dengan volatilitas rendah yang semakin didominasi oleh algoritme pembuat pasar.

Dia meyakinkan dirinya sendiri bahwa dia perlu beradaptasi dengan perubahan ini dengan memperluas periode penahanannya dan berdagang lebih strategis daripada taktis. Alih-alih mengikuti tik pasar dengan tik dan mengukur aliran pesanan, dia melihat level support dan resistance jangka panjang pada grafik dan ide yang berasal dari laporan pendapatan, rilis



pernikahan mereka sampai mereka menyadari bahwa mereka tidak dapat menjadi orang tua yang baik bagi anak-anak mereka yang sudah dewasa kecuali mereka mencontohkan pernikahan yang baik. Sekarang motif mereka selaras. Mereka praktis melompat untuk meningkatkan pernikahan mereka karena mereka melakukannya sekarang untuk tujuan yang baik.

Alasan psikologis Maxwell adalah bahwa dia adalah orang pintar yang diuntungkan dari kebodohan orang lain. Menghasilkan uang untuknya adalah penegasan emosional bahwa dia pintar, unik, dan khas.

Ketika dia berhenti menghasilkan uang—dan terutama ketika dia melihat pembuat pasar mendapat untung dari pengeluarannya—dia mulai merasa seperti orang bodoh. Jadi apa yang dia lakukan? Dia mencoba membuat dirinya menjadi pemikir yang mendalam, seseorang yang akan lebih pintar dari orang lain dengan cara yang berbeda. Ironisnya, dia mencari penegasan dengan lari dari kekuatannya.

Apa yang ditunjukkan oleh latihan yang berfokus pada solusi adalah bahwa Maxwell berhasil dalam sejumlah perdagangannya, tetapi dia berhasil dengan menjadi lebih taktis, bukan dengan menjadi ahli strategi yang hebat. Seperti Gina dan Chris, Maxwell merangkul kekuatannya dalam sekop begitu dia menyadari bahwa itu adalah jalan menuju kesuksesan emosionalnya. Seorang anak dari sisi jalan yang salah, Maxwell memiliki sedikit masalah di bahunya. Dia keluar untuk membuktikan dirinya layak. Prioritas emosional itu tidak akan berubah. Kami hanya perlu menyelaraskan prioritas itu dengan perdagangan terbaiknya. Itu menjadi jauh lebih mudah ketika Maxwell dapat melihat bahwa, dalam mencoba memprediksi pasar, dia menjadi salah satu orang bodoh yang sering dia ejek. Dia tidak lagi ingin menjadi idiot daripada Gina dan Chris yang rela menjadi orang tua yang buruk.

Saya tidak akan berpura-pura bahwa bekerja dengan Maxwell itu mudah. Perputaran tidak terjadi dalam semalam. Banyak pekerjaan tersisa untuk membedakan mengapa beberapa perdagangan taktisnya berdasarkan pengenalan pola berhasil di beberapa waktu dan tidak di waktu lain. Ternyata diperlukan penyelidikan lebih lanjut atas perdagangannya. Apa yang saya temukan dalam menghentikan perdagangannya adalah bahwa dia lebih banyak merugi di sisi pendek daripada sisi panjang—dan ini terjadi di pasar yang berada dalam tren naik jangka panjang. Secara halus, Maxwell berusaha membuktikan dirinya dengan menjadikan dirinya seorang pelawan. Ketika dia melihat bahwa ini juga bertindak seperti orang bodoh dengan berenang melawan arus, dia menjadi lebih terbuka untuk menggunakan alat pengukur sederhana untuk tetap berada di sisi pasar yang tepat. Misalnya, dia mendefinisikan pasar yang kuat, netral, dan lemah berdasarkan pembacaan awal tentang bagaimana pasar diperdagangkan relatif terhadap harga rata-rata tertimbang volume (VWAP), mencegahnya memudahkan pasar yang sangat kuat dan lemah. Dengan memperluas pola berguna yang dilihatnya, dia mampu memanfaatkan kekuatan pengenalan polanya.

Dia datang kepada saya dengan masalah, tetapi perdagangannya yang baguslah yang menghasilkan solusi. Begitu Maxwell menemukan cara untuk menjembatani keterampilan perdagangan cepatnya dengan dorongan emosional dari perdagangannya, perubahan yang berarti dapat terjadi.

Itulah kesimpulannya: *Kita tidak dapat berubah jika kita gagal memasuki pendorong emosional tersebut.*

☿ Bahaya Keyakinan (Berlebihan).

Kami tahu bagaimana merencanakan perubahan dalam perdagangan kami. Jadi mengapa kita jarang mendapatkannya Rencana B dalam karier kita? Kasus Chris dan Gina dan Maxwell menggambarkan

bahwa motivasi dan komitmen inti kita dapat menuntun kita untuk bertindak dengan cara yang pada akhirnya merugikan diri sendiri. Bertahun-tahun yang lalu, saya bekerja dengan seorang profesional yang sangat sukses yang mengalami banyak penolakan baik di masa kanak-kanak maupun di kemudian hari dalam hubungan romantis yang buruk. Dia mengembangkan komitmen untuk kemandirian, bertekad bahwa dia tidak akan pernah terluka dan rentan lagi. Akibatnya, dia bergerak maju dengan cepat dalam kariernya—dan dia tetap kesepian, tidak mampu mempertahankan hubungan jangka panjang. Komitmennya terhadap kemandirian membuatnya sulit mempertahankan komitmen emosional. Itu tidak dapat berubah sampai dia menyadari, dalam pengalamannya sendiri, bahwa dia dapat bergantung pada seseorang yang dia sayangi dan tetap mandiri. Titik balik dalam terapinya terjadi ketika dia tidak melakukan latihan pekerjaan rumah yang saya sarankan. Butuh beberapa saat untuk membuatnya mengakui bahwa dia merasa tidak nyaman dengan latihan tersebut dan tidak ingin menempuh jalan itu. Alih-alih mengeksplorasi "ketahanannya" terhadap latihan, saya memberi selamat padanya karena berdiri tegak dan bertindak berdasarkan instingnya. Kami kemudian bersama-sama membuat latihan yang berbeda.

Apa yang membantu memicu perubahan itu adalah pengalaman hubungan. Dia bisa bergantung pada saya—*dan* tidak bergantung pada saya. Terkadang perubahan dimulai dengan cara kecil, dalam satu situasi, satu hubungan. Dan sering kali itu dimulai dengan cara selain berbicara.

Namun, butuh beberapa saat untuk sampai ke titik perubahan. Anomali itu—konsekuensi dari melakukan hal yang benar dan sekarang mendapatkan hasil yang salah—biasanya harus terakumulasi sebelum kita berpikir untuk melakukan sesuatu yang berbeda. Wanita muda itu membutuhkan sedikit kesepian sebelum dia bersedia menghubungi seorang konselor yang bisa dia andalkan. Lagi pula, ketika pendekatan kita terhadap kehidupan atau perdagangan membuahkan hasil di masa sekarang, kita membangun kepercayaan pada apa yang kita lakukan. Keyakinan itu bisa menjadi terlalu percaya diri. Kita berperilaku seolah-olah kita telah menemukan solusi hidup yang permanen, seolah-olah kita dapat melanjutkan dalam mode kita saat ini dan tidak pernah teruka lagi: tidak pernah hidup dalam rumah tangga yang bermasalah, tidak pernah kehilangan tahun lagi. Maxwell tidak hanya percaya diri tentang perdagangannya selama tahun-tahun menghasilkan uang; dia begitu percaya diri sehingga dia merasa tidak perlu menganalisis kemenangan dan kekalahannya atau beradaptasi dengan kondisi pasar yang berubah—sampai keuntungan berhenti mengalir.

Penulis Robert Anton Wilson telah mencatat kesamaan antara

mereka yang benar-benar yakin dan mereka yang benar-benar bodoh. Dia juga menunjukkan bahwa keyakinan kita membuat kita terpidana: Kita menjadi terpenjara oleh sistem kepercayaan kita. Seperti yang kita lihat sebelumnya, seorang trader dengan keyakinan mutlak dalam model statistik bisa menghadapi kerugian yang cukup besar ketika saat ini menyimpang dari masa lalu. Komitmen tampak seperti disiplin yang mengagumkan—sampai menjadi jaket pengekok.

Penelitian keuangan perilaku menemukan konfirmasi dan overcon yang konsisten fidence bias antara investor dan pedagang. Bias konfirmasi terjadi ketika kita secara selektif memproses informasi yang mendukung pandangan kita. Bias kepercayaan diri yang berlebihan membuat kita melebih-lebihkan peluang dari perdagangan yang diantisipasi atau skenario pasar yang berhasil. Studi menarik tentang investor Korea Selatan dari Park dan rekannya melihat partisipasi mereka di papan pesan online. Seperti yang Anda duga, pemrosesan informasi mereka dari papan pesan mencerminkan bias konfirmasi: Pedagang cenderung membaca posting yang paling setuju dengan pandangan mereka. Menariknya, mereka yang memiliki bias konfirmasi yang lebih besar juga menunjukkan rasa percaya diri yang lebih besar pada ide-ide mereka, cenderung lebih sering berdagang, dan cenderung kehilangan lebih banyak uang daripada rekan-rekan dengan keyakinan yang lebih rendah. Scott, Stumpp, dan Xu mengulas literatur pada tahun 2003 dan menyimpulkan, "Sejumlah besar penelitian menunjukkan bahwa orang terlalu percaya diri, dan khususnya investor terlalu percaya diri tentang kemampuan mereka untuk memprediksi masa depan. Selain itu, mereka menemukan bahwa bias terlalu percaya diri muncul di berbagai pasar dan negara.

Terlalu percaya diri juga tidak terbatas pada dunia perdagangan. Dalam buku mereka, *Deci sive* (2013), Heath bersaudara menggemakan kesimpulan ini, menawarkan kutipan perseptif dari Daniel Kahneman: "Aspek luar biasa dari kehidupan mental Anda adalah bahwa Anda jarang bingung" (2011, hlm. 2). Mereka menyarankan sejumlah strategi untuk mengatasi bias yang terlalu percaya diri, termasuk *multitracking* (menghibur banyak alternatif) dan secara aktif mempertimbangkan sisi berlawanan dari keyakinan kita. Unsur umum di antara strategi ini adalah fleksibilitas kognitif. Begitu kita tidak terpaku pada cara-cara tertentu dalam melihat masalah—yaitu, ketika kita tidak lagi diperbaiki secara fungsional, seperti subjek dalam penelitian Dunker—kita dapat membuat keputusan hidup yang lebih baik. *Kita tidak dapat mengejar masa depan alternatif kecuali kita dapat membayar*

Ironisnya, begitu banyak trader—dan bahkan pelatih trading—bersikeras bahwa kita harus memperdagangkan keyakinan kita dan meningkatkan pengambilan risiko selama masa keyakinan tinggi. Siapa pun yang mengikuti saran itu kemungkinan besar akan mengambil risiko terbesar saat mereka terlalu percaya diri. Dan terlalu sering itulah yang terjadi: Terkunci ke posisi besar dengan sangat percaya diri, "

bahkan pedagang yang fleksibel menjadi tidak fleksibel, menandai periode kemenangan dengan episode penarikan yang sangat besar.

Pengambilan Kunci

Jika pengambilan risiko Anda mencerminkan tingkat keyakinan Anda, Anda akan selalu paling rentan—dan paling tidak mampu beradaptasi dengan perubahan pasar—ketika Anda terlalu percaya diri.

yyy

Ambil kasus Joe, seorang pedagang perusahaan prop yang menghubungi saya setelah lama kehilangan kinerja. Dia telah berhasil memperdagangkan indeks saham berjangka selama beberapa tahun, tetapi sekarang menemukan bahwa perdagangan roti dan menteganya tidak menguntungkan. Secara khusus, ketika dia meninggalkan pesanan yang relatif besar dan beristirahat di buku, dia menemukan bahwa ini selalu terpukul, dengan pasar kemudian berdagang dengan cepat melawannya. "Kamu tidak bisa menang," keluhnya dalam pembicaraan awal kami. "Jika Anda tidak terisi, Anda ketinggalan langkah. Jika Anda terisi, Anda tidak menginginkannya!" Joe merasa seolah-olah seseorang diam-diam mengetahui posisinya dan mendorong pasar di luar titik toleransinya. Tentu saja, seseorang mengetahui posisinya: Algoritme pembuatan pasar, yang terus memantau dan

31

memodelkan buku pesanan, dapat dengan cepat mendeteksi ketidakseimbangan penawaran/pemintaan dan mengeksploitasinya dalam kerangka waktu yang sangat singkat. Pesanan istirahat yang besar—dalam kasus Joe, ratusan kontrak ES atau lebih—merupakan sasaran empuk bagi pembuat pasar yang canggih.

Seorang pelatih perdagangan yang sebelumnya dihubungi Joe telah menyarankan bahwa masalahnya adalah bahwa Joe tidak membedakan perdagangan keyakinannya yang lebih tinggi dari yang lebih rendah. Jika dia mengidentifikasi dengan jelas kepercayaan yang dia miliki dalam perdagangan tertentu dan memprediksi tingkat pengambilan risiko atas keyakinannya, dia akan menghindari penyiapan dengan probabilitas lebih rendah dan memaksimalkan kinerjanya pada penyiapan dengan probabilitas lebih tinggi. Kedengarannya bagus secara teori, tetapi bekerja dengan buruk

karena dua alasan. Pertama, ukurannya yang meningkat dalam pandangannya yang sangat percaya diri menyebabkan visibilitas dan kerentanan yang lebih besar di buku pesanan. Akibatnya, ketika saya melakukan analisis historis, saya menemukan bahwa hit rate dan profitabilitas keseluruhannya lebih rendah untuk ide kepercayaan dirinya yang tinggi daripada untuk perdagangan marjinalnya. Masalah kedua adalah Joe paling percaya diri saat berlari. Akibatnya, dia akan menghasilkan uang dari satu perdagangan kecil, lalu yang lain, lalu yang lain, dan kemudian benar-benar mengukur posisinya hanya untuk memilih dan

keuntungannya sebelumnya. Pada satu titik, pelatih mendesak Joe untuk tidak kehilangan kepercayaan pada penilaiannya: "Anda harus berada di dalamnya untuk memenangkannya!" Tetapi justru ketika Joe berada di dalamnya, dia kehilangannya.

Analisis saya menunjukkan bahwa ketika pesanan atau posisi Joe mencapai persentase tertentu dari rata-rata volume perdagangan satu menit pada saat itu, kemungkinan perdagangannya bergerak melawannya meningkat secara dramatis. Selama periode volume tinggi dan likuiditas tinggi dalam pembukuan, perdagangannya—bahkan yang lebih besar—lebih mungkin menguntungkan. Solusi untuk masalahnya tidak ada hubungannya dengan keyakinan—atau bahkan psikologi. Sederhananya, Joe perlu beradaptasi dengan rezim pembuat pasar baru dan mencapai eksekusi yang lebih optimal dengan mendistribusikan pesannya dari waktu ke waktu dengan visibilitas sesedikit mungkin. Perubahan yang perlu dilakukan Joe bukanlah perubahan psikologis; seperti Emil, pengusaha restoran kami, dia perlu melibatkan pasar dengan cara yang berbeda.

Jadi mengapa ada obsesi dengan "keyakinan" dalam budaya perdagangan? Sangat sering, fokus pada keyakinan membuat orang tidak mengejar perubahan. Lagi pula, mengapa melakukan sesuatu yang berbeda jika Anda yakin apa yang Anda lakukan baik-baik saja? Bayangkan seorang prajurit mengintai medan musuh. Kemungkinan besar dia tidak akan beroperasi atas dasar keyakinan. Dia akan bergerak secara berbeda melalui hutan dan ladang; dia akan memperlakukan setiap bangunan sebagai sumber potensi ancaman dan akan selalu waspada terhadap alat peledak. Dalam lingkungan yang berubah dan berbahaya, keyakinan membuat Anda terbunuh. Kita hanya bisa memulihkan kepercayaan dalam perdagangan jika kita berhenti memandang pasar sebagai lingkungan yang berbahaya—itu sendiri merupakan tindakan terlalu percaya diri.

Sebagian, fokus kami pada keyakinan sebagai pendorong kesuksesan mungkin hanya mencerminkan konsekuensi kognitif dari bias bertahan hidup. Dalam kelompok pedagang mana pun, mereka yang memimpin paket dengan pengembalian absolut hampir pasti adalah pengambil risiko yang tinggi. Sekarang, tentu saja, kelompok trader dengan kinerja terburuk juga akan mencakup pengambil risiko tinggi. Lagi pula, hanya sedikit pelaku pasar yang meledakkan pembukuan mereka dengan taruhan kecil dan perdagangan keyakinan rendah. Tetapi jika kita mencari ahli pasar yang sukses, kita biasanya akan mengidentifikasi mereka yang telah menghasilkan uang paling banyak dan, jika kita berbicara dengan mereka, biasanya kita akan menemukan bahwa mereka melakukan all-in setidaknya pada beberapa perdagangan mereka. . Perspektif ke belakang itu dengan mudah mengarah pada asumsi bahwa elemen penentu kesuksesan perdagangan adalah kepercayaan diri dan pengambilan risiko tertinggi.

Masalahnya adalah kepercayaan tertinggi jarang memungkinkan fleksibilitas tertinggi. Dalam tulisan sebelumnya, saya telah menyebutkan penelitian yang berkaitan dengan bias atribusi positif. Kita cenderung mengaitkan hasil positif dengan diri kita sendiri dan hasil negatif dengan situasi. Jadi, misalnya, kita cenderung menepuk diri kita sendiri

di belakang untuk panggilan pasar yang bagus ketika kita menghasilkan uang, tetapi mengeluh tentang pasar yang dicurangi ketika kita kalah. Demikian pula, kita cenderung melihat diri kita dalam sudut pandang yang luar biasa menyenangkan ketika kita membandingkan diri kita dengan orang lain. Latihan favorit untuk kelas mahasiswa kedokteran yang saya ajar meminta kelompok untuk mengevaluasi diri mereka sendiri relatif terhadap teman sebaya mereka pada kata sifat seperti "peduli" dan "termotivasi" menggunakan skala lima poin, di mana 1 = jauh di bawah rata-rata; 3 = rata-rata; dan 5 = jauh di atas rata-rata. Seperti yang Anda duga, sangat sedikit siswa yang menilai diri mereka rata-rata atau di bawah; secara konsisten, 90 persen kelompok menganggap diri mereka lebih baik dari

Ketika saya memberikan latihan kepada kelompok pedagang, bias atribusi positif menjadi sangat jelas. Sebagian besar pedagang menilai kemampuan mereka di atas rata-rata, meskipun hasil umumnya tidak mendukung pandangan seperti itu. Ketika ditanya tentang perbedaan antara persepsi diri mereka dan kinerja perdagangan mereka yang sebenarnya, mereka mengutip potensi mereka, peningkatan terakhir mereka, pengaruh situasional yang menghambat kinerja, dan sejenisnya. *Masalahnya adalah bahwa pedagang yang melebihi-lebihkan kemampuannya cenderung tidak proaktif dalam mengenali kebutuhan untuk beradaptasi dengan kondisi pasar yang terus berubah.* Joe memandang dirinya sebagai seorang trader yang sangat sukses dan mengaitkan kinerjanya yang buruk baru-baru ini dengan "kemerosotan". Itu membuatnya mencari bantuan dengan jiwanya, meskipun yang dia butuhkan adalah cara beradaptasi dengan lingkungan pembuatan pasar yang berubah. Tapi bias terlalu percaya diri yang sama yang dapat memengaruhi perdagangan tunggal dapat mengancam karier perdagangan. *Keyakinan pada diri sendiri*



Pengambilan Kunci

Rutin diperlukan untuk efisiensi; menyesuaikan rutinitas kita diperlukan untuk efektivitas.

Menyadap Motivasi Inti

Misalkan Anda sudah lama tidak berolahraga. Anda menemukan diri Anda kehabisan napas saat menaiki tangga. Anda tidak memiliki tingkat energi yang sama, dan ada kekurangan fleksibilitas pada anggota tubuh Anda yang sebelumnya tidak pernah ada. Anda tahu Anda perlu membuat diri Anda bugar. Bagaimana Anda memulai? Bagaimana Anda mempertahankan program olahraga/kebugaran, ketika Anda hampir tidak memiliki cukup energi untuk menjalani hari yang sibuk?

Ini adalah situasi yang saya hadapi belum lama ini. Anda akan berpikir bahwa seorang psikolog yang telah membantu banyak orang membuat perubahan hidup dan menulis banyak buku dan bab buku yang berkaitan dengan pendekatan singkat untuk berubah akan mampu membuat perubahan langsung gaya hidup untuk menurunkan berat badan dan menjadi bugar. Tapi tidak: Satu niat baik dan satu rencana demi satu gagal. Entah bagaimana saya berhasil melakukan banyak hal untuk pekerjaan, pasar, dan keluarga — tetapi tidak untuk tubuh saya, *meskipun tahu betul bahwa saya perlu memenuhi kebutuhan fisik saya*.

Situasi seperti itu dengan gamblang menggambarkan bahwa bukan kurangnya pengetahuan atau informasi yang menghalangi kita untuk membuat perubahan. Terlalu sering, kita tahu persis apa yang perlu kita lakukan—dan kita tidak melakukannya! Kami tahu kami seharusnya mempertahankan perdagangan ke level target kami, tetapi pada goyangan pertama melawan kami, kami akan keluar. Kami tahu kami seharusnya berolahraga, tetapi kami tetap diam di belakang layar kami, menggunakan cadangan energi yang semakin menipis.

Sedikit pengungkapan diri: Saya tidak ingat kapan terakhir kali saya menonton seluruh acara televisi. Saya menghadiri sangat sedikit pesta dan, ketika saya melakukannya, saya hampir selalu pergi lebih awal. Berjemur di pantai? Puttering di taman? Kejadian langka. Selama bertahun-tahun, saya telah mempelajari keterampilan sosial yang cukup untuk bersikap ramah dalam situasi kelompok dan melakukan tugas dan tanggung jawab sehari-hari. Tetapi menempatkan saya dalam situasi downtime lebih dari beberapa saat dan kepala saya terasa siap meledak. Seorang dokter baru-baru ini bertanya kepada saya tentang tingkat stres hidup saya. Yang mengejutkannya, saya menjawab bahwa saya jarang merasa stres. Satu-satunya sumber stres saya berasal dari perasaan kurang terstimulasi. Jika saya tidak melakukan sesuatu yang bermakna, menantang, menarik, atau mengasyikkan, saya merasa bosan. Kebosanan terasa hampa. Dan, bagi saya, kekosongan membawa tekanan tersendiri.

Salah satu kenangan pedih saya adalah menghadiri pesta sekolah wajib selama tahun-tahun sekolah menengah saya. Para siswa mendengarkan musik, menari, dan berbicara. Aku duduk di mejaku, benar-benar asyik dengan buku yang ingin kuselesaikan, *Rise and Fall of the Third Reich* karya William Shirer. Demi para guru, tidak ada yang mengganggu saya. Saya mungkin akan berbicara

dengan orang-orang jika mereka telah membaca buku itu. Tapi berdiri sambil mengobrol dan bersosialisasi dan membiarkan buku itu belum dibaca? Tidak pernah terpikir oleh saya.

Bukannya aku antisosial. Saya senang berbicara dengan orang-sesungguhnya, itulah inti dari apa yang saya lakukan sebagai seorang psikolog. Namun, berbicara dengan orang-orang dalam konseling berbeda dengan bergaul dengan tetangga di barbeque sebelah. Konseling adalah kegiatan instrumental, di mana orang berusaha membuat perubahan hidup. Saya menikmati kegiatan semacam itu.

Apa yang lebih menarik dari menjadi bagian dari perkembangan seseorang?

Jauh lebih sulit bagi saya adalah aktivitas yang tampaknya tidak memiliki rancangan besar. Kirimkan saya liburan di mana saya dapat menemukan budaya baru dan belajar tentang sejarah, masakan, dan cara hidup dan saya dengan bersemangat menyerap semuanya.

Tempelkan saya di pantai dengan pasir, matahari, dan ombak dan saya baik-baik saja selama 30 menit. Lalu aku ingin *melakukan* sesuatu.

Bagaimana ini relevan untuk berolahraga dan menjadi bugar? Secara intelektual, saya tahu bahwa saya harus memenuhi kebutuhan fisik saya. Saya dapat merasakan kehilangan energi dan akibatnya produktivitas saya berkurang. Seperti halnya Maxwell, konsekuensi itu harus menumpuk sebelum saya menghadapi kebutuhan untuk melakukan perubahan. Berlari di atas treadmill atau melakukan repetisi di ruang angkat beban *terasa* seperti rutinitas yang membosankan, jadi saya menghindarinya. Komitmen saya adalah pada produktivitas dan tantangan yang berarti. Menghabiskan waktu untuk jogging di jalanan atau menggulung barbel tampaknya bertentangan dengan komitmen tersebut. Pada tingkat yang murni emosional, rasanya seperti rutin, menjanjikan lebih banyak kebebasan daripada konsekuensi.



kesempatan di mana saya melakukan rutinitas karena rasa kepedulian dan keterhubungan yang mendalam. Setiap pagi saya bangun pagi dan, sebelum terjun ke pekerjaan saya, menyapa keempat kucing kami, membelai mereka, dan memberi mereka sarapan. Setiap kucing memiliki suka dan tidak suka, dan setiap kucing memiliki mangkuk makanannya sendiri. Saya menyiapkan empat sarapan dan menyajikannya satu per satu untuk Naomi, Ginger, Mia, dan Mali. *Itu* rutinitas yang saya suka. Kedekatan yang saya rasakan dengan teman-teman yang mendengkur itu adalah cara terbaik yang dapat saya pikirkan untuk memulai

hari. Demikian pula, saya akan menghabiskan berjam-jam mencari melalui iklan pekerjaan dan pengerjaan ulang resume jika itu akan membantu pencarian pekerjaan untuk salah satu anak saya. Ketika kita membaca resume atau berlatih wawancara, itu tidak hanya membantu mereka, yang penting; itu juga *melakukan sesuatu yang penting bersama*.

Rutin tidak terasa seperti rutinitas saat saya merasakan koneksi, saat saya memberikan kontribusi, atau saat saya merasakan tujuan yang mendalam dari aktivitas tersebut.

Misalkan salah satu anak saya perlu melakukan terapi fisik yang sulit sebagai bagian dari rehabilitasi mereka dari cedera. Saya dengan senang hati akan bergabung dalam latihan dan menjadikan terapi yang menantang sebagai upaya bersama.

Dalam situasi seperti itu, saya tidak akan pernah menghindari latihan, karena komitmen saya yang mendalam kepada anak saya. Bukannya saya harus mengatasi penundaan. Dengan memanfaatkan motivasi inti, saya tidak akan menghadapi hambatan emosional apa pun.

Itu dia: *motivasi inti*. Itu adalah motivasi inti Maxwell untuk membuktikan dirinya yang membuatnya mengesampingkan prediksi dan memaksimalkan scalpingnya. Motivasi inti Gina dan Chris untuk menyediakan rumah yang bagus bagi anak-anak mereka yang memicu mereka untuk mengembangkan pernikahan mereka. *Dalam arti penting, orang tidak pernah berubah: Sebaliknya, mereka menemukan cara baru untuk mengungkapkan motivasi inti yang menentukan tema hidup mereka.* Pembinaan yang berfokus pada solusi bekerja sejauh itu mengkatalisasi ekspresi baru dari siapa kita sebenarnya.

Kadang-kadang kita menemukan ekspresi segar itu, bukan melalui pembinaan formal atau upaya swadaya, tetapi sebagai hasil dari trial and error buta.

Suatu hari saya membuka pintu area latihan saya di pagi hari, membiarkan kucing masuk, dan menggunakan waktu istirahat saya di antara latihan sebagai bagian dari waktu ikatan saya dengan mereka. Saya menyela setiap segmen latihan dengan waktu membelai dengan teman-teman saya. Itu menyenangkan; Saya menemukan diri saya berharap untuk melewati repetisi sehingga saya dapat memiliki waktu bermain saya. Setelah beberapa hari, kucing menjadi terbiasa dengan rutinitas olahraga pagi. Setelah makan, mereka sekarang berlari ke pintu ruang bawah tanah, bersiap untuk waktu latihan. Kami telah menciptakan pola kebiasaan positif—dan, ternyata, penciptaan kebiasaan adalah salah satu teknik perubahan yang paling ampuh.

❧ Mengapa Disiplin Tidak Berhasil

Begitu Anda mendapatkan ide tentang motivasi inti, Anda dapat menghargai mengapa cara yang biasa kita coba untuk memotivasi diri kita sendiri gagal. Kita dapat berbicara tentang resolusi Tahun Baru, tetapi jika ini tidak menyentuh motivasi inti yang menggerakkan kita, kita pasti akan mengabaikannya. Apakah ada yang benar-benar berpikir bahwa melafalkan afirmasi, mengisi jurnal, atau salah satunya

alat bantu motivasi yang biasa akan membuat saya masuk ke ruang olahraga?
Rah-rah self-talk akan jatuh di telinga tuli, tetapi kucing bisa membuat saya berolahraga.
Jika saya harus berbagi latihan dengan seorang anak rehabilitasi, itu akan membuat saya bersemangat untuk pergi ke gym setiap pagi. Dibutuhkan motivasi inti untuk memanfaatkan penyebab yang lebih besar dari diri saya sendiri untuk tidak hanya mengatasi penundaan, tetapi juga menghilangkannya sama sekali.

Pengambilan Kunci

Kami menunda-nunda ketika kami mencoba untuk mendorong suatu perilaku, daripada membiarkan motivasi inti kami menarik kami secara alami.

Olah raga sekarang menjadi bagian rutin pagi saya, tidak sedikit karena sudah menjadi bagian rutin pagi kucing. Saya tidak lagi harus mendisiplinkan diri untuk berolahraga daripada memaksakan diri untuk mandi pagi atau memakai pakaian yang bersih. Konsep disiplin menyiratkan bahwa kita berusaha membuat diri kita melakukan sesuatu. Ada pembagian diri: bagian dari diri kita yang selaras dengan "harus" dan bagian dari diri kita yang mencoba mengubah "harus" menjadi "keinginan". Kita biasanya kalah dalam pertempuran itu, karena "seharusnya" tidak berbicara kepada kita; mereka tidak selaras dengan komitmen inti yang menentukan puncak dan lembah gelombang sinus kehidupan kita.



lambat yang membutuhkan kapasitas eksekutif kita: perencanaan, penalaran, dan analisis.

Duhigg mengilustrasikan bahwa hidup kita jauh lebih banyak ditentukan oleh kebiasaan daripada yang kita sadari. Ini masuk akal dengan cara yang murni evolusioner: Semakin kita mengotomatiskan perilaku kita, semakin kita dapat mencurahkan sumber daya yang terbatas untuk tantangan yang ada. Masalah dengan upaya tradisional kita untuk "memotivasi" perilaku adalah bahwa upaya tersebut meminta otak eksekutif kita untuk mengubah otak kebiasaan kita. Strategi yang jauh lebih menjanjikan adalah mengubah kebiasaan

menciptakan yang baru. Seorang pecandu alkohol mungkin tidak melepaskan teman minumannya di bar, tetapi mungkin menemukan pengganti dan mengembangkan teman baru di AA. Kebiasaan menunda-nunda tidak akan menyerah pada alasan, saya temukan, tetapi mudah diatasi dengan pola kebiasaan baru yang memanfaatkan komitmen terdalam kita.

Inilah sebabnya mengapa banyak penekanan psikologi trading pada disiplin yang salah tempat. Saat saya menulis ini, saya telah memposting lebih dari 4000 entri ke blog TraderFeed. Dengan tarif satu per hari, itu berarti menulis setiap hari selama lebih dari sepuluh tahun! Tapi saya tidak menulis posting blog setiap hari karena saya disiplin. Saya melakukannya karena saya memiliki rutinitas pagi yang membangkitkan keinginan mendalam untuk menjangkau sebanyak mungkin orang secara bermakna. Begitu Anda membangun kebiasaan yang benar, tidak ada pembagian diri, tidak perlu mendisiplinkan diri untuk melakukan hal yang benar.

Jadi bagaimana kita membangun kebiasaan yang benar? Duhigg menjelaskan bahwa setiap pola kebiasaan memiliki isyarat—sesuatu yang memicu tindakan kebiasaan—dan hasilnya. Jika kita dapat menemukan rutinitas baru untuk menghubungkan isyarat dan hasil, pola kebiasaan baru dapat dibuat. Contoh yang baik adalah perokok yang mengganti permen karet khusus dengan rokok ketika keinginan untuk merokok muncul. Dengan pengulangan, kebiasaan permen karet menggantikan kebiasaan merokok. Dan itu membuka pintu bagi kebiasaan permen karet non-nikotin...kebiasaan mengunyah sayuran...dan seterusnya.

Apa yang membuat fokus-solusi efektif adalah bahwa ia memanfaatkan motivasi hidup inti sebagai sumber rutinitas baru yang menghubungkan isyarat dan imbalan. Seorang mahasiswa kedokteran yang bekerja dengan saya bertahun-tahun yang lalu sangat cerdas dan cakap tetapi kesulitan di sekolah. Dia menderita fobia sosial dan merasa sangat tidak nyaman dalam lingkungan sosial. Dia tampil baik di kelas, tetapi membeku ketika pergi ke rumah sakit dengan dokter dan residen. Teknik relaksasi dan metode manajemen stres lainnya tidak berhasil.

Selama rotasi psikiatri, sekelompok pasien mendekatinya tentang kepedulian mereka terhadap salah satu rekan mereka. Mereka khawatir dia mungkin jatuh ke dalam depresi dan bisa melukai dirinya sendiri. Yang terpenting, mereka ingin memastikan para dokter tidak membebaskannya sebelum waktunya. Mahasiswa kedokteran tersebut menjadi prihatin terhadap pasien dan memutuskan untuk mencari residen dan dokter yang merawat dan memulai konferensi kasus. Kecemasannya benar-benar hilang, digantikan oleh kepeduliannya terhadap pasien yang rentan ini. Begitu dia mendefinisikan situasi sosial sebagai kesempatan untuk mengenal orang lain dan membantu mereka, dia berhenti merespons dengan kecemasan dan malah merasakan antusiasme. Dia tidak membaik dengan melawan kegugupannya. Sebaliknya, dia mampu melibatkan orang lain begitu dia mengizinkan motivasi inti—membantu orang lain—menggantikan ketakutan sosialnya. Implikasi untuk perdagangan sangat signifikan: *Kita hanya dapat beradaptasi dengan pasar yang berubah dengan menemukan cara baru*

mengungkapkan kekuatan yang membawa kami ke pasar sejak awal. Kita sering mendengar manajer portofolio khawatir tentang "perubahan gaya". Namun justru gayalah yang harus berubah jika kita ingin beradaptasi dengan pasar. Substansi—inti dari motivasi inti kita—yang harus tetap utuh.

¶ Tujuan dari Tujuan

Ketika upaya kita untuk memotivasi diri kita sendiri gagal memanfaatkan motivasi inti kita, pada dasarnya kita mendorong diri kita sendiri untuk menjadi seseorang yang bukan diri kita. Jika orang lain—bos di tempat kerja atau tetangga—mendorong kita untuk melakukan sesuatu yang menurut kita tidak benar, kita pasti akan marah. Kita mungkin secara dangkal mematuhi, tetapi hati kita tidak akan berada di dalamnya. Namun, jika kita merasakan makna dan tujuan yang lebih dalam di balik tindakan, kita akan bekerja berjam-jam dan memberikan upaya superlatif untuk melayani tujuan yang berharga. Rasa tujuan itu memiliki tujuan psikologis yang penting: Seperti lensa, itu memfokuskan energi kita, memungkinkan kita memanggil sumber daya yang biasanya tetap tersebar.

Adam Grant, dalam bukunya yang membuka mata, *Give and Take* (2013), memberikan bukti kuat bahwa melibatkan penyebab yang lebih besar dari diri sendiri dapat meningkatkan produktivitas. Ia mencontohkan call center, di mana para telemarketer sering menghadapi penolakan dalam upaya menggalang dana. Moral rendah, turnover tinggi. Suatu hari, rutinitas call center diinterupsi selama



yang sangat sukses dan kemudian jatuh pada masa-masa sulit. Masalah kinerja membingungkan: Banyak pedagang yang ada di sana selama tahun-tahun sukses masih ada dan pasar tidak berubah secara radikal untuk meniadakan keunggulan kinerja para pedagang tersebut. Saat saya berbicara dengan manajemen, sebuah masalah menjadi jelas: Perusahaan, yang dijalankan oleh CEO dan staf baru, sekarang dikendalikan dengan ketat oleh sekelompok kecil orang. Rapat manajemen tidak termasuk pengelola uang, dan hasil dari rapat tersebut

sangat jarang dikomunikasikan kepada pengambil risiko. Meskipun hal ini dilakukan dengan kedok memungkinkan pedagang untuk fokus pada perdagangan, kenyataannya hal itu mengasingkan pedagang dari organisasi mereka sendiri. Ini muncul pertama dengan cara yang halus—merujuk pada perusahaan sebagai "mereka" daripada "kami"—dan kemudian dengan cara yang lebih besar, karena kebijakan perusahaan—termasuk peraturan manajemen risiko—dilanggar. Itu bukanlah pemberontakan terbuka; para pedagang menyukai perusahaan itu. Itu tidak terasa seperti perusahaan *mereka*. Itu adalah perusahaan yang mempekerjakan mereka. Ketika kinerja ditolak dan bonus mengering, hanya ada sedikit loyalitas yang tersisa. Beberapa trader dan analis terbaik meninggalkan perusahaan, mengosongkan basis bakat. Pada saat perusahaan menghubungi saya, masalahnya sudah jauh hilang. Organisasi yang vital dan kreatif telah menjadi organisasi yang putus asa.

Apa yang ditemukan oleh karya Grant adalah bahwa memberi secara mengejutkan berkorelasi dengan motivasi dan produktivitas. Manajer yang memberikan diri membangun loyalitas di antara karyawan, yang kemudian memanifestasikan dirinya sebagai sikap dan perilaku yang lebih positif terhadap pelanggan. Bayangkan bagaimana skenario di perusahaan perdagangan yang saya jelaskan akan berbeda jika perusahaan dijalankan dengan dasar kepemimpinan yang melayani. Kepemimpinan yang melayani adalah gagasan bahwa kita paling efektif memimpin orang lain dengan memprioritaskan kebutuhan mereka. Pikirkan tentang mengasuh anak: Orang tua yang otoriter dan jauh menimbulkan kebencian dan pemberontakan di antara anak-anak mereka. Ketika orang tua mencintai, memberi, dan peduli, anak-anak kemungkinan besar ingin menyenangkan mereka dan terlibat dalam perilaku yang benar. Pemimpin yang melayani mendengarkan sebelum berbicara, melibatkan orang lain dalam pengambilan keputusan, dan mengambil langkah aktif untuk memastikan bahwa pekerjaan memuaskan karyawan. Seandainya perusahaan perdagangan dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip tersebut, tantangan kinerja akan menyatukan para pedagang untuk melayani tujuan yang lebih besar. Para pengelola uang akan menyatukan pikiran mereka dan menghasilkan ide-ide untuk manajemen—dan itu bisa menghasilkan keputusan yang sangat menguntungkan untuk mengerahkan sumber daya menuju pasar dan strategi baru. Namun, tidak satu pun dari hal-hal itu terjadi, karena tidak ada seorang pun di rantai perdagangan yang percaya bahwa jajaran manajemen akan mendengarkan ide-ide mereka. Dan mereka benar. Tanpa tujuan yang lebih besar, organisasi kehilangan

Salah satu perubahan dramatis yang saya lihat selama bertahun-tahun adalah kecenderungan perdagangan di perusahaan profesional dilakukan dalam tim daripada secara solo. Di masa lalu, para manajer menyukai 'silo' para pedagang untuk memastikan bahwa mereka tidak akan menjadi korban pemikiran kelompok dan memusatkan risiko pada posisi yang tumpang tindih. Dengan ledakan informasi dan sumber daya melalui media online, menjadi tidak praktis bagi individu untuk selalu mengetahui semua yang dibutuhkan oleh bisnis. Membangun tim menjadi

adaptasi penting, yang memungkinkan pengelola uang untuk melakukan penelitian tepat waktu dengan lebih baik, tetap mengikuti perkembangan cepat, dan memantau portofolio yang kompleks.

Namun, dengan munculnya tim, dinamika motivasi baru memasuki lantai bursa. Fokusnya tidak hanya pada pasar, tetapi juga pada fungsi tim. Anggota tim bertanggung jawab satu sama lain: Manajer uang yang berpengalaman membimbing anggota tim junior dan rekan tim junior bertanggung jawab untuk mencakup area pasar yang bukan spesialisasi manajer. Setiap anggota tim memiliki kepentingan dalam kesejahteraan dan kinerja yang lain; Lagi pula, jika tim tidak menghasilkan uang, tidak ada yang akan dibayar pada akhir tahun! Di antara tim yang lebih baik, ini menciptakan kebalikan yang dinamis dari yang saya amati di perusahaan perdagangan yang jatuh. Ketika bisnis menjadi lebih sulit, tim-tim itu bangkit, didorong oleh tujuan yang sama.

Selama masa-masa sulit, rekan satu tim saling mengangkat. Selama periode kemajuan dan perdagangan yang baik, tim merayakannya sebagai satu kesatuan.

Fungsi tim telah memberikan tujuan baru — dan dalam beberapa hal lebih besar — untuk berdagang. Peduli satu sama lain menjadi cara penting untuk peduli terhadap bisnis.

Pengambilan Kunci

41

Apapun yang tidak akan Anda lakukan karena disiplin, akan Anda lakukan karena inspirasi.

tokonya sangat fokus pada peristiwa di Jepang, dia tenggelam dalam data opsi, meneliti cara memanfaatkan kemiringan untuk membuat profil risiko/keuntungan asimetris untuk perdagangan nilai relatif. Dia tidak bekerja dalam tim dan berinteraksi dengan orang lain memberinya lebih banyak kesempatan untuk mengalihkan perhatian daripada memberi. Kegembiraannya adalah penemuan dan tantangan intelektual untuk menemukan keunggulan tersembunyi di pasar. Saya tidak pernah tahu dia menderita masalah disiplin dalam perdagangan — bukan karena dia mengaji setiap hari

penegasan atau membuat daftar tugas yang terperinci, tetapi karena idenya sangat berarti baginya sehingga dia tidak akan pernah membiarkannya dikompromikan oleh keputusan yang dipikirkan dengan buruk.

Pada suatu saat, trader kreatif kami memutuskan untuk bertemu dengan seorang pelatih trading di perusahaannya. Pembinaan berlangsung selama dua kunjungan. Pelatih mengusulkan rutinitas standar untuk menempatkan dan melacak perdagangan — dibenarkan atas nama " proses " —melewatkan bahwa bagian terbesar dari proses untuk pedagang ini adalah mempertahankan kreativitas untuk menemukan peluang yang selalu baru. Pedagang itu segera menyadari bahwa standardisasi akan menghabiskan oksigen di lingkungan kerjanya: Dia membutuhkan kebebasan untuk berinovasi. Selama dia terhubung dengan tujuan yang berarti, dia dapat mengikuti perkembangan pasar. Dia membutuhkan inovasi, bukan resimentasi.

yyy

Tapi—tunggu!—Anda mungkin berpikir. Jika kita berubah dengan merekonstruksi kebiasaan kita, seperti yang dijelaskan oleh Duhigg, bukankah itu berarti kita membutuhkan rutinitas dan standarisasi? Bagaimana mungkin kita dapat mempertahankan kontrol kualitas kita sendiri jika kita tidak melakukan upaya sadar untuk secara konsisten melakukan hal yang benar dengan cara yang benar?

Bagi pedagang yang kreatif, jawaban atas kontradiksi yang tampak ini adalah bahwa dia telah mengubah penemuan menjadi rutinitas: Dia memupuk proses yang kuat untuk berinovasi. Pikirkan kembali Emil, pemilik restoran yang mengubah bisnisnya. Dalam jajak pendapat pengunjung yang terus-menerus, dia mempelajari suka dan tidak suka mereka dan terus memasukkan informasi ke dalam desain bisnis dan menu. Ini mengubah fleksibilitas menjadi rutinitas. Emil tidak harus memotivasi dirinya sendiri untuk berubah, karena menurutnya proses adaptasi secara intrinsik bermanfaat. Rasa tujuannya dibangkitkan oleh kesempatan untuk belajar tentang pelanggannya dan memenuhi kebutuhan mereka dengan lebih baik.

Salah satu pertanyaan paling umum yang saya dengar dari para trader adalah bagaimana agar tidak terlalu emosional selama trading, terutama saat kehilangan uang. Tidak jarang, trader akan kehilangan uang dan menjadi frustrasi atau cemas. Frustrasi menyebabkan pengambilan keputusan impulsif; kecemasan menyebabkan kelumpuhan. Keduanya mendorong pedagang menjauh dari praktik perdagangan terbaik. Masalah mendasarnya adalah bahwa kerugian dipandang sebagai ancaman. Jika manajemen risiko buruk, kerugian bisa menjadi ancaman finansial. Jika manajemen diri buruk, kerugian bisa menjadi ancaman terhadap kepercayaan diri dan harga diri.

Bayangkan jenis trader yang berbeda, bagaimanapun, yang secara aktif menerima kerugian. Pedagang itu beroperasi dengan asumsi bahwa setiap kerugian terjadi

untuk sebuah alasan. Ada sesuatu yang bisa dipelajari dari setiap hasil perdagangan—baik dan buruk. Kerugian dapat memperbaiki pandangan kita tentang pasar atau mendorong kita untuk memeriksa bagaimana kita memperdagangkan pasar tersebut. Kerugian memiliki tujuan; mereka bisa membuat kita lebih baik, jika saja kita bisa mempelajari pelajaran mereka.

Sekarang, tentu saja, trader yang mengalami kerugian tidak akan suka kehilangan uang, tetapi drawdown normal juga tidak akan menimbulkan ancaman emosional. Tidak ada perdagangan yang benar-benar rugi jika itu bisa menjadi pengalaman belajar.

Perhatikan, bagaimanapun, manfaat tambahan untuk merangkul kerugian: Ini mengubah ulasan perdagangan menjadi kebiasaan, dan pada gilirannya membuat adaptasi menjadi rutinitas yang berkelanjutan. Jika kami selalu mengidentifikasi apa yang kami lakukan dengan benar selama perdagangan yang baik dan apa yang dapat kami tingkatkan selama perdagangan yang buruk, kami sekarang telah didorong oleh proses dalam upaya perubahan kami. *Fleksibilitas telah menjadi rutinitas kami.*

Saya tidak bisa cukup menekankan hal ini: Dalam jangka panjang, Anda tidak bisa sukses sebagai trader atau investor jika Anda tidak berkembang bersama pasar. Tetapi evolusi Anda harus menjadi jenis yang membuat Anda lebih dari diri Anda yang sekarang. Kami berkembang dengan menggandakan motivasi inti dan kekuatan khas—dan menemukan konteks baru untuk menerapkan apa yang membuat kami berbeda. Cobalah untuk mengubah siapa Anda dan Anda akan melawan diri Anda sepenuhnya dan kemudian bertanya-tanya, di tengah penolakan, mengapa Anda kurang disiplin. Kita tidak perlu memaksakan diri untuk mencapai tujuan ketika kita tertarik pada panggilan kita. Itulah tujuan dari tujuan.



momentum. Ketika bank sentral melanjutkan kebijakan suku bunga nol dan bang mencari rumah di saham, pola perdagangan fundamental berubah. Pedagang yang selama bertahun-tahun membanggakan diri karena tidak mengejar pergerakan, tiba-tiba mendapati diri mereka tertinggal oleh reli pasar.

Contoh sederhana tentang bagaimana pedagang gagal beradaptasi dengan perubahan dapat ditemukan dalam penempatan poin stop-loss pada perdagangan. Anehnya sering, berhenti

akan ditempatkan berdasarkan level support atau resistance yang jelas pada grafik atau pada level harga tetap, ditentukan oleh perhitungan seperti persentase retracement dari pergerakan atau level Fibonacci. Selalu, saya temukan, metode untuk mengatur stop ini adalah lahan subur untuk frustrasi perdagangan.

Salah satu alasannya adalah volume sering berubah di pasar, yang mencerminkan pergeseran berkelanjutan dalam partisipasi pasar. Misalnya, volume dalam SPY (dana yang diperdagangkan di bursa populer untuk Indeks S&P 500) dapat sangat bervariasi dari hari ke hari. Saat saya menulis ini, volume harian rata-rata di SPY selama setahun terakhir sedikit di atas 122 juta saham, dengan standar deviasi hampir 43 juta saham. Mengapa variabilitas ini penting? Ternyata, selama tahun itu, korelasi antara volume SPY dan rata-rata kisaran sebenarnya untuk SPY adalah 0,82. Itu berarti bahwa lebih dari 64 persen variabilitas pergerakan harga hari itu dapat dikaitkan dengan perubahan volume.

Ketika Anda memikirkannya, itu masuk akal. Peserta tambahan pada hari-hari dengan volume yang lebih tinggi cenderung menjadi spekulasi terarah. Tindakan bersama mereka lebih mungkin menggerakkan pasar daripada partisipasi penawaran/penawaran dari pembuat pasar. Volume rendah berarti spesifikasi yang relatif sedikit di pasaran. Akibatnya, peluang langkah besar berkurang. Metode tetap untuk menempatkan pemberhentian gagal beradaptasi dengan perubahan waktu nyata yang sedang berlangsung dalam aktivitas spesifikasi pasar. Jika volume naik, volatilitas yang meningkat akan membantu memastikan bahwa stop terkena noise acak. Jika volume mengering, kurangnya volatilitas akan memastikan bahwa target laba tidak pernah tercapai. Yang dibutuhkan trader adaptif adalah metode untuk menghitung target harga dan stop level yang sesuai dengan kondisi pasar yang berkembang. Metode seragam apa pun cenderung berkinerja buruk saat kondisi pasar berubah.

Pengambilan Kunci

Konsisten saja tidak cukup; Anda harus secara konsisten fleksibel.

Seperti yang telah saya bagikan di blog TraderFeed, salah satu cara untuk tetap adaptif adalah dengan melacak volatilitas pasar median terbaru dan menghitung peluang mencapai target naik dan turun tertentu jika volatilitas median bertahan untuk hari ini. Pada interval yang sering sepanjang hari, trader adaptif dapat membandingkan volume sesi saat ini dengan volume median *untuk waktu yang sama*. Jika kita lebih sibuk daripada di masa lalu, kita dapat mengharapkan lebih banyak pergerakan dan menargetkan tujuan yang lebih jauh.

Itu juga menunjukkan bahwa pemberhentian harus lebih lebar, dan kita dapat memperhitungkannya dalam ukuran posisi. Sebaliknya, jika kita berdagang lebih lambat dari masa lalu, kita bisa konservatif dalam target harga dan menetapkan pemberhentian yang sesuai. Kunci dari pendekatan ini adalah semacam penalaran Bayesian yang memperbarui estimasi volume dan volatilitas dengan setiap rangkaian pengamatan pasar yang baru. Tanpa cara beradaptasi untuk mengubah partisipasi pasar, mudah untuk meninggalkan keuntungan di atas meja saat perdagangan meningkat dan gagal mengambil keuntungan di pasar yang lebih lambat. Hal itu pada gilirannya dapat menimbulkan frustrasi dan mengganggu perdagangan selanjutnya.

Apa yang signifikan dalam pengaturan stop berbasis volatilitas adalah semacam proses yang disebutkan sebelumnya: *mengubah fleksibilitas menjadi rutinitas sehingga perubahan—kemampuan beradaptasi—itu sendiri menjadi pola kebiasaan*. Ini adalah integrasi yang sangat penting: Pedagang yang menyesuaikan target dan berhenti untuk perkiraan terbaru volatilitas pasar adalah disiplin dan fleksibel. Untuk pedagang, seperti untuk Emil sang koki, proses terbaik adalah yang merangkul fleksibilitas. Anda dapat didorong oleh proses dengan kuat dan adaptif secara fleksibel jika Anda membangun pola kebiasaan yang memungkinkan Anda mengidentifikasi dan beradaptasi dengan kondisi yang berubah.

yyy

Salah satu latihan yang menurut saya berguna bagi para pedagang adalah meminta mereka membuat bagan alur dari proses perdagangan mereka. Bagan mencakup semuanya, mulai dari



sejumlah cabang yang mengarah pada penambahan posisi versus penurunan posisi. Dia telah membuat peta jalan terperinci tentang peluang dan risiko. Dia memiliki lebih banyak jalur menuju tujuan profitabilitasnya daripada trader dengan diagram alur yang lebih sederhana dan lebih linier, sebagian karena dia telah menjadikan manajemen posisi sebagai bagian eksplisit dari keunggulannya.

Elemen kedua yang menonjol di diagram alur berkaitan dengan apa yang ada di dalam loop dan kontinjensi. Untuk beberapa pedagang, cabang

dalam bagan berkaitan dengan membeli, menjual, memegang, dan berdiri di samping. Untuk pedagang lain, bagan alur bukanlah satu bagan tunggal melainkan sekumpulan bagan bersarang. Satu cabang mengarah ke subbagan yang berkaitan dengan perdagangan tren jangka panjang; cabang lain mengarah ke pohon keputusan terpisah yang menangkap perdagangan taktis jangka pendek. Seolah-olah pedagang mengatakan, dalam kondisi ini, saya adalah pedagang seperti ini; dalam kondisi lain, saya adalah trader yang berbeda. Seorang trader yang sudah lama saya kenal memiliki apa yang dia sebut sebagai 'strategi inti' untuk trading indeks saham. Ketika kondisi tidak menguntungkan untuk strategi itu, dia mengukur kondisi pasar untuk peluang lain di masing-masing saham. Flowchart yang terdiri dari beberapa flowchart berpotensi menangkap berbagai cara untuk menang, bukan hanya strategi tunggal yang membutuhkan kerja sama pasar.

Bandingkan bagan alur perdagangan linier yang sangat sederhana dengan bagan yang sangat terdiferensiasi dengan banyak node dan jalur. Bagan mana yang paling mungkin menangkap trader adaptif?

Bisakah pedagang dan investor mengikat diri mereka ke dalam simpul pretzel dengan terlalu banyak kerumitan? Sangat! Pedagang intuitif jangka pendek akan cenderung memiliki diagram alur yang kurang terdiferensiasi daripada investor jangka panjang ekuitas.

Apa yang akan mengalihkan perhatian "scalper" dari keunggulan pengenalan pola di pasar mungkin merupakan proses uji tuntas yang penting bagi investor jangka panjang. Saya menemukan, bagaimanapun, bahwa bahkan peserta jangka pendek yang sukses membutuhkan tingkat diferensiasi—fleksibilitas—untuk proses mereka, bahkan jika itu hanya untuk memetakan bagaimana berdagang di pasar yang tenang versus pasar yang sibuk atau yang terbatas versus pasar yang sedang tren. Satu ukuran cocok untuk semua akan bekerja dengan baik di pasar yang sangat statis. Ketika pasar bergeser dari lebih berkorelasi menjadi kurang berkorelasi; lebih mudah menguap ke kurang mudah menguap; lebih terarah ke kurang begitu, pendekatan Procrustean untuk perdagangan pasti mengarah pada hasil yang kurang optimal.

Pikirkan kembali Emil sang inovator restoran. Bagan alurnya akan sangat rinci,

menggambarkan kondisi di mana dia menawarkan tempat duduk tertentu, hidangan tertentu, dan sebagainya. Mottonya, "Restoran yang Berbeda Setiap Hari", dengan rapi merangkum komitmennya untuk memenuhi kebutuhan pengunjung secara fleksibel. Pedagang terampil yang pernah bekerja sama dengan saya juga merupakan pedagang yang berbeda di pasar yang berbeda. Apakah mereka akan mengekspresikan pandangan mereka melalui pasar mata uang atau pendapatan tetap? Apakah mereka akan bertahan untuk pergerakan jangka panjang atau secara taktis mengambil untung untuk mendapatkan keuntungan dari penurunan pasar? Pedagang yang baik menemukan banyak cara untuk menang. Betapa berbedanya hal itu dengan pemula yang pengambilan keputusannya terbatas pada beberapa 'penyiapan' bagan mekanis!

Sejauh mana diagram alur menggabungkan alternatif percabangan dan taktik serta strategi yang berbeda mencerminkan kemampuan pedagang untuk berintegrasi

kemampuan beradaptasi yang fleksibel dengan rutinitas yang kuat dan berulang. *Masalah terjadi ketika fleksibilitas pasar lebih besar daripada fleksibilitas yang tertanam dalam proses kita.*

yyy

Cobalah latihan diagram alir: Mulailah dengan cara Anda menghasilkan ide perdagangan dan kemudian tangkap keputusan yang Anda buat mengenai bagaimana dan kapan Anda mengubah ide tersebut menjadi perdagangan dan bagaimana Anda mengelola risiko/imbalanya. Flowchart harus menangkap bagaimana Anda mempersiapkan hari perdagangan dan bagaimana Anda meninjau perdagangan Anda. Cobalah untuk membuat bagan dengan sangat rinci sehingga pembaca dapat meniru sebagian besar cara Anda berdagang.

Seberapa detail diagram alur Anda? Berapa banyak alternatif untuk menghasilkan uang yang ditangkapnya? Seberapa baik struktur waktu ketika Anda *seharusnya tidak* berdagang? Seberapa baik proses yang ditangkap dalam bagan beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar?

Jika proses Anda tidak fleksibel dan adaptif di atas kertas, dapatkan kami benar-benar mengharapkannya memberi Anda alternatif yang layak di tengah panasnya pertempuran? Sebuah tim sepak bola yang baik mempersiapkan sejumlah permainan lari dan passing dan secara fleksibel menarik mereka untuk mengeksploitasi pertahanan di lapangan. Playbook kami membutuhkan tingkat fleksibilitas yang sama.

5 Batasan Disiplin Trader

Jika ada semboyan yang lebih umum di antara pelatih perdagangan dan pedagang daripada nilai pengambilan risiko yang lebih agresif berdasarkan "keyakinan" itu adalah anggapan bahwa kesuksesan perdagangan adalah fungsi dari disiplin yang unggul. Pada satu tingkat, ini masuk akal: Jika sejumlah pedagang menggunakan metodologi yang menguntungkan, merekalah yang paling seja dalam menerapkan strategi yang akan mencapai hasil yang paling konsisten.

Namun, di situ masalahnya. Seperti yang dihati oleh poster Despair.com dengan masam, konsistensi hanya penting jika Anda tidak membuat kesalahan. Begitu pasar berubah dan pedagang sekarang melakukan hal yang salah—seperti dalam kasus Joe—menjalankan disiplin yang lebih besar dalam melakukan hal yang sama hanya akan mengunci keuntungan yang buruk. Bayangkan seorang pelatih kinerja mendesak perusahaan ponsel untuk lebih disiplin dalam produksi dan penjualan smartphone berbasis keyboard seperti layar sentuh dan antarmuka pengguna grafis yang fleksibel menjadi kemarahan konsumen. Disiplin sangat bagus untuk melakukan lebih banyak hal yang berhasil. *Namun, ketika status quo tidak lagi berfungsi, kemampuan beradaptasi menjadi disiplin baru.*

Pertimbangkan contoh perdagangan yang berbeda. Bertahun-tahun yang lalu, saya menemukan bahwa pagi hari adalah waktu saya yang paling menguntungkan untuk melakukan perdagangan harian. Rincian profitabilitas per jam dalam sehari menunjukkan bahwa, setelah waktu tertentu, saya tidak lagi menghasilkan uang secara konsisten. Analisis itu mengarahkan saya untuk memfokuskan persiapan dan perdagangan saya selama jam-jam terbaik saya dan meminimalkan keterlibatan pasar saya selama periode selanjutnya yang lebih lambat. Namun baru-baru ini, saya menemukan bahwa perdagangan pagi saya tidak berjalan sebaik sebelumnya. Terlepas dari upaya terbaik saya dalam konsistensi dan disiplin, perdagangan pagi menghasilkan pengembalian yang tidak konsisten. Pengamatan itu—dan rasa frustrasi karena perdagangan yang tampaknya baik menjadi buruk—membuat saya dengan hati-hati memeriksa perilaku pasar sebagai fungsi waktu. Apa yang saya temukan adalah bahwa banyak pergerakan pasar yang saya antisipasi terjadi selama jam perdagangan Eropa dan Asia, bukan selama sesi standar AS. Pada saat saya mulai berdagang di zona waktu saya, pergerakan yang diantisipasi telah terjadi dan, seringkali, siap untuk retracement alami. Sederhananya, likuiditas sekarang didistribusikan secara berbeda dari waktu ke waktu. Saya mengaitkan hal ini dengan sifat eksekusi perdagangan yang semakin global di antara para pedagang "makro" dan hubungan antar pasar baru di antara aset internasional.

Hipotesis itu mengarahkan saya untuk menyelidiki dominasi relatif dari peserta makro/arah di pasar global. Setelah beberapa awal yang salah, saya membuat kemajuan dengan melacak pergerakan bersama kelas aset (sejauh mana pasar yang berbeda bergerak dengan cara yang sama pada waktu yang sama).

Saya juga dapat mengukur selera terarah untuk saham dengan mengidentifikasi sejauh mana aliran volume di atas rata-rata secara dominan mengangkat penawaran atau mencapai tawaran. Dengan menggunakan ukuran sederhana yang menggabungkan aliran uang dan pergerakan bersama aset, saya dapat memprediksi entri saya tentang bagaimana pasar bergerak, tidak hanya berdasarkan waktu. Kebetulan, pagi hari kembali sebagai waktu saya yang paling menguntungkan—hanya sekarang pagi dimulai pukul 3 pagi EST! Pergerakan pasar yang diantisipasi terjadi dengan pembukaan London, bukan hanya di New York.

Fokus sempit pada disiplin akan memberitahu saya untuk melihat lebih keras pada pola terbaik saya dan memperdagangkannya dengan keandalan yang sempurna. Namun, yang saya butuhkan adalah *jenis disiplin yang berbeda*: yang menyuruh saya mundur dari apa yang saya lakukan dan menilai kembali keunggulan pasar saya. Dalam arti yang sangat nyata, saya harus merangkul kegagalan dan keterbatasan untuk mempertahankan pencapaian. Itu adalah kerendahan hati dan keterbukaan pikiran, bukan rasa percaya diri dan keyakinan yang macho, yang mengarah pada adaptasi. Dari sudut pandang itu, rasa frustrasi saya bukanlah masalah: *Itu adalah informasi emosional*, yang memberi tahu saya bahwa saya menempuh jalan yang salah.

Pengambilan Kunci

Frustrasi adalah ibu dari adaptasi.

Psikologi perdagangan tradisional berfokus pada cara-cara di mana emosi dapat mengganggu perdagangan. Dari perspektif tersebut, disiplin adalah cara untuk meminimalkan emosi selama proses trading. Pengalaman seperti di atas, bagaimanapun, menggambarkan nilai informasi potensial dari emosi yang mengganggu: *Kita dapat mengalami pergolakan kognitif dan emosional karena kita tidak lagi selaras dengan pasar, seperti gejala emosi yang dapat mendorong kita keluar dari keselarasan.* Tidak jarang, masalahnya menjadi lingkaran: Perdagangan yang kaku selama pasar berubah menyebabkan kerugian, yang mengarah pada frustrasi, yang mengarah pada perdagangan yang lebih buruk dan bahkan kerugian yang lebih luas. Jika Anda seorang pedagang terampil yang telah mendekati pasar dengan konsistensi di masa lalu dan sekarang merasa frustrasi, pertimbangkan kemungkinan tantangan Anda seperti koki restoran yang menjual bisnisnya kepada Emil: Pasar yang menghasilkan uang bagi Anda adalah sekarang pasar yang berbeda. Dalam kasus seperti itu, upaya disiplin lebih lanjut cenderung menghasilkan manfaat marjinal.

Disiplin akan membantu kita menaiki tangga kesuksesan dengan lebih mantap, tetapi dengan sendirinya tidak memastikan bahwa tangga tersebut disandarkan pada struktur yang benar.



diperdagangkan melengkapi pasar nonstasioner, mencari pola universal di pasar yang sangat berbeda. Dalam rezim stasioner, kita dapat mengidentifikasi berapa banyak aksi harga yang disebabkan oleh tren; berapa banyak yang dapat dikaitkan dengan perilaku siklus; dan berapa banyak kebisingan yang tidak dapat dijelaskan.

Oren adalah seorang trader berpengalaman yang menghubungi saya ketika dia mendapati dirinya kehilangan uang karena volatilitas semakin rendah. Yang membuatnya khawatir adalah bahwa dia kalah baik dalam daytrades maupun swing trade-nya. Pengaturan

yang telah bekerja dengan baik untuknya di masa lalu sekarang membuatnya berjuang untuk tetap seimbang. Dengan bijak, dia mengurangi ukuran perdagangannya dan menghindari kerusakan pada akunnya selama kemerosotannya. Namun, saat minggu menjadi bulan, dia menemukan dirinya menjadi putus asa, bertanya-tanya apakah pasar akan pernah "kembali". Setiap hari, dia merencanakan perdagangannya dengan cara yang disiplin dan setiap hari dia dengan percaya diri mengikuti rencananya, hanya untuk memotong-motong. dalam P&L-nya.

Saya menyelidiki pasar intinya dan menemukan tren naik yang berbeda, disertai dengan siklus dominan 20 hingga 30 hari perdagangan. Strategi trading yang optimal bukanlah salah satu dari daytrading atau swing trading. Sebaliknya, strategi yang paling baik disesuaikan dengan kondisi pasar adalah posisi panjang inti, meringankan di sekitar tertinggi bulanan dan menambah posisi di sekitar terendah bulanan. Mencoba mengatur waktu pergerakan intraday dan ayunan mingguan membuat Oren terlindas oleh pergerakan terarah jangka panjang. Karena frustrasinya, dia kadang-kadang melawan pasar, berkata pada dirinya sendiri, "Kita akan mundur." Hal ini membuatnya tidak hanya keluar dari langkah pasar tetapi juga melawan tren. Oren bisa beradaptasi, tapi hanya sampai titik tertentu. Jika pergerakan pasar melampaui swing horizon, dia tidak dapat melakukan penyesuaian.

Oren akhirnya beradaptasi, tetapi yang menarik, dia melakukannya dengan mengubah pasar sepenuhnya. Dia menemukan beberapa pasar komoditas yang bergerak pada kerangka waktunya dan belajar sendiri pengenalan pola dasar di dalamnya pasar. Menghadapi ketidaksesuaian antara keterampilan dan minatnya dengan peluang yang ditawarkan oleh pasarnya, dia mempertahankan kekuatan intinya dan menemukan pasar yang lebih cocok untuk pengambilan keputusan jangka pendeknya. Dia tahu dia tidak bisa mengubah gaya kognitif intinya, jadi dia mengidentifikasi pasar yang menghargai keahlian khususnya.

🧐 Pedagang yang Cerdas Secara Emosi

Dalam buku pertama saya, saya berbicara tentang perdagangan dari sofa: membaca nuansa pasar seperti Anda membaca komunikasi verbal dan nonverbal dari orang lain. Itu membutuhkan tingkat kecerdasan emosional. Elemen penting dari kecerdasan emosional adalah kemampuan untuk mengesampingkan kebutuhan dan prasangka Anda dan tetap terbuka terhadap sinyal yang datang kepada Anda. Dalam pengertian itu, kecerdasan emosional *adalah* semacam fleksibilitas, kemampuan untuk menyesuaikan pemikiran dan tindakan Anda untuk mengubah arus komunikasi.

Jika Anda seorang terapis, Anda tidak dapat menanggapi semua klien dengan cara yang sama. Orang yang rapuh dalam duka, pecandu alkohol dalam penyangkalan,

seorang eksekutif yang mencari perubahan karier—semua membutuhkan gaya komunikasi yang sangat berbeda. Orang tua mengetahui hal ini dengan baik: Seorang anak mungkin menanggapi dengan baik cinta yang kuat; yang lain mungkin layu dengan satu tatapan kasar. Kecerdasan emosional berarti Anda mengkalibrasi komunikasi Anda kepada audiens Anda jika Anda ingin membuat dampak. Ini juga berarti Anda harus mendengarkan sebelum berbicara, sehingga Anda dapat membuat kalibrasi yang tepat.

Kita semua memiliki pengalaman berinteraksi dengan seseorang yang berbicara kepada kita, bukan kepada kita. Dengan orang-orang seperti itu, sering kali Anda dapat melihat mereka merumuskan apa yang ingin mereka katakan sebelum Anda selesai menjawab. Kebutuhan mereka untuk berbicara begitu kuat sehingga mengganggu komunikasi. Lebih selaras dengan kebutuhan mereka sendiri daripada kebutuhan Anda, mereka sangat tidak efektif, baik sebagai tenaga penjualan, orang tua, atau pasangan romantis.

Pedagang yang mendekati pasar dengan cara yang kaku tidak jauh berbeda dengan orang egois yang menyudutkan Anda di pesta kantor.

Mereka memaksakan pandangan mereka pada pasar, tidak jarang menekankan pada politik, ekonomi, pola grafik, atau teori pasar esoteris. Ketika pasar menawarkan komunikasi mereka sendiri—keluar dari jangkauan partisipasi kelembagaan yang meningkat dengan perluasan volatilitas, misalnya—pedagang tetap tersebut begitu terfokus pada pandangan mereka sendiri sehingga mereka gagal mendengarkan pesan pasar. Saya telah mengetahui para trader untuk tetap bearish melalui pasar bullish yang panjang, mengabaikan tanda-tanda yang jelas dari kekuatan pasar dan sebaliknya berfokus pada frustrasi dari "pasar yang dimanipulasi"!



Schwager dalam teks *Market Wizards* adalah bahwa manajer uang yang sukses memiliki kepribadian yang berbeda, tetapi semuanya berhasil memanfaatkan karakteristik khas mereka dalam cara mereka melibatkan pasar. Oren, yang telah disebutkan oleh pedagang, adalah kasus yang bagus, menemukan pasar yang menghargai keterampilan pemrosesan informasinya. Namun, seperti kebijaksanaan yang diterima tentang perdagangan dengan keyakinan dan pentingnya disiplin, gagasan perdagangan memiliki kepribadian seseorang.

keterbatasannya. Seperti yang kita lihat dengan Oren, berpegang teguh pada strategi perdagangan tetap berdasarkan kecenderungan kepribadian Anda bisa menjadi perwujudan dari ketidakcerdasan emosional. Pemilik restoran yang harus menjual ke Emil "memperdagangkan kepribadiannya": Dia melakukan apa yang dia yakini. Sayangnya, pasar tidak ada untuk validasi kita; mereka tidak peduli dengan kepribadian atau preferensi kita.

Pengambilan Kunci

Sama pentingnya dengan memperdagangkan kepribadian Anda adalah memperdagangkan pasar.

Pedagang sukses yang saya kenal di dunia komoditas dan kurs sangat baik dalam menyesuaikan perdagangan mereka dengan lingkungan pasar. Terkadang bank sentral secara agresif melakukan pelonggaran atau pengetatan, menciptakan peluang langsung dalam instrumen pendapatan tetap di negara tertentu. Di lain waktu, pejabat bank sentral di seluruh dunia mungkin ditahan, sehingga pola pertumbuhan dan kelemahan di berbagai negara akan berakhir dengan mendikte tindakan atau kelambanan di masa depan. Pada saat seperti itu, perdagangan "nilai relatif" menerima tarif di satu negara sambil membayar di negara lain dapat menjadi sangat efektif. Demikian pula, harga datar panjang minyak mentah dan komoditas terkait dapat menjadi langkah besar dalam periode konflik Timur Tengah. Penyebaran perdagangan di antara produk untuk mengeksploitasi kecenderungan musiman dan cuaca dapat masuk akal ketika tren ekonomi makro yang berbeda tidak ada. Bagaimana trader ahli mengejar peluang di pasar berubah seiring dengan peluang pasar. Kecerdasan emosional dalam membaca rangkaian peluang dan merasakan perubahan pola di pasarlah yang memungkinkan para pedagang menyesuaikan gaya perdagangan mereka secara fleksibel. Ketika pasar menjadi ramai dan aksi harga menjadi berombak, gayanya mungkin menjadi jangka pendek dan oportunistik. Ketika penentuan posisi telah jelas dan perkembangan baru akan segera terjadi, perdagangan dapat menjadi jangka panjang dan lebih tematik.

Kecerdasan emosional dalam suatu hubungan berarti mengetahui kapan harus mendekat dan kapan harus mundur, kapan harus berbicara dan kapan harus mendengarkan. Jika kita menyelidiki P&L harian dari seorang pedagang yang cerdas secara emosional, kita akan menemukan saat-saat berdagang secara aktif dan saat-saat mundur. Kami akan melihat periode pengambilan risiko tinggi dan periode kehati-hatian. Semua pasar tidak diciptakan sama: Beberapa membawa lebih banyak peluang, beberapa lebih sedikit. Pedagang yang sadar diri tahu kapan "ini pasar saya" dan masuk ke mode mencari peluang. Pedagang yang sama tahu kapan "itu bukan milik saya

pasar" dan mempertahankan modal. Seorang pedagang yang bekerja dengan saya bertahun-tahun lalu berdagang dengan sangat hati-hati hampir sepanjang tahun, yakin bahwa pasar — dan akan terus — sulit untuk diperdagangkan. Namun, ketika masalah politik datang ke pinggiran Eropa, dia secara drastis mengubah pandangannya dan secara agresif memperdagangkan pasar tersebut. Dia membuat tahunnya dalam beberapa perdagangan.

Sekarang, untuk memastikannya, tidak satu pun dari kita yang dapat ditempa tanpa batas. Tak satu pun dari kita dapat memperdagangkan semua pasar dengan segala cara. Tetapi pasar juga tidak sepenuhnya statis. Latihan bermanfaat yang dapat Anda lakukan adalah membuat katalog periode kemenangan terbaik Anda dalam beberapa tahun terakhir dan periode kekalahan terbesar Anda. Jika Anda mempelajari pasar Anda pada saat itu, kemungkinan besar Anda akan melihat perbedaan dalam cara pasar tersebut diperdagangkan. Pola umum yang saya perhatikan di antara pedagang jangka pendek, misalnya, adalah bahwa mereka cenderung menghasilkan uang saat volatilitas meningkat dan mengembalikan keuntungan dalam periode yang lambat dan tidak mudah berubah. Ini karena trader jangka pendek seringkali adalah trader momentum: Mereka membutuhkan pasar untuk menindaklanjuti pergerakan agar menghasilkan uang. Langkah penting menuju adaptasi untuk pedagang semacam itu adalah mencari tahu bagaimana mereka bisa menghasilkan uang selama masa-masa tenang itu.

Mungkin mereka perlu memperpanjang periode holding mereka dan menunggu lebih lama untuk pergerakan yang diantisipasi terwujud. Mungkin mereka perlu mengidentifikasi saham dan kelas aset yang relatif tidak stabil dan membatasi perdagangan untuk itu.

Atau mungkin mereka dapat melacak pergerakan relatif dari instrumen dan kesempatan memudar ketika mereka rusak di lingkungan yang tidak mudah menguap.



perdagangan. Jeff menjelajahi Twitter, StockTwits, dan situs perdagangan populer untuk mengidentifikasi kapan namanya memiliki pengikut publik yang kuat dan emosional. Ia hanya ingin memperdagangkan saham-saham yang partisipasi publiknya luas. Keyakinannya adalah bahwa publik perdagangan cenderung bereaksi berlebihan, menciptakan peluang menguntungkan untuk pergi ke arah lain. Jadi, jika pedagang kekurangan nama populer, Jeff akan melihat bukti pembeli datang untuk bertemu penjual dan dia akan segera bergabung

pembelian. Jika dia benar—dan dia sering melakukannya—penutup pendek akan membuat posisinya menjadi pemenang dengan cepat.

Apa yang tidak biasa tentang Jeff adalah dia memperdagangkan satu strategi, tetapi menemukan banyak cara untuk menerapkannya dalam kondisi pasar yang berbeda. Dia memperdagangkan sisi panjang dan pendek, dan setiap hari dia terlibat dengan saham yang berbeda. Saat ada volatilitas yang bagus di pasar atau saat musim pendapatan, dia lebih aktif. Hari-hari lain, seperti sesi perdagangan musim panas yang lambat, dia memperdagangkan pembukaan dan mengakhiri hari-harinya lebih awal. Ketika harinya berakhir, Jeff tidak pernah tahu apa yang akan dia perdagangkan keesokan harinya dan bagaimana dia akan memperdagangkannya. Dia membiarkan publik perdagangan yang emosional memberinya kesempatan.

Karena proses perdagangan Jeff menggabungkan tingkat fleksibilitas yang tinggi, dia memiliki daya tahan yang jauh lebih besar di dunia prop-trading daripada kebanyakan rekan-rekannya. Keunggulan perilakunya tidak akan hilang, karena ada konsistensi pada perilaku kawanan. Saat kawanan sedang aktif, begitu juga dia; dalam waktu lambat, dia bisa mundur. Yang paling penting, Jeff telah menjadi pemetik saham yang hebat. Dia dapat memindai lusinan saham di beberapa situs perdagangan dan menghasilkan daftar nama untuk diperdagangkan dalam waktu yang relatif singkat. Dia tidak merasakan tekanan untuk menjadi panjang atau pendek; dia tidak memiliki prasangka tentang saham yang harus dia perdagangkan. Sementara trader lain—pengikut tren atau breakout trader—berjuang selama periode pasar yang tidak bersahabat, Jeff hanya menyesuaikan strateginya dengan kondisi pasar. Selalu ada saham yang menunjukkan aktivitas yang tidak biasa, jadi dia pergi ke tempat yang memiliki peluang terbesar.

❧ Kesiapan untuk Perubahan

Jadi bagaimana kita dapat melakukan perubahan perdagangan yang diperlukan untuk beradaptasi dengan kondisi pasar yang dinamis? Mari pertimbangkan pertanyaan yang lebih luas: Bagaimana kita membuat *perubahan* penting dalam hidup kita? Penelitian terkenal dari James Prochaska, John Norcross, dan Carlo DiClemente (1994) menemukan bahwa perubahan pribadi tidak terjadi sekaligus. Ada banyak tahapan dalam proses perubahan. Awalnya, ada sedikit kesadaran akan perlunya perubahan, sehingga kita tetap nyaman dengan status quo. Para peneliti menyebut ini sebagai fase *praktontemplasi*. Hanya sekali cara-cara lama mengecewakan kita dan konsekuensi menumpuk, barulah ada fase aktif *perenungan* tentang perlunya perubahan. Selama tahap perenungan itu, mungkin ada banyak upaya awal untuk berubah dan banyak yang kembali ke pola lama.

Sudah menjadi sifat manusia untuk tertarik pada yang dikenal dan akrab. Namun, pada akhirnya, konsekuensi menjadi begitu akut sehingga keinginan untuk berubah berubah menjadi *kebutuhan* akan perubahan. Itu mengarah ke tahap *persiapan*, dengan

langkah awal dan bertahap menuju perubahan. Didorong oleh keberhasilan langkah-langkah tersebut, orang tersebut akhirnya mencapai titik *tindakan*, di mana perubahan menjadi prioritas utama. Begitu perubahan itu terjadi, fokus beralih ke *pemeliharaan*: mempertahankan pola perilaku baru yang konstruktif dan menghindari kekambuhan ke cara sebelumnya yang bermasalah.

Jika kita melihat melalui lensa model transtheoretical ini, kita dapat melihat bahwa teknik psikologis yang paling mapan—dan sebagian besar pendekatan pembinaan pada umumnya—ditujukan untuk orang-orang yang siap untuk berubah dan berkomitmen untuk mengambil tindakan. Metode bantuan tradisional jauh kurang efektif bagi mereka yang hanya memikirkan perubahan. Kesimpulan penting dari karya Prochaska et al. (1994) adalah bahwa *apa yang efektif dalam memfasilitasi perubahan bagi seseorang dalam tahap kesiapan tindakan sangat berbeda dari apa yang diperlukan untuk mencetuskan perubahan bagi orang yang sama dalam mode kontemplasi*. Ini adalah prinsip yang kurang dihargai, bahkan oleh mentor dan pelatih berpengalaman. Tidak masuk akal untuk mengejar teknik tindakan ketika seseorang tidak berada dalam tahap kesiapan tindakan. Alih-alih, jika kita mempertimbangkan perubahan dalam pendekatan kita terhadap pasar, upaya harus berfokus pada apa yang kita perlukan untuk beralih dari tingkat kesadaran kita saat ini ke titik komitmen tindakan.

Pengambilan Kunci

55

Banyak kegagalan coaching dan self-coaching diakibatkan oleh fokus pada perubahan daripada kesiapan untuk berubah.

untuk berubah. Demikian pula, bukanlah hal yang aneh bagi bisnis untuk mengeksplorasi arah dan prioritas baru, hanya untuk melihat mereka mati karena tekanan sehari-hari mendominasi mindshare manajer. Beberapa dari kita secara sadar *memilih* stasis—secara intelektual, kita melihat perlunya perubahan dan adaptasi. Namun, selama status quo adalah opsi default, tarikan gravitasi dari kekambuhan menjadi sulit diatasi. Berfokus pada tindakan sebelum memupuk kesiapan kita untuk bertindak membuat kita terus mengorbit pada status quo.

Jadi apa yang menghalangi kita dan tindakan yang perlu kita lakukan

perubahan yang efektif? Biasanya, bahan yang hilang adalah *urgensi*. Saya mungkin merasakan perlunya membersihkan rumah saya, tetapi mudah untuk menundanya di hari lain. Namun, jika saya sangat ingin menjual rumah saya, dan mengetahui bahwa seseorang telah menjadwalkan kunjungan kedua untuk membuat kemungkinan penawaran pembelian, saya tiba-tiba menjadi sangat tertarik untuk membuat tempat itu terlihat sebaik mungkin. Didorong oleh prospek melakukan penjualan, saya tidak akan kekurangan energi untuk usaha tersebut. Urgensi adalah kekuatan motif bagi banyak upaya perubahan yang berhasil. Inilah sebabnya mengapa para profesional di bidang rehabilitasi alkohol dan narkoba mengamati bahwa orang harus mencapai titik terendah sebelum mereka bersedia melepaskan kecanduan mereka. Hanya ketika konsekuensi negatif telah terakumulasi sampai pada titik rasa sakit yang nyata maka "ingin berubah" berubah menjadi "perlu berubah" dan alasan kehilangan daya tariknya.

Beberapa waktu yang lalu, saya berbicara dengan para pedagang di pasar tarif AS yang menjelajahi pasar kerja. Dengan bank sentral global mempertahankan suku bunga jangka pendek mendekati nol, sumber peluang pasar tradisional mereka telah menyusut. Tidak lagi dapat menghasilkan uang dengan cara biasa dengan berdagang ujung depan, mereka kandas selama satu atau dua tahun sebelum mencoba tangan mereka di pasar lain. Sekarang mencari posisi di dana lindung nilai, mereka menemukan peluang terbatas. Dana tersebut memandang mereka sebagai pedagang makro pemula—bukan sebagai pedagang dengan keahlian pendapatan tetap khusus. Kegagalan mereka untuk menumbuhkan sumber keunggulan kompetitif yang segar sementara pasar utama mereka masih subur membuat mereka tidak siap menghadapi pergeseran pasar tektonik. Pada saat urgensi telah melambungkan mereka ke fase tindakan, nilai mereka di pasar kerja telah berkurang secara signifikan.

Ini adalah salah satu tantangan utama yang dihadapi trader: *Pada saat "ingin berubah" menjadi "perlu berubah", sering kali sudah terlambat—karena itu setelah kerugian yang signifikan terjadi.* Kenyamanan—antipoda dari urgensi—adalah musuh adaptasi. Lagi pula, mengapa memperbaiki apa yang tidak rusak? Jarang ada trader yang dapat mempertahankan kesiapan untuk berubah—bergerak dari kontemplasi ke tindakan—tanpa menimbulkan konsekuensi mencapai dasar. Seperti yang kita lihat di contoh restoran, para pedagang langka itu tidak hanya siap untuk perubahan: Mereka menyukai perubahan, mereka menerimanya. Mereka menarik kepuasan yang sangat besar dari pengungkapan sumber baru keunggulan kompetitif, dan karena itu mereka terus-menerus dalam penelitian dan pengembangan. Bukan hanya hasrat untuk berdagang yang menjiwai orang-orang hebat; itu adalah hasrat untuk menguasai pasar yang dikombinasikan dengan urgensi yang lahir dari pengakuan bahwa semua penguasaan akan cepat berlalu.

Ada banyak hal yang bisa dikatakan untuk "muak". Ketika kita mengatakan kita muak, kita sampai pada titik jijik di mana kita tidak bisa lagi mentolerir suatu situasi. Di awal masa dewasa saya, saya terlalu lama berada dalam hubungan romantis yang kurang optimal. Saya merenungkan perubahan cukup lama, namun saya tidak mengambil langkah untuk mengakhiri situasi dan memulai sesuatu yang baru dan menjanjikan. Namun, pada satu titik, saya tersadar bahwa justru ketika saya bersama pacar saya itulah saya paling kesepian. Itu adalah perasaan hampa total. Kami dijadwalkan untuk berkumpul, tetapi saya tidak bisa masuk ke mobil dan bertemu.

Saya berbaring di beranda di luar salah satu gedung universitas dan menatap langit untuk waktu yang sangat lama. Sejak saat itu, hubungan itu berakhir. Saya muak, bukan dengan orang lain, tetapi dengan rasa kesepian di perusahaan orang lain. Hanya ketika saya mencapai titik rasa sakit itu, saya bersiap untuk membuat perubahan yang signifikan.

Jauh di kemudian hari — memang, belum lama ini — gaya hidup saya terdiri dari bangun jam 4 pagi dan bekerja sepanjang malam setiap hari. Pagi akhir pekan juga disisihkan untuk bekerja, karena saya mengikuti pasar dan pedagang, serta tanggung jawab rumah dan keluarga. Selama berjam-jam, saya minum kopi dalam jumlah banyak agar tetap terjaga. Saya juga mengemil agar tetap terjaga, dan sesekali saya meminum beberapa tablet analgesik yang terdiri dari aspirin, asetaminofen, dan kafein. Lambat laun, berat badan saya bertambah secara signifikan. Saya mengabaikan olahraga. Kualitas tidur saya memburuk, karena saya sering



Singkatnya, saya sudah muak.

Hari itu, saya menarik diri sepenuhnya dari kafein dan dihadaahi sakit kepala hebat selama beberapa hari. Itu tidak masalah; setidaknya aku merasakan sesuatu! Saya berhenti makan sama sekali selama sehari dan kemudian secara bertahap memperkenalkan kembali hanya makanan yang paling sehat. Hampir seketika, berat badan saya turun. Saya tidur sepanjang malam. Saya mendapatkan kembali energi dan kejernihan pikiran. Pekerjaan saya menjadi lebih efisien, dan waktu nonkerja saya jauh lebih banyak

menyenangkan dalam keadaan berenergi. Saya memulai rutinitas olahraga bergantian angkat besi, peregangan, dan aerobik, yang selanjutnya menambah energi. Seseorang bertanya kepada saya apakah saya dapat mempertahankan semua perubahan itu. Saya menjawab dengan percaya diri mengiyakan. Bukan karena makan dan olahraga yang baru begitu memotivasi saya; itu adalah tekad mutlak untuk tidak pernah kembali ke keadaan tanpa energi di mana saya menemukan diri saya sendiri.

Muak menciptakan urgensi. Kita sering tidak akan mengubah apa yang tidak kita sukai, tetapi kita *akan* mengubah apa yang membuat kita jijik. Sebagian besar kesiapan untuk berubah terdiri dari hubungan emosional yang mendalam dengan konsekuensi. Pikirkan tentang trader sukses yang diwawancarai oleh Jack Schwager di *Market Wizards* (2012). Banyak yang mengalami ledakan karir awal; mereka kehilangan segalanya karena manajemen risiko yang buruk dan pengambilan keputusan yang salah. Kerugian traumatis itulah yang mengubah banyak pedagang. Mereka tidak bisa mentolerir kehilangan lain seperti yang telah mereka alami. Didorong oleh "muak", mereka beralih dari kontemplasi ke perubahan aktif.

yyy

Jadi, bagaimana tingkat kesiapan Anda untuk berubah? Seberapa siapkah Anda jika pergeseran tektonik mengacaukan pasar Anda? Mari kita coba penilaian diri singkat yang terdiri dari tujuh pertanyaan. *Penting bagi Anda untuk menulis tanggapan Anda sebelum melanjutkan ke buku ini*, jadi harap luangkan waktu untuk memikirkan dan membuat sketsa jawaban Anda—bagaimanapun juga, kita berbicara tentang masa depan Anda! Beberapa kalimat untuk setiap pertanyaan harus cukup untuk latihan.

Latihan Penilaian Diri

- Secara khusus, bagaimana Anda mengharapkan pasar Anda berkembang selama beberapa tahun ke depan?
- Di mana, secara khusus, Anda melihat area peluang terbesar di pasar Anda selama beberapa tahun ke depan?
- Apa, khususnya, yang menjadi sumber ancaman terbesar bagi Anda perdagangan dalam satu tahun terakhir?
- Bagaimana Anda perlu mengubah perdagangan Anda untuk mengikuti perubahan pasar, peluang, dan ancaman yang disebutkan di atas?
- Apa yang Anda lakukan sekarang, *secara rutin*, untuk menguasai kurva pembelajaran yang dibutuhkan untuk mengeksploitasi peluang dan menghindari ancaman yang Anda perkirakan?

- Pasar baru atau informasi pasar apa yang Anda periksa secara mendetail untuk membantu mempersiapkan Anda menghadapi masa depan?
- Jika Anda tidak memiliki jawaban yang jelas dan spesifik untuk pertanyaan di atas, dengan siapa Anda perlu berbicara dan penelitian apa yang perlu Anda lakukan untuk mendapatkan kejelasan?

Silakan lanjutkan, tetapi hanya setelah Anda selesai menjawab setiap pertanyaan.

Ini adalah eksperimen psikologis. Apakah Anda melanjutkan membaca tanpa menulis atau setelah hanya menulis beberapa catatan sepintas? Jika demikian, menurut definisi Anda sekarang mengetahui sesuatu yang penting tentang diri Anda: *Anda belum siap untuk berubah*. Anda secara aktif merenungkan perubahan—untuk apa lagi Anda membaca satu bab tentang topik tersebut?—tetapi kesiapan Anda bahkan tidak memotivasi tindakan menulis yang sederhana. Jika Anda merasa perlu *segera berubah*, Anda bersedia menulis disertasi jika menjanjikan masa depan yang lebih baik. Namun, tanpa urgensi, upaya yang diperlukan untuk menulis seperti upaya yang diperlukan di gym atau selama diet: mudah direnungkan, sulit dipertahankan. Itu bukan karena kita malas, bukan karena kita memiliki kompleks yang mengalahkan diri sendiri yang tersembunyi di masa lalu kita, dan bukan karena kita tidak benar-benar ingin memperbaiki diri. Sederhananya, kami beroperasi berdasarkan prinsip yang masuk akal bagi kami secara evolusioner: konservasi energi. Jika seekor hewan merasakan ancaman, ia memobilisasi

59

respons lari-atau-lawan. Jika dirasa aman, tidak membuang energi. Penundaan adalah hasil alami dari rasa aman; nonaction adalah mode default di kerajaan hewan, menghemat sumber daya untuk saat-saat ketika bertahan hidup menjadi keharusan. Pikirkan kebun binatang, di mana ancaman terhadap kelangsungan hidup hampir seluruhnya dihilangkan. Bahkan hewan yang paling aktif dan ganas di alam liar, yang berada di tempat yang sangat aman, menghabiskan sebagian besar waktunya untuk

Pengambilan Kunci

Kenyamanan adalah musuh adaptasi.

Secara psikologis, kebanyakan dari kita tinggal di kebun binatang. Kebutuhan dasar kami disediakan, kami menghadapi beberapa keharusan yang mendesak. Tetapi pasar bukanlah kebun binatang: Tidak ada keamanan yang bertahan lama dalam lingkungan keuangan yang selalu berubah. Sebagian besar pedagang yang pernah saya lihat keluar dari profesinya telah memikirkan perubahan selama bertahun-tahun, tetapi tidak pernah sampai meruntuhkan jeruji kurungan psikologis mereka dan mengambil tindakan definitif.

Jadi apa artinya jika Anda *menuliskan* tanggapan Anda secara detail?

Jelas Anda telah memikirkan tentang perubahan dan siap untuk bertindak berdasarkan kebutuhan yang dirasakan. Dalam mengambil tindakan untuk merinci pemikiran Anda tentang masa depan, Anda menunjukkan bahwa Anda telah melewati titik kontemplasi. Paling tidak, Anda berada dalam mode persiapan—dan kemungkinan besar, Anda telah melakukan upaya perubahan awal.

Halaman-halaman yang akan datang akan membahas secara terpisah tantangan beradaptasi terhadap perubahan bagi mereka yang berada pada tahap kesiapan awal versus tahap akhir. Jika Anda siap untuk bertindak, kami perlu melampaui rasa urgensi Anda. Jika Anda tidak dalam mode mendesak, tidak ada resep tindakan yang relevan.

Jadi untuk saat ini, mari kesampingkan perubahan dan adaptasi. Mari kita pertama-tama berkonsentrasi pada bagaimana mengambil langkah dari kontemplasi ke persiapan langsung. Kemudian, bagi Anda yang telah menuliskan tanggapan Anda dan berada dalam sikap tiga poin Anda, siap melakukan perubahan, kami akan mengeksplorasi cara terbaik untuk menyalurkan upaya tindakan Anda.

Mengetuk Rasa Urgensi

Dalam bukunya, *Leading Change* (2012), John Kotter mengkaji bagaimana organisasi dapat membuat perubahan yang dibutuhkan. Tidak mengherankan, salah satu langkah pertamanya yang direkomendasikan adalah "membangun rasa urgensi". Lagi pula, organisasi bisa menjadi berpuas diri dan senyaman individu—dan seringkali karena alasan yang sama. Perubahan mengancam status quo; itu mengundang ketidakpastian. Berapa banyak orang yang merana dalam pekerjaan dan pernikahan yang tidak optimal hanya karena terlalu menakutkan untuk menghadapi hal yang tidak diketahui? Berapa banyak perusahaan yang berpegang teguh pada apa yang dulu menghasilkan uang lama setelah peluang baru datang dan pergi?

Kotter menguraikan beberapa strategi untuk mengkatalisasi urgensi dalam organisasi, termasuk menciptakan krisis dan membombardir orang dengan informasi tentang peluang. Dalam mode krisis penciptaan, manajer berusaha keras untuk mengumpulkan informasi tentang kinerja yang tertinggal dan menyimpan informasi tersebut di depan karyawan. Idenya adalah menyoroti hal-hal negatif yang tidak menyenangkan sehingga karyawan mencapai titik perhatian (dan muak) yang mengarahkan mereka untuk mengambil tindakan. Krisis mengubah "Saya harus bertindak," menjadi "Saya harus bertindak."

Membombardir anggota organisasi dengan komunikasi terkait peluang, dalam beberapa hal, merupakan strategi yang berlawanan. Dengan menempatkan tujuan yang luar biasa di depan orang-orang dan menunjukkan kepada mereka apa yang mungkin, inspirasi dapat memicu langkah menuju tindakan. Kita dapat menyebut strategi pertama sebagai pendekatan rasa takut: Dorong orang untuk bertindak dengan membuat mereka terkesan

konsekuensi dari kelambanan. Seorang dokter yang memberi tahu seorang pasien apa yang bisa terjadi pada jantungnya jika dia terus makan dengan cara yang tidak sehat menggunakan motivator rasa takut. Sebaliknya, seorang dokter mungkin mencoba meyakinkan pasien bahwa dia akan memiliki lebih banyak energi dan akan terlihat jauh lebih baik jika berat badannya turun. Strategi inspirasi ini bergantung pada menangkap imajinasi orang tersebut dan menggairahkan mereka tentang manfaat perubahan.

Namun, ada rasa hormat yang penting, di mana rasa takut dan inspirasi bukanlah strategi yang berlawanan. *Keduanya mendorong orang keluar dari zona nyaman mereka dengan mengubah keadaan emosi mereka.* Pergeseran dari kontemplasi ke persiapan dan tindakan tidak dapat terjadi dalam pola pikir status quo. Perlu untuk menggeser hati untuk mengubah pikiran dan perilaku.

Kotter menyebutkan satu pendekatan yang efektif: menetapkan target kinerja yang sangat tinggi sehingga tidak dapat dicapai melalui bisnis seperti biasa. Jika target itu menjadi mandat, mereka mengguncang orang. Sekarang resiko terbesar bukanlah perubahan, tapi gagal untuk berubah. Jika kegagalan bukanlah suatu pilihan, tim akan bertindak ekstrem untuk memenuhi target peregangannya mereka, menemukan alternatif kreatif yang tidak pernah muncul dari pemikiran dan perencanaan status quo.

Anda mungkin pernah melihat acara televisi *The Biggest Loser* di mana para kontestan yang sangat gemuk secara terbuka bersaing untuk menurunkan berat badan sebanyak-banyaknya. Selama bertahun-tahun, masing-masing kontestan ini tidak dapat menurunkan berat badannya sendiri. Sekarang, dengan pembinaan, motivasi persaingan, dan tekanan pengawasan publik, mereka melakukan upaya Hercules untuk menurunkan berat badan yang fenomenal. Apa yang berubah?

61



objek perenungan intelektual. Hanya ketika kita merasakan kebutuhan dan keinginan untuk berubah, kita menjadi berkomitmen—dan kemudian tindakan apa pun yang kurang menjadi tidak dapat diterima. *Perubahan emosional mendahului perubahan perilaku—selalu.*

Orang tua sangat akrab dengan tantangan menjembatani kontemplasi dan tindakan. Anak-anak sering tahu apa yang harus mereka lakukan, tetapi prioritas lain menghalangi. Ketika kedua anak bungsu kami beranjak dewasa, tidak mudah untuk menyuruh mereka membereskan kamar, mengerjakan tugas sekolah, dan sebagainya. Akhirnya, kami mendapatkan ide untuk membuat "bagan stiker". Setiap kali anak-anak menyelesaikan tugas mereka pada hari itu, mereka mendapat stiker. Jika mereka menerima stiker setiap hari dalam seminggu, mereka dapat menukarkan bagan yang telah diisi dengan "mainan akhir pekan". Sekarang, ternyata, "mainan akhir

pekan" adalah masalah besar. Itu berarti saya membawa Devon dan Macrae ke mal dan biasanya makan di luar. Kami akan berjalan-jalan di gang bersama dan mereka akan memilih mainan atau permainan favorit mereka. Mainan itu hanya bagian dari apa yang membuat perjalanan itu istimewa; itu juga waktu berkualitas untuk keluarga, di mana anak-anak menjadi fokus utama.

Bagan stiker mengubah persamaan untuk menyelesaikan tugas. Kegagalan untuk memenuhi tanggung jawab menyebabkan peringatan: tidak ada stiker, tidak ada tamasya mainan akhir pekan. Peringatan tersebut, bagaimanapun, disampaikan dengan cara yang positif: "Saya benar-benar ingin pergi dengan Anda akhir pekan ini. Ayo bereskan tempat tidurmu!" Tiba-tiba tugas yang berat dan membosankan berubah menjadi ikatan interpersonal. Mudah merapikan tempat tidur saat tamasya yang menyenangkan berada di cakrawala!

Tapi ada motivasi yang lebih halus: Lebih buruk daripada tidak mendapatkan stiker adalah menjadi satu-satunya yang tidak mendapatkan stiker. Bagaimana perasaan Devon jika Crae mendapatkan semua stikernya dan pergi ke mal sementara dia tinggal di rumah? Itu tidak akan terjadi. Dengan konsekuensi itu, saya tidak bisa menghentikannya untuk mendapatkan stikernya.

Dalam contoh mengasuh anak, *yang menggerakkan anak dari kontemplasi ke tindakan adalah perubahan emosional*: Tugas didefinisikan ulang sehingga melibatkan kekuatan inti dan motivasi. Seandainya saya memiliki hubungan yang buruk dengan anak-anak, ide jalan-jalan akhir pekan tidak akan ada artinya. Saya juga menduga bahwa hanya meninggalkan mainan di atas meja untuk setiap anak setelah bagan diisi akan kehilangan pengaruh motivasinya. Akhirnya, Anda mendapatkan begitu banyak mainan sehingga setiap mainan berikutnya menjadi kurang berharga. Itu mengubah tugas menjadi peluang hubungan dan kesenangan mengobrak-abrik tong sampah dan menemukan mainan yang tepat yang memasok energi untuk perubahan perilaku.

Pengambilan Kunci

Tanpa energi dukungan emosional, tujuan hanyalah niat belaka.

Sebagian besar dari kita menggunakan prinsip ini tanpa menyadarinya. Jika saya harus melewati pekerjaan yang membosankan dan berat, kadang-kadang saya akan membuat kesepakatan dengan Margie: Jika pekerjaan selesai pada sore hari, kami akan pergi ke suatu tempat yang menyenangkan untuk malam itu. Itu menciptakan insentif—keluar jauh lebih menarik dibandingkan dengan banyak dokumen—namun itu juga memberikan motivasi kedua. Tujuannya sekarang adalah tujuan bersama. Margie menantikan malam itu dan, jika ada satu hal yang tidak ingin saya lakukan, itu mengecewakannya. Diserahkan ke perangkat saya sendiri, mungkin saya akan membiarkan pekerjaan berkembang untuk mengisi waktu yang diberikan dan merayapi beban kerja di penghujung hari. Namun, dengan insentif baru ini, saya bersemangat untuk menyelesaikannya sedini mungkin.

Ini berhasil karena saya mengganti motivasi yang lebih tinggi dan lebih kuat dengan motivasi yang lebih rendah. Sering kali, ketika kita merasakan perlunya perubahan dan tindakan tetapi tidak bertindak, itu karena kita memanfaatkan motivasi yang salah. Dengan merestrukturisasi pendekatan kita terhadap aktivitas, kita dapat memindahkan perpindahan gigi dari kontemplasi ke aktivitas yang giat. Krisis adalah katalisator yang kuat untuk perubahan emosional, seperti yang saya temukan ketika saya menyadari bahwa saya perlu mengubah gaya hidup saya. *Tapi kita tidak perlu mencapai titik krisis untuk menggerakkan kita untuk bertindak. Yang perlu kita lakukan hanyalah memanfaatkan motivasi yang sudah menggerakkan kita.*

• Lihat-Rasakan-Perubahan: Pentingnya Optimisme

63



meningkat secara materi. Sekedar proses analisis dan pemikiran tentang produktivitas seseorang tidak akan membawa kekuatan emosional dari satu pembicaraan singkat itu.

Lihat-rasa-perubahan sangat penting bagi pedagang yang ingin beradaptasi dengan perubahan pasar. Salah satu cara untuk melihat dan merasakan adalah kehilangan begitu banyak uang karena gagal beradaptasi sehingga Anda mencapai titik krisis dan terpaksa berubah

atau berhenti sama sekali. Itu bukan pilihan yang menarik. Alternatifnya adalah melihat dan merasakan sesuatu yang begitu menarik dan menjanjikan sehingga menginspirasi Anda untuk meneliti, menguji, dan memasukkannya ke dalam repertoar perdagangan Anda. Analisis-pikir sangat penting untuk mengetahui apa yang harus dimasukkan dan apa yang harus disaring, tetapi sebelum Anda menganalisis-berpikir, penting untuk melihat-merasakan. Tanpa pergeseran emosi yang menggerakkan Anda, kemungkinan besar Anda tidak akan bergerak. Ingat pasangan kita, Gina dan Chris. Selama bertahun-tahun, mereka tidak membahas hubungan mereka yang memudar. Begitu mereka mengubah persneling dan berfokus pada kebutuhan untuk menjadi panutan sesuatu yang positif bagi anak-anak mereka, mereka langsung beralih ke mode tindakan.

Dalam buku mereka, *Switch: How to Change Things When Change Is Hard*, Chip dan Dan Heath (2011) memberikan kerangka kerja yang berguna untuk mempraktikkan perubahan-merasa-rasa. Poin yang sangat penting yang mereka buat adalah bahwa kemenangan kecil dapat membuat bola menggelinding untuk perubahan besar. Bukan hal yang aneh bagi para trader untuk menghubungi saya hanya setelah mereka mengalami kerugian yang menyakitkan dan/atau periode gagal menghasilkan uang yang berlarut-larut. Pada saat itu, mereka berkecil hati dan mungkin mempertimbangkan untuk meninggalkan bisnis sama sekali. Itu adalah tempat yang sulit, karena orang yang putus asa biasanya tidak dapat mengumpulkan energi untuk memperbaiki diri dan praktik mereka. Anda mungkin ingat dari kelas psikologi perguruan tinggi Anda, penelitian klasik Seligman tentang ketidakberdayaan yang dipelajari. Tikus yang dimasukkan ke dalam kandang yang dipisahkan oleh penghalang rendah terkena sengatan listrik di lantai salah satu sisi penghalang. Tidak butuh waktu lama bagi tikus untuk melompati penghalang dan pergi ke sisi yang tidak dikejutkan. Ketika ditempatkan di kandang yang berbeda di mana kedua sisi penghalang disetrum, tikus akan melompat, kaget, melompat lagi, kaget, dan akhirnya menyerah untuk melompat, ambruk di lantai dan merintih. Setelah tikus yang roboh dikembalikan ke kandang aslinya, apa yang terjadi? Mereka tidak melompati penghalang. Mereka belajar, saran Seligman, bahwa mereka tidak berdaya.

Mereka belajar bahwa mereka tidak dapat mengubah situasi mereka, sehingga mereka gagal mencoba mengubah bahkan ketika perubahan itu mudah dicapai.

Situasi ini tidak jauh berbeda dengan trader bermasalah. Menyukai pemilik restoran yang menjual kepada Emil, para pedagang melepaskan bisnisnya ketika mereka tidak lagi percaya bahwa mereka dapat menghindari guncangan kemunduran pasar. Ketika Seligman secara fisik memindahkan tikus-tikus yang tak berdaya itu melewati penghalang ke sisi yang tidak terguncang, mereka akhirnya belajar untuk melewatinya sendiri. Mereka perlu melihat—dalam pengalaman mereka sendiri—bahwa tindakan mereka dapat membuat perbedaan. Kemenangan kecil yang dijelaskan oleh Heaths memungkinkan seorang trader untuk melihat bahwa kesuksesan itu mungkin terjadi. Pengakuan itu membawa perasaan baru

dan energi. Lihat-rasa-ubah. "Ketika Anda merekayasa kesuksesan awal," pengamatan Heaths, "apa yang sebenarnya Anda lakukan adalah merekayasa harapan."

Pedagang yang merenungkan perubahan tetapi tidak dapat mempertahankan persiapan dan tindakan biasanya terjebak dalam mode analisis-pikir-perubahan, daripada melihat-merasa-perubahan. Mereka memikirkan masalah mereka dan meratapi masalah mereka, tetapi tidak ada yang membangun harapan dan optimisme. Hanya melihat kemungkinan sukses secara langsung memberikan bahan bakar emosional untuk menginspirasi perubahan. Ingat analisis perdagangan sukses yang saya lakukan dengan Maxwell. Apakah kecemerlangan analisis itulah yang memicu perubahannya?

Tentu saja tidak. Dia telah tertinggal dalam kinerjanya dan analisis saya hanya menunjukkan kepadanya bahwa dia memang melakukan trading dengan sangat baik pada saat-saat tertentu. Pengakuan emosional bahwa dia berdagang dengan baik bahkan dalam kemerosotannya membangkitkan dia untuk melihat lebih dalam ke sumber kesuksesannya dan melakukan lebih banyak dari apa yang sudah berhasil.

Keluarga Heath menunjukkan bahwa ini adalah salah satu kekuatan penting dari pendekatan perubahan yang berfokus pada solusi. Seperti yang telah kita lihat, jika seorang trader terperosok dalam drawdown, pembicaraan yang berfokus pada masalah—menganalisis dan mendiskusikan tanpa henti apa yang salah—menghasilkan sedikit nilai inspirasi, bahkan jika itu membawa wawasan intelektual. Pedagang yang sama, menunjukkan pengecualian pada drawdown, tiba-tiba menyadari, "Tunggu sebentar, mungkin saya *bisa* melakukan ini. Mungkin situasi saya tidak seputus asa kelihatannya." Ken Howard dan rekan telah mempelajari proses perubahan psikoterapi: bagaimana orang membuat perubahan ketika mereka bekerja dengan profesional kesehatan mental.



sama sekali, tetapi tidak ada terapi yang tampaknya lebih efektif daripada yang lain di semua orang dan masalah. Itu telah mengarahkan para peneliti untuk mengusulkan gagasan bahwa mungkin ada faktor umum yang menjelaskan keefektifan terapi. Bukan apa yang dilakukan analis secara berbeda dari ahli perilaku atau terapis keluarga

berkontribusi pada perubahan; itulah yang dilakukan oleh semua pendekatan utama membuat mereka bekerja. Salah satu faktor umum itu adalah remoralisasi itu dijelaskan oleh Howard dan rekannya: Dengan menerjemahkan masalah ke dalam istilah baru untuk orang yang merasa putus asa dan tidak berdaya, terapis membantu menanamkan gagasan bahwa solusi memang mungkin dilakukan. Ini membawa rasa optimisme dan kontrol yang lebih besar. Ini tidak jauh berbeda dengan Seligman yang membimbing tikus-tikus yang tak berdaya ke sisi kandang yang tidak diguncang.

Dalam pengertian itu, segala bentuk pembinaan, konseling, atau terapi adalah metode untuk menciptakan perubahan perasaan. Melalui kekuatan hubungan yang positif, kita belajar melihat diri kita melalui pandangan yang berbeda.

Penglihatan baru itu menciptakan perasaan baru dan pergeseran emosi yang menggerakkan kontemplasi ke tindakan.

Pengambilan Kunci

Untuk merasa berbeda, Anda harus melihat secara berbeda.

Jadi mari kita kembali ke latihan kita dan pertanyaan yang diminta untuk Anda jawab. Jika Anda tidak menuliskan tanggapan Anda sesuai instruksi, apakah itu berarti Anda malas atau tidak tertarik pada perubahan? Sama sekali tidak. Ini berarti bahwa cara Anda saat ini melihat situasi Anda tidak menimbulkan perasaan—urgensi—yang diperlukan untuk bertindak. Ini akan membutuhkan perpindahan emosi—entah sentakan ketakutan atau ledakan harapan—untuk menggerakkan Anda untuk bertindak.

yyy

Saat saya menulis ini, kucing siam saya, Naomi, ada di sisi saya.

Dia menggunakan tas komputer saya sebagai tempat tidur, jadi dia menghabiskan sore hari dengan malas di dalam tas sementara saya mengetik. Sesekali saya mengelusnya atau memanggilnya, tetapi dia cukup banyak menutup mata dan tetap diam. Tiba-tiba, seekor lalat datang berdengung di pulau dapur tempat kami duduk. Naomi segera mengangkat kepalanya dan memperhatikan lalat itu. Dia menegangkan tubuhnya, melompat dari pulau, dan mengejar benda bergerak baru itu. Dia sekarang duduk di belakangku, di sepanjang dinding jendela, dengan penuh perhatian mengawasi lalat. Dalam sekejap, dia berubah dari hewan pemalas yang tertidur menjadi pemburu yang berorientasi pada tindakan.

Melihat hal ini, pikiran saya kembali ke adopsi awal kami terhadap Naomi sebagai anak kucing yang mengalami trauma. Itu adalah tontonan yang menyedihkan ketika kami menerima pengiriman

anak kucing di dalam peti. Dia meringkuk di sudut jauh, benar-benar gemetar. Kami tidak pernah tahu apa yang terjadi padanya, tetapi kami sangat curiga seseorang telah menganiaya dia. Dia sangat takut pada orang—siapa pun.

Ini menjadi masalah nyata ketika kami membawa pulang Naomi. Dia meringkuk di bawah furnitur, berlari ke kamar di mana dia bisa sendirian, dan melakukan semua yang dia bisa untuk menyembunyikan dirinya. Pada saat-saat ketika kami bisa mendekat, dia gemetar hebat. Ini lebih dari rasa takut—itu adalah teror.

Kemajuan pertama datang ketika saya pergi ke kamar mandi bersama Naomi dan menutup pintu. Tidak ada tempat untuk bersembunyi, jadi dia melompat ke ambang jendela dan menyelip ke balik tirai. Aku diam-diam mendekatinya dan menyentuhnya, lalu mundur. Setelah melakukan ini berkali-kali, saya bisa membawanya ke titik di mana dia tidak lagi gemetar. Dia menerima makanan dari saya dan itu menjadi cara untuk membuatnya terbuka.

Terobosan itu terjadi saat Naomi sedang di atas ranjang, terpicik oleh makanan. Aku meletakkan tanganku di bawah selimut dan menggerakkannya dan—seperti lalat—mata Naomi menjadi besar. Dia melengkungkan tubuhnya dan mengejar tanganku. Dia sangat ingin memburu makhluk bergerak di bawah selimut sehingga dia lupa untuk merasa takut!

Saat itulah saya menyadari bahwa anggota rumah tangga terbaru kami telah memberi saya pelajaran berharga tentang perubahan. Ketika kita berada dalam keadaan pikiran



prioritas. Keinginan untuk minum memang muncul kembali, tetapi sekarang dalam konteks keinginan dan komitmen yang jauh lebih kuat. Apa yang memutus siklus kontemplasi, perubahan awal, dan kekambuhan adalah motivasi yang lebih besar yang memperkuat keinginan untuk ketenangan. Seperti Naomi, yang menemukan jalan keluar dari rasa takut dengan melibatkan naluri berburu yang lebih kuat, para pecandu alkohol ini mengatasi kecanduan dengan keterikatan spiritual yang lebih mendalam.

Sekarang kita bisa melihat kebijaksanaan di balik gagasan kemenangan kecil Heaths.

Slogan dalam AA adalah "satu hari pada suatu waktu". Jika Anda dapat mempertahankan ketenangan untuk satu hari dan menjalankan langkah Anda untuk mulai membangun kembali hidup Anda, mungkin Anda dapat melakukannya untuk hari lain, dan lainnya. Ingat perubahan dalam rutinitas olahraga saya saat saya membuka area olahraga di lantai bawah untuk kucing. Apa yang tadinya merupakan aktivitas soliter sekarang menjadi motivasi main-main dengan empat teman saya. Perubahan itu dimulai sebagai kemenangan kecil: satu pengalaman menikmati menyelengi latihan saya dengan waktu saya bersama kucing. Kemenangan kecil itu memberi motivasi untuk mengulang pengalaman dan segera lahir pola kebiasaan baru. Kemenangan kecil adalah katalis; mereka adalah bidikan harapan dan optimisme. Begitu memicu tindakan, tindakan bisa menjadi kebiasaan—dan itulah yang menopang perubahan.

ĸ Bahaya Isolasi Pedagang

Perhatikan benang merah di antara strategi lihat-rasa-ubah: *Sebagian besar melibatkan interaksi dengan seseorang atau sesuatu yang baru.* Dalam konseling, hubungan dengan profesional penolonglah yang menciptakan terjemahan yang membantu orang yang depresi melihat, "Hmmm... mungkin bukan karena saya orang jahat; mungkin saya baru belajar cara berpikir yang membuat saya merasa seperti itu." Dalam kasus Naomi, itu berinteraksi dengan saya dengan cara yang memungkinkan dia menjadi pemburu wanita dan melupakan ketakutannya terhadap orang lain. Tanpa interaksi baru, terlalu mudah untuk tetap terperosok dalam cara pandang dan perasaan lama. Pengalaman baru memungkinkan kita mengalami diri sendiri dengan cara baru.

Salah satu tema yang saya tekankan di blog ini adalah bahwa *semua yang kita lakukan dan setiap orang yang berinteraksi dengan kita adalah sebuah cermin*: cara untuk mengalami diri kita sendiri. Hubungan romantis yang ditemukan secara profesional atau persahabatan yang dalam sangat kuat sebagian karena itu memberi kita pengalaman diri yang menguatkan. Seiring waktu, tenggelam dalam cinta, kita menginternalisasi perasaan dicintai. Demikian pula, hubungan yang bermasalah memberi kita pengalaman diri yang negatif dan terdistorsi: Pikirkan kerusakan yang diakibatkan oleh hubungan yang kasar pada anak-anak. Saat kita terlibat dalam suatu aktivitas, kita melihat diri kita sendiri melalui cermin pengalaman kita. Lebih banyak cermin—dan cermin yang lebih baik—menciptakan lebih banyak kesempatan untuk mengubah emosi. Itulah mengapa perjalanan ke budaya baru bisa begitu kuat—ini adalah lensa segar untuk melihat diri dan dunia.

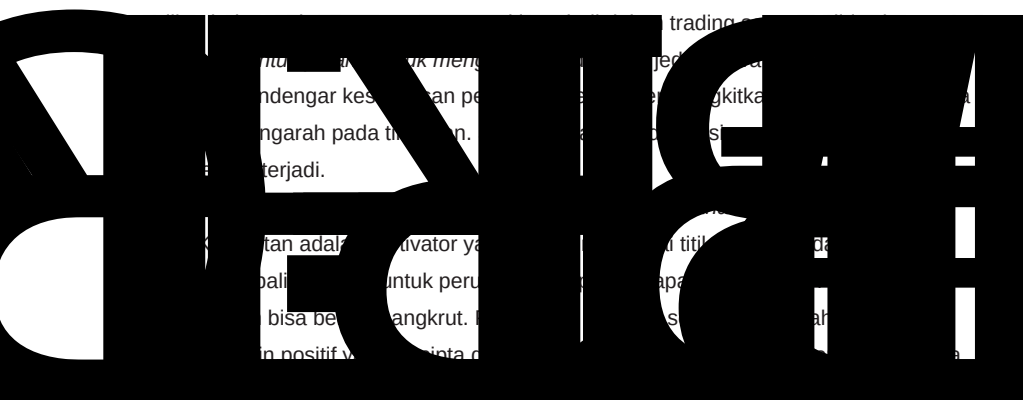
Berdagang bisa menjadi pengalaman yang sangat terisolasi, bahkan di lantai perdagangan yang besar. Sebagian besar hari perdagangan dihabiskan untuk mengikuti pasar, meneliti ide, dan meninjau kinerja. Waktu layar pasti melebihi waktu yang dihabiskan dalam interaksi yang signifikan dengan orang lain.

Sementara media sosial telah membuka pintu untuk seringnya kontak di antara para pedagang, sebagian besar interaksi terlalu singkat untuk menjadi cermin yang efektif. Tanpa interaksi sosial yang segar dan aktivitas baru, para pedagang kekurangan cermin yang dapat mengkatalisasi perubahan-merasa-merasa. Perubahan membutuhkan input baru; orang tidak berpindah dari kontemplasi ke tindakan hanya dengan refleksi saja. Pedagang yang terisolasi terlalu sering adalah pedagang statis, terjebak dalam melakukan hal yang sama—bahkan ketika hal itu berhenti bekerja.

Potensi isolasi pedagang adalah alasan utama saya menekankan pentingnya jaringan. Berjejaring—bertemu dengan pedagang lain dan "berbicara"—memiliki potensi untuk mengubah perubahan perasaan menjadi proses perwakilan. Saat kami melihat trader lain meraih kesuksesan melalui ide dan aplikasi mereka, hal itu mencerminkan kepada kami apa yang mungkin terjadi—dan dapat memberikan perubahan emosi yang berarti. Pada acara networking baru-baru ini yang saya bantu atur, seorang trader menjelaskan bagaimana dia mendekati pasar, memperdagangkan serangkaian pola teruji yang sangat terbatas.

Agar layak untuk ditindaklanjuti, pola tersebut harus terjadi pada waktu tertentu dalam sehari, dengan tingkat ambang batas partisipasi pasar (volume). Idenya segera memicu pemikiran bahwa saya dapat mengkuualifikasikan indikator pasar saya sendiri berdasarkan konteks terjadinya. Hal ini pada akhirnya mengarah pada penelitian baru yang saya manfaatkan hingga hari ini dalam perdagangan saya.

Yang penting secara psikologis adalah bahwa interaksi selama berjejaring ini memberi saya motivasi untuk mengejar ide baru. Melalui pengalaman trader, saya



lain, kita mengalaminya secara perwakilan sebagai kemenangan bagi diri kita sendiri. Itu memicu optimisme, inspirasi, dan dorongan untuk mewujudkan perubahan.

Pengambilan Kunci

Lebih baik bertindak melalui inspirasi daripada keputusan.

Memang, kita dapat menganggap jaringan sebagai intervensi yang berfokus pada solusi berbasis kelompok. Bayangkan sekelompok trader berbakat, masing-masing berbagi praktik terbaik. Ide seseorang memicu ide untuk orang lain, yang pada gilirannya mengarah ke arah baru dan kemungkinan baru. Kemenangan kecil setiap orang berkontribusi pada diskusi, yang pada akhirnya menjadi tentang kemenangan.

Hal ini pada gilirannya mencerminkan kepada setiap peserta perasaan menjadi bagian dari kelompok pemenang yang adaptif. Berjejaring adalah alat yang ampuh untuk mengatasi keterbatasan isolasi, karena setiap percakapan memberikan potensi pengalaman melihat-merasa-berubah. Dengan memperluas kuantitas dan kualitas cermin kita, kita menghasilkan sumber energi yang berkelanjutan untuk meluncurkan diri kita melampaui kontemplasi, menjadi tindakan.

5 Mengubah Dialog Internal

Kemenangan kecil adalah cermin kecil. Itu mencerminkan citra kemenangan bagi kita. Kumpulkan kemenangan kecil yang cukup dan citra kemenangan itu mulai menjadi akrab.

Kami menginternalisasi apa yang kami alami berulang kali. Itulah salah satu alasan mengapa pengalaman emosional yang positif itu penting, menurut penelitian lab Barbara Frederickson. Pengalaman positif memperluas cakupan pemikiran kita, yang pada gilirannya membantu kita membangun pengalaman dan keterampilan baru. Memperluas dan membangun tidak jauh dari melihat-merasa-perubahan. Saat kita mengalami kemenangan kecil, kita merasakan diri ideal kita, dan itu mengilhami kita untuk melakukan upaya baru.

Ingat wawasan Charles Duhigg bahwa perubahan adalah fungsi dari penciptaan kebiasaan. Terlalu melelahkan untuk mengarahkan diri melalui motivasi setiap kali kita perlu mengubah kontemplasi menjadi tindakan. Jauh lebih efisien adalah pembuatan pola tindakan yang aktif secara otomatis dengan isyarat yang tepat. Orang yang saya kenal yang sangat adaptif telah menjadikan kemenangan kecil sebagai pola kebiasaan. Mereka melakukan banyak tantangan baru dan secara teratur menentukan tujuan yang bermakna dan dapat dilakukan. Mereka mempersiapkan diri untuk sukses. Kepositifan menjadi kebiasaan, gaya hidup, membuat seluruh masalah disiplin diperdebatkan.

Misalkan, bagaimanapun, negatif menjadi pola kebiasaan kita. Alih-alih memposisikan diri kita untuk kemenangan kecil, kita mengatur diri kita sendiri untuk kegagalan berulang kali. Kami menginternalisasi pengalaman berulang, jadi seiring waktu kami menginternalisasi rasa gagal. Akhirnya, seperti tikus Seligman, kita tidak menemukan jalan keluar dan jatuh dalam ketidakberdayaan, tidak mampu mengendalikan hasil yang paling penting bagi kita. Itu membuat kita membeku dalam perenungan, tidak mampu mempertahankan tindakan.

Bagaimana orang bisa masuk ke keadaan seperti itu?

Depresi adalah contoh paling dramatis dari lingkaran negatif.

Seperti yang telah ditekankan oleh terapis kognitif, orang yang depresi memproses informasi dengan bias negatif, melihat dunia, boleh dikatakan, melalui lensa berwarna mawar terbalik. Bayangkan dua trader menyelesaikan hari dengan kerugian sedang. Seseorang melihat peluang untuk menambah posisi di tingkat yang lebih baik; yang lain mengangkat tangannya ke udara dan bertanya-tanya mengapa dia berdagang seperti orang idiot. Yang terakhir adalah versi pemikiran depresif, menafsirkan peristiwa dengan atribusi diri yang negatif. Terapi kognitif efektif sebagian karena membantu orang yang depresi berpikir tentang pemikiran mereka. Jika Anda dapat menunjukkan kepada orang yang depresi bahwa dia tidak akan pernah mengatakan kepada orang lain apa yang dia katakan pada dirinya sendiri—dia tidak akan memberi tahu teman trading bahwa dia trading seperti orang bodoh setelah mengalami kekalahan—perubahan perspektif membantu mengubah cara berpikir. Ini setara dengan Seligman mengambil tikus yang tak berdaya dan menjatuhkannya melewati penghalang ke sisi kandang yang tidak terguncang. Jika Anda dapat berbicara kepada diri sendiri dengan cara yang telah Anda pelajari untuk berbicara kepada orang lain, mungkin Anda dapat memutus siklus menafsirkan hasil sebagai kegagalan kecil.

Depresi dan perawatan kognitifnya menggambarkan sejauh mana kita menciptakan realitas kita sendiri melalui dialog internal kita. Sering kali kita gagal beralih dari kontemplasi ke tindakan karena pemrosesan informasi kita yang miring secara negatif menghasilkan lebih banyak ketidakberdayaan daripada pemberdayaan. Kita tidak perlu mengalami depresi klinis untuk menjadi mangsa pemikiran negatif semacam itu.

Banyak pedagang pada dasarnya kompetitif dan menjadi frustrasi ketika mereka kehilangan



merampas inisiatif Anda. Tentu saja, kerugian akan membuat frustrasi trader yang kompetitif, namun frustrasi tidak perlu melumpuhkan. Jika Anda telah membangun proses di mana Anda secara rutin mencari kesalahan dan mengubahnya menjadi bahan bakar untuk perbaikan diri, Anda telah mengubah transisi dari kontemplasi menjadi tindakan menjadi kebiasaan. Setiap kesalahan adalah kesempatan—dan kewajiban—untuk melakukan sesuatu yang berbeda, sesuatu yang lebih baik. Trading yang kurang ideal menjadi pemicu untuk menggarap diri ideal Anda.

Sepuluh dari pertempuran adalah menangkap diri Anda sendiri dalam tindakan terpesok dalam pembicaraan diri sendiri yang membuat frustrasi. Inilah sebabnya mengapa terapis kognitif mendorong orang untuk membuat jurnal tentang pemikiran mereka. Dengan menuliskan apa yang ada di kepala kita, kita bisa menjadi lebih objektif tentang hal-hal yang kita ceritakan pada diri kita sendiri. Kadang-kadang, saya juga meminta pedagang menyuarakan pemikiran mereka ke dalam perekam dan kemudian mendengarkan kata-kata kasar mereka sendiri. Sebagai pendengar, para pedagang dapat melihat bahwa apa yang mereka katakan tidak membantu, yang membantu menghentikan prosesnya. Namun, tidak cukup untuk menghentikan pemikiran negatif. Kita membutuhkan pola kebiasaan positif yang mengubah pemikiran negatif menjadi tindakan konstruktif.

yyy

Larry adalah seorang pedagang berkembang muda yang bekerja di bawah manajer uang senior. Kadang-kadang dia merasa kewalahan dengan kurva belajarnya dan khawatir dia tidak akan pernah memenuhi harapan mentornya. Ini sangat mengecewakan, karena dia sangat menghormati mentornya. Tidak peduli berapa kali mentor tersebut meyakinkan Larry bahwa dia mengalami kemajuan dengan baik, Larry mendapati dirinya mengkhawatirkan apakah dia pada akhirnya akan cukup baik untuk mengelola uangnya sendiri.

Khawatir adalah bentuk pemikiran negatif yang berbeda dari depresi.

Depresi cenderung melihat ke belakang, menyalahkan diri sendiri dan meragukan masa depan. Kekhawatiran adalah melihat ke depan, mengantisipasi hal-hal buruk yang akan terjadi. Orang yang depresi berkata, "Saya tidak bisa." Orang yang khawatir berkata, "Saya takut mencoba." Pengamatan yang umum di antara para pedagang adalah bahwa kekhawatiran dapat menimbulkan masalah dengan "menarik pelatuk". pada ide perdagangan yang sehat. Lebih selaras secara psikologis dengan potensi kerugian daripada keuntungan, trader yang khawatir mengambil rute yang "aman" dan gagal bertindak.

Itulah masalah yang membingungkan Larry. Dia mendapati dirinya sangat khawatir akan kehilangan uang sehingga dia berdagang sangat kecil atau tidak berdagang sama sekali—bahkan ketika dia mengidentifikasi idenya masuk akal. Seolah-olah dia adalah dua orang yang berbeda: yang satu mencari peluang dalam riset pasarnya, yang lain menghindari kerugian pasar dalam perdagangannya. Seiring waktu, ini menimbulkan frustrasi yang cukup besar, karena dia menyadari bahwa dia tidak memenuhi potensinya. Pada satu kesempatan yang sangat membuat frustrasi, dia memberi tahu saya tentang idenya yang telah diteliti dengan baik untuk membeli mata uang negara pasar berkembang yang kuat. Dia mengutip fundamental ekonomi yang positif di negara-negara tersebut dan menyukai fakta bahwa posisinya adalah "carry positif": karena perbedaan suku bunga, dia akan dibayar untuk memiliki posisi tersebut. Ketika mata uang dibuka lebih tinggi keesokan harinya, dia berkata pada dirinya sendiri bahwa dia akan membeli pullback. Ketika mereka memperluas keuntungan mereka, dia berkata pada dirinya sendiri bahwa dia akan melakukannya

tidak mengejar pergerakan dan membeli pada level yang buruk. Ketika mata uang menutup hari dengan naik tajam, dia merasa benar-benar bodoh, gagal bertindak berdasarkan ide yang telah dia ajukan kepada orang lain. Tidak ada yang lebih buruk, katanya, daripada menerima telepon dari orang lain yang memberi selamat kepada Anda atas perdagangan Anda padahal Anda tidak pernah melakukannya!

Larry memiliki banyak ide untuk meningkatkan perdagangannya dan melakukan perdagangan yang baik. Masalahnya adalah dia tidak bisa bergerak dari ide ke tindakan. Yang menghambatnya adalah proses berpikirnya. Selama dia melihat ancaman kehilangan lebih besar daripada ancaman tidak bertindak, dia tetap lumpuh. Titik balik untuk Larry datang ketika kami menyadari bahwa kecintaannya untuk menghasilkan ide adalah yang benar-benar memotivasi dia di pasar. Perdagangan hanyalah cara untuk melihat ide berhasil. Dia menyukai proses memunculkan pandangan pasar yang luput dari perhatian orang lain—dan dia sangat bangga dengan pekerjaannya. Pada satu titik saya mendorongnya untuk menulis terlebih dahulu, bukan mengapa dia harus atau tidak boleh melakukan perdagangan, tetapi mengapa dia harus bertindak atau mengkhianati penelitiannya. Dengan kata lain, kami membingkai ulang pola kekhawatirannya sebagai sabotase diri. Maklum, dia tidak pernah berpikir untuk menahan penerapan ide sebagai pengkhianatan atas pekerjaan hidupnya, tetapi reaksinya terhadap pemikiran itu sangat mendalam. Dia tidak akan pernah mau mengkhianati karya terbaiknya; lain, mengapa melakukannya? Melalui pembingkai ulang itu, dia dapat bergerak untuk bertindak, karena dia sekarang memandang kelambanan sebagai risiko yang jauh lebih besar daripada kehilangan uang.

73

Masalah kekhawatiran Larry sangat umum sehubungan dengan ketakutan akan hal yang



Pengambilan Kunci

Ketika perubahan mengancam, perubahan kecil dapat menginspirasi tindakan lebih lanjut.

Namun, seperti yang akan kita lihat sebentar lagi, ada perbedaan besar antara membuat perubahan dan mempertahankan perubahan itu. Melihat proses berpikirnya

dalam sudut pandang baru membantu Larry melakukan perubahan, tetapi dia perlu mengubah pandangan baru itu menjadi pola kebiasaan agar perubahan tetap berjalan. Dengan menuliskan pro dan kontra pengkhianatan setiap hari selama beberapa hari, dan secara aktif melatih secara mental bagaimana perasaannya jika dia mengecewakan dirinya sendiri, Larry mampu menginternalisasi perubahan itu. Dia melakukannya, bukan dengan menjadi trader yang berbeda, tetapi dengan menggandakan apa yang telah membawanya ke trading sejak awal. Ini kembali ke pengalaman kami dengan Naomi, anak kucing yang mengalami trauma: Temukan motivasi yang lebih besar daripada motivasi yang menggerakkan masalah dan perubahan dapat terjadi secara alami.

☿ Bahaya Perfeksionisme

Depresi dan kekhawatiran akan kecemasan adalah dua mode yang membuat orang tidak bisa berubah. Sangat sering itu merupakan cara menyalurkan frustrasi. Namun, ada pola kognitif lain yang kurang dikenali sebagai masalah daripada keduanya: perfeksionisme. Seperti yang telah saya catat di blog TraderFeed, perfeksionisme menyamar sebagai suatu kebajikan. Perfeksionis membanggakan dirinya karena terdorong dan tidak menerima apa pun yang kurang dari yang terbaik.

Dia membenarkan perfeksionisme sebagai motivasi, seolah-olah satu-satunya alternatif adalah berpuas diri. Namun pada kenyataannya, perfeksionisme menghancurkan motivasi. Ini adalah penghalang yang tangguh antara kontemplasi dan tindakan.

Kebenaran yang sebenarnya adalah bahwa perfeksionisme didorong oleh rasa tidak aman. Motif perfeksionis adalah "tidak cukup baik". Tidak masalah apakah Anda menghasilkan uang hari ini atau minggu ini; Anda meninggalkan sesuatu di atas meja dan bisa menghasilkan lebih banyak. Jika Anda mengalami beberapa hari menang dan satu hari kalah, hari kalah itulah yang menjadi fokus—dan frustrasi. *Seiring waktu, pesan bahwa usaha Anda "tidak cukup baik" menciptakan kekalahan kecil, kebalikan dari kemenangan kecil.* Perfeksionisme dapat mengambil pengalaman kemenangan dan mengubahnya menjadi pecundang. Tanggapan yang sering saya dengar dari perfeksionis ketika saya menawarkan umpan balik positif kepada mereka adalah, "ya, tapi". Selalu ada sesuatu yang bisa mereka lakukan dengan lebih baik, atau sesuatu yang gagal mereka lakukan.

Cara mudah untuk melihat bahwa perfeksionisme itu merusak adalah dengan membayangkan diri Anda berbicara seperti itu kepada teman dagang atau anak Anda sendiri. Jika gadis kecil Anda pulang dari sekolah dengan dua A dan B, apakah Anda benar-benar akan menyerangnya karena gagal mendapatkan semua A? Apa yang akan menjadi hasil hubungan Anda dengannya? Apa yang akan menjadi hasil untuk kepercayaan dirinya? Pengalaman berulang bahwa ini tidak cukup baik dan itu tidak cukup baik pada akhirnya mencerminkan perasaan bahwa *Anda* tidak cukup baik. Ukuran dari begitu banyak hal dalam hidup adalah apakah mereka



memberikan energi atau mengurasnya. Ini adalah filter yang bagus untuk orang-orang dalam hidup Anda, aktivitas yang Anda lakukan, dan pekerjaan yang Anda lakukan. Perfeksionisme menguras energi. Itu tidak menginspirasi kinerja; itu mengubah kinerja yang diilhami menjadi sesuatu yang "tidak cukup baik". *Gagasan tentang kemenangan*

kecil berarti bahwa fokus Anda tidak boleh pada kesempurnaan, tetapi pada perbaikan. Inilah sebabnya mengapa penetapan tujuan yang tepat sangat penting.

Penelitian dari Locke dan Latham menunjukkan bahwa penetapan tujuan efektif dalam mengubah perilaku. Pekerjaan mereka menemukan, bagaimanapun, bahwa ketika tujuan terlalu sulit atau mengancam, mereka cenderung tidak efektif. Sasaran perfeksionis, menurut definisi, memiliki kemungkinan besar untuk tidak terpenuhi. Alih-alih menciptakan kemenangan, mereka menimbulkan ancaman kegagalan. Ketika tujuan dibingkai dalam hal peningkatan—menantang namun dapat dilakukan—mereka lebih mungkin menginspirasi.

Saya tidak bisa cukup menekankan: *Kami menginternalisasi pengalaman berulang.* Dialog internal kami membingkai pengalaman kami. Saat kita membingkai peristiwa kehidupan dengan cara yang negatif, kita menguras energi kita yang menghalangi kita untuk beradaptasi dan berkembang. Pembungkaman yang konstruktif dan positif itu penting karena membuat kita terus mengalami diri sendiri dengan cara yang memberi energi.

Perfeksionisme berusaha mendorong perilaku dari belakang dengan ancaman kegagalan. Tujuan yang menginspirasi menarik perilaku dari visi masa depan yang positif.

ý Kambuh



emosional terhadap diri kita sendiri. Saat kita dalam keadaan sadar, kita tidak bereaksi terhadap situasi; kita mengamati diri kita menanggapi situasi. Contoh yang bagus adalah pergi makan saat saya sedang diet. Saya sadar akan ada banyak makanan yang tersedia dan orang-orang di sekitar saya akan makan. Saya mempersiapkan diri terlebih dahulu dan memutuskan bahwa saya hanya akan makan pilihan yang paling sehat, dan secukupnya. Kesadaran diri itu memungkinkan saya untuk mempertahankan niat jangka panjang saya.

Penelitian Baumeister dan Tierney tentang kemauan keras (2011) menunjukkan bahwa orang pada umumnya tidak pandai melepaskan godaan jangka pendek dan bertindak untuk kepentingan pribadi jangka panjang mereka. Ketika orang melakukan tugas yang penuh usaha dan kemudian ditempatkan di depan makanan yang menggoda dan disuruh untuk tidak memakannya, mereka jauh lebih kecil kemungkinannya untuk menolak godaan daripada orang yang tidak melakukan tugas tersebut. Ini menunjukkan bahwa kemauan adalah sumber daya yang terbatas dalam jangka pendek. Saat kita mengeluarkan energi untuk tindakan yang disengaja selama periode waktu tertentu, otot kemauan kita menjadi terkuras dan mudah untuk jatuh ke dalam pola reaktif. Ini adalah konsep yang sangat penting. Seperti yang ditunjukkan Kelly McGonigal dalam bukunya, *The Willpower Instinct*, "Otak kita salah mengira janji imbalan sebagai jaminan kebahagiaan, jadi kita mengejar kepuasan dari hal-hal yang tidak memberikannya" (2012, hlm. 132).

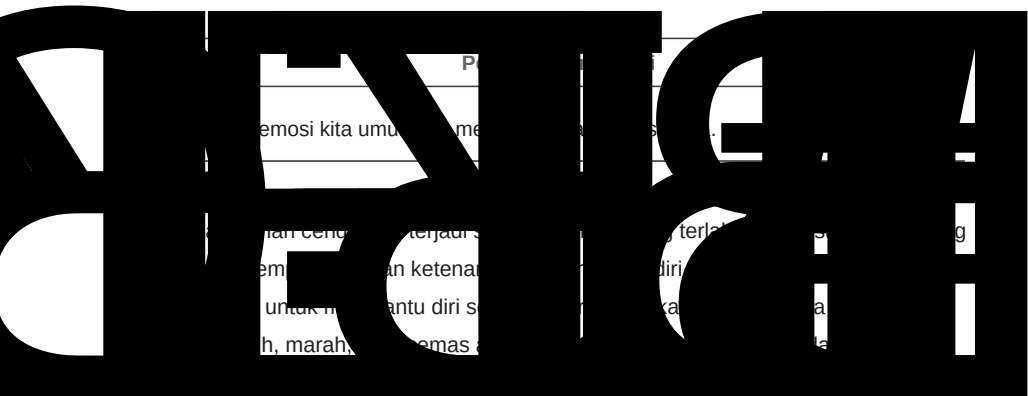
Perbedaan McGonigal (2012) antara penghargaan dan kebahagiaan terletak di jantung dari banyak upaya perubahan yang berulang. Yang membuat kita bahagia adalah menurunkan berat badan. Yang terasa memuaskan adalah makan dari baki pencuci mulut di pesta. Masalahnya adalah apa yang bermanfaat pada akhirnya tidak memberi kita kebahagiaan dan, bahkan, dapat menyabotase kepuasan jangka panjang kita. Sebagian besar pedagang mengetahui apa yang terjadi ketika mereka terjebak dalam aksi pasar jangka pendek dan memasuki posisi yang tidak akan pernah mereka renungkan seandainya mereka terlibat dalam perencanaan yang cermat. Janji imbalan cepat dari perdagangan jangka pendek sementara membanjiri kebahagiaan jangka panjang mengikuti rencana bisnis yang sehat untuk perdagangan seseorang.

Salah satu faktor psikologis yang menguras kemauan kita adalah kenegatifan. Ketika kita membuat diri kita sengsara dengan menyalahkan diri sendiri dan khawatir, jauh lebih mudah untuk mencari penghiburan dengan imbalan langsung. Pemikiran negatif seperti itu merampas energi kita, dan itu merampas kemauan kita. Sebaliknya, jauh lebih mudah untuk tetap berpegang pada diet atau rencana perdagangan ketika kita secara nyata melihat manfaatnya datang kepada kita. Dan, tentu saja, begitu pola perilaku baru menjadi kebiasaan, tidak diperlukan lagi kemauan keras untuk mempertahankannya.

Bagaimana kita bisa mengatasi kenegatifan dan kebocoran psikologis yang menguras tekad kita? Ternyata penelitian tentang meditasi mindfulness cukup relevan untuk pencegahan kekambuhan. Penelitian dari Teasdale dan rekan (2000) menemukan bahwa terapi kognitif berbasis mindfulness secara signifikan efektif dalam mencegah kekambuhan pada orang dengan gangguan depresi mayor. Latihan mindfulness juga telah ditemukan untuk memberikan manfaat kesehatan, pengurangan stres, keterhubungan sosial, dan peningkatan konsentrasi. Alasan untuk ini adalah bahwa perhatian memungkinkan kita untuk menjadi pengamat diri yang netral, daripada terjebak dalam frustrasi saat itu. Pertimbangkan perbedaan antara orang yang berkata, "Saya gagal total; Saya tidak bisa berhasil dalam hal apa pun!" dan

orang yang berkata, "Sekarang saya berkata pada diri sendiri bahwa saya gagal total dan saya tidak dapat berhasil dalam hal apa pun." Orang pertama mengidentifikasi diri dengan pesan negatif. Orang kedua mengambil sikap mengamati diri sendiri—tidak hanya berpikir dan merasakan, tetapi secara sadar menyadari bagaimana mereka berpikir dan merasakan.

Dengan menenangkan pikiran dan tubuh, mungkin dengan berfokus pada pernapasan yang dalam dan teratur, meditasi menempatkan orang pada keadaan yang tidak sesuai dengan rangsangan emosi. Ketika peristiwa yang membuat stres terjadi, kita merespons dengan rasa takut atau frustrasi dan tubuh kita bekerja terlalu keras, mempersiapkan kita untuk melawan atau lari. Bagian dari overdrive itu melibatkan aliran darah yang bergeser ke pusat motorik otak dan menjauh dari pusat eksekutif yang memfasilitasi perencanaan dan penalaran kita. Inilah sebabnya saya menyebutkan dalam buku-buku saya sebelumnya bahwa pedagang yang bekerja keras benar-benar gila. Mereka menganalisis dan merencanakan perdagangan mereka dengan korteks frontal diaktifkan dan kemudian, dalam panasnya aksi pasar, bertindak berdasarkan respons lawan-atau-lari dari pusat motorik mereka. Dalam bukunya yang sangat bagus, *The Hour Between Dog and Wolf* (2012), John Coates menjelaskan bahwa perubahan ini dimediasi oleh bahan kimia dalam tubuh, yang mendorong pengambilan risiko (testosteron) dan bereaksi terhadap stres (kortisol). Sebagai mantan pedagang serta ahli saraf dan ekonom, Coates membuat kasus yang kuat bahwa banyak tindakan kita di tengah panasnya pertempuran lebih didorong secara biologis daripada secara logis.



diri untuk menahan prosesnya. Prochaska, Norcross, dan DiClemente, dalam *Changing for Good*, mengutip penelitian yang menemukan 60 sampai 70 persen dari semua kekambuhan obat dan alkohol, merokok, dan perilaku makan didahului oleh tekanan emosional. Saat kita dibebani oleh situasi yang menjengkelkan, kita kemungkinan besar akan kehilangan kemauan dan perhatian dan bertindak dengan autopilot.

Kevin adalah seorang daytrader terampil yang bekerja dengan saya di awal karir saya. Sebagian besar waktu dia cekatan dalam mengidentifikasi pembeli dan penjual di kedalaman layar pasar. Dia juga menunjukkan manajemen risiko yang luar biasa baik. Dia bisa mengambil kerugian, mundur, mencari tahu apa yang salah, dan melanjutkan perdagangan tanpa terjebak dalam reaksi stres. Namun, sering kali, Kevin mengalami kerugian perdagangan yang besar dan menyakitkan.

Pada saat itu, dia akan berdagang ukuran ekstra besar dan memegang posisi yang bertentangan dengannya jauh melampaui level di mana dia biasanya akan berhenti. Ironisnya, ketika dia memperdagangkan ukuran normalnya, dia rajin dan taat beragama berhenti. Saat dia paling besar—dan karena itu paling rentan terhadap drawdown yang terlalu besar—dia menjadi keras kepala.

Pada saat saya mulai bekerja dengan Kevin, dia mengalami penarikan yang menyakitkan. Pemilik perusahaan perdagangan menjelaskan kepada Kevin bahwa perilaku ini harus dihentikan atau Kevin akan dicegah untuk berdagang dalam jumlah yang signifikan. Saat Kevin dan saya berbicara, menjadi jelas bagi saya bahwa dia tidak beroperasi dengan keinginan sabotase diri yang tersembunyi, juga tidak impulsif atau ceroboh sebagai pribadi. Pada saat keyakinan maksimum Kevin akan memperdagangkan ukuran terbesarnya. Yakin bahwa dia benar dalam pandangannya, dia akan membiarkan perdagangan bergerak jauh melawannya sebelum mengakui kekalahan. *Bukan kesusahan karena kehilangan uang, tetapi euforia karena sedang dalam keadaan panas dan memiliki ide yang menjanjikan yang membuat Kevin keluar dari mode mindfulness.* Itu membuka mata saya: Itu menunjukkan bahwa *segala* bentuk rangsangan emosional dan fisiologis—bukan hanya emosi tertekan—dapat membuat kita "kehilangan akal". Saya

menggunakan latihan termometer emosi dengan Kevin, di mana dia memiliki beberapa lembar kertas di depan stasiun perdagangannya setiap hari, dicetak dengan gambar termometer. Pada pagi, siang, dan sore hari dia harus "mengukur suhu emosinya", menunjukkan seberapa "panas" atau "keren" dia. Kunci dari latihan ini adalah kita mengidentifikasi dengan jelas kegembiraan dan kepercayaan diri sebagai keadaan "panas". Termometer adalah a perangkat yang membantu Kevin menjadi lebih sadar akan perasaannya. Begitu dia secara eksplisit mengidentifikasi bahwa dia panas, dia dapat mengambil tindakan korektif untuk menenangkan diri.

Latihan mindfulness sederhana yang kami lakukan untuk membantu Kevin menenangkan diri adalah pernapasan dalam dan lambat dengan mata tertutup. Dengan setiap napas, dia berkata pada dirinya sendiri bahwa dia menjadi dingin, menjadi semakin dingin. Satu-satunya fokusnya adalah pada nafasnya dan sugesti diri. Sendiri, Kevin memodifikasi latihan untuk hanya mengulangi kata "dinginkan" pada dirinya sendiri dengan setiap tarikan napas dan kata "keluar" dengan setiap hembusan napas, seperti mantra. Ini menenangkannya dalam pikiran dan tubuh dan ditempatkan

dia dalam keadaan di mana dia menjadi sangat sensitif terhadap bagaimana dia berpikir dan merasakan. Setiap kali dia mulai bersemangat, dia hanya menutup matanya sejenak, mengambil napas dalam-dalam, dan mengingatkan dirinya sendiri untuk " santai ... , emosional, dan keadaan fisik yang membuatnya tetap sadar. *Kambuh membutuhkan kecerobohan*; jika Anda tidak beroperasi dengan autopilot, Anda memiliki kesempatan untuk menyetir sendiri.

¶ Kesimpulan: Bergerak dari Kontemplasi ke Tindakan

Kami mulai dengan latihan singkat untuk menjawab pertanyaan tentang pendekatan Anda untuk menyesuaikan perdagangan Anda dengan kondisi pasar yang berkembang. Salah satu tujuan kuesioner adalah untuk menilai kesiapan Anda untuk berubah.

Banyak pembaca akan melewati penyelesaian kuesioner atau hanya mencatat atau secara mental mencatat tanggapan yang sangat umum dan umum.

Sebagian besar pedagang sadar akan kebutuhan untuk mengikuti pasar yang terus berubah, namun hanya sedikit yang mengambil tindakan terarah dan terarah menuju adaptasi. Pada saat kebutuhan akan perubahan terlihat sangat menyakitkan, banyak kerusakan yang dapat terjadi pada jiwa dan akun trading seseorang.

Dua motivasi menggerakkan orang dari kontemplasi ke tindakan: ketakutan akan



beradaptasi. Gagasan bahwa perdagangan yang sukses harus menjinakkan emosi kita masuk akal saat kita membuat keputusan di tengah panasnya pertempuran. Yang kurang dihargai adalah kita harus *memperkuat* pengalaman emosional kita untuk berpindah dari status quo ke keseimbangan baru dan positif.

Ketika saya kehilangan berat badan dan mendapatkan bentuk fisik yang lebih baik, dua perubahan emosional membuat perbedaan besar. Membuat kucing saya menjadi bagian dari rutinitas olahraga di lantai bawah, seperti yang disebutkan sebelumnya, sangat membantu

mengembangkan pola kebiasaan baru. Saya secara konsisten menemukan bahwa mengubah aktivitas dari individu menjadi aktivitas sosial menciptakan pengalaman emosional yang segar. Sebagai mahasiswa tahun kedua, saya senang dengan perkembangan akademik saya tetapi merasa saya tidak berkembang dengan baik secara sosial—atau percaya diri—seperti yang saya inginkan. Jadi apa yang saya lakukan? Saya mendaftar untuk melayani sebagai direktur sosial untuk aula asrama kami. Lebih kuat dari keengganan sosial saya adalah keinginan saya untuk tidak gagal dalam usaha di mana orang-orang mengandalkan saya. Ketika saya menuangkan diri saya ke dalam mengatur pesta dan menjangkau ke aula lain, saya menemukan bahwa saya tidak hanya menikmati pengalaman sosial, tetapi juga cukup baik dalam hal itu. Ingat bagaimana anak kucing yang trauma, Naomi, mengatasi terornya saat melihat orang. Begitu saya bermain dengannya dengan menggerakkan tangan saya di bawah selimut, insting berburunya mengambil alih. Dia menerkam tangan dan bergabung dalam permainan, melupakan rasa takutnya sama sekali. Memanfaatkan motivasi dan nilai terkuat kita membantu kita melakukan perubahan serupa. Saya mungkin tidak mengambil tindakan untuk pergi ke gym ketika dibiarkan sendiri, tetapi jika saya membuat komitmen untuk seorang teman melakukan terapi fisik, tidak mungkin saya gagal untuk muncul.

Kekuatan kedua yang mendorong saya untuk menurunkan berat badan dan kembali ke bentuk semula adalah sederhana, benar-benar menjijikkan. Saya menginjak timbangan dan jarumnya melayang mendekati 200 pon. Pakaian saya juga tidak pas dan tingkat energi saya rendah. Saya terlalu banyak minum kopi, makan terlalu banyak, dan bekerja berjam-jam yang dulu saya benarkan untuk tidak berolahraga secara teratur. Ketika tingkat energi saya terkuras dan saya menginjak skala itu, perubahan tidak lagi terasa sebagai alternatif; itu sekarang menjadi keharusan.

Pada titik tertentu, kebanyakan dari kita cukup peduli dengan diri kita sendiri sehingga kita tidak akan membiarkan konsekuensi negatif menumpuk tanpa batas. Anda mungkin tidak mengejar perubahan karena Anda kehilangan uang, tetapi Anda akan menerima perubahan begitu Anda muak kehilangan uang.

yyy

Bertahun-tahun bekerja di perusahaan perdagangan berpemilik, bank, dan dana lindung nilai telah mengajari saya bahwa ada dua jenis pedagang: orang yang tertarik berdagang karena alasan negatif; yang lain tertarik pada yang positif. Orang yang tertarik berdagang karena alasan negatif sedang mencari pelarian. Mungkin ini adalah pelarian dari rutinitas 8-to-5; mungkin itu adalah pelarian dari bekerja untuk orang lain; mungkin itu adalah pelarian dari kegagalan dan kekurangan masa lalu; mungkin itu adalah pelarian dari kerja keras. Dalam semua kasus tersebut, perdagangan adalah permainan fantasi—harapan bahwa akan memungkinkan untuk mencapai kesuksesan maksimal dengan sedikit usaha.

Mereka yang tertarik pada perdagangan karena alasan positif menemukan dalam perdagangan nilai, keterampilan, dan minat yang ideal. Trading menjadi ekspresi identitas mereka—pelatihan kekuatan mereka, bukan penghindaran mereka kerentanan.

Anda dapat mengetahui jenis pedagang seseorang dari berapa waktu yang dihabiskan di luar jam pasar. Pedagang dengan sumber motivasi positif memiliki minat yang melampaui sensasi melakukan perdagangan dan menghasilkan/kehilangan uang. Sumber motivasi positif mungkin adalah keingintahuan intelektual untuk memahami gambaran makro global; kepuasan menemukan hubungan baru yang mendorong pasar; perluasan pikiran untuk berbagi ide dalam jaringan kolega; atau pemenuhan bekerja pada peningkatan kinerja seseorang. Dalam setiap kasus, motivasi tidak memudar saat pasar tidak buka atau saat pasar tidak menghasilkan keuntungan.

Untuk pedagang yang motivasi utamanya adalah menghindari dan negatif, ada sedikit daya tarik ke pasar di luar pengalaman langsung melakukan perdagangan dan menghasilkan uang. Karena mereka mencari pasar untuk memvalidasi diri, tidak ada yang bisa diperoleh saat pasar ditutup.

Pembedaan ini sangat penting, karena sekali lagi menunjukkan bahwa cara penting untuk beralih dari kontemplasi ke tindakan adalah dengan memanfaatkan motivasi inti dan menghasilkan perubahan emosional yang dapat mereka berikan. Ketika perdagangan saya mengalami stagnasi, tidak ada yang lebih baik daripada mengambil waktu jauh dari layar dan beralih ke mode pembuatan ide. Saya tentu



untuk membangunkan diri agar tetap terlibat dengan pasar. Itu mengejutkan saya, karena saya biasanya tidak menemukan diri saya kehilangan motivasi. Saya menghabiskan lebih banyak waktu dengan penelitian saya, tetapi itu tidak banyak memicu minat perdagangan saya, juga sesuatu yang mengejutkan.

Tiba-tiba saya tersadar bahwa yang paling saya sukai dari pasar bukanlah analisis, tetapi sintesis dari semua yang telah saya analisis. Itu muncul dengan ide besar itu. Itulah keahlian saya—tidak menghancurkan pasar, tetapi menyusun informasi menjadi skenario yang koheren. Ketika saya

dalam mode sintesis, saya menghasilkan ide-ide menyeluruh dan melakukannya dengan cukup baik. Ketika saya menjadi terlalu terperinci dan mencoba untuk memperdagangkan pola dalam analisis saya yang tidak memiliki gambaran yang lebih besar, saya tidak menguntungkan, tetapi juga kurang terlibat. Motivasi inti saya bukan hanya motivasi ilmiah, tetapi juga motivasi kreatif. Saya suka melihat berbagai analisis dan kemudian mensintesisnya menjadi ide yang membawa peluang.

Pengambilan Kunci

Mendekati kekuatan kita dapat memberikan perubahan emosional yang diperlukan untuk mengambil tindakan.

Pengakuan itu menyebabkan perubahan yang sangat penting dalam proses perdagangan saya. Dengan bantuan aplikasi Evernote, saya mulai menulis ide pasar saya, menggunakan tulisan tersebut untuk mensintesis semua yang telah saya amati dan teliti. Tulisan itu cukup aliran kesadaran dan tidak dimaksudkan untuk audiens mana pun. Tidak hanya menyenangkan; itu juga menghasilkan wawasan penting. Koneksi yang tidak akan pernah saya rasakan hanya dengan berpikir secara abstrak terungkap ketika saya dalam mode menulis. Dengan mengalihkan diri saya ke kekuatan pemrosesan informasi — menulis selalu menjadi cara berpikir asli — saya dapat menciptakan ritme antara pembuatan ide dan perdagangan. Tidak ada perdagangan yang bisa masuk ke dalam buku tanpa waktu untuk sintesis; semua perdagangan harus mencerminkan ide-ide besar. Dalam waktu yang relatif singkat, saya beralih dari kehilangan motivasi menjadi mengambil tindakan yang signifikan.

yyy

Katakanlah motivasi dasar saya untuk berdagang datang, seperti yang dikatakan Maslow, lebih dari kebutuhan defisit daripada aktualisasi kekuatan. Mungkin saya belum sukses dalam hidup dan sekarang membutuhkan pasar untuk menghasilkan uang atau memvalidasi saya sebagai pribadi. Mungkin saya tidak mendapatkan kepuasan dan kegembiraan di berbagai bagian hidup saya dan membutuhkan pasar untuk mengisi kekosongan. Dalam situasi seperti itu, begitu saya masuk ke dalam kebiasaan perdagangan saya, hanya sedikit yang bisa menarik saya keluar. Memang, pola menghasilkan dan kehilangan uang mungkin terbukti sangat membuat frustrasi kebutuhan saya yang tidak terpenuhi sehingga, alih-alih memperbaiki proses saya, saya mungkin malah pergi dan berdagang karena frustrasi, menciptakan kerugian yang lebih besar dan melukai diri saya lebih jauh.

Trading bisa sangat mengasyikkan, dan bisa sangat menguntungkan. Namun, itu tidak bisa menjadi motivasi utama Anda untuk melibatkan pasar.

Akan selalu ada pasar dengan volatilitas rendah yang tidak menarik, dan akan selalu ada periode penarikan. Sensasi dan keuntungan akan membawa Anda melewati masa-masa indah, tetapi tidak menyisakan apa pun untuk Anda gunakan selama masa sulit. Ketika pasar berubah drastis, pekerjaan membangun kembali perdagangan seseorang tidak menarik atau langsung menguntungkan. Para trader yang saya kenal yang telah mempertahankan kesuksesan jangka panjang selalu didorong oleh sesuatu yang melampaui kegembiraan dan profitabilitas langsung. Sangat sering, pendorong tersebut mencerminkan kekuatan dan minat inti yang memberikan energi, bahkan ketika pasar tidak membayar. Energi itulah yang mengkatalisasi transisi dari kontemplasi ke tindakan. Kami tidak beroperasi dalam limbo dan autopilot jika kami memanfaatkan nilai dan kapasitas kami yang paling dalam.

5 Mengambil dan Mempertahankan Tindakan: Mengidentifikasi Peluang

Mari kembali ke kuesioner sebelumnya dan tinjau tindakan yang Anda lakukan untuk beradaptasi dengan kondisi pasar yang baru dan menantang. Seperti tinjauan strategis bisnis lainnya, kuesioner ini dirancang untuk memanfaatkan persepsi Anda tentang peluang dan ancaman di pasar. Bagaimana Anda bisa mengejar peluang dan menghindari ancaman dalam beberapa tahun ke depan?

83

Jika Anda tidak menjawab pertanyaan sebelumnya, sekarang tuliskan jawaban terbaik Anda:

Latihan Penilaian Diri

5 Secara khusus, bagaimana Anda mengharapkan pasar Anda berkembang selama beberapa tahun ke depan?

5 Di mana, secara khusus, Anda melihat area peluang terbesar di pasar Anda selama beberapa tahun ke depan?

- ✓ Apa, khususnya, yang menjadi sumber ancaman terbesar bagi Anda perdagangan dalam satu tahun terakhir?
- ✓ Bagaimana Anda perlu mengubah perdagangan Anda untuk mengikuti perubahan pasar, peluang, dan ancaman yang disebutkan di atas?
- ✓ Apa yang Anda lakukan sekarang, secara rutin, untuk menguasai kurva pembelajaran yang dibutuhkan untuk mengeksploitasi peluang dan menghindari ancaman yang Anda perkirakan?
- ✓ Pasar baru atau informasi pasar apa yang Anda periksa secara mendetail untuk membantu mempersiapkan Anda menghadapi masa depan?
- ✓ Jika Anda tidak memiliki jawaban yang jelas dan spesifik untuk pertanyaan di atas, dengan siapa Anda perlu berbicara dan penelitian apa yang perlu Anda lakukan untuk mendapatkan kejelasan?

Sekarang setelah Anda menjawab pertanyaan evaluasi diri, mari kita lihat tanggapan tersebut dan implikasinya. Kita akan mulai dengan jawaban atas dua pertanyaan pertama: Bagaimana Anda mengharapkan pasar berkembang dan di mana Anda melihat area peluang pasar terbesar di masa depan? Jika Anda seperti kebanyakan trader, respons Anda lebih umum daripada detail, mengekstrapolasi tren terkini yang paling jelas ke masa depan. Mungkin Anda menjawab dengan mengatakan bahwa peningkatan proporsi perdagangan akan didominasi oleh komputer atau lembaga keuangan besar akan tumbuh dengan mengorbankan yang lebih kecil dan investor/pedagang individu.

Meskipun tren tersebut mungkin terus berlanjut, tren tersebut tidak mewakili informasi baru. Kisah sukses hari ini adalah mereka yang mengenali perkembangan tersebut satu dekade atau lebih yang lalu, saat mereka mendapatkan daya tarik—tidak setelah mereka mapan.

Sebaliknya, jawaban yang kuat atas pertanyaan-pertanyaan ini menimbulkan respons "aha!" dari pelaku pasar yang berpengetahuan luas. Beberapa waktu yang lalu, saya mengamati bahwa pangsa perdagangan yang semakin besar di antara pedagang besar dan bebas dilakukan melalui algoritme eksekusi. Ketika saya berbicara dengan mereka yang menggunakan dan mengembangkan algo ini, menjadi jelas bahwa sebagian besar meninggalkan "jejak kaki" yang khas di pasar. Setelah mempelajari urutan transaksi dalam rangkaian waktu perdagangan demi perdagangan, saya dapat mengidentifikasi dengan tingkat akurasi yang berarti apakah pembeli atau penjual mengeksekusi dengan urgensi tertentu pada titik waktu tertentu. Pengumpulan informasi ini mengarah pada langkah-langkah tekanan beli dan tekanan jual yang menjanjikan yang memberikan wawasan yang tidak mungkin dilakukan saat melihat grafik harga dan Analisis tersebut sangat membentuk pandangan saya tentang pasar. Mereka memberikan lebih dari sekadar peningkatan pada perspektif lama saya; mereka mewakili perspektif yang sepenuhnya segar, tidak berbeda dengan visi Emil untuk restoran. www.MyChart.ir

Dua elemen berkontribusi pada visi masa depan yang jelas: pengamatan baru dan informasi baru. Pada contoh sebelumnya, observasi baru berasal dari mempelajari algoritme eksekusi dan pola transaksinya. Informasi baru datang dari data tingkat transaksi. Seperti yang saya komentari kepada seorang kolega pada saat penelitian saya: "Segala sesuatu yang menarik terjadi dalam batas satu menit." Sederhananya, saya melihat pasar secara berbeda karena saya melihat data pasar yang berbeda. Adaptasi Emil terhadap masa depan serupa: Studinya tentang pengunjung dan restoran favorit mereka menghasilkan pengamatan baru. Sistem pemesanan berbasis tabletnya menghasilkan data preferensi konsumen yang tidak ada saat pemesanan dilakukan secara manual, melalui staf tunggu dan menu cetak. Jika Anda melihat hal yang sama dengan cara yang sama—melakukan pengamatan serupa dan mengandalkan data serupa—kemungkinan besar Anda akan tetap terperosok dalam pandangan status quo, menghambat upaya adaptasi apa pun. *Untuk melakukan hal-hal baru, Anda harus melihat hal-hal baru.* Pengamatan baru memunculkan pertanyaan baru dan itu bisa menghasilkan jawaban baru.

Bayangkan para eksekutif di perusahaan seperti Samsung atau Hyatt menjawab dua pertanyaan pertama dalam latihan kita. Kemungkinan besar mereka telah mempelajari tren dan preferensi konsumen di smartphone dan perjalanan dan memiliki pemahaman yang kuat tentang bagaimana pasar mereka cenderung berkembang. Mereka mengumpulkan data tentang pelanggan mereka; mereka melakukan kelompok fokus; mereka mempelajari tren ritel dan gaya



tidak jelas?

Selain cara baru terbaik untuk menjawab dua pertanyaan pertama adalah dengan melihat apa yang berhasil di pasar dan apa yang tidak, termasuk siapa yang menghasilkan uang dan siapa yang tidak. Saat saya menulis ini, salah satu asumsi paling umum yang saya dengar dari para pedagang dan investor adalah bahwa "represi keuangan" yang dipaksakan oleh bank sentral—menahan suku bunga dan terus membeli utang pemerintah—akan mereda dan menghasilkan menanggung pasar dalam obligasi dan saham. Itu pada akhirnya mungkin terjadi, tetapi beroperasi dari kerangka kerja itu membutuhkan investor untuk mendapatkan pengembalian yang berarti di segmen pasar saham dan obligasi selama bertahun-tahun.

Dengan melacak keuntungan dari siapa yang menghasilkan uang dan siapa yang tidak, memungkinkan untuk melihat apa yang dilakukan oleh pemenang secara berbeda dari yang kalah. Ini juga merupakan salah satu manfaat besar dari jaringan. Berbicara dengan trader berpengalaman mengungkapkan praktik terbaik mereka, beberapa di antaranya dapat digabungkan dengan praktik Anda sendiri. Berdiskusi dengan trader dengan tujuan merekayasa balik keberhasilan mereka adalah cara yang bagus untuk mengetahui adaptasi yang dapat berguna untuk trading Anda.

Pengambilan Kunci

Anda kemungkinan besar akan mempertahankan profitabilitas jika Anda mempelajari kesuksesan orang lain.

Terkadang peluang dapat diidentifikasi dengan melihat pasar dengan cara yang unik. Misalnya, berfokus pada kinerja relatif—bagaimana beberapa saham, wilayah di dunia, atau mata uang berkinerja relatif terhadap yang lain—kita dapat menghasilkan gagasan yang tidak akan terlihat jika kita hanya berfokus pada harga langsung. Peluang baru dapat ditemukan dalam pola volatilitas dan di antara saham yang memiliki sedikit pengikut institusional. Pada saat penulisan ini, saham-saham berkapitalisasi besar berperforma buruk di saham-saham berkapitalisasi kecil karena dampak diferensial dari kekuatan dolar AS pada eksportir besar versus perusahaan domestik kecil. Belajar melihat pasar melalui berbagai lensa membantu kita melakukan adaptasi kunci dalam perdagangan kita, karena satu tema berkurang dan tema lainnya naik menggantikan tempatnya. Seperti yang akan kita lihat nanti di buku ini, inilah alasan utama mengapa kreativitas sangat penting untuk beradaptasi dengan perubahan pasar.

yyy

Banyak dari kita menelusuri pasar untuk melihat apa yang mereka lakukan. Tidak banyak dari kita yang mencari kembali pasar tersebut, mempelajari polanya dengan teliti. Ketika saya kembali berdagang setelah jeda yang disebabkan oleh pekerjaan penuh waktu di hedge fund, saya menemukan bahwa pasar telah berubah selama tahun-tahun ketidakhadiran saya. Banyak dari pola jangka pendek yang dapat diandalkan tidak lagi terbukti menguntungkan, terutama pola jangka pendek pengembalian rata-rata saham. Hal ini menyebabkan periode penelitian yang panjang di mana saya melacak naik turunnya siklus pasar saham.

Apa yang saya temukan tidak seperti yang saya harapkan: Durasi siklusnya lebih lama daripada yang dianut oleh perdagangan saya sebelumnya dan lebih terkait

faktor struktural seperti volatilitas, korelasi, dan sentimen daripada durasi tetap tertentu.

Dengan kata lain, siklus muncul di pasar, tetapi bersifat aperiodik: Terjadi dalam kerangka waktu yang bervariasi.

Menariknya, bagaimanapun, fase siklus menampilkan kesamaan struktural yang membantu saya memperkirakan apakah kita sedang dalam fase naik, naik, turun, atau turun. Hanya setelah melihat penelitian ini dimainkan secara real time, perdagangan saya berkembang dari jangka pendek ke periode penahanan yang lebih lama dan lebih bervariasi. Pencarian menyebabkan penelitian mengarah pada praktik perdagangan adaptif.

Inilah salah satu keuntungan besar penelitian: Penelitian dapat menghasilkan wawasan baru yang membuka pintu menuju peluang baru. Dari perusahaan barang konsumen hingga perusahaan farmasi, penelitian dan pengembangan merupakan komponen penting adaptasi dalam bisnis. Sebelum mobil, ponsel pintar, dan item menu diluncurkan, semuanya telah diteliti dan diuji secara ekstensif di berbagai segmen masyarakat. Saluran penelitian tidak menjamin kesuksesan, tetapi ketiadaan saluran hampir pasti memastikan stagnasi.

Keuntungan penting lainnya dari penelitian adalah bahwa penelitian ini memanfaatkan beberapa motivasi inti yang tidak hanya menggerakkan kita menuju perubahan, tetapi juga membantu kita mempertahankan proses perubahan. Sebagian besar, penelitian yang disebutkan di atas membuat saya mengesampingkan perdagangan jangka pendek yang dulu menjadi roti dan mentega saya dan fokus pada ide-ide yang lebih besar yang didasarkan pada siklus kerja. Kegembiraan melihat ide-ide baru dimainkan telah menutupi segala penyesalan yang mungkin



bekerja mengalami kesuksesan yang tidak biasa dalam memperdagangkan saham microcap. Dia mengaitkan kesuksesan itu dengan fakta bahwa algoritme pembuatan pasar tidak begitu dominan di pasar tersebut, yang memungkinkan pembaca penawaran dan permintaan yang lebih bersih. Dia melakukannya dengan sangat baik selama beberapa bulan dan kemudian, selama periode risk-off di pasar ekuitas, pasar microcap mengering. Tindakan spekulatif dalam saham tersebut baik-baik saja selama periode pasar bullish, tetapi termasuk yang pertama terjadi ketika pasar diperdagangkan secara defensif. Jelas ini adalah ancaman

untuk bisnisnya, dan dia perlu melengkapi perdagangan microcap-nya dengan sumber peluang lain.

Terkadang area peluang terbesar juga menimbulkan ancaman terbesar. Peralihan dari ponsel dasar ke ponsel pintar membuka peluang fenomenal, tetapi juga membahayakan pembuat perangkat tradisional. Dana yang diperdagangkan di bursa (ETF) telah menciptakan peluang besar untuk memperdagangkan berbagai sektor pasar saham dan kelas aset dengan cara yang hemat biaya, tetapi dana ini juga berkontribusi pada peningkatan korelasi yang membuat investasi panjang/pendek menjadi lebih menantang. Salah satu tren yang sedang saya pantau adalah investasi sosial. Perusahaan pialang seperti Motif Investing memungkinkan investor untuk membeli sekeranjang saham dan ETF untuk mengekspresikan tema dan pandangan pasar tertentu, semuanya dengan biaya komisi ritel tunggal. Tema dan portofolio dibagikan di antara investor, yang mengembangkan reputasi dan pengikut untuk kecerdasan mereka. Tidak sulit untuk melihat bahwa tren ini memungkinkan rata-rata investor untuk beroperasi sebagai dana lindung nilai virtual, membangun portofolio di berbagai wilayah di dunia, kelas aset, dan tema. Ini adalah peluang luar biasa bagi investor individu, tetapi juga merupakan tantangan bagi penasihat investasi tradisional. Sama sekali tidak jelas bagi saya bahwa orang akan membayar biaya tinggi kepada penasihat ketika mereka dapat menerima panduan yang kredibel, bersumber dari banyak orang, atau sarannya dari robo-penasihat.

Meningkatnya perdagangan sosial dan investasi menjanjikan untuk meningkatkan keterkaitan yang sudah kita amati di dunia perdagangan. Ketika saya pertama kali mulai bekerja dengan dana lindung nilai, saya terkejut menemukan betapa terhubungnya manajer portofolio satu sama lain, tidak hanya di dalam perusahaan tetapi juga lintas perusahaan dan lintas benua. Tidak masalah apakah saya berbicara dengan seorang manajer uang di New York, pinggiran kota Connecticut, atau London: Penelitian yang sama muncul dalam percakapan dan posisi yang sama muncul dalam portofolio. Banyak trader berkinerja terbaik adalah mereka yang paling terhubung, karena mereka dapat masuk dan keluar dari posisi paling gesit, berdasarkan kemampuan mereka untuk membaca pasar. Pedagang yang kurang terhubung, terutama pedagang yang lebih tua yang tidak terlibat dalam media sosial secara signifikan, menemukan diri mereka berebut ketika memposisikan ekstrem menyebabkan lari massal untuk keluar. Keterhubungan memberikan peluang bagi beberapa pengelola uang, ancaman bagi yang lain. Misalnya, pandangan dan posisi menjadi begitu padat pada saat itu sehingga sulit bagi manajer yang mengikuti tren untuk bertahan dengan kepemilikan mereka, karena pasar bergerak dalam gelombang pembelian dan penjualan yang ganas. Itu

ketidaksempurnaan pergerakan pasar, diperparah oleh posisi yang ekstrim, memainkan malapetaka dengan stop dan eksekusi entry yang baik, membuatnya sulit untuk menjaga drawdown tetap kecil sambil mengendarai pergerakan jangka panjang.

Ancaman pasar lainnya akhir-akhir ini adalah hancurnya volatilitas di seluruh aset setelah kebijakan bank sentral yang aktif.

Selama beberapa tahun, trader yang mengandalkan momentum dan perpanjangan harga untuk trading mereka menemukan bahwa tindak lanjut seperti itu tidak ada.

Hal ini sangat mengancam bagi para pedagang yang cenderung menskalakan posisi. Sama seperti mereka menambah perdagangan yang menang, pasar berbalik arah dan mengambil P/L negatif. Dari para pedagang yang beradaptasi dengan sukses, beberapa bereksperimen dengan eksekusi entry yang berbeda — masuk besar dan semakin meningkat ketika perdagangan berjalan sesuai keinginan mereka — dan yang lain pindah ke aset yang lebih tidak stabil, di mana pola momentum kemungkinan besar akan terjadi. Seorang pedagang yang saya kenal telah menggunakan VIX sebagai pengukur: Ketika berada di bawah level tertentu, dia menarik kembali perdagangan indeks sahamnya dan malah mencari pengaturan dalam perdagangan saham individual di atas volume rata-rata.

Pergeseran apa yang perlu Anda lakukan dalam proses perdagangan Anda sendiri untuk beradaptasi dengan perubahan pasar yang mengancam profitabilitas Anda? Di antara kemungkinan yang dapat Anda renungkan adalah:

• *Masukan baru:* Informasi mendasar yang segar; informasi baru tentang penawaran dan permintaan di pasar Anda; perspektif baru tentang pasar terkait, termasuk pergeseran tren dan tema pasar

banyak yang dapat Anda ubah—dalam apa

yang Anda ikuti dan bagaimana Anda berdagang—sehingga pilihannya bisa terasa luar biasa. Bagaimana Anda memutuskan ke mana harus fokus?

Sering kali, jawabannya dapat ditemukan dalam perdagangan Anda sendiri. Ini membawa kita lingkaran penuh ke kerangka kerja yang berfokus pada solusi. Jarang kita berdagang dengan buruk sepanjang waktu dalam segala hal. Terkadang kita membuat keputusan yang lebih adaptif; di lain waktu, kami membuat keputusan yang sangat buruk. Inventarisasi yang cermat tentang di mana dan bagaimana Anda kehilangan uang (dan di mana dan bagaimana Anda menghasilkan uang) akan memberi Anda perspektif yang sangat berguna tentang ancaman dan peluang di dunia perdagangan Anda. Persis seperti inventaris yang memungkinkan Joe untuk melihat bahwa memperbesar posisinya bertanggung jawab atas sebagian besar kerugiannya. Ketika dia memasuki perdagangan kulit kepala dalam ukuran sedang, dia kemungkinan besar akan m Pola itu belum terlihat olehnya sebelum pertemuan kami: Dia tidak pernah berpikir untuk memecahkan pola yang mendasari perdagangannya yang sukses.

Pengambilan Kunci

Sering kali, Anda sudah membuat perubahan adaptif dalam trading Anda dan tidak menyadarinya.

Manajer uang lainnya memiliki hit rate yang solid pada perdagangannya dan menguntungkan hampir setiap bulan. Namun, sering kali, dia mengalami drawdown yang menyakitkan yang secara signifikan mengurangi profitabilitasnya. Lebih dari sekali, saya memiliki gambar mitos Sisyphus yang menggulingkan batu besar ke atas bukit hanya untuk membuatnya terguling kembali dan meninggalkannya di pangkalan. Saat kami memeriksa tradingnya, terlihat jelas bahwa kerugian terjadi selama periode volatilitas pasar yang tinggi. Pada titik tersebut, korelasi antar posisi meningkat secara signifikan dan apa yang tampak seperti portofolio yang terdiversifikasi tidak lagi berlaku sebagai satu kesatuan. Karena korelasi tersebut, dia mengambil lebih banyak risiko portofolio secara keseluruhan selama periode volatilitas yang meningkat daripada yang dia sadari. Dengan lebih hati-hati memantau tren volatilitas dan menyesuaikan bukunya dengan pergeseran rezim volatilitas, dia mampu mengurangi kerugiannya secara signifikan.

Ini adalah situasi yang sangat menarik karena, pada saat pengelola uang melibatkan saya, dia berasumsi bahwa masalahnya bersifat psikologis. Dari sudut pandangnya, pasti ada yang salah dengan jiwanya untuk berulang kali melalui siklus menghasilkan uang dan kemudian kehilangannya. Namun pada kenyataannya, masalahnya lebih logis daripada psikologis: Itu adalah hasil dari kegagalan untuk mengidentifikasi dan beradaptasi dengan perubahan volatilitas dan korelasi di pasar. Saya menemukan bias ini cukup

umum di kalangan pedagang: Alih-alih mencari ancaman di pasar dan cara beradaptasi dengannya, mereka berasumsi bahwa kinerja yang buruk pasti memiliki asal psikologis. Ini memang bisa terjadi, tetapi yang mengejutkan, seringkali tidak. Mengasumsikan bahwa masalah perdagangan adalah masalah emosional mencegah kita untuk memperhatikan perdagangan kita dan membuat perubahan yang diperlukan. Menurut pengalaman saya, trading yang buruk menciptakan pergolakan emosional sama seperti sebaliknya, terutama di kalangan trader berpengalaman.

Dalam kasus adaptasi perdagangan saya, daftar perdagangan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan mengungkapkan bahwa waktu adalah elemen yang sangat penting. Kemungkinan kehilangan uang berbanding lurus dengan frekuensi trading saya. Ketika saya meluangkan waktu untuk mensintesis riset pasar saya dan merumuskan skenario menyeluruh, saya lebih mungkin untuk berpartisipasi dalam pergerakan pasar yang berarti. Ketika saya memperdagangkan pola yang diatur di pasar, mengabaikan konteks yang lebih besar, saya pasti kehilangan uang. Apa yang tampak seperti kinerja acak sebenarnya cukup berarti setelah saya melakukan perdagangan yang berhasil dan tidak berhasil. Dalam kasus saya, bukan faktor emosional melainkan faktor kognitif yang memengaruhi kinerja saya.

Pasar bergerak dalam siklus jangka panjang dan, jika saya tidak beradaptasi dengan itu dan menempatkan tindakan harga langsung ke dalam konteks mereka yang lebih besar, kemungkinan besar saya akan terpotong.

Tempat Mencari Arah Baru

sentral, dan geopolitik. Saya baru-baru ini bertemu dengan sekelompok ahli strategi makro yang bekerja di dana lindung nilai dan mengharapkan diskusi yang hidup tentang kebijakan moneter di seluruh dunia. Sebaliknya, diskusi mereka terfokus pada minyak dan komoditas serta faktor-faktor yang mempengaruhi harga. Penekanan mereka adalah pada inflasi versus disinflasi di Amerika Serikat, bukan pada ekonomi global. Itu memberi kesan dan membantu saya menjadi lebih peka terhadap hubungan timbal balik di antara kelas-kelas aset.

Perspektif segar juga bisa datang dari membaca penelitian di bidang keuangan terapan. SSRN adalah sumber makalah penelitian yang sangat bermanfaat yang dapat diunduh secara gratis. Baru-baru ini, saya membaca review tentang strategi trading momentum yang saya temukan melalui SSRN. Pekerjaan tersebut menyarankan cara unik untuk melihat momentum yang dapat diterapkan pada perdagangan saya sendiri. Seringkali ketika saya membaca ide-ide seperti itu, saya akan mengujinya selama periode waktu yang berbeda untuk melihat apakah mereka menghasilkan nilai prediktif yang berarti. Biasanya tidak terlalu seru, tapi sesekali hubungan baru akan muncul. Pengujian seperti itulah yang mengarahkan saya untuk memeriksa hubungan antara volatilitas yang terealisasi dan tersirat di antara saham dan mengidentifikasi peluang momentum ketika volatilitas tersirat (volatilitas yang diantisipasi dalam harga opsi) relatif tinggi terhadap volatilitas yang sebenarnya telah terwujud.

Dalam arti luas, ada dua sumber keunggulan yang memungkinkan pedagang beradaptasi dengan perubahan pasar, membangun bisnis mereka, dan membangunnya kembali: keunggulan informasi dan keunggulan perilaku. Keunggulan informasi berasal dari memperoleh informasi yang tidak dibagikan secara luas dalam dunia perdagangan dan investasi ketika informasi tersebut memiliki nilai prediktif sehubungan dengan pasar. Pedagang yang memiliki akses ke data satelit untuk melihat cuaca dan pola panen memiliki keunggulan informasi di pasar komoditas pertanian. Pedagang yang dapat mengumpulkan upticks dan downticks di antara semua perdagangan saham sepanjang hari memiliki keunggulan informasi potensial dibandingkan pedagang yang hanya melihat grafik batang. Sering kali, keunggulan informasi dapat berasal dari pembuatan perangkat lunak yang lebih baik. Sementara yang lain melihat ke muka-garis penurunan untuk tanda-tanda luasnya, saya melacak saham di semua bursa AS dan persentase perdagangan di atas rata-rata bergerak mereka. Yang terakhir akhirnya menjadi ukuran luas yang jauh lebih sensitif — dan informatif — daripada indikator standar.

Bentuk tepi lainnya adalah perilaku. Peserta di pasar berperilaku dengan cara yang terpola. Seringkali dimungkinkan untuk mengamati pola-pola itu dan mengidentifikasi cara untuk mendapatkan keuntungan darinya. Kemajuan pasar yang berkelanjutan sering kali mengikuti aksi jual yang kejam: Ketika mayoritas publik bersikap bearish dan defensif, pasar sering kali memiliki potensi kenaikan terbesarnya. Demikian pula, periode memudarnya luasnya, sentimen bullish, dan volatilitas rendah di antara saham biasanya menyebabkan pengembalian di bawah normal. Pedagang yang mengelompokkan pergerakan pasar berdasarkan waktu mengeksploitasi pola perilaku di antara pelaku pasar. Demikian pula, pedagang acara dapat mengandalkan investor untuk tidak bereaksi terhadap pendapatan atau rilis data yang menghasilkan konsensus, yang mengarah ke perdagangan jangka pendek yang me

Mengulangi tema inti dari buku ini: Mayoritas trader berpengalaman tidak gagal karena kurangnya disiplin atau ketidakhadiran

dari kontrol emosi. Pedagang terampil tersingkir karena alasan yang sama seperti yang dilakukan pemilik restoran terampil—mereka terus melakukan apa yang membuat mereka sukses sampai tidak berhasil lagi. Terlampir pada cara lama mereka, mereka gagal menghargai peluang dan ancaman di sekitar mereka. Tidak cukup hanya memperdagangkan keunggulan hari ini; kita juga harus menemukan besok.

Itu membutuhkan ketekunan, keterbukaan, produktivitas, dan kreativitas. Bisakah kita memupuk kebiasaan itu? Itulah topik dari bagian kedua buku ini.

yyy

Psikologi Perdagangan 2.0 didasarkan pada tema ABCD: Beradaptasi dengan perubahan pasar; Membangun kekuatan; Menumbuhkan kreativitas; dan Mengembangkan praktik dan proses terbaik. Kami baru saja melihat bahwa tidak cukup hanya mengembangkan keunggulan dan berasumsi bahwa itu akan bertahan selamanya. Pedagang yang sukses belajar untuk menghasilkan sumber keunggulan baru dan menggabungkannya ke dalam bisnis mereka. Tetapi bagaimana kita tidak hanya menguasai pasar, tetapi juga menguasainya kembali? Adaptasi membutuhkan pembangunan masa depan di atas fondasi kesuksesan kita saat ini. Memahami kekuatan kita—bakat, keterampilan, minat, dan sumber keunggulan kita—sangat penting untuk menentukan masa depan kita. Tujuan kami adalah memanfaatkan yang terbaik dalam diri kami, sehingga kami dapat memahami dan mengeksploitasi dinamika pasar yang terus berubah.



Proses Terbaik #2:

Membangun Kekuatan

Jangan biarkan api Anda padam, percikan oleh percikan yang tak tergantikan, di rawa-rawa tanpa harapan dari perkiraan, yang belum, belum, belum sama sekali.... Dunia yang Anda inginkan bisa dimenangkan . Itu ada, itu nyata, itu mungkin, itu milikmu.

95

Ayn Rand

§ Pedagang dalam Kemerosotan

Charles telah menjadi pedagang sukses selama bertahun-tahun. Ketika dia datang ke perusahaan barunya, dia sangat bersemangat. Dia memiliki akses ke modal yang jauh lebih besar serta penelitian dan analitik kelas dunia. Dia dikelilingi oleh rekan-rekan yang cerdas dan berbakat dan menikmati layanan dukungan untuk membantu setiap aspek perdagangannya. Segala sesuatu untuk Charles di lingkungan barunya sempurna, kecuali satu hal: Dia tidak bisa menghasilkan uang.

Semua orang pada awalnya mengaitkan awal lambat Charles dengan transisi ke platform baru. Lagi pula, kebijakan manajemen risiko berbeda, dan ada kurva pembelajaran yang terkait dengan perangkat lunak baru, sumber daya baru, dan kolega baru. Jadi tidak ada yang khawatir setelah beberapa bulan mendapatkan hasil yang tidak memuaskan. Tetapi beberapa bulan menjadi setengah tahun dan kemudian diperpanjang menjadi a

setahun penuh. Tidak ada lagi yang berbicara tentang masalah transisi Charles. Mereka diam-diam berbicara tentang kemerosotannya.

Sementara itu, Charles rajin untuk tidak kehilangan terlalu banyak uang. Dia memulai di perusahaan barunya dengan hanya mengambil risiko kecil dan, karena dia gagal mendapatkan daya tarik, dia tidak pernah meningkatkan pengambilan risikonya secara signifikan. Jadi bukan karena dia berada jauh di dalam lubang. Sebaliknya, dia perlahan mengeluarkan modal. Hit rate-nya lebih rendah dari sebelumnya. Terkadang dia gagal memberikan ide bagus; di lain waktu idenya benar-benar salah. Saat ia menjadi lebih peka terhadap risiko, tingkat pukulannya semakin menurun. Dengan menunggu pasar bergerak ke arahnya sebelum dia masuk, dia melewatkan sebagian besar pergerakan dan mengekspos dirinya pada kemunduran yang normal — tetapi masih menyakitkan —.

Namun, yang paling membingungkan bagi Charles adalah bahwa dia tidak merasa melakukan sesuatu yang berbeda dari apa yang telah dia lakukan ketika dia menghasilkan uang di lingkungan lamanya. Metodenya untuk menganalisis pasar serupa, begitu pula prosesnya untuk menghasilkan ide. Lingkungan baru tidak mengganggunya. Memang, dia menggunakan sumber daya dan kolega baru secara selektif sehingga dia tidak akan mengganggu metodenya sekaligus. Tampaknya seolah-olah saklar lampu telah dilemparkan begitu dia memasuki pintu perusahaan barunya dan tiba-tiba dia tidak lagi dapat menghasilkan uang.

Pelahan, Charles mulai meragukan dirinya secara psikologis. Dia bertanya-tanya apakah, jauh di lubuk hati, dia takut akan kesuksesan di perusahaan baru yang lebih besar. Dia tidak berpikir dia melakukan apa pun untuk menyabotase dirinya sendiri, tetapi komentar dari seorang rekan lama melekat padanya. Ketika Charles menggambarkan salah satu perdagangannya, temannya menjawab, "Apa yang kamu lakukan, berdagang seperti itu? Itu bukan Charles yang saya kenal!"

Mungkinkah Charles telah berubah dan bahkan tidak mengetahuinya?

Itulah pertanyaan yang dia ajukan pada pertemuan pertama kami.

yyy

Ada revolusi yang sedang terjadi di bidang psikologi, dan itu disebut *psikologi positif*. Psikologi positif berutang inspirasi awal kepada berbagai ahli teori, dari Carl Jung, yang mempelajari spiritualitas dan kreativitas, hingga Abraham Maslow, yang karyanya tentang aktualisasi diri sangat orisinal pada masanya. Seiring waktu, minat pada aspek positif psikologi manusia telah menjadi sangat berbasis penelitian. Karya Dean Keith Simonton, Ed Diener, Mihaly Csikszentmihalyi, Martin Seligman, dan banyak lainnya telah mengubah tetesan minat menjadi subdisiplin yang lengkap.

Jadi apa itu psikologi positif? Secara luas, ini adalah upaya untuk memahami aspek positif dari pengalaman manusia: kebahagiaan, kepuasan hidup, kesehatan, hubungan, kerja produktif, kreativitas, spiritualitas, dan banyak lagi. Wawasan kunci dari psikologi positif adalah bahwa aspek positif dari pengalaman kita bukan hanya hasil dari konflik yang diselesaikan. Sebaliknya, kita masing-masing memiliki kompetensi dan kapasitas yang berkontribusi pada pemenuhan hidup kita. Akibatnya, psikologi positif mempelajari kesehatan: hubungan yang bahagia dan sukses; jenius kreatif terkemuka; dan orang-orang dengan tingkat kesejahteraan subjektif yang tinggi. Hal ini pada gilirannya telah menyebabkan berbagai teknik untuk meningkatkan aspek positif kehidupan. Paradigma lama tentang menemui seorang psikolog untuk menyelesaikan masalah Anda telah berubah. Tenggalam dalam penelitian dan praktik kepositifan, psikolog baru dapat menemukan cara untuk membantu orang biasa, normal mencapai hasil supernormal.

Ini telah membuka pintu untuk revisi radikal dari masalah yang dihadapi orang. Mungkin kita gagal, bukan karena defisit kita, *tetapi karena kita gagal menerapkan kekuatan kita dan memanfaatkan aset terbesar kita*. Bagaimana jika masalah adalah hasil dari kepositifan yang terlalu sedikit, bukan akibat dari hal-hal negatif yang berlebihan? Jika demikian, peran psikologi tidak begitu banyak untuk membantu kita berubah, tetapi untuk membantu kita menjadi lebih dari diri kita saat kita paling puas dalam hidup.

Saya pertama kali melihat implikasi psikologi positif ketika saya bekerja sebagai



belajar. Dia bisa memproses kata yang diucapkan dengan sangat baik, tetapi hampir sepenuhnya menderita disleksia. Ini bukan masalah khusus di perguruan tinggi, karena dia tinggal di rumah dan dapat membuat orang membacakan materi teksnya. Dia juga memiliki akses ke departemen pendidikan khusus yang sangat bagus, yang memberinya buku audio dan dukungan belajar. Begitu dia pindah ke sekolah kedokteran, sumber dayanya terbatas. Tidak ada teks audio untuk banyak volume medis khusus dan sedikit akses ke orang

yang bisa membacakan buku untuknya. Pada saat dia mendatangi saya, dia sangat takut gagal dalam salah satu mata kuliahnya dan menjalani ujian penting hanya dalam beberapa hari.

Saya tidak sering bingung dengan masalah orang, tapi yang satu ini menantang. Ya, saya dapat membantunya meningkatkan sumber daya yang tersedia, tetapi tidak jelas bagi saya apakah ini akan cukup mengatasi beban membaca yang luar biasa selama dua tahun pertama sekolah kedokteran. Sikapnya konstruktif—saya tidak merasa dia memiliki masalah psikologis tertentu. Sebaliknya, dia berada di lingkungan yang sama sekali tidak memainkan kekuatannya. Dan dia cemas tentang ujian besar do-or-die dalam kursus penting.

Saya tidak bisa memikirkan hal lain untuk dilakukan, jadi saya menyarankan agar kami menghabiskan waktu bersama dan membahas materi dengan suara keras. Keluarlah buku-buku dan catatan—dia memiliki akses ke layanan pencatat—dan saya mulai membacakan materi untuknya, bagian demi bagian. Yang mengejutkan saya, dia tidak hanya mendengarkan dengan penuh perhatian, tetapi juga mengajukan pertanyaan yang sangat bagus dan menjawab semua pertanyaan saya. Segera setelah saya membaca catatan itu dengan lantang, dia mengambil materi yang dia dengar dan, dalam banyak kasus, menyelesaikan ide untuk saya. Pada satu titik saya tersadar: Sama seperti beberapa orang memiliki memori fotografi, siswa ini memiliki memori tape recorder. Begitu dia mendengar sesuatu, itu macet. Dia tidak memiliki kemampuan membaca, tetapi entah bagaimana mengimbangi dengan memori pendengaran yang luar biasa. Jika dia harus membaca untuk belajar, dia adalah siswa yang buruk. Jika dia dapat memproses materi dengan lantang, dia adalah siswa yang benar-benar luar biasa. Bukan karena dia cacat; dia benar-benar memiliki kemampuan yang berbeda. Dia seperti kucing belacu buta saya Mali, yang tidak bisa melihat, tetapi telah mengembangkan indra penciuman, sentuhan, dan arah yang aneh dan dapat menavigasi rumah bertingkat.

Pengambilan Kunci

Banyak masalah kinerja adalah hasil dari kegagalan untuk mengakses kekuatan kinerja.

Siswa tersebut akhirnya lulus ujian dengan gemilang dan kami bekerja dengan sekolah dan orang tuanya untuk mempekerjakan pembaca dan merekam audio semua kuliah. Saya menjangkau komunitas mahasiswa untuk membentuk kelompok belajar dan merasa senang dengan tanggapan yang bersemangat. Kelompok adalah cara yang sangat efektif bagi siswa untuk saling bertanya, belajar dari satu sama lain, dan memproses informasi dengan cara baru. Dia menjadi kontributor yang signifikan untuk kelompok belajarnya dan, pada akhir tahun keduanya, telah meraih penghargaan

dalam beberapa kursus. Setelah tugas sekolah dipindahkan ke pengaturan perawatan pasien, klinik, dan lantai rumah sakit, sebagian besar pembelajaran dilakukan dengan mengamati, melakukan, dan berdiskusi dan dia melakukannya dengan sangat baik.

Begitu dia bisa mengakses kekuatannya, dia sukses. Tanpa kekuatan itu, dia goyah.

Dan begitu pula untuk Charles.

yyy

Pada saat saya bertemu dengan Charles, saya sudah memiliki 19 tahun pengalaman dengan mahasiswa kedokteran dan beberapa tahun berikutnya dengan para trader. Selama waktu itu, saya belajar satu pelajaran yang sangat penting: Keterampilan kognitif sama pentingnya dengan kinerja sebagai ciri kepribadian. Orang memproses informasi dengan cara yang sangat berbeda, seperti yang kami lihat pada mahasiswa kedokteran kami. Mereka juga berbeda dalam kekuatan kognitif mereka. Beberapa pedagang sangat intuitif; yang lain sangat analitis. Saya telah bekerja dengan manajer portofolio yang memiliki kemampuan luar biasa untuk membaca pola pasar dan orang lain yang memiliki kemampuan luar biasa untuk memilah-milah informasi untuk mendeteksi gambaran besar makro.

Cara kita berdagang terkait erat dengan cara kita berpikir. *Dan, sangat sering, masalah perdagangan adalah hasil dari kegagalan memanfaatkan kekuatan kognitif khas kita.*

Ketika Charles datang ke perusahaan barunya, dia dipekerjakan sebagai manajer keuangan solo. Di toko sebelumnya, dia memiliki akses ke asisten dan sekelompok peneliti yang dapat



dibuka dengan interaksi. Di lingkungan barunya, dia diasingkan. Ada interaksi terbatas. Tanpa percakapan untuk menyempurnakan ide dan orang untuk dibaca, dia tidak lagi memiliki akses ke isyarat yang membantunya mengembangkan ide perdagangan terbaiknya.

Saat kami menjelajahi ide ini, menjadi jelas bahwa isyarat antarpribadi dari interaksi pasar merupakan bagian penting dari pengaturan waktu Charles. Dia

dapat membaca ketika pedagang menderita dalam posisi dan akan berhenti. Dia juga dapat mengambil tema yang akan menjadi konsensus yang berkembang dan memasukkannya lebih awal. Seorang teman saya yang merupakan pemain poker turnamen yang sangat baik mencoba menguasai permainan online dan akhirnya menyerah. Dia menjelaskan bahwa keunggulannya sedang membaca cerita di sekitar meja. Dalam game online, isyarat itu terbatas dan dia tidak dapat menemukan keunggulan hanya dengan menghitung probabilitas tangannya. Dia sangat mirip dengan pedagang lantai yang berjuang ketika pangsa pembuatan pasar yang semakin meningkat menjadi elektronik. Pemandangan dan suara lubang memberi mereka isyarat penting tentang volume dan minat beli/jual. Duduk di depan layar tanpa isyarat itu, mereka kehilangan selera pasar.

Keterampilan Charles adalah kemampuan membaca orang sebanyak pasar.

Dia berkembang pesat dalam mengamati pedagang dan reaksi mereka, dan dia menggunakan interaksinya dengan peneliti dan asisten untuk menilai keyakinan mereka

dan juga keyakinannya sendiri. Tanpa tim, dia seperti gelandang yang tidak memiliki pemain belakang atau penerima. Dia tidak bisa menghasilkan drama sendiri. Dalam isolasi, dia adalah seorang pedagang biasa-biasa saja, dengan perasaan pasar yang biasa-biasa saja. Tertanam dalam pengaturan tim yang dinamis, dia memperoleh wawasan yang luar biasa bagus tentang pelaku pasar dan tren pasar. Ketika kami mengalihkan upaya kami ke pembangunan tim, antusiasme Charles kembali. Beberapa pembangunan tim melibatkan menjangkau orang yang tepat di dalam perusahaan barunya. Langkah besar adalah mempekerjakan seorang asisten, yang dapat membantunya mengembangkan percakapan yang bermanfaat dengan liputan di sisi penjualan. Dengan kembalinya kekuatan kognitif lamanya, kinerjanya meningkat dan dia mendapatkan kembali kegembiraannya dalam trading.

➤ Mengapa Kekuatan Adalah Kunci Kinerja

Ada pelajaran penting dari pengalaman Charles: Tidak semua masalah perdagangan adalah hasil dari hilangnya disiplin atau kurangnya pengendalian emosi.

Saat trader mengubah pengaturan atau strategi mereka, mereka dapat menyimpang dari kekuatan yang menopang kesuksesan mereka. Demikian pula, perubahan yang dilakukan pedagang selama kemerosotan dapat memperburuk masalah dengan membawa mereka lebih jauh dari kekuatan khas mereka.

Contoh umum dari masalah ini adalah trader yang ingin mengubah periode holdingnya. Terkadang ini terjadi karena keadaan hidup: Mungkin tidak mungkin lagi mengikuti pasar sedekat sebelumnya karena komitmen baru. Di lain waktu, pergeseran holding

periode datang dari keinginan untuk memanen hasil dari pergerakan pasar jangka panjang. Sangat sering, pergantian kerangka waktu datang dengan biaya yang menakutkan.

Kenapa ini?

Mari kita lihat yang ekstrem. Misalnya *calo*—pedagang yang memperdagangkan kerangka waktu yang sangat singkat, detik hingga menit. Calo klasik mendapatkan isyarat dari buku pesanan, mengamati pergeseran cepat di kedalaman layar pasar yang menunjukkan bagaimana permintaan dan penawaran berbaris pada tingkat harga utama. Ini adalah inti dari pengenalan pola, kemampuan untuk membaca cepat pasar yang bergerak cepat dan bertindak tegas.

Sekarang perhatikan investornya. Investor biasanya melakukan penelitian mendalam untuk membantu mereka mengidentifikasi tren ekonomi makro dan/atau penilaian yang meyakinkan. Banyak investor yang pernah bekerja sama dengan saya membandingkan upaya mereka dengan pekerjaan detektif: Sebagian besar waktu mereka dihabiskan untuk menggali potongan-potongan teka-teki yang mereka susun seiring waktu. Perhatikan bagaimana ini adalah seperangkat keterampilan kognitif yang sama sekali berbeda dari pengenalan pola: Yang terakhir jauh lebih implisit dan perseptual; yang pertama eksplisit dan didasarkan pada analisis dan penalaran yang luas.

Saat trader jangka pendek bergerak ke kerangka waktu yang lebih lama, pembacaan cepat pola pasar menjadi sumber gangguan sekaligus keunggulan. Apa sinyal bagi calo adalah kebisingan bagi investor. Bahkan trader posisi jangka pendek, yang memegang posisi selama berjam-jam hingga beberapa hari, perlu mengabaikan pola jangka pendek yang merupakan roti dan mentega dari calo. Dengan perpanjangan kerangka waktu,

er jangka pendek
 si yang bukan
 aliknya, ketika inve
 it ke
 mo
 ala
 ke
 mer
 ga
 se
 ng
 ade
 te
 di
 yang
 pai re
 ng
 an
 aya,
 sang
 pi pr
 an ba
 dengan s
 eta
 an ris
 ng
 dipo
 dia terus memperdagangkan ide gambaran besar, tetapi sekarang harus mengelola posisinya dalam kerangka waktu yang lebih singkat untuk menghindari penarikan. Saat kehebohan pasar mengeluarkan ide terbaiknya pada tingkat harga yang mengerikan, dia menjadi semakin frustrasi. Kekuatan uniknya adalah kemampuannya untuk meneliti pasar dan menyusun temuannya menjadi tema pasar. Ketika dia harus fokus pada pola grafik, level support dan resistance, dan P&L jangka pendek, proses trading menjadi frustrasi *karena tidak ada*

lagi secara intrinsik bermanfaat. Dia hanya mampu mengatasi masalah ini dengan mengecilkan posisinya, memperluas pemberhentiannya, dan menggunakan opsi untuk membantunya mempertahankan daya tahan dalam pandangan jangka panjang.

Pengambilan Kunci

Kami paling cenderung menemukan pemenuhan dalam berlakunya kekuatan kami.

Pekerjaan saya dengan manajer portofolio ini memberi saya pelajaran penting: Kekuatan sangat penting untuk kinerja, karena hal itu mendorong kita ke dalam motivasi kita yang terdalam. Saya sudah lama menikmati basket. Gerakan tanpa henti, kombinasi upaya individu dan kerja tim, serta kombinasi permainan terencana dan gerakan improvisasi membuat bola basket menarik. Menurut saya olahraga seperti bowling atau trek menarik, tetapi tidak memiliki motivasi untuk bermain atau menguasainya. Keahlian saya tidak termasuk dalam domain tersebut, dan saya memiliki sedikit rasa untuk kegiatan tersebut. Tempatkan saya di lapangan basket, bagaimanapun, dan saya segera membaca pertahanan, mengukur apakah lawan bergerak lebih baik ke kiri atau ke kanan, dan mencari peluang untuk menciptakan turnover. Dalam satu olahraga, permainan saya akan loyo dan tidak termotivasi. Di tempat lain, itu akan menonjol.

102

Ketika para pedagang kehilangan kegembiraan mereka tentang pasar dan kinerja mereka melemah, masalah yang umum terjadi adalah para pedagang mengubah pendekatan mereka ke pasar dan kehilangan kontak dengan kekuatan yang menghasilkan kesuksesan awal mereka. Frustrasi oleh drawdown, kami mencoba mengubah diri kami, ketika tantangan sebenarnya adalah meningkatkan kapasitas terbaik kami dan menemukan cara untuk menerapkannya pada peluang pasar baru.

yyy

Setelah kami menghargai pentingnya kekuatan untuk kinerja, kami dapat melihat mengapa begitu banyak upaya pendidikan trader gagal. Banyak upaya untuk melatih para trader berfokus pada pendekatan trading yang sangat spesifik, seperti membaca grafik. Siswa diperlihatkan contoh-contoh "penyiapan" dan perdagangan yang baik dan diharapkan untuk menerapkannya sendiri. Atau, upaya pelatihan dapat dilakukan di meja perdagangan, di mana seorang pedagang atau manajer portofolio membawa seorang pedagang junior di bawah sayapnya dan mencontohkan praktik perdagangan yang baik. Semua ini dapat bekerja dengan baik jika ada kesesuaian antara kekuatan siswa trader dan pendekatan yang diajarkan. Namun, sangat sering, kecocokan seperti itu bahkan tidak dipertimbangkan. Ini menghasilkan tingkat kegagalan yang luar biasa tinggi.

Bandingkan pendidikan pedagang dengan pendidikan mahasiswa kedokteran. Seorang mahasiswa kedokteran menghabiskan banyak waktu untuk mempelajari prinsip-prinsip sains dasar yang mendasari praktik medis. Bekerja dengan pasien dimulai dengan rotasi melalui berbagai layanan klinis, termasuk spesialisasi yang berbeda seperti penyakit dalam, radiologi, psikiatri, dan bedah.

Selama rotasi ini, siswa pertama-tama mengamati praktik peserta pelatihan dan mentor tingkat lanjut dan secara bertahap berpartisipasi dalam tugas rutin yang diperlukan untuk perawatan pasien. Pada akhir rotasi klinis, mahasiswa kedokteran memiliki perasaan yang cukup baik tentang spesialisasi medis mana yang memiliki daya tarik dan mana yang tidak. Ini karena mereka mengembangkan kesadaran yang tajam tentang bidang praktik mana yang paling banyak menggunakan kekuatan dan minat mereka. Siswa dengan keterampilan dan minat interpersonal yang kuat mungkin tertarik pada kedokteran keluarga atau psikiatri; mereka yang memiliki keterampilan kinerja teknis yang lebih baik mungkin condong ke arah operasi atau radiologi. Mereka yang memiliki minat luas akan menemukan daya tarik dalam perawatan primer; mereka yang memiliki minat terfokus akan condong ke sub-spesialisasi. Bagian utama dari pendidikan kedokteran adalah menemukan kekuatan dan hasrat seseorang dan menerapkannya ke bidang yang paling mungkin menariknya.

Bayangkan sebuah pendidikan perdagangan yang mendasarkan siswa pada fundamental ekonomi, moneter, dan perdagangan dan kemudian merotasi mereka melalui mata uang, pendapatan tetap, ekuitas, opsi, perdagangan jangka pendek, investasi jangka panjang, nilai relatif dan perdagangan sebaran, perdagangan kuantitatif,

Tanpa program terstruktur seperti ini, pemuda perdagangan biasanya dibiarkan sendiri dalam menemukan cara untuk berdagang dengan sukses. Banyak yang menjalankan modal mereka sebelum menemukan ceruk optimal mereka; banyak yang menyerah dalam frustrasi sebelum kesuksesan tercapai. Bisakah Anda bayangkan seorang mahasiswa kedokteran mempelajari praktik klinis melalui membaca dan kursus online yang tidak terhubung? Anehnya, kami mengharapkan infrastruktur yang sama jarang untuk menghasilkan kesuksesan di pasar keuangan yang sangat menantang dan kompetitif.

Lebih parahnya lagi, ketika trader yang sedang berkembang menemukan penawaran pendidikan standar sama sekali tidak cocok untuk tugas menguasai pasar global, ada kader 'pelatih trading' di sayap, siap meyakinkan siswa bahwa kegagalan mereka terutama bersifat emosional. ! Jika mereka hanya berpegang pada rencana dan pengaturan yang telah mereka pelajari dan mengendalikan rasa takut dan keserakahan mereka, mereka juga dapat mencapai keuntungan dari pengelola uang kelas dunia. Lagi pula, perdagangan adalah permainan mental; jika kita menguasai diri kita sendiri, kita bisa menguasai pasar!

Saya merasa sulit untuk menyembunyikan penghinaan saya atas kebangkrutan intelektual dan moral seperti itu. Memangsa peserta perdagangan yang paling rentan, guru, mentor, dan pelatih yang memproklamirkan diri terlalu sering menjajakan prinsip-prinsip perdagangan umum sebagai pendidikan dan kemudian menyalahkan kegagalan kepada siswa yang dapat dipahami sebagai pendiri sambil mengikuti sinyal yang sama sekali belum teruji. Saya pernah diminta untuk berpartisipasi dalam seminar perdagangan yang ditawarkan oleh sebuah kelompok pendidikan terkenal. Ketika saya melihat ke dalam program, saya menemukan bahwa kelas-kelas tersebut diajarkan oleh para pedagang gagal yang sekarang perlu mencari nafkah dengan mengajar. Kurikulum terdiri dari pola bagan teknis yang dapat diperoleh di primer apa pun. Tidak ada bukti apa pun bahwa kursus tersebut menghasilkan perdagangan yang sukses di antara para siswa.

Memang, kurangnya keberhasilan digunakan sebagai alasan untuk memikat siswa untuk mengambil lebih banyak kursus dan mendapatkan pembinaan dan bimbingan lebih lanjut.

Perdagangan adalah permainan mental dengan cara yang persis sama seperti catur atau operasi. Setelah seseorang memperoleh dasar pengetahuan dan keterampilan yang kuat, pola pikir menjadi penting dalam menghasilkan kinerja yang tinggi dan konsisten. Mengajarkan permainan mental kepada seorang pemula catur atau mahasiswa kedokteran dan berpura-pura itu akan mengarah pada praktik profesional kelas dunia akan dipandang sebagai kebohohan.

Tidak ada yang lebih penting bagi perkembangan Anda sebagai trader selain mempelajari berbagai pasar dan gaya trading, mengujinya di atas kertas, dan mengikuti bakat, keterampilan, dan minat Anda. Cara terbaik untuk memenangkan permainan mental adalah menyelaraskan permainan Anda dengan kekuatan terbesar Anda. Siapa Anda adalah prediktor yang berarti tentang bagaimana Anda akan berdagang dengan sukses.

Menemukan Kekuatan di Tempat Terkecil

Terkadang yang diperlukan hanyalah perubahan kecil untuk menyelaraskan kita dengan kekuatan kita. Ingat bagaimana saya mengalami masalah dalam mempertahankan program olahraga teratur sampai saya membuka pintu ke area latihan bawah tanah saya dan membiarkan kucing kami bergaul dengan saya. Biasanya pagi-pagi sekali ketika saya turun untuk berolahraga, jadi saya satu-satunya yang bangun di rumah. Setelah salam

kucing, mengisi kembali air mereka, dan memberi mereka makan, saya memulai rutinitas olahraga saya — dan kucing-kucing itu bergaul dengan satu-satunya orang yang terjaga bersama mereka. Setelah olahraga menjadi bagian dari rutinitas kucing—Naomi dan Mia biasanya akan lari ke pintu bawah setelah selesai makan—menjadi mudah untuk menjadikannya bagian dari rutinitasku sendiri. Kekuatan yang membawa saya ke psikologi (merawat orang lain) bermain dengan kucing, memperkuat rutinitas olahraga saya. Tidak ada teknik psikologis yang rumit yang diperlukan untuk membuat saya berolahraga—hanya membuka pintu dan mengubah aktivitas individu menjadi aktivitas bersama yang penuh perhatian.

Penulisan awal saya untuk buku ini berjalan lambat. Banyak kegiatan lain yang diganggu, mulai dari berdagang pasar hingga bekerja sama dengan pedagang dan tanggung jawab keluarga. Pada satu titik saya memutuskan untuk mengubah pengaturan pekerjaan saya dan menulis di ruang kerja saya alih-alih di tempat biasa di kafe dan food court toko bahan makanan. Biasanya, tinggal di rumah dan menulis di ruang kerja akan membuat saya terkena terlalu banyak gangguan, termasuk kucing-kucing itu! Namun, perubahan kecil yang saya buat adalah memprogram stasiun radio saya sendiri di Pandora, menyambungkan speaker portabel saya, dan memutar aliran musik favorit yang stabil saat saya menulis. Saya telah belajar bertahun-tahun yang lalu bahwa saya bekerja paling baik dengan stimulasi tingkat tinggi. Sebagian besar pembelajaran saya di perguruan tinggi dilakukan di kafetaria dan area umum, jarang di kamar asrama saya. Saya tahu bahwa jika saya memainkan musik yang salah—musik yang tidak menarik bagi saya—itu hanya akan mengganggu dan mengalihkan perhatian.



waktu yang berkelanjutan, memungkinkan saya menganalisis topik secara mendalam. Kekuatan saya adalah membaca materi dalam jumlah besar dan menyatukan ide. Gaya kerjanya menghindari gangguan; milikku menghindari kebosanan. Dalam kedua kasus tersebut, perubahan kecil di lingkungan dapat berdampak besar pada produktivitas kita—khususnya jika perubahan tersebut memanfaatkan kekuatan kita.

Pengambilan Kunci

Kami melakukan yang terbaik ketika lingkungan kami selaras dengan kekuatan kami.

Seperti yang kita lihat pada contoh Charles, perubahan lingkungan dapat menciptakan perubahan besar dalam performa. Kita memiliki kekuatan emosional dan kognitif yang sangat responsif terhadap lingkungan kita. Dengan mempertahankan lingkungan kerja yang memfasilitasi kekuatan kita, kita membuat pekerjaan menjadi lebih menarik dan menyenangkan, dan tidak mengherankan, menjadi lebih berhasil. Ketika Charles mempekerjakan seorang asisten, hal itu membuat perbedaan besar dalam kinerjanya—bukan karena asisten tersebut memberinya ide perdagangan yang hebat, tetapi karena menambahkan elemen sosial ke lingkungan memungkinkan Charles untuk mengakses kekuatan pemrosesan informasinya.

Mungkin tidak ada variabel lingkungan yang sama pentingnya untuk mengakses kekuatan kita seperti hubungan dekat kita. Saya berfungsi paling baik dalam lingkungan emosional yang sangat stabil dan menganggap segala bentuk drama sangat mengganggu. Saya dapat mempertahankan minat dan keingintahuan intelektual tingkat tinggi, tetapi tidak jika saya terganggu secara emosional. Jika saya berada dalam hubungan romantis atau keluarga yang tidak stabil, kinerja saya akan turun drastis. Orang lain menanggapi hubungan secara berbeda. Saya dapat bekerja sendiri untuk waktu yang lama (di lingkungan yang tepat); yang lain membutuhkan stimulasi sosial dan menganggap kesendirian sebagai pengasingan dan berbahaya. Salah satu trader tempat saya bekerja menghabiskan hampir sepanjang hari trading dalam obrolan aktif dengan trader lain. Saya akan menemukan bahwa memakai tipis setelah beberapa menit. Namun baginya, obrolan itu seperti musik saya: merangsang dan menarik. Dia berdagang paling baik ketika dia berada di lingkungan yang ditingkatkan secara sosial.

Akan tetapi, sulit untuk merekayasa lingkungan kita untuk kinerja, jika kita tidak menyadari kekuatan yang mendorong kinerja kita. Terlalu sering, kita tampil di lingkungan umum yang gagal mengeluarkan kekuatan kita.

Kita harus tahu siapa kita untuk secara konsisten mengakses yang terbaik dalam diri kita.

Apakah Kekuatan Anda?

Gerakan psikologi positif telah membuat langkah besar dalam memahami berbagai kekuatan yang terdiri dari kepribadian. Mari kita lihat dua survei yang sangat menyeluruh tentang kekuatan pribadi dan lihat apa artinya bagi perdagangan.

Survei pertama berasal dari buku Buckingham dan Clifton tahun 2001, *Now, Discover Your Strengths*. Berdasarkan pada penelitian Gallup

organisasi. Buckingham dan Clifton menguraikan 34 kekuatan yang dinilai oleh instrumen online mereka, yang dikenal sebagai StrengthsFinder. Tes itu sangat berguna karena mengidentifikasi kelompok kekuatan yang bisa sinergis. Berikut adalah 34 dimensi yang diidentifikasi oleh penulis:

1. *Achiever*— dorongan dan orientasi pencapaian tingkat tinggi.
2. *Aktivator*— orientasi melakukan dan kemampuan mengambil tindakan tegas.
3. *Adaptasi*— kemampuan menyesuaikan diri dengan kondisi dan situasi baru.
4. *Analitis*— kemampuan menggunakan data dan penalaran logis untuk memahami Dunia.
5. *Arranger*— kemampuan untuk mengatur dan mengkoordinasikan situasi yang kompleks.
6. *Keyakinan*— sistem nilai yang kuat yang memandu keputusan dan tindakan.
7. *Komando*— kemampuan untuk mengambil kendali dan memimpin.
8. *Komunikasi*— kemampuan untuk menerjemahkan gagasan ke dalam tulisan dan lisan kata-kata.
9. *Persaingan*— dorongan untuk mengungguli saingan dalam kinerja situasi.
10. *Keterhubungan*— kapasitas untuk merasa terhubung dengan orang lain dan merasa menjadi bagian dari sesuatu yang lebih besar.
11. *Konteks*— kemampuan untuk memahami peristiwa dengan menempatkannya dalam konteks yang lebih luas kerangka.
12. *Deliberatif*— kemampuan untuk berpikir ke depan dan merencanakan tindakan.
13. *Pengembangan*— dorongan untuk membantu orang lain menyadari potensi mereka.
14. *Persepsi*— kemampuan untuk melihat dunia melalui perspektif yang berbeda.
15. *Persepsi*— keinginan untuk melakukan sesuatu yang berbeda dengan orang lain.
16. *Prestasi*— kemampuan untuk menetapkan tujuan yang tinggi dan berusaha untuk mencapainya.
17. *Persepsi*— dorongan untuk melakukan sesuatu yang berbeda dengan orang lain.
18. *Persepsi*— kemampuan untuk melihat dunia melalui perspektif yang berbeda.
19. *Persepsi*— keinginan untuk melakukan sesuatu yang berbeda dengan orang lain.
20. *Persepsi*— kemampuan untuk menetapkan tujuan yang tinggi dan berusaha untuk mencapainya.
21. *Persepsi*— dorongan untuk melakukan sesuatu yang berbeda dengan orang lain.
22. *Individualisasi*— kemampuan untuk memahami dan menilai kualitas unik orang lain.
23. *Masukan*— keinginan untuk mengumpulkan hal dan pengalaman baru.
24. *Intelektual*— kemampuan untuk memperoleh kesenangan dari intelektual pengejaran.
25. *Pembelajaran*— dorongan dan keinginan untuk terus terlibat dalam pembelajaran.

26. *Pemaksimal*— keinginan untuk memaksimalkan aset diri sendiri dan orang lain.
27. *Kepositifan*— kemampuan untuk melihat yang terbaik dalam situasi dan orang lain.
28. *Relator*— keinginan untuk memanfaatkan persahabatan dan hubungan yang erat.
29. *Tanggung jawab*— kemampuan untuk mengambil kepemilikan atas tindakan dan hasil.
30. *Restoratif*— dorongan untuk mengatasi dan memecahkan masalah.
31. *Keyakinan Diri*— kemampuan untuk memproyeksikan dan bertindak dengan percaya diri.
32. *Signifikansi*— keyakinan akan pentingnya upaya seseorang.
33. *Strategis*— kemampuan untuk memilih cara untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
34. *Merayu*—kemampuan untuk membujuk orang lain.

Ini adalah daftar yang sangat luas. Kita semua memiliki setidaknya beberapa dari semua kualitas ini, sehingga sulit untuk mengidentifikasi mana yang mungkin menjadi kekuatan khas kita.

Latihan Penilaian Diri

Untuk mengidentifikasi kekuatan yang paling jelas mendorong hasrat dan kinerja kita, mari kita coba latihan.

Tuliskan 10 pengalaman paling memuaskan dan bermakna dalam hidup Anda. Ini bisa berupa pengalaman kerja, pengalaman akademik, pengalaman hubungan, atau murni pengalaman individu. Yang penting adalah bahwa setiap pengalaman ini harus menonjol sebagai pengalaman yang sangat membahagiakan, penting, dan berhasil bagi Anda—dan itu tetap menjadi pengalaman hidup puncak bagi Anda bahkan sampai sekarang. Beberapa dari pengalaman ini mungkin terjadi pada masa kanak-kanak atau awal masa dewasa; yang lain mungkin baru-baru ini. Luangkan waktu dan tuliskan apa yang terjadi di setiap pengalaman dan apa yang membuatnya positif bagi Anda. Jangan melanjutkan bab ini sampai Anda menuliskan pengalaman terbaik Anda.

Setelah menyusun daftar Anda, tinjau 34 kekuatan di atas dan identifikasi tiga kekuatan yang paling relevan dengan masing-masing dari 10 pengalaman puncak. Meskipun lebih dari tiga mungkin berlaku untuk masing-masing, lakukan yang terbaik untuk mengidentifikasi tiga yang paling penting untuk setiap pengalaman positif. Ini akan memberi Anda daftar 30 kekuatan, meskipun beberapa pasti akan berulang.

Harap buka halaman ini, tetapi hanya setelah Anda menyelesaikan tanggapan Anda untuk setiap pertanyaan.

Mari kita ambil contoh. Salah satu pengalaman puncak saya adalah mengadopsi dua anak bungsu saya. Ini adalah adopsi pribadi yang agak rumit dan membutuhkan beberapa kekuatan untuk mencapai hasil. Yang pertama adalah Arranger, mengatasi kendala praktis dan hukum yang rumit untuk mewujudkan adopsi. Yang kedua adalah Positif. Ini memanifestasikan dirinya sebagai mengatasi banyak hambatan dan frustrasi dan fokus pada cara-cara di mana anak-anak akan berkontribusi pada kehidupan kita dan kita akan berkontribusi terhadap kehidupan mereka. Kekuatan ketiga adalah Tanggung Jawab. Kami menyadari bahwa kami mengambil tanggung jawab besar dalam menambah keluarga kami dan menganggap ini menantang dan bermakna, tidak berlebihan.

Jika saya memikirkan pengalaman puncak lainnya, kesuksesan tertentu sebagai terapis menonjol: di mana saya dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi kehidupan orang lain. Sebagian besar keberhasilan dalam konseling juga melibatkan gelar Penata, mengatasi masalah hidup yang rumit, serta Kepositifan dan Tanggung Jawab. Beberapa minggu yang lalu, saya mengumpulkan sekelompok manajer uang dari berbagai perusahaan untuk menikmati bir kerajinan dan mendiskusikan pasar dan ide di bidang keuangan. Sekali lagi, kita melihat tema Arranger, Positivity, dan Responsibility.

Tentu saja, pengalaman puncak dapat mewujudkan kekuatan yang sangat berbeda. Salah satu pengalaman saya yang paling memuaskan adalah menulis dan menerbitkan buku trading pertama saya. Kunci pencapaian itu adalah Focus, Ideation, dan

Seperti dalam contoh saya, Anda ingin melihat 10 pengalaman puncak yang Anda tulis dan mengamati kekuatan yang berulang. Jika suatu kekuatan muncul dalam berbagai pengalaman hidup yang positif, kemungkinan besar itu adalah bagian penting dari diri Anda. Di 10 pengalaman saya, kekuatannya



yang berulang meliputi Positivitas, Ideasi, Signifikansi, Pembelajar, Intelektual, Fokus, Tanggung Jawab, Komunikasi, dan Berprestasi. Lihatlah kekuatan yang paling sering membingkai pengalaman puncak Anda. Kemungkinannya bagus bahwa ini adalah inti dari siapa Anda yang terbaik.

Sekarang inilah poin kuncinya: Perdagangan Anda kemungkinan besar akan berhasil jika memanfaatkan kekuatan yang telah mendukung pengalaman hidup Anda yang paling memuaskan dan bermakna. Kita sering mendengar bahwa trader sukses memiliki hasrat terhadap pasar. Itu benar, tetapi tidak menjelaskan dari mana gairah itu berasal. Pedagang yang sukses sangat menyukai pasar, karena pasar melibatkan kekuatan khas yang membawa semangat dalam hidup mereka.

5 Bagaimana Kekuatan Berinteraksi untuk Berkarya Pengalaman Sukses

Daftar kekuatan membuatnya tampak seolah-olah ada dalam isolasi.

Tidak ada yang bisa lebih jauh dari kebenaran. Kekuatan berinteraksi satu sama lain dengan cara sinergis yang membuat kita masing-masing unik. Seringkali, interaksi dari berbagai kekuatan itulah yang menentukan kemampuan kita yang paling penting.

110

Misalnya, kombinasi kekuatan Ideation, Learner, dan Positivity untuk mendukung penulisan buku ini. Mereka juga penting dalam pelatihan saya untuk para trader. Aspek inti dari siapa saya adalah keinginan untuk mempelajari hal-hal baru, menemukan ide-ide baru, dan menerapkannya dengan cara yang positif untuk meningkatkan kehidupan orang lain. Bukan kebetulan bahwa saya telah mengadopsi anak-anak dan beberapa kucing penyelamat dan saya menjangkau dalam pembinaan saya kepada pedagang muda yang sedang berkembang. Kekuatan Tanggung Jawab dan Kepositifan adalah inti dari semua itu. Meskipun Ideation adalah kekuatan, saya tidak akan pernah bisa berfungsi sebagai akademisi murni. Kombinasi ide dan penerapannya pada kepedulian, konteks positiflah yang paling menggairahkan saya. Demikian pula, apa yang menggairahkan saya tentang pasar bukan hanya menghasilkan uang, tetapi melihat ide terwujud dalam konteks yang menantang dan kompetitif.

Untuk melanjutkan latihan kita, lihat bagaimana kekuatan yang Anda identifikasi untuk 10 pengalaman puncak dikelompokkan. Sangat sering, jika Anda melihat satu kekuatan, Anda akan menemukan kekuatan lainnya. *Saat kluster berulang, ini merupakan indikasi kuat bahwa pengelompokan ini penting untuk performa Anda.* Beberapa kelompok kekuatan umum yang saya amati di antara

para pedagang meliputi: 5 *Musyawarah dan Disiplin*—kekuatan yang melibatkan perencanaan dan per-

untuk rencana

- *Kemampuan beradaptasi dan Pembelajar*—kekuatan yang memungkinkan pedagang beradaptasi mengubah pasar
- *Analitik dan Strategis*—kekuatan yang memanfaatkan penelitian untuk memandu tindakan ke depan
- *Fokus dan Penggerak*—kekuatan yang melibatkan penetapan tujuan dan mengikuti
- *Komunikasi dan Relator*—kekuatan yang terlihat di antara para pedagang yang bekerja baik dalam tim

Tentu saja, cluster dapat mencakup tiga kekuatan atau lebih. Saya mengenal trader yang sangat kuat yang menampilkan kekuatan dalam Pembelajaran, Intelektual, Analitik, dan Gagasan. Mereka adalah penghasil ide yang hebat dan berhasil dari kedalaman dan keluasan penelitian mereka. Saya juga mengenal trader dengan kekuatan unik dalam Self-Assurance, Woo, Maximizer, Developer, dan Command. Mereka telah menjadi pemimpin tim yang sangat efektif dalam perusahaan perdagangan. *Perhatikan bahwa kekuatan sangat membentuk cara kami mendekati perdagangan:* Pedagang dengan kekuatan analitik dan pembelajaran sangat berbasis penelitian; pedagang dengan kekuatan kepemimpinan membangun perdagangan dalam konteks tim.

Renungkan berapa lama Anda mengidentifikasi kekuatan untuk pengalaman puncak Anda dan seberapa mudah atau sulit latihan itu untuk Anda. Jika Anda merasa sangat sulit untuk mengidentifikasi pengalaman puncak dan kekuatan terkaitnya, mungkin Anda tidak terlalu mengenal aset terbesar Anda. Anda akan terkejut betapa umum hal ini. Ketika trader melewati masa-masa sulit dalam kinerja mereka, mereka menjadi cukup fokus pada masalah mereka, tetapi tidak pada kekuatan mereka. Ini tercermin dalam banyak jurnal perdagangan. Banyak jurnal yang dikelola oleh para pedagang diisi dengan deskripsi masalah dan frustrasi. Beberapa kekuatan trek dan penerapannya pada perdagangan. Sering kali, jika perdagangan berjalan dengan baik, kami tidak merasa perlu menganalisis kinerja kami. Hanya ketika kita mulai keluar jalur, kita merenungkan apa yang salah. Seperti yang kita lihat sebelumnya, hal itu cenderung membuat kita tetap fokus pada masalah dan bukan pada solusi.

Itu juga membuat kita tidak berhubungan dengan pendorong penting kesuksesan kita.

Tina adalah seorang trader muda yang sedang berkembang. Dia sangat termotivasi untuk belajar tentang pasar. Dia membaca banyak buku dan mengambil beberapa kursus online. Sebagian besar dari apa yang dia baca dan pelajari berkaitan dengan perdagangan harian. Dia bekerja keras untuk melacak pasar setiap hari dan menunjukkan kurva pembelajaran yang positif dalam perdagangan simulasi, jadi dia mulai berdagang secara langsung.

Pengembaliannya beragam, karena dia tidak kehilangan banyak uang atau menghasilkan banyak. Anehnya, bagaimanapun, kecintaannya pada perdagangan tampaknya berkurang saat dia benar-benar menekuni perdagangan. Lebih dari sekali, dia mengesampingkan perdagangan, hanya untuk mengambilnya ketika rasa ingin tahunya kembali. Seolah-olah dia jatuh cinta dengan ide perdagangan, tetapi tidak dengan perdagangan itu sendiri. Tanggapannya yang beragam tidak masuk akal baginya, dan dia meminta bantuan.

Ketika saya bertemu dengan Tina, saya menemukan dia orang yang ramah dan sangat ingin tahu tentang pasar. Dia mengajukan banyak pertanyaan tentang pasar dan kualitas trader yang sukses dan menghabiskan sedikit waktu untuk berfokus pada situasi langsungnya. Begitu saya membawa percakapan itu kepadanya, dia berbicara panjang lebar tentang suami dan anak-anaknya dan tantangan untuk menyeimbangkan pekerjaan hariannya, tanggung jawab rumahnya, dan perdagangannya.

Sangat sering ketika saya pertama kali bertemu seseorang, saya belajar banyak dari cara mereka berbicara maupun dari apa yang mereka katakan. Dalam kasus Tina, saya menemukan bahwa kecepatan berbicara dan infleksi vokalnya meningkat ketika dia berbicara tentang keluarganya. Jelas bahwa dia menikmati peran sebagai istri dan ibu dan bekerja dengan baik bersama suaminya untuk mengoordinasikan sekolah dan kegiatan ekstrakurikuler kedua anak mereka. Tina sangat bangga dengan nilai anak-anaknya di sekolah dan keberhasilan mereka di beberapa cabang olahraga. Ketika Tina berbicara tentang pasar, pasti ada minat dan keingintahuan, tetapi tidak ada kegembiraan yang saya dengar dalam suaranya tentang pengalamannya dengan anak-anaknya. Ada sedikit kegembiraan sama sekali tentang pekerjaan hariannya.

Saat kami berbicara, menjadi jelas bahwa kekuatan Tina jelas bersifat antarpribadi. Pada dimensi Buckingham dan Clifton, dia akan mendapat skor cukup tinggi dalam Relator, Empathy, Developer, dan Connectedness. Dia memiliki kekuatan lain, tetapi itu adalah beberapa kekuatan yang menyumbang energi dalam suaranya. Manakah dari kekuatan itu yang diungkapkan oleh perdagangannya?

Tidak ada.

Masalahnya adalah bahwa perdagangannya, yang disesuaikan dengan kerangka siang hari, cenderung menjauhkannya dari anak-anak dan keluarga. Pekerjaan hariannya adalah paruh waktu dan sebagian besar dilakukan saat anak-anak masih sekolah. Itu menyisakan pagi dan sore hari dan malam hari untuk perdagangan dan persiapan. Saat dia menghabiskan lebih banyak waktu dengan perdagangannya, dia merasa lebih jauh dari aktivitas keluarga yang memberinya kegembiraan dan dia merasa lebih frustrasi dengan konflik yang dia rasakan tentang bagaimana menghabiskan waktunya. Suaminya cukup akomodatif dan mendorongnya untuk berdagang, tetapi Tina tidak dapat mengambil dari perdagangan apa yang dia dapatkan dari berada di sana ketika anak-anaknya kembali dari sekolah.

Kami akan mengeksplorasi masalah kekuatan sebagai kelemahan nanti. Apa yang mengubah situasi Tina adalah dia mulai mencoba-coba perdagangan jangka panjang menggunakan berbagai struktur pilihan. Ini adalah strategi yang relatif berisiko rendah yang memungkinkannya naik posisi selama berminggu-minggu, dengan waktu minimal yang diperlukan untuk melakukan lindung nilai atau menyesuaikan posisi. Sebagian besar penelitian dan persiapannya dapat dilakukan selama akhir pekan. Kerangka waktu yang diperpanjang memungkinkannya untuk terlibat dalam pasar, tetapi tidak dengan mengorbankan komitmen dan hasratnya yang lain. Berkurangnya kecepatan perdagangan juga memberinya waktu untuk membuat jaringan pedagang berkembang yang terlibat dalam bimbingan timbal balik, secara langsung memanfaatkan kekuatannya.

Pengambilan Kunci

Trading yang sukses harus sesuai dengan hidup Anda, bukan sebaliknya.

Apa yang diajarkan situasi Tina kepada kita adalah bahwa *kita tidak harus memenuhi semua kebutuhan kita melalui perdagangan kita, tetapi kita tidak dapat membiarkan perdagangan kita menggagalkan kebutuhan dan kekuatan kita yang paling mendasar*. Salah satu jebakan Tina adalah dia jatuh pada stereotip bahwa seorang trader yang sukses harus memiliki hasrat untuk trading sehingga hal itu menjadi minat yang utama. Apa yang akhirnya dia temukan adalah bahwa hasrat seperti itu tidak harus berbentuk obsesi.

5. Apa Kekuatan yang Tidak Anda Miliki?

untuk kesuksesan Anda.

Tentu saja, hanya karena suatu kompetensi bukanlah kekuatan Anda tidak menjadikannya kelemahan. Sebaliknya, kapasitas yang bukan merupakan kekuatan Anda dapat mewakili area untuk pertumbuhan pribadi. Misalnya, di 10 pengalaman puncak saya, kekuatan Keadilan, Harmoni, dan Inklusivitas tidak ditemukan. Saya curiga jika Anda bertanya kepada orang-orang yang mengenal saya dengan baik, mereka akan menjawab

bahwa saya memiliki kualitas-kualitas itu, tetapi itu tidak mendefinisikan diri sendiri. Demikian pula, kekuatan Command dan Woo bukanlah bagian dari daftar saya. Dapatkah saya memimpin dan membujuk orang lain? Ya, dalam situasi tertentu. Namun, itu tidak pernah menjadi bagian penting dari konsep diri atau kesuksesan hidup saya. Namun, dalam hubungan pribadi saya, saya cenderung mencari orang yang menganut Keadilan, Harmoni, dan Inklusivitas. Berada bersama orang lain yang memiliki kekuatan itu memunculkan sifat-sifat itu dalam diri saya. Demikian pula, dalam hubungan bisnis saya, saya menikmati bekerja dengan rekan kerja yang kuat dalam Komando dan Woo. Kualitas-kualitas itu secara efektif melengkapi kualitas saya.

Ketika kita bergerak terlalu jauh dari kekuatan kita, kita dapat mengkompromikan motivasi kita dan itu mengkompromikan kinerja kita. Mencoba membuat diri kita menjadi seseorang yang bukan diri kita adalah resep untuk frustrasi dan kegagalan. Selama bertahun-tahun, saya mencoba meyakinkan diri sendiri bahwa saya *harus* berdagang dengan cara yang serupa dengan orang lain yang telah saya amati dan kagumi. Itu bagus secara teori, tetapi tidak cocok untuk saya dan menyebabkan jalan buntu dan kerugian. Demikian pula, ketika saya mencoba mengambil peran Command dan Woo, saya tidak terlalu efektif. Hatiku belum ada di dalamnya. Saya sangat baik sebagai Relator, bukan sebagai orang yang akan Perintah.

Keinginan untuk meniru orang lain ini merupakan perangkap khusus bagi pedagang berkembang. Bersemangat untuk menemukan kesuksesan yang dinikmati orang lain, mereka mendekati pasar dengan cara yang mungkin sesuai dengan kekuatan mentor mereka, tetapi bukan kekuatan mereka sendiri. Seorang pedagang yang saya temui mengalami satu masalah dengan disiplin demi disiplin di pasar, meskipun di bidang kehidupan lain cukup disiplin. Ternyata dia cukup Deliberatif dalam gaya kognitifnya. Dengan waktu yang cukup, dia dapat secara kreatif memikirkan cara untuk mendekati hampir semua situasi. Namun, saat mencoba memperdagangkan pengaturan berbasis bagan yang cepat, dia merasa tergesa-gesa dan lelah. Hal ini menyebabkan pengambilan keputusan yang buruk. Pelatih menasihatnya untuk melakukan pekerjaan yang lebih baik dalam mengikuti "permainan", tetapi justru pengaturan itulah yang mengganggu penampilannya. Ketika dia pindah ke periode penahanan yang lebih lama dan kriteria yang lebih selektif untuk masuk dan keluar perdagangan, dia tidak lagi merasa terganggu dan tiba-tiba memiliki disiplin yang baik!

Kompetensi yang bukan merupakan kekuatan kita, bagaimanapun, dapat berharga jika kita bekerja dalam lingkungan berbasis tim. Ini termasuk tim formal dan informal: grup yang mungkin bekerja sama dengan kami di dalam perusahaan perdagangan dan kolega yang berkolaborasi dengan kami di ruang virtual. Beberapa pedagang jangka pendek cerdas yang saya kenal berlangganan layanan penelitian canggih untuk membantu mereka mendapatkan gambaran yang lebih besar tentang pasar. Jika mereka mencoba melakukan penelitian semacam itu sendiri, itu akan menghambat mereka dan mengganggu persiapan pasar normal mereka. Menggambar pada kekuatan analitis para peneliti, bagaimanapun, memberi mereka perspektif yang tidak akan pernah bisa mereka capai sendiri.

Satu tim tempat saya bekerja selama bertahun-tahun terdiri dari seorang manajer portofolio yang sangat agresif dan tegas dalam perdagangannya dan analisisnya yang lebih berhati-hati. Analisisnya ternyata sangat berorientasi pada detail, hati-hati, dan konservatif dalam pengambilan risiko. Seiring waktu, mereka mengembangkan kolaborasi yang efektif, di mana manajer mendapat manfaat dari mengetahui bahwa rekomendasi analisis beralasan dan diteliti dengan baik dan analisis mendapat manfaat dari mengetahui bahwa idenya akan diungkapkan secara terusterang dalam portofolio.

Pernikahan tidak jauh berbeda. Kesamaan nilai dan temperamen tetapi kekuatan yang saling melengkapi bisa menjadi formula untuk kesuksesan pernikahan yang langgeng. Saya dapat memikirkan banyak pasangan menikah yang bahagia di mana salah satu anggota dari pasangan tersebut sangat berorientasi pada pencapaian dan yang lainnya sangat sensitif dan cakap secara interpersonal. Saya cenderung berorientasi pada ide dan suka mengembangkan rencana gambaran besar. Margie sangat bertanggung jawab dan berorientasi pada detail. Salah satu dari kami pandai merencanakan liburan; yang lainnya pandai membayar tagihan tepat waktu! Dengan bekerja sama dengan orang-orang yang kekuatannya melengkapi kekuatan kita, kita dapat memperluas wawasan kita tanpa mengganggu kemampuan khas kita sendiri.

Saat Anda melihat kekuatan yang tidak Anda identifikasi untuk pengalaman puncak Anda, pilih satu atau dua yang Anda yakini dapat melengkapi perdagangan Anda. Misalnya, mungkin Anda sangat kuat dalam menghasilkan ide trading (Ideation dan Analytical), tetapi tidak begitu kuat dalam mengelola posisi yang berasal dari ide tersebut

Beberapa kekuatan yang bisa Anda identifikasi untuk pengalaman puncak Anda, pilih satu atau dua yang Anda yakini dapat melengkapi perdagangan Anda. Misalnya, mungkin Anda sangat kuat dalam menghasilkan ide trading (Ideation dan Analytical), tetapi tidak begitu kuat dalam mengelola posisi yang berasal dari ide tersebut

dengan cara yang saling melengkapi. Misalnya, seseorang mungkin sangat berbakat dalam membedakan tema makro dalam jangka menengah. Lain cukup sensitif terhadap bagaimana pasar berdagang di sekitar tingkat harga jangka pendek dan dapat mengantisipasi ayunan intraday di pasar. Bersama-sama, kerja tim mereka menghasilkan eksekusi masuk dan keluar yang unggul dari perdagangan jangka panjang.

Ada banyak yang bisa dikatakan untuk penerimaan diri. Kita adalah kita. Tugas kita adalah menemukan kekuatan kita dan menemukan jenis hubungan dan kerja produktif yang merangkul dan mengekspresikan yang terbaik dalam diri kita. Tapi disana

juga banyak yang bisa dikatakan untuk membuat hidup—dan trading—olahraga tim, bahkan ketika Anda seorang trader tunggal. Tidak seorang pun memiliki kekuatan di semua bidang yang relevan untuk kinerja optimal. Dengan memanfaatkan kekuatan orang lain, kita mengembangkan diri kita sendiri. Dengan menyumbangkan kekuatan kita kepada orang lain, kita memperkuat hubungan kerja yang efektif. Isolasi adalah resep untuk stagnasi. Jika Anda menemukan orang-orang yang mengeluarkan kekuatan Anda—dan yang bersedia serta mampu membagikan kekuatan mereka—Anda dapat mengembangkan diri Anda, meskipun Anda tetap membumi pada diri Anda sendiri.

§ Bisakah Kekuatan Anda Juga Menjadi Kelemahan?

Kekuatan dapat menggagalkan kesuksesan jika tidak diungkapkan dan dipenuhi. Ingat Tina, trader yang kekuatan dan komitmen keluarganya membuatnya sulit untuk fokus pada trading aktif. Ketika Tina sangat terserap dalam aksi pasar dari waktu ke waktu, dia merasa terpisah dari kehidupan keluarganya. Ini, pada gilirannya, mengalihkan perhatiannya dan mengurangi kegembiraannya tentang perdagangan. Karena frustrasi yang diakibatkannya, dia membuat keputusan yang buruk yang mengakibatkan kerugian.

Pengamat biasa mungkin menyimpulkan bahwa Tina tidak memiliki kontrol emosi dan disiplin. Namun, tidak ada yang bisa lebih jauh dari kebenaran.

Apa yang menyabotase daytrading-nya adalah kebutuhan dan kekuatannya yang tidak terpenuhi.

Lihatlah seperti ini: Kita secara alami tertarik pada apa yang kita lakukan terbaik dan apa yang terasa terbaik bagi kita. Beri saya waktu luang dan saya akan tertarik ke kursi santai, buku, dan kucing di pangkuan saya. Saya jarang menonton TV, mengunjungi tetangga, atau mengobrol di telepon. Tidak perlu disiplin untuk membuat saya membaca buku baru atau menghabiskan waktu bersama Ginger atau Mia di lantai bawah. Jika seseorang ingin saya menonton televisi dalam jumlah tertentu setiap hari atau terlibat dalam sejumlah obrolan telepon setiap hari, itu akan membutuhkan upaya bersama, dan kemungkinan besar saya akan mengalami penundaan yang cukup lama. Saya tidak menemukan alasan untuk menghindari buku atau kucing dan motivasi untuk menikmatinya tidak terbatas.

Bayangkan, bagaimanapun, satu-satunya pekerjaan yang dapat saya temukan adalah pekerjaan di mana saya menghabiskan sepanjang hari di telepon berbicara dengan orang-orang tentang acara televisi. Mungkin ini adalah pekerjaan menyurvei orang-orang tentang acara televisi yang paling mereka sukai. Saya akan mengalami sedikit keterhubungan dalam pekerjaan dan akan sangat merindukan stimulasi intelektual. Seiring waktu, semangat saya untuk pekerjaan itu akan berkurang. Itu akan terlihat dalam kinerja saya: Mungkin saya melakukan lebih sedikit panggilan per hari atau gagal mengajukan pertanyaan tindak lanjut yang tepat selama survei. Manajer saya mungkin menyimpulkan bahwa saya adalah pekerja yang tidak termotivasi, tetapi masalahnya lebih halus dari itu. Pekerjaan yang tidak memanfaatkan kekuatan inti tidak dapat memanfaatkan motivasi dan hasrat terdalam kita. Karena

pengaturan, kekuatan saya menjadi kelemahan, mencegah saya dari sepenuhnya mengabdikan diri untuk tuntutan pekerjaan.

Pengambilan Kunci

Kekuatan yang tidak terekspresikan dan tidak terpenuhi menggagalkan kinerja.

Contoh klasik yang saya jelaskan di tulisan sebelumnya terjadi ketika saya meninggalkan pekerjaan penuh waktu saya sebagai psikolog di sekolah kedokteran dan berusaha berdagang penuh waktu. Aku membencinya. Duduk sepanjang hari di depan layar dan hanya berfokus pada pasar dan rencana perdagangan menurut saya sangat mandul. Mengapa? Salah satu kekuatan saya yang paling khas adalah Pengembang: Saya suka membantu orang lain mencapai potensi mereka. Itu sebabnya saya senang mengajar, mengapa saya suka konseling, dan mengapa saya mengadopsi anak dan menyelamatkan kucing. Menjadi bagian dari pemenuhan makhluk lain sangat memuaskan bagi saya. Berdagang sendirian di kantor saya sendiri tidak memberi saya semua itu.

Jadi apa yang terjadi? Saya mulai menjangkau pedagang lain secara online dan menjawab pertanyaan mereka, terutama yang bersifat psikologis. Saya bertemu dengan banyak trader menarik seperti itu dan senang membantu mereka. Namun, terlalu sering, saya menghabiskan waktu dalam mode obrolan online membantu trader dan melewatkan pengaturan trading saya sendiri! Setelah gagal melakukan beberapa perdagangan yang

117

...na yang ng
erhananya, m...ha...tan s...te...
angan saya. Ke...n dip...ak m...s...
m...ukan kepuasan di...ng itu...
enggagalkan per...

...yy...
h satu tak...n tel...mana...jika...salah...
Ati...h...

psikologis berkomitmen pada pekerjaan mereka dan apakah mereka yakin telah memberikan kontribusi positif bagi organisasi mereka. Menurut Anda, berapa banyak yang melaporkan tingkat keterlibatan yang tinggi? Berapa banyak yang merasa seolah-olah mereka diinvestasikan dalam pekerjaan mereka dan membuat perbedaan yang positif?

Gallup Organization telah melakukan penelitian ini dalam skala global. Di 142 negara, hanya 13 persen pekerja yang merasa terlibat dalam pekerjaan mereka; 24 persen melaporkan secara aktif terlepas; dan sisanya

katakan saja mereka "tidak terlibat". Di Amerika Serikat dan Kanada, 29 persen pekerja melaporkan sedang terlibat; lebih dari 70 persen tidak terlibat atau terlepas secara aktif. Mengingat bahwa keterlibatan karyawan secara langsung berkorelasi dengan produktivitas karyawan dan karyawan yang secara aktif melepaskan diri cenderung tidak memberikan pekerjaan berkualitas dan layanan pelanggan, ini merupakan tantangan yang signifikan bagi bisnis dan organisasi lainnya.

Ada alasan yang sangat sederhana untuk epidemi pelepasan ini. Ketika karyawan dipekerjakan, mereka biasanya dibawa untuk mengisi slot yang ditentukan dalam organisasi. Pekerjaan tidak disesuaikan dengan kekuatan karyawan; karyawan diharapkan untuk masuk ke dalam deskripsi pekerjaan prefabrikasi. Orang membutuhkan pekerjaan dan, jika diberi pilihan, sebagian besar akan memilih pekerjaan yang kurang memuaskan daripada menganggur. Jadi orang mengisi slot, kekuatan mereka tidak diperhatikan dan tidak diekspresikan, dan akhirnya terjadi keterasingan.

Baru-baru ini saya mendapat keberuntungan untuk mengunjungi sebuah perusahaan di mana semua karyawan diikutsertakan dalam rapat perusahaan berkala. Semua sangat didorong—dan diberi insentif—untuk memberikan saran guna meningkatkan perusahaan. Dari pegawai paling rendah hingga manajer paling senior, semua orang memiliki suara. Selain itu, setiap karyawan diharapkan membuat rencana di awal tahun, menguraikan tujuan untuk pengembangan pribadi dan profesional. Rencana itu merupakan bagian sentral dari tinjauan karyawan dan penentuan bonus. Manajer secara khusus ditugaskan untuk membantu karyawan mencapai tujuan mereka. Pencapaian tujuan tersebut secara formal—dan informal—diakui dan dihargai di dalam perusahaan. Selama kunjungan saya, tingkat keterlibatan karyawan sangat nyata. Perusahaan tidak memiliki masalah pergantian apa pun dan mampu merekrut talenta terbaik, meskipun gajinya tidak setinggi langit.

Bandingkan situasi itu dengan gerai ritel rata-rata atau perusahaan manufaktur. Di banyak perusahaan, karyawan tidak pernah mendengar dari manajer senior dan manajer tidak mengetahui nama banyak karyawan. Di salah satu perusahaan perdagangan tempat saya bekerja, tidak ada program untuk mengembangkan talenta muda—di dalam dan di luar rantai perdagangan—dan bintang pendatang baru tidak diberi pengakuan formal dan tidak berperan dalam komite dan proses manajemen. Banyak dari orang-orang muda ini memiliki saran yang sangat bagus untuk meningkatkan perusahaan, tetapi lebih sering daripada tidak, ini tidak mendapat tanggapan. Seiring waktu, perusahaan perdagangan kehilangan talenta muda terbaiknya, karena karyawan merasa sedikit loyalitas terhadap perusahaan mereka. Dengan mendefinisikan proses kepemimpinan dengan cara yang mengesampingkan kekuatan karyawan, manajemen memastikan bahwa mereka akan memiliki tenaga kerja yang terlepas

Sehingga menimbulkan pertanyaan menarik: Apa *tingkat* keterlibatan Anda sebagai pedagang?

yyy

Dale adalah seorang analis di sebuah perusahaan perdagangan, tetapi tujuannya adalah menjadi manajer keuangan yang mandiri. Bersemangat untuk menarik Dale ke timnya dan menjaga motivasinya tetap tinggi, bos manajer portofolionya memberinya akun perdagangan kecil. Dia memperjelas bahwa Dale perlu mengedepankan pekerjaan analitisnya untuk "buku besar", tetapi juga mendorong Dale untuk memperdagangkan buku kecilnya dengan baik, karena hal itu dapat mengarah pada alokasi lebih banyak modal dari waktu ke waktu. Bos Dale telah mendiskusikan pengaturan itu dengan saya dan menyukainya karena dua alasan. Pertama, dengan melihat posisi yang Dale masukkan ke dalam portofolionya sendiri, dia akan melihat dengan jelas keyakinan terbesar Dale. Kedua, dia menyukai gagasan kerja tim dan kemungkinan bahwa Dale dapat berkembang menjadi co-manager dana tim. Penataan peran ini, menurutnya, memberi Dale insentif nyata untuk tetap setia kepadanya dan perusahaan.

Beberapa bulan setelah hubungan kerja baru, bos memberi saya penilaian. Pekerjaan Dale sangat bagus. Dia memperhatikan pekerjaan detail: memesan dan merekonsiliasi perdagangan, tetap berhubungan dengan penelitian yang relevan, opsi penetapan harga bila diperlukan, dan mengirimkan peringatan saat posisi berada di dekat level harga utama.

119

...berta men... baru...
...an...
...ajin.
...p saja, dia frus...
...kipun Dale memilih...
...il, dia benar-benar...
...po...
...ke...
...ah li...
...a juga terk... saya...
...dia memberikan jalan yang jelas untuk mendiskusikan modalnya dan mengembangkan rekam jejak. Berapa banyak pedagang muda yang akan mengangkat surga dan bumi untuk kesempatan seperti itu? Dale menyadari hal ini dan memberi tahu saya bahwa dia akan lebih memperhatikan perdagangannya. Saya menawarkan untuk bertemu dengan Dale setiap minggu hanya untuk fokus pada perdagangannya sebagai cara untuk mengekspresikan minat dan kepercayaan saya padanya. Namun, lebih sering daripada tidak, Dale harus membatalkan pertemuan karena dia sibuk menghadiri buku besar.

Menjadi jelas bagi saya bahwa Dale tidak terlibat sebagai pedagang.

Dia setuju itu adalah sesuatu yang harus dia lakukan, tetapi dia terdengar seperti anak-anak saya yang membayar basa-basi untuk memakan sayuran mereka. Itu tidak ada dalam darahnya dan sepertinya tidak memberinya sensasi apa pun.

Jadi saya mencoba eksperimen kecil.

Ketika saya bertemu dengan Dale, saya mengucapkan selamat kepadanya dan berkata bahwa saya telah mendengar hal-hal baik tentang pekerjaannya. Saya memintanya untuk mundur secara mental dan meninjau tahun hingga saat ini. Apa kesuksesan terbesarnya dan apa yang memberinya tantangan dan pencapaian terbesar dalam pekerjaannya hingga saat ini?

Dale merespons dengan cepat dan antusias. Dia berkata bahwa dia berkontribusi pada portofolio tim tidak hanya dengan mengurus mekanik, tetapi juga dengan membantu membentuk ekspresi ide perdagangan. Misalnya, bos Dale ingin pendapatan tetap pendek di Amerika Serikat. Dale memeriksa berbagai titik pada kurva, hubungan antara Amerika Serikat dan kurva lainnya, dan penetapan harga berbagai instrumen. Dia akhirnya menemukan cara untuk mengekspresikan pandangan pendek yang dilakukan dengan baik dan memiliki profil risiko/imbalance yang jauh lebih baik daripada posisi short vanilla biasa di pasar berjangka. Ketika short terjepit, banyak manajer kehilangan uang dalam perdagangan, tetapi tim Dale tidak kehilangan uang. Dengan mengekspresikan pandangan secara relatif dan memilih titik yang salah harga pada kurva, tim menghemat banyak uang.

Dale melanjutkan untuk menunjukkan kepada saya perdagangan lain yang sedang dia kerjakan. Banyak manajer portofolio ingin membeli saham AS, tetapi Dale menyukai harga opsi untuk mengungkapkan pandangannya, terutama mengingat rapat kebijakan moneter penting dan rilis data di depan. Dia ingin mendapatkan keuntungan dari kenaikan volatilitas, serta kenaikan saham. Kesan langsung saya adalah bahwa Dale sedang bermain di papan catur tiga dimensi. Dia melihat keunggulan dalam pandangan terarah, tetapi dia juga melihat keunggulan dalam volatilitas. Dengan menggabungkan keunggulan, dia memiliki perdagangan yang lebih unggul daripada yang akan diambil oleh 90+ persen pedagang. Saya tidak ragu bahwa Dale menambahkan kinerja yang signifikan ke dalam portofolio melalui kemampuannya untuk menemukan ekspresi unik dari ide-ide yang meningkatkan imbal hasil yang disesuaikan dengan risiko.

Saya juga merasa bahwa cinta terbesar Dale adalah penelitian dan analitik. Perdagangan posisi yang sebenarnya dan mengkhawatirkan keuntungan dan kerugian sama sekali tidak menarik baginya. Dale juga sangat berdedikasi pada pekerjaannya dan setia kepada manajernya. Dia suka menghasilkan uang, tetapi yang terpenting suka memberikan kontribusi pada bisnis yang lebih besar. Jika saya harus memberi label kekuatan Dale, saya akan mengatakan bahwa dia adalah pemimpin pelayan yang luar biasa. Dia menunjukkan kepemimpinan nyata dalam mengekspresikan dan melaksanakan perdagangan,

Dale akhirnya mengesampingkan perdagangan sama sekali. Dia menunjukkan bahwa dia paling cocok untuk peran sebagai analis dan ahli strategi. Manajernya sepenuhnya mendukung, menyadari bahwa dia tidak dapat menemukan orang lain untuk meniru pekerjaan Dale. Dale tidak menginginkan pusat perhatian maupun tekanan dalam mengelola modal. Dia mendapatkan kegembiraan dari mengembangkan ide dan melihatnya berkembang untuk tim. Berfokus pada apa yang dia sukai dan apa yang dia kuasai, dia tidak punya masalah apa pun dengan pertunangan.

 $\ddot{y}\ddot{y}\ddot{y}$

Jadi kembali ke pertanyaan sebelumnya: Apa tingkat keterlibatan Anda sebagai trader? Terlalu sering, pedagang menanggapi pertanyaan ini dengan pernyataan fasih bahwa mereka memang memiliki "hasrat" untuk berdagang. Mengesampingkan

Anda terlibat dalam penelitian yang bertujuan untuk memahami perilaku yang memengaruhi kesehatan masyarakat. Penelitian ini melibatkan partisipasi aktif dari mereka yang berkecenderungan untuk menggunakan layanan kesehatan. Anda tidak terlibat dalam penelitian yang bertujuan untuk memahami perilaku yang memengaruhi kesehatan masyarakat. Penelitian ini melibatkan partisipasi aktif dari mereka yang berkecenderungan untuk menggunakan layanan kesehatan.

Pengambilan Kunci

Keterlibatan adalah hal yang memungkinkan kami untuk memberikan kinerja puncak kami.

Dalam bukunya tahun 2014, *Faster, Higher, Stronger*, Mark McClusky merinci apa yang termasuk dalam performa puncak dalam atletik dan bidang performa lainnya. Dia menekankan bahwa perbaikan kecil dan berkelanjutan dalam proses menyebabkan dampak kumulatif yang besar pada kinerja. Kunci untuk itu

peningkatan adalah pengukuran hasil yang konstan, umpan balik tentang apa yang dapat ditingkatkan, dan upaya menuju peningkatan: praktik yang disengaja yang dijelaskan oleh peneliti Anders Ericsson (1996). Misalnya, pembuatan film gerak lambat dari seorang pelempar bisbol dapat mengungkapkan bahwa dia tidak sepenuhnya memindahkan berat badannya dari kaki belakang ke kaki depan selama putaran dan pelepasannya. Dengan memperluas tindak lanjutnya, dia mampu meningkatkan kecepatannya, tanpa kehilangan akurasi. Dalam dirinya sendiri, itu adalah perubahan yang relatif kecil. Bayangkan, bagaimanapun, bahwa itu diikuti oleh perbaikan kecil yang serupa namun bermakna dalam pengondisian kekuatan, dalam genggam bola, dan dalam pemilihan nada.

Seiring waktu, pelempar yang baik menjadi pelempar yang hebat. Maksud McClusky adalah bahwa pemain elit tidak hanya menjadi lebih baik; *mereka menjadi lebih baik untuk menjadi lebih baik.*

Catat tingkat keterlibatan yang diperlukan untuk peningkatan berkelanjutan tersebut. *Seorang pemain elit menghabiskan lebih banyak waktu untuk bekerja pada penampilannya daripada benar-benar tampil.* Pertandingan bola basket atau sepak bola mingguan dapat berlangsung beberapa jam atau lebih. Persiapan untuk pertandingan itu berlangsung selama beberapa hari. Waktu sebenarnya yang dihabiskan dalam kompetisi Olimpiade langsung sangat kecil dibandingkan dengan tahun-tahun pelatihan dan persiapan kerja. Jika seorang pemain sepak bola terlibat di lapangan selama pertandingan tetapi tidak selama latihan dan pelatihan, dia akan segera kehilangan slotnya kepada pemain yang tenggelam dalam proses peningkatan berkelanjutan McClusky. Seorang trader yang menikmati sensasi kemenangan dan tantangan kerugian saat pasar terbuka, namun tidak terlibat dalam penelitian, pembuatan ide, manajemen risiko, dan tinjauan kinerja, kemungkinan besar akan tertinggal dari trader yang merangkul semua proses tersebut.

Rasio waktu yang dihabiskan untuk mempersiapkan perdagangan dan bekerja untuk meningkatkan perdagangan dibandingkan dengan jumlah waktu yang dihabiskan untuk benar-benar menonton layar dan perdagangan adalah metrik yang sangat membantu untuk keterlibatan. Dengan alasan yang sama, jumlah waktu yang dihabiskan untuk bekerja pada perdagangan saat pasar utama ditutup adalah ukuran keterlibatan yang sangat baik. Sebagian besar pedagang berasumsi bahwa mereka kompetitif karena mereka suka menghasilkan uang. Penjudi juga suka menghasilkan uang, tetapi itu tidak menjadikan mereka pemain elit. Pedagang yang benar-benar kompetitif bersaing dengan diri mereka sendiri: Mereka melacak kinerja mereka secara religius dan mencari cara untuk terus memperbaiki diri. Keterlibatan mereka diungkapkan melalui pembelajaran dan peningkatan, tidak hanya melalui pengambilan risiko.

Jarang bagi para pedagang untuk menemukan pendekatan perdagangan yang mengekspresikan kekuatan mereka, bahkan lebih jarang bagi para pedagang untuk mengembangkan rutinitas peningkatan diri yang memperluas kekuatan tersebut. Ketika aktivitas pengembangan diri kita tidak sesuai dengan apa yang berbicara kepada kita, kita kehilangan kekuatan keterlibatan. Itu dapat membantu kita tetap statis di dunia yang berubah dengan cepat.

• Menjadikan Kekuatan Kita Lebih Kuat

Di blog TraderFeed, saya telah menekankan prinsip kinerja yang penting: *Segala sesuatu dalam hidup adalah gunakan atau hilangkan*. Kami melatih kapasitas kami atau mereka berhenti tumbuh. Jika kita tidak berolahraga, kita kehilangan kekuatan dan kondisi aerobik. Jika kita tidak secara aktif menggunakan dan menantang kekuatan kepribadian, emosi, dan kognitif kita, kekuatan itu akan melemah. Kekuatan tidak akan tetap kuat kecuali kita melatihnya secara rutin.

Prinsip *use it or lose it* memiliki banyak implikasi penting. Inilah latihan yang bermanfaat: Lihatlah jadwal mingguan Anda dan petakan aktivitas Anda setiap hari dalam seminggu selama jam pagi, siang, dan malam. Selama seminggu biasanya, berapa lama Anda melakukan hal-hal berikut?

• Menikmati dan memupuk hubungan romantis • Menghabiskan

waktu berkualitas bersama teman •

Menghabiskan waktu berkualitas bersama keluarga

• Mengekspos diri Anda pada informasi baru tentang pasar

• Terlibat dalam percakapan berkualitas dengan rekan dagang

• Bersantai dan memelihara diri sendiri

123

• Menikmati minat individu dan kegiatan rekreasi

• Terlibat dalam minat dan pengejaran spiritual

• Meninjau dan mengerjakan kinerja perdagangan Anda • Terlibat

dalam latihan fisik yang signifikan • Terlibat dalam

minat dan aktivitas seni dan budaya

• Mendapatkan kualitas tidur

• Terlibat dalam pembelajaran demi pembelajaran

• Terlibat dalam kegiatan politik, amal, dan/atau pelayanan

• Pergi keluar untuk hiburan dan bersosialisasi yang berarti

Jelas ini hanyalah daftar kecil dari kemungkinan kegiatan yang dapat mengisi kalender seseorang. Sulit membayangkan bisa melakukan semua ini dalam minggu tertentu. Mau tidak mau, kita akhirnya membuat pilihan mengenai hal-hal yang kita lakukan dan hal-hal yang kita kesampingkan. Misalnya, kita mungkin menghabiskan banyak waktu mengerjakan persiapan pasar, tetapi sedikit

waktu bersosialisasi dan menumbuhkan persahabatan. Kita mungkin memperhatikan keluarga dan karier, tetapi menghabiskan waktu yang relatif sedikit untuk berolahraga dan tidur berkualitas. Dalam cara kita menghabiskan waktu, kita pasti membangun kapasitas tertentu dan membiarkan yang lain relatif terbelakang.

Ketika kekuatan berhenti berkembang karena tidak digunakan, mereka dapat menggagalkan kinerja. Contoh klasiknya adalah pedagang yang begitu asyik dengan pekerjaannya sehingga mengabaikan hubungan romantis dan keluarga. Akhirnya konflik membangun dalam hubungan itu. Pasangan merasa diabaikan; anak bertindak untuk mendapatkan perhatian. Kebutuhan yang tidak terpenuhi menjadi gangguan dan akhirnya mengganggu konsentrasi dan kualitas kerja. Demikian pula, mengabaikan kebutuhan fisik kita untuk berolahraga, nutrisi, dan tidur dapat merampas energi kita dari waktu ke waktu dan menyebabkan berkurangnya efisiensi dan efektivitas kerja. Ingat contoh saya sebelumnya: Berfokus pada perdagangan dan mengabaikan kekuatan sosial yang membawa saya ke psikologi benar-benar mengganggu kinerja perdagangan saya.

Seandainya saya berhenti menggunakan kekuatan interpersonal saya dan mulai kehilangannya, pengalaman trading saya akan berubah dari buruk menjadi lebih buruk, menjebak saya dalam pekerjaan yang mengikis kekuatan yang sangat penting untuk kesuksesan saya.

Intinya adalah jika ada kekuatan yang ingin Anda bangun, itu harus menjadi bagian dari rutinitas harian dan mingguan Anda. Jika tidak ada dalam buku janji temu Anda, itu bukan komitmen yang sulit, dan itu tidak akan menjadi bagian dari diri Anda. Seperti yang akan kita lihat nanti di buku ini, alasan utama menjadi didorong oleh proses adalah untuk memastikan bahwa kita tetap berpijak pada praktik terbaik yang menunjukkan kekuatan kita.

Harap tinjau aktivitas di kalender mingguan Anda dan identifikasi berapa banyak dari aktivitas tersebut yang secara khusus dirancang untuk menantang Anda dan memperluas batasan Anda. Latihan fisik dapat menguji batas Anda atau hanya mempertahankan status quo. Demikian pula, kita dapat mempertahankan persahabatan dan hubungan atau kita dapat mengembangkannya. Liburan bisa menjadi rutinitas dan santai, atau bisa mendorong kita ke pengalaman baru. Sangat, sangat sering, kita menghabiskan begitu banyak waktu dalam mode pemeliharaan sehingga kita gagal untuk benar-benar memperkuat kekuatan kita. Karya McClusky memperjelas bahwa peningkatan kinerja berasal dari menemukan batasan kita dan secara sistematis bergerak melampaui itu.

Pekerjaan Ericsson menemukan bahwa para pemain elit, relatif terhadap rekan-rekan mereka yang lebih rendah, menghabiskan lebih banyak waktu untuk aktivitas yang sulit bagi mereka. Dalam pengertian itu, latihan yang disengaja tidak semuanya menyenangkan; seringkali merupakan kerja keras. *Sejauh kita tidak memaksakan diri, kita tidak dapat mengambil manfaat dari hasil latihan yang disengaja.* Kita mungkin tetap baik dalam apa yang kita lakukan, tetapi kita tidak mungkin mengubah yang *baik* menjadi *hebat*.

Pertimbangkan proses peninjauan pedagang. Trader A membuat jurnal setiap hari, mencatat beberapa masalah yang terjadi sepanjang hari,

dan menilai kinerjanya. Trader B melacak setiap perdagangan dan bagaimana itu dihasilkan dan dikelola, bagaimana suasana hati dan energinya selama perdagangan, dan berapa banyak uang yang dimenangkan atau hilang. Setiap minggu, Trader B memeriksa faktor-faktor yang terkait dengan trading terburuknya dan menetapkan tujuan konkret untuk minggu berikutnya untuk memperbaiki area di mana dia gagal.

Jika Anda bertanya kepada Pedagang A dan B apakah mereka membuat jurnal, keduanya akan menjawab ya. Keduanya tidak diragukan lagi menganggap diri mereka termotivasi dan pekerja keras. Namun, hanya satu dari mereka yang benar-benar belajar, mengurangi kerentanan dengan memperkuat kekuatan. Jurnal Trader A dijalankan secara rutin, dengan sedikit upaya memperluas batas. Itu mengekspresikan emosi dan membuat pengamatan, *tetapi tidak pernah menerjemahkannya menjadi tujuan dan rencana konkret untuk tindakan di masa depan*. Trader B, di sisi lain, mendorong dirinya melampaui tingkat kenyamanannya. Dia melakukan upaya sistematis untuk menemukan area yang perlu diperbaiki dan mengatasinya.

Apa yang Trader A mungkin tidak hargai adalah bahwa dia cenderung menjadi korban dari penggunaan atau kehilangannya. Aman dalam pengetahuan bahwa dia membuat jurnal dan "berpegang teguh pada disiplinnya", dia sebenarnya tidak membangun keterampilan perdagangan tambahan. Dia seperti department store yang tidak pernah mengubah bauran produk atau strategi pemasarannya. Hasilnya bukanlah pemeliharaan status quo, karena—seperti yang kita lihat di bagian pertama buku ini—status quo itu sendiri berkembang. Dengan gagal meningkatkan repertoarnya, Trader A akan semakin menemukan dirinya dengan persenjataan efektif yang menyusut metode

ketika tidak dikerahkan, mereka diharapkan untuk mempertahankan standar tinggi pengondisian fisik dan keterampilan. Jika seorang rekrutan tidak dapat mempertahankan usahanya dari waktu ke waktu, dia pasti akan keluar dari proses pelatihan. Mereka yang tetap membangun kekuatan untuk menghadapi kesulitan dan mendorong diri mereka sendiri melampaui tingkat kenyamanan mereka *sebagai mode normal dari fungsi sehari-hari*.

Poin terakhir ini sangat penting. Manusia, seperti hewan lainnya, telah berevolusi dengan cara yang memungkinkan mereka menghemat energi. Jika ada

adalah ancaman, kita masuk ke mode flight-or-fight. Jika kita aman dan terjamin, kita tidak membuang energi. Konservasi energi ini sangat adaptif dalam lingkungan yang langka. Dalam lingkungan di mana kebutuhan dasar terpenuhi, pengaturan standar konservasi kita merugikan kita. Seperti kucing yang banyak tidur sepanjang hari saat rangsangan tidak ada, kita cenderung tidak membangkitkan rangsangan dan tantangan kita sendiri. Apa yang membuat pelatihan atletik dan militer elit berbeda adalah bahwa hal itu memindahkan pengaturan standar peserta.

Stasis adalah pengecualian, bukan aturannya. Default pemain puncak adalah mendorong amplop; usaha itu sendiri menjadi sumber kesejahteraan dan pemenuhan.

Pengambilan Kunci

Kegagalan untuk melatih diri kita sendiri merupakan pelatihan negatif.

Prinsip *use it or lose it* berarti bahwa kita harus pandai mendorong amplop di setiap bidang kehidupan yang penting bagi kita. Trader A kami yang menyimpan jurnal hafalan dan tidak menggunakannya untuk menantang dan mengubah kinerja secara sistematis tidak mengubah pengaturan defaultnya sedikit pun. Dia *sedang* dalam proses pelatihan, tetapi dia melatih dirinya sendiri untuk tidak mempertahankan tingkat upaya terarah dan berkelanjutan yang diamati oleh McClusky di antara para pemain elit. Latihan yang disengaja membutuhkan kapasitas untuk tetap disengaja: Kita tidak dapat memperkuat kekuatan kita jika kenyamanan adalah default terprogram kita.

Prinsip Keunggulan

Pembahasan sebelumnya membawa kita pada prinsip keunggulan yang sangat sederhana, tetapi sangat penting: *Kita tidak dapat mencapai keunggulan dalam bidang usaha apa pun kecuali keunggulan dibangun dalam rutinitas kita sehari-hari.* Dengan kata lain, hari demi hari, minggu demi minggu kinerja OK-to-good tidak akan pernah menghasilkan keunggulan. Untuk mencapai keunggulan dalam karir, kita harus mencapai keunggulan dalam tindakan individu kita. Tidak akan ada keunggulan dalam karir perdagangan tanpa individu, perdagangan yang sangat baik dan sejumlah proses perdagangan yang sangat baik.

Mari kita merevisi latihan sebelumnya. Sekarang tinjau jadwal mingguan Anda dan kenali berapa banyak aktivitas yang menurut Anda benar-benar dilakukan dengan cara yang membuat Anda melampaui tingkat kenyamanan Anda. Jika tidak ada dalam kehidupan sehari-hari Anda yang dilakukan dengan cara yang luar biasa, maka Andalah yang melakukannya

didasarkan pada hal yang biasa. Kami menggunakan kapasitas kami untuk keunggulan atau, seiring waktu, kami kehilangannya.

Jika Anda meragukan hal ini, perhatikan baik-baik apa yang terjadi pada begitu banyak orang di masa pensiun. Mereka bekerja untuk berkarier, dan apa imbalan utama mereka?

Untuk tidak bekerja! Dan mereka tidak. Mereka bersosialisasi dengan teman-teman, mereka bermain di taman, mereka bepergian, dan mereka menikmati apa yang mereka definisikan sebagai kehidupan yang nyaman. Tidak mengherankan, banyak yang kehilangan pengondisian fisik dan menjadi mangsa rasa sakit dan nyeri yang mereka alami hingga usia tua. Seiring waktu, mereka semakin tidak mampu mempertahankan upaya yang berarti, hidup lebih seperti kucing yang mengantuk daripada sebagai manusia yang kreatif dan produktif.

Tapi itu bukan yang terburuk. *Gunakan atau hilang juga berarti bahwa jika kita tidak melatih kekuatan karakter kita, itu pada akhirnya akan memudar.* Jika kita berhenti terlibat dalam kegiatan peduli, kita menjadi kurang peduli. Jika kita tidak perlu lagi berkolaborasi, kita menjadi lebih keras kepala, kurang mampu mempertahankan kerja sama. Saya ingat seorang pensiunan yang senang meninggalkan pekerjaannya dan mengasuh anak. Sekarang adalah *waktuku*, katanya padaku. Anak-anak keluar dari rumah dan membesarkan keluarga mereka sendiri; mereka bisa "mendayung perahu mereka sendiri". Memutuskan hubungan dengan keluarga dan pekerjaan, lambat laun dia mendapati dirinya terisolasi, kesepian, dan bosan—dan menebusnya dengan makan berlebihan.

Masalah kesehatan mengikuti dari pola makannya yang buruk dan kurang olahraga. Dia memilih pasangan romantis yang sama-sama tidak terikat pada karier atau keluarga dan yang mengisi kekosongannya dengan belanja kompulsif. Seiring waktu, saya menyaksikan seorang pengusaha



daytrader terkenal, menasihatkan audiensnya untuk bekerja pada perdagangan mereka agar mereka tidak harus puas dengan karir 8-ke-5. Saya hanya bisa menggelengkan kepala karena tidak percaya, mengingat semua trader sukses yang pernah bekerja dengan saya yang bangun di tengah malam untuk melacak pasar di Asia dan Eropa dan menghabiskan berjam-jam di akhir pekan untuk meneliti pasar, meninjau portofolio mereka, dan mempersiapkan diri untuk menghadapi minggu ke depan. Tidak, mereka tidak memiliki pekerjaan 8-ke-5: Seperti banyak orang berkinerja puncak, *mereka menjalani pekerjaan mereka.* Ironisnya,

pembicara memproyeksikan trading sebagai gaya hidup yang nyaman dimana seseorang tidak terbebani oleh 40 jam kerja per minggu. Terkunci dalam pola pikir seperti itu, tidak ada trader yang akan mempertahankan upaya untuk menumbuhkan kekuatan dan beradaptasi dengan pasar dari waktu ke waktu. Seluruh gagasan untuk mengembangkan perdagangan seseorang ketika pasar tidak terbuka adalah kutukan bagi para pedagang yang menghindari pekerjaan: Mereka memasuki perdagangan sebagai alternatif dari pekerjaan normal, bukan sebagai sumber usaha dan pencapaian yang luar biasa!

Di situlah letak perbedaan yang paling penting: Mereka yang mengejar perdagangan sebagai pekerjaan, mereka yang menjadikan perdagangan sebagai karier, dan mereka yang mendekati perdagangan sebagai panggilan. Pembicara kami memandang perdagangan hanya sebagai pekerjaan. Daya tariknya adalah menjanjikan bayaran yang besar untuk beberapa jam kerja. Sebagian besar pedagang di perusahaan perdagangan mapan tidak memiliki pandangan seperti itu. Mereka membawa tingkat profesionalisme ke dalam pekerjaan mereka dan menyadari bahwa mereka beroperasi di bidang kinerja yang menuntut. Mereka melihat manajemen uang sebagai karir, didasarkan pada manajemen risiko yang baik dan tanggung jawab fidusia. Sangat sering, mereka berbicara tentang perdagangan sebagai "bisnis" mereka, mengambil kepemilikan atas keberhasilan usaha yang sedang

Pedagang yang partisipasi pasarnya merupakan ekspresi dari kekuatan yang terus menguat, bagaimanapun, menemukan lebih dari sekadar karier. Trading menjadi sebuah panggilan. Tidak masalah apakah pasar buka atau tutup, apakah ada lebih banyak atau lebih sedikit risiko dalam pembukuan. Pasar menjadi sumber pembelajaran, tantangan, dan stimulasi yang berkelanjutan.

Ketika Ed Seykota membandingkan trader yang baik dan hebat dengan menunjukkan bahwa yang pertama memiliki bakat, tetapi—untuk yang terakhir—bakat memilikinya, dia menangkap poin yang sangat penting: *Kekuatan kita membingkai panggilan kita.* Kita kemungkinan besar menjalankan prinsip keunggulan ketika pekerjaan kita menjadi lebih dari sekadar pekerjaan dan lebih dari sekadar karier. Kami akhirnya pensiun dari keduanya. Pemanggilan bertahan; tidak ada pensiun dari apa yang intrinsik bagi kita.

Apa yang telah Anda lakukan dengan keunggulan hari ini? Bagaimana Anda akan mewujudkan keunggulan besok? Bagaimana Anda akan benar-benar mengembangkan diri Anda selama minggu depan?

Itulah pertanyaan-pertanyaan yang mengubah perdagangan dari pekerjaan rutin atau karir ke panggilan yang menyerap segalanya.

• Membiasakan untuk Berkembang Kebiasaan yang Benar

Ingat buku bagus Charles Duhigg, *The Power of Habit* (2012). Tesisnya adalah bahwa perubahan perilaku bukanlah hasil dari motivasi dan upaya sadar untuk perbaikan diri. Sebaliknya, kita berkembang dengan berkultivasi

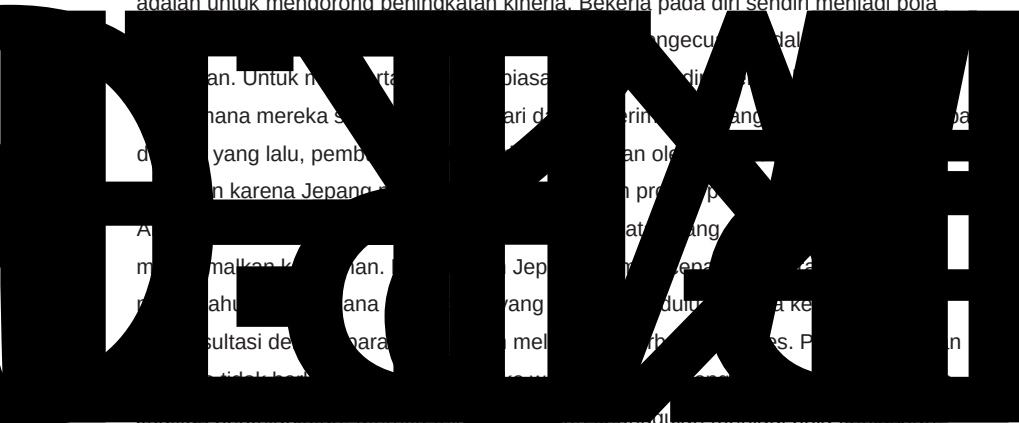
kebiasaan yang benar. Orang sukses adalah mereka yang memiliki kebiasaan internalisasi yang membawa kesuksesan. Ini memberi mereka konsistensi yang tidak akan pernah bisa dicapai jika mereka selalu harus mengandalkan kemauan yang rapuh.

Dari perspektif ini, penguatan kekuatan yang kita lihat di antara para pemain elit adalah hasil dari upaya mengubah latihan yang disengaja menjadi pola kebiasaan. Kebiasaan menjadi perancah yang mendukung perbaikan terus-menerus dalam kinerja: Kita maju dengan mengubah tingkat perkembangan baru menjadi kebiasaan dan status quo dan kemudian mengembangkannya setelah diinternalisasi. Ericsson mengamati bahwa kemampuan kami untuk mengubah kinerja yang penuh usaha menjadi perilaku otomatis adalah anugerah sekaligus hambatan. Saat kami mengalihkan upaya terkonsentrasi kami untuk belajar mengemudi mobil menjadi perilaku otomatis, kami membebaskan diri untuk lebih memperhatikan jalan dan percakapan dengan penumpang. Namun, setelah otomatis, keterampilan tidak lagi meningkat dengan sendirinya. *Untuk mempertahankan praktik yang disengaja, kita harus mengambil apa yang telah menjadi otomatis dan secara sistematis melakukan upaya perbaikan.*

Pengemudi mobil balap elit adalah orang yang membuat tingkat peningkatan mengemudi otomatis secara berurutan, hanya untuk mengganggu kebiasaan dan mencari tingkat kinerja yang lebih jauh lagi. Ketika keunggulan menjadi pola kebiasaan, pengembangan mengambil jalur langkah-langkah: menginternalisasi tingkat kinerja baru, mengubahnya menjadi kebiasaan, dan kemudian memperluas kebiasaan itu untuk naik ke tingkat yang

129

Pertimbangan pemain elit di acara Olimpiade. Seluruh fokus pelatihan mereka adalah untuk mendorong peningkatan kinerja. Bekerja pada diri sendiri menjadi pola



Pengambilan Kunci

Pelaku elit secara sadar menyusun pola kebiasaan mereka.



Banyak pedagang beroperasi lebih seperti pembuat mobil AS lama dan kurang seperti pemula Jepang. Mereka berusaha menghindari kerugian dan penarikan. Ketika itu terjadi, mereka cenderung menjadi defensif dan agresif dalam menemukan dan belajar dari kesalahan. Beberapa waktu lalu, saya mengunjungi sebuah perusahaan perdagangan dan berbicara dengan para pedagang muda yang telah mengalami periode kinerja yang sulit. Banyak dari para pedagang itu membanggakan diri karena mundur dari pasar, menjaga ketenangan mereka, dan tidak berdagang secara emosional.

Itu semua baik dan bagus, tetapi yang juga dihindari oleh para pedagang adalah pembelajaran dan adaptasi sistematis dalam menghadapi penarikan mereka.

Tujuan mereka adalah meminimalkan emosi negatif, bukan memaksimalkan pembelajaran adaptif. Untuk menaiki pola anak tangga peningkatan kinerja, mereka harus secara aktif meninjau kembali perdagangan mereka yang sulit, mengidentifikasi kesalahan yang mungkin telah mereka buat, dan melembagakan upaya korektif untuk memandu perdagangan masa depan mereka. Namun, pada tingkat yang murni emosional, hal terakhir yang ingin mereka lakukan adalah meninjau kembali kesulitan mereka. Dalam upaya untuk melanjutkan, tanpa disadari mereka memperkuat status quo yang rentan.

Saat Angela Duckworth dkk. (2007) mempelajari kesuksesan, dua faktor menonjol sebagai kontributor: (1) grit, kemampuan untuk mempertahankan ketangguhan dan bangkit kembali dari kemunduran; dan (2) pengendalian diri, kemampuan untuk merencanakan tindakan dan mematuhi dengan hati-hati. Mendorong amplop dengan semangat gunakan atau hilangkan berarti kita menerima kemunduran. Jika kita terus-menerus menantang diri kita sendiri, terkadang kita akan gagal. Tanpa ketangguhan emosional, kita tidak dapat mempertahankan latihan yang benar-benar disengaja. Tapi ketabahan, meski diperlukan untuk sukses, tidak cukup dalam penelitian Duckworth.

Untuk mempertahankan latihan yang disengaja, kita harus bisa tetap disengaja. Itulah faktor pengendalian diri. Pemain elit tidak hanya mengatasi kemunduran tetapi juga tidak mengizinkan mereka untuk mengembalikannya.

Bagaimana mereka bisa melakukan ini?

Emilia Lahti telah mempelajari kekuatan tertentu, yang disebut *sisu*, yang didasarkan pada budaya asli Finlandia. *Sisu* lebih dari sekadar kegigihan di bawah tekanan. Lahti menggambarkannya sebagai semacam angin kedua yang ditemukan seseorang sebagai hasil dari upaya luar biasa.

Para pelari tentunya pernah mengalami fenomena angin kedua. Lahti menunjukkan bahwa *sisu* itu sendiri merupakan kapasitas yang dapat dikembangkan: Kita dapat belajar untuk mendapatkan akses yang lebih konsisten ke sumber energi dan fokus pada saat kita mulai merasa terkuras.

Sisu adalah konsep yang sangat penting, karena menunjukkan bahwa kemauan bukanlah baterai yang kita habiskan secara berkala. Sebaliknya, setelah baterai habis, kami memiliki alternator internal sendiri yang dapat mengisi ulang. Para atlet olimpiade dan prajurit Kopassus yang menjalani latihan keras benar-benar berpartisipasi dalam proses itu

budidayaan *sisu*. Didorong ke batas mereka lagi dan lagi, para pemain ini belajar untuk lebih konsisten mengakses angin kedua mereka. Akses itu sendiri menjadi memuaskan dan menyenangkan, menyiapkan dinamika peningkatan kinerja esensial di mana perluasan diri itu sendiri merupakan pemberi energi.

yyy

Oskar adalah seorang trader yang kinerjanya telah memimpin perusahaannya selama beberapa waktu. Tidak selalu seperti itu. Ketika Oskar pertama kali memulai, dia mengalami periode kinerja negatif yang panjang, meskipun dia mengelola risikonya dengan cukup baik. Ketika dia mulai menghasilkan uang, percakapannya dengan saya tidak banyak berubah. Dia masih mencari perbaikan yang bisa dia lakukan dan cara mengerjakan perbaikan itu. Setelah periode kinerja yang sangat kuat, dia mengirim saya email dan mengatakan dia ingin berbicara melalui telepon sesegera mungkin. Asumsi saya adalah bahwa dia menimbang berapa banyak keuntungan yang harus dia ambil dan kunci versus biarkan naik di posisi jangka panjang.

Tapi tidak.

Oskar tahu persis bagaimana dia ingin mengelola keuntungannya: Dia menjual beberapa posisi kasnya dan menggulirkan pilihannya ke serangan baru dengan risiko/imbalan yang solid. Yang ingin dia diskusikan adalah perdagangan yang belum dia *masuk*. Itu adalah ide

131



Dia mulai meneliti pasar dan ide lain untuk menemukan peluang baru.

Dia menelusuri penampilannya untuk menemukan hal-hal untuk dikerjakan. *Dalam arti yang sangat penting, dia termotivasi oleh pengembangan diri, bukan oleh perdagangan itu sendiri.*

Pasar hanya menawarnya semacam gimnasium untuk latihan latihan yang disengaja dan mengakses *sisu*. Seperti banyak pedagang sukses yang menemukan panggilan di pasar, dia bisa saja pensiun dari penghasilannya bertahun-tahun yang lalu. Itu adalah daya tarik untuk mendaki ketinggian yang lebih tinggi dan mencapai tujuan yang lebih tinggi lagi

yang mendorongnya maju. Memiliki kekuatan saja tidak cukup: Dia perlu terus mengasahnya.

ÿ Melihat Kekuatan Karakter

Penelitian Buckingham dan Clifton hanyalah salah satu skema untuk mengkategorikan dan mengidentifikasi kekuatan. Pandangan yang sangat berbeda pada kekuatan berasal dari pemeriksaan berbasis penelitian tentang *Kekuatan Karakter dan Kebajikan* dari Peterson dan Seligman (2004). "Manual kewarasan" mereka, yang dirancang dengan jelas sebagai lawan dari sistem klasifikasi gangguan kejiwaan DSM, mendefinisikan enam domain kekuatan: ÿ Kebijaksanaan dan

pengetahuan

ÿ Keberanian

ÿ Kemanusiaan

ÿ Keadilan

ÿ Kesederhanaan

ÿ Transendensi

132

Di enam domain ada 24 bidang kekuatan khusus yang akan saya rangkum secara singkat selanjutnya. Ini dinilai oleh tes yang dirancang oleh penulis yang disebut Values in Action Inventory of Strengths (VIA-IS).

Fokus khusus dari tes itu adalah penilaian kekuatan yang dihargai lintas budaya.

Seperti daftar sebelumnya, mari kita lakukan latihan singkat. Dari 24 area, beri label dengan 1, 2, 3, 4, dan 5 lima kekuatan yang paling penting bagi perdagangan Anda *dan kemudian identifikasikan lima kekuatan yang paling penting bagi hubungan terdekat Anda*. Kemudian kita akan melihat apa yang mungkin dikatakan oleh pola kekuatan Anda tentang Anda.

Berikut adalah 24 kekuatan karakter yang digariskan oleh Peterson dan Seligman:

Kebijaksanaan dan Pengetahuan

ÿ Kreativitas: Orisinalitas, kecerdikan

ÿ Rasa ingin tahu: Mencari kebaruan, terbuka untuk pengalaman

ÿ Keterbukaan pikiran: Kemandirian berpikir, pemikiran kritis ÿ Suka belajar:

Aktivitas intelektual dan rasa ingin tahu ÿ Perspektif: Kebijaksanaan,

kapasitas untuk pandangan multifaset

Keberanian

• Keberanian: Keberanian, kemauan untuk mengambil risiko

• Kegigihan: Ketekunan, ketekunan

• Integritas: Keaslian, kejujuran

• Vitalitas: Energi, antusiasme

Kemanusiaan

• Cinta: Keterhubungan, kapasitas untuk keterikatan

• Kebaikan: Kedermawanan, pengasuhan

• Kecerdasan sosial: Kecerdasan emosional, keterampilan interpersonal

Keadilan

• Kewarganegaraan: Tanggung jawab sosial, kerja tim

• Keadilan: Tanggung jawab moral, perhatian terhadap orang lain

• Kepemimpinan: Kapasitas untuk mengambil inisiatif, membimbing orang lain

Kesederhanaan

• Pengamunan dan belas kasih: Welas asih, empati

• Keadilan: Tanggung jawab moral, perhatian terhadap orang lain

• Kegigihan: Ketekunan, ketekunan

• Kehati-hatian: Kehati-hatian

• Harapan—Optimisme, pandangan ke depan

• Humor—Main-main, kemampuan untuk bersenang-senang

• Harapan—Optimisme, pandangan ke depan

• Humor—Main-main, kemampuan untuk bersenang-senang

• Kerohanian—Rasa iman, tujuan

Dari latihan tersebut, Anda harus memiliki dua daftar dari lima kekuatan teratas: yang pertama untuk perdagangan kami; yang kedua untuk hubungan. Melihat

bagaimana daftar tersebut dibandingkan. Seberapa miripkah kekuatan yang mengarah pada kesuksesan Anda dalam trading dan kekuatan yang membawa kebahagiaan pada hubungan Anda?

Daftar kekuatan trading saya mencakup lima kualitas berikut: kreativitas, kecintaan belajar, keterbukaan pikiran, ketekunan, dan harapan. Daftar hubungan saya, yang mencakup hubungan pernikahan dan keluarga saya serta hubungan dengan orang yang saya bina, meliputi: cinta, kebaikan, kecerdasan sosial, integritas, dan harapan. Kekuatan yang tumpang tindih adalah harapan, khususnya aspek optimisme dan kepositifan. Jika tidak, kekuatan perdagangan dan hubungan sangat berbeda. Kekuatan perdagangan banyak meminjam dari kategori Kebijaksanaan dan Pengetahuan, dengan fokus pada kualitas yang dibutuhkan untuk menghasilkan ide perdagangan orisinal. Kekuatan hubungan menarik terutama dari kategori Kemusiaan, menekankan kepekaan antar pribadi. Sederhananya, perdagangan saya mengacu pada kekuatan intelektual dan fungsi saya sebagai psikolog, pasangan, dan orang tua mengacu pada kekuatan interpersonal dan emosional.

Seandainya saya melakukan latihan ini sebelum saya mencoba perdagangan penuh waktu, saya akan menyadari pelajaran yang disebutkan sebelumnya di bab ini: Membenamkan diri dalam pekerjaan yang merangkul satu sisi saya tetapi tidak yang lain ditakdirkan untuk kinerja yang kurang optimal. Hal yang sama berlaku sehubungan dengan pekerjaan saya sebagai psikolog. Sementara saya sangat menikmati menjadi bagian dari kehidupan dan kesuksesan orang lain, tanpa tantangan pembelajaran dan pengembangan dalam domain kompetitif, saya akan cepat bosan dengan fokus yang berpusat pada orang lain. Dengan kata lain, apa yang mungkin tampak sebagai gaya hidup multifaset—keterlibatan aktif dalam pelatihan, perdagangan, penulisan, dan keluarga—sebenarnya merupakan perpaduan kekuatan inti yang memungkinkan semuanya diekspresikan ke tingkat yang bermakna.

Pengambilan Kunci

Gaya hidup yang memuaskan mengintegrasikan kekuatan kita yang berbeda.

Lihat daftar Anda dan lihat apakah Anda dapat mengidentifikasi integrasi serupa. Siapa Anda sebagai seorang trader mungkin berbeda secara signifikan dari siapa Anda sebagai pasangan dan teman. Ini belum tentu menjadi masalah; memang, cara Anda memadukan hubungan dan keterlibatan pasar dapat mewakili sintesis tingkat tinggi dari kekuatan khas Anda.

Bagaimana kita tahu jika kita berhasil memadukan kekuatan kita? Barometer paling mendasar dari integrasi ini adalah derajat pribadi kita

Seorang pedagang yang saya kenal bertahun-tahun lalu menjalin hubungan dengan seorang wanita cerdas yang memiliki minat budaya dan seni yang kuat. Dia menganggapnya menarik dan menggairahkan, dan dia menghargai keingintahuan yang dia tunjukkan tentang politik, ekonomi, dan urusan dunia. Namun, seiring berjalannya waktu, konflik mulai terjadi. Menghasilkan uang bukanlah prioritas utamanya, dan dia tidak dapat memahami perhatiannya yang terkadang obsesif terhadap pasar dan kinerja perdagangan. Dia mulai membenci apa yang dia lihat sebagai kurangnya dukungannya. Dia secara bertahap menarik diri dari aktivitas musik dan teater yang telah menjadi bagian besar dari kencan mereka, tetapi semakin menyita waktu untuk berdagang dan penelitian. Perpecahan tumbuh: Dia menjadi lebih terlibat dalam politik Republik; dia adalah seorang Demokrat. Dia menghabiskan lebih banyak waktu dengan teman-teman yang dia anggap "berseni"; dia menghabiskan lebih banyak waktu dengan teman-temannya yang dilihatnya sebagai "anak laki-laki yang baik." Apa yang awalnya tampak saling melengkapi berubah menjadi hubungan yang tidak bahagia yang akhirnya hancur. Kegagalan untuk mengintegrasikan kekuatan yang berbeda menyebabkan kelemahan hubungan.

Integrasi Kekuatan Tingkat Tinggi

mungkin datang ke konseling untuk menghadapi akibat dari beberapa hubungan yang tidak bahagia. Dia menceritakan satu demi satu contoh tentang menjangkau dan memberikan dirinya sendiri, hanya untuk dimanfaatkan oleh pria dalam hidupnya. Tak lama setelah itu, dia mengungkapkan harapan bahwa konseling dapat membantunya menemukan hubungan yang memuaskan dan menanyakan berapa biaya yang saya kenakan untuk sesi.

Bagaimana saya akan menanggapi pertanyaannya? Apa yang terjadi melalui saya pikiran?

Yang tidak akan saya lakukan adalah mengutip biaya. Itu akan menjawab pertanyaan literal yang dia tanyakan, tetapi akan tuli sehubungan dengan masalah psikologis yang mendasarinya. Dia merasa dimanfaatkan oleh laki-laki. Sekarang dia mencurahkan isi hatinya kepadaku, seorang laki-laki. Jika saya mengutip bayaran yang dia anggap tinggi, saya mengatur diri saya untuk secara simbolis menghidupkan kembali masalahnya dalam hubungan kerja kami. Seandainya kita sudah menjalin hubungan yang solid, pemeragaan seperti itu bisa sangat berguna sebagai kesempatan untuk menangani perasaan dan kebutuhan secara berbeda. Mengingat bahwa ini adalah pertemuan pertama kita, bagaimanapun, kemungkinan besar, jika saya tampil sebagai 'memanfaatkan' dia untuk uangnya (biaya), ini akan mempersulit pembentukan aliansi yang baik.

Jadi yang saya lakukan adalah mengembalikan masalah biaya padanya. Saya menunjukkan bahwa dia mengetahui anggarannya lebih baik daripada saya, jadi dia harus memberi tahu saya berapa yang dia mampu. Saya menekankan bahwa kebahagiaannya penting bagi saya, dan saya tidak akan membiarkan biaya menghalangi jika dia siap untuk kehidupan hubungan baru. Kemungkinan besar dia akan membaca meta-message saya—saya lebih tertarik pada Anda daripada uang Anda—dan akan menanggapi dengan bayaran yang masuk akal dan dengan keinginan untuk memulai hubungan baru dan sehat ini dengan seorang pria. Hal itu dimungkinkan karena saya bisa menghubungkan tema-tema antara isu yang dia presentasikan dan perilakunya terhadap saya.

Ketika saya pertama kali terlibat dalam perdagangan, saya menemukan diri saya menggunakan pengenalan pola yang sama. Pasar mengomunikasikan sesuatu tentang naik turunnya kekuatan dan kelemahan; tugas saya adalah mundur dan membaca komunikasi itu. Dalam perdagangan, seperti dalam terapi, jika saya mengambil komunikasi dengan cara pribadi dan bereaksi secara emosional, saya tidak dapat mengumpulkan perspektif yang diperlukan untuk mendeteksi dan menanggapi tema yang mendasarinya. Sering kali saya melihat pasar menjual ke posisi terendah baru dengan volume yang meningkat, tetapi perhatikan bahwa beberapa sektor tidak berpartisipasi dalam pelemahan baru. Sangat sering, itu adalah sektor-sektor yang akan memimpin reli dari posisi terendah berikutnya. Kemampuan untuk mundur, membaca komunikasi pasar, dan menanggapi gambaran yang lebih besar menjadi cara saya untuk mengintegrasikan kekuatan interpersonal saya sebagai seorang terapis dengan kekuatan kompetitif dan kreatif saya sebagai seorang trader. Ini "berdagang dari sofa", begitu saya menyebutnya, menjadi cara saya mengimpor kekuatan yang tampaknya tidak terkait ke dalam domain kinerja baru.

Selama bertahun-tahun, trader paling sukses yang saya kenal adalah mereka yang telah mengambil kekuatan khusus dan menemukan cara untuk mengintegrasikannya ke dalam praktik trading. Saya ingat seorang pedagang terampil yang berasal dari latar belakang musik klasik. Kepekaannya terhadap urutan dan motif musik muncul dalam perdagangan sebagai kemampuan yang tajam untuk melacak urutan yang berulang

di pasar dan nuansa yang mendasarinya. Memang, dia sering mendapati dirinya menerjemahkan perilaku pasar ke dalam istilah musik, lengkap dengan urutan naik turunnya volume, nada, dan irama. Crescendos di pasar, menurutnya, tidak jauh berbeda dengan yang ada di musik dan biasanya menghasilkan resolusi yang serupa.

Trader berbakat lainnya membawa karir yang sukses ke pasar sebagai atlet amatir. Dia mendefinisikan perdagangan sebagai olahraga kompetitif dan membangun latihannya sendiri dan "film permainan". Baginya, perdagangan adalah olahraga utama, mengadu dia melawan kompetisi terbaik dunia setiap hari. Apa yang membuatnya sukses adalah kekuatan yang dia impor dari hari-hari bermainnya di lapangan kampus.

Integrasi kekuatan tingkat tinggi lainnya dihasilkan dari perdagangan pernikahan hingga bidang minat yang tampaknya berlawanan. Misalnya, saya mengenal banyak pedagang yang memiliki rasa tanggung jawab dan minat sosial yang kuat. Perdagangan mereka adalah pencarian solo, tetapi mereka menemukan makna dalam menggunakan sebagian dari keuntungan mereka untuk mendanai tujuan sosial yang berharga. Pedagang lain secara aktif mengejar peluang untuk melatih bakat junior, mendapatkan kepuasan luar biasa dalam membimbing pedagang yang akan datang. Di permukaan, penyebab sosial dan mengajar orang lain mungkin terlihat seperti gangguan dari pasar. Namun, bagi para pedagang ini, sintesis perdagangan dengan komitmen antarpribadi dan sosial ini memberikan makna dan motivasi di atas dan di luar pergerakan keuntungan dan kerugian sehari-hari.



yang dibawa ke dalam penelitian dan perdagangan.

Pengambilan Kunci

Kesejahteraan yang berasal dari mengekspresikan kekuatan di luar perdagangan pada akhirnya dapat mendorong perdagangan yang lebih baik.

Salah satu perpaduan kekuatan paling kreatif yang saya temui akhir-akhir ini adalah integrasi spiritualitas dan kinerja perdagangan.

Kami biasanya tidak menganggap perdagangan sebagai pekerjaan yang sangat spiritual, tetapi banyak pedagang yang pernah bekerja sama dengan saya mendapat manfaat besar dari meditasi, yoga, dan disiplin lain yang dirancang untuk meningkatkan kesadaran. Bagian dari daya tariknya, tentu saja, adalah pengurangan stres, tetapi seringkali lebih dari itu. Ini cenderung menjadi pedagang dengan kekuatan yang akan ditempatkan Peterson dan Seligman dalam kategori Transendensi. Mereka ingin merasa terhubung dengan sesuatu yang lebih besar, lebih tinggi, dan signifikan. Kegiatan meditasi mengembangkan aspek kepribadian mereka; Sinergi ini berasal dari tambahan pengurangan stres dan manfaat mindfulness.

Bayangkan sebuah situasi di mana saya, sebagai seorang pelatih, menyarankan kepada seorang trader yang stres agar dia melakukan meditasi atau yoga. Sangat sering, akan ada sedikit tindak lanjut atas saran tersebut. Mengapa? Karena kekuatan Transendensi itu hilang. Orang pada umumnya tidak akan mengejar suatu disiplin—bahkan jika itu menjanjikan manfaat—jika disiplin itu tidak mengungkapkan suatu bidang kekuatan. Contoh klasiknya adalah diet dan olahraga. Berkali-kali, saya telah melihat orang mendapat manfaat dari program sosial diet dan olahraga setelah gagal berkali-kali untuk mempertahankan aktivitas itu sendiri.

Ini memiliki implikasi yang mendalam untuk perbaikan diri. Ada pepatah lama di kalangan dokter bahwa pil tidak bekerja saat berada di dalam botol. Dengan kata lain, pasien harus patuh dalam minum obat agar pengobatannya efektif. Demikian pula, semua teknik self-help terbaik di dunia tidak akan berguna bagi seorang trader kecuali jika teknik tersebut digunakan secara aktif. Sebagian besar rahasia perubahan perilaku mengarah pada semacam kreativitas: menyesuaikan metode swadaya dengan kebutuhan, nilai, dan kepribadian kita. Saya ingat dengan jelas seorang siswa yang bekerja dengan saya dalam konseling yang menderita kecemasan ujian yang parah. Latihan perilaku dan teknik kognitif memiliki manfaat yang terbatas. Ketika saya menggali lebih dalam pola pikir siswa tersebut, dia mengungkapkan iman spiritualnya yang sangat dalam sebagai seorang Kristen evangelis. Kami berbicara panjang lebar tentang kekuatan iman, termasuk kekuatan doa. Percakapan itu menghasilkan ide unik: membawa Alkitabnya ke kelas dan terlibat dalam doa beberapa saat untuk memulai setiap kelas. Dia takut untuk melakukan hal seperti itu, takut bahwa ini akan mencapnya dengan teman sebayanya sebagai "pendobrak Alkitab". Saya mendorongnya untuk menjauh! "Apa yang lebih kuat," saya bertanya kepadanya, "keyakinan Anda pada Tuhan atau kecemasan Anda?"

Ternyata intervensi yang sangat sederhana ini bekerja dengan sangat baik. Latihan psikologis standar tidak berbicara kepada siswa. Dengan mengganti rasa takut gagal dengan keterhubungan aktif melalui doa, dia mampu melakukannya

menempatkan kekhawatirannya dalam perspektif. Secara fisiologis, doa mungkin memiliki dampak yang sangat mirip dengan latihan pernapasan, pemusatan konsentrasi dan memperlambat pikiran dan gairah emosional. Namun, satu berbicara kepada siswa; yang lain tidak. Apa yang sering tampak seperti masalah motivasi bermuara pada masalah keselarasan dengan kekuatan.

Meninjau Kembali Efek Pengganda dalam Pembangunan

Dalam *Meningkatkan Kinerja Pedagang*, saya menjelaskan beberapa penelitian yang berkaitan dengan efek pengganda dalam pembangunan. Penemuan efek pengganda adalah hasil dari upaya untuk memisahkan efek keturunan versus lingkungan dalam hasil perkembangan. Misalnya, jika saya sukses sebagai penulis, apakah itu terutama berasal dari bakat dan kemampuan bawaan atau dipupuk melalui pengaruh lingkungan yang tepat?

Apa yang ditemukan penelitian ini adalah bahwa bakat (kekuatan) asli kita menuntun kita, sejak usia dini, untuk memilih lingkungan tertentu daripada yang lain.

Misalnya, saya menunjukkan tanda-tanda IQ verbal yang tinggi sejak usia dini.

Menariknya, IQ kinerja saya—ukuran kemampuan visual/spasial—tidak meningkat sedikit pun dan bahkan jauh di bawah normal! Tidak mengherankan, saya tidak tertarik pada

aktivitas anak laki-laki klasik seperti membangun sesuatu dan bekerja dengan tangan

Dalam bukunya tahun 1966, *Parent-Child Interaction*, Leon Stein membuat pengamatan yang bermanfaat. Dia mencatat bahwa efek pengganda yang berasal dari bakat, lingkungan yang dipilih, dan praktik yang disengaja pada akhirnya didorong oleh motivasi intrinsik. Hal ini, ia tunjukkan, membantu menjelaskan kontradiksi yang tampak: Latihan yang disengaja adalah usaha keras, namun para pemain yang tenggelam dalam latihan yang disengaja mengalami perasaan menyenangkan berada "di zona". Kami akan mengeksplorasi keadaan aliran secara lebih rinci di bawah ini, tapi itu

perlu dicatat bahwa beroperasi di zona tersebut mungkin merupakan fungsi dari motivasi intrinsik yang berasal dari mengekspresikan dan melatih kekuatan seseorang. Kami mencari lingkungan yang memupuk kekuatan kami justru karena lingkungan itu menawarkan kepuasan dan kepuasan terdalam.

Sebagian besar literatur penelitian tentang efek pengganda berkaitan dengan perkembangan masa kanak-kanak. Prinsipnya, bagaimanapun, sangat berlaku untuk pengembangan pribadi dan profesional: Kita tumbuh secara eksponensial ketika kita menempatkan diri kita di lingkungan yang memanfaatkan kekuatan kita.

Beberapa hari yang lalu saya berbicara dengan seorang manajer portofolio yang meninggalkan perusahaannya setelah kinerja yang buruk dan sekarang mengelola modalnya sendiri. Dia telah lama mencari pendekatan perdagangan yang meminimalkan tekanan dan memaksimalkan kemampuan penelitiannya. Dia mengembangkan kemitraan yang efektif dengan beberapa kolega dan, bersama-sama, mereka menciptakan lingkungan kerja yang optimal. Mitranya berpengalaman, profesional sukses yang tidak ingin terpaku pada layar sepanjang hari, tetapi tahu bagaimana memanfaatkan dislokasi jangka pendek di pasar. Semuanya juga profesional kreatif yang mampu menghasilkan ide trading segar. Berfungsi dalam lingkungan yang disempurnakan ini, kinerja manajer portofolio dan pengembangan profesional meroket. Dia lebih bahagia dari sebelumnya dan lebih sukses. Dia beralih dari lingkungan yang stagnan ke lingkungan yang memanfaatkan — dan melipatgandakan — kekuatannya.

Banyak lingkungan perdagangan tidak secara aktif menghambat pembelajaran dan pengembangan, tetapi juga tidak begitu disesuaikan dengan kebutuhan kita sehingga menghasilkan efek pengganda. Ini adalah tantangan besar, khususnya di perusahaan perdagangan di mana semua pedagang ditempatkan di lingkungan yang sama. Beberapa trader mendapatkan keuntungan besar dari interaksi di lantai bursa; yang lain hanya menemukan kebisingan dan gangguan dalam olok-olok dan diskusi di lantai. Bahkan susunan layar bekerja dengan baik untuk beberapa pedagang dan tidak untuk yang lain. Saya ingat mengunjungi seorang pedagang yang sangat sukses di rumahnya dan terkejut melihat tidak ada layar di mana pun. "Ketika saya ingin penawaran," katanya, "Saya akan menelepon untuk satu. Saya tidak perlu memberi makan binatang itu." Dari sudut pandangnya, melihat pasar yang bergerak hanya menggoda dia untuk berdagang dan itu bukan keunggulannya. Lingkungan rumahnya dirancang untuk meminimalkan gangguan tersebut. Seandainya dia bekerja di lantai perdagangan, tidak ada rekayasa seperti itu yang mungkin terjadi: Dia akan menghadapi "efek pembagian", bukan pengganda!

Gagasan bahwa bakat mengarahkan kita untuk mencari lingkungan yang pada gilirannya melatih dan mengembangkan bakat tersebut memiliki implikasi yang mendalam. Jika kita jarang beroperasi di zona tersebut, kemungkinan besar lingkungan fisik, sosial, dan kerja kita tidak sesuai dengan kemampuan kita. Contoh yang bagus dari ini adalah pernikahan yang gagal. Minat romantis kami membantu membentuk hubungan kami

lingkungan sosial dan emosional. Ketika hubungan digagalkan alih-alih memanfaatkan kekuatan kita, hubungan itu menciptakan lebih banyak konflik dan frustrasi daripada kesenangan.

Hubungan romantis yang baik membawa efek pengganda: Pasangan yang baik membuat satu sama lain menjadi lebih baik. Itu sama dalam kemitraan bisnis yang solid dan tim perdagangan.

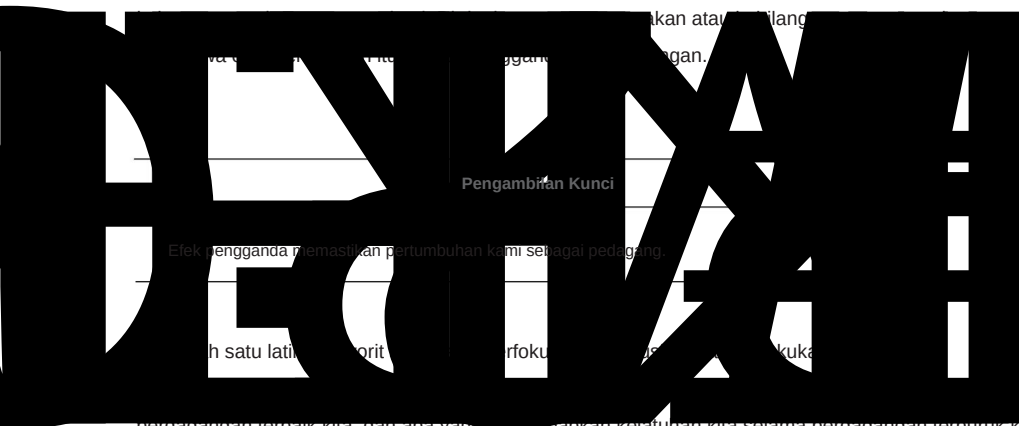
yyy

Berikut adalah survei singkatnya: Bagaimana, khususnya, apakah perdagangan Anda berbeda hari ini dibandingkan dengan satu atau dua tahun yang lalu? Perubahan apa yang telah Anda buat pada gaya trading, pasar, dan proses Anda selama setahun terakhir?

Mengapa ini penting?

Jika Anda berada pada kurva belajar yang positif, mendapat manfaat dari efek pengganda, Anda harus mengembangkan praktik perdagangan Anda, bukan hanya profitabilitas Anda. Stagnasi—berdagang dengan cara yang sama bahkan saat pasar berubah—adalah tanda paling pasti bahwa Anda tidak melipatgandakan kekuatan Anda.

Motivasi intrinsik yang menyertai latihan kekuatan memastikan bahwa kita terus mencari lingkungan dan situasi yang menantang dan memenuhi kita. Paparan berkelanjutan terhadap masukan, tantangan, dan lingkungan baru memastikan bahwa kita akan terus belajar dan berkembang. Jika Anda tidak dapat mengidentifikasi cara-cara penting dan positif di mana perdagangan Anda telah berkembang dalam satu tahun terakhir, perdagangan Anda tidak sesuai dengan kekuatan Anda atau lingkungan perdagangan Anda tidak menggunakan



perdagangan terbaik kita, dan apa yang menyebabkan kejatuhan kita selama perdagangan terburuk kita?

Bahan-bahan kesuksesan memang bisa mengungkap faktor-faktor yang bisa lebih konsisten berkontribusi pada pelipatgandaan bakat kita. Sering kali kita *berevolusi*, tetapi tidak secara konsisten. Misalnya, seorang trader baru-baru ini mengirim saya email dan menyesali kerugian tradingnya. Ketika dia memeriksa perdagangannya, dia menemukan bahwa dia mengambil terlalu banyak perdagangan, mencoba berdagang dengan terlalu banyak cara. Beberapa di antaranya cukup menguntungkan dan lainnya

adalah bencana. Satu pengamatan yang menarik adalah bahwa kinerjanya jauh lebih buruk ketika dia memiliki beberapa perdagangan daripada ketika dia fokus pada satu perdagangan pada satu waktu. Berbagai posisi menyebabkan dia membagi perhatiannya, yang pada gilirannya membawanya keluar dari kemungkinan keadaan aliran. Ketika dia berhenti mencoba untuk berhasil dalam trading secara umum dan malah fokus pada trading yang sesuai dengan keahliannya, dia jauh lebih tenggelam dalam pasar, lebih menguntungkan, dan lebih bersemangat dari pengalamannya. Seperti yang sering saya temukan, kesuksesannya tidak memerlukan perubahan pada dirinya sendiri, melainkan menjadi lebih seperti dirinya saat dia melakukan trading dengan baik.

Apakah ada orang yang tidak cocok untuk berdagang? Sangat!

Tidak ada bidang usaha yang dapat secara optimal merangkul dan mengungkapkan berbagai macam kekuatan manusia. Seseorang yang menemukan makna dan perkembangan terbesar mereka sebagai seorang seniman, anggota pendeta, ahli biologi, atau pengusaha sangat mungkin menemukan perdagangan terbatas dalam kemampuannya untuk mengeluarkan kekuatan terbesar mereka. Perdagangan membutuhkan kemampuan untuk memproses informasi dalam jumlah besar, seringkali dengan cepat. Ini sama sekali bukan kekuatan bagi banyak orang. Saya telah bekerja dengan banyak analis yang sangat baik dalam meneliti perusahaan dan tren ekonomi makro, tetapi tidak pandai memproses cepat informasi yang masuk yang dibutuhkan untuk perdagangan.

Saya juga bekerja dengan manajer yang sangat berbakat di perusahaan keuangan yang sangat baik dalam mengelola orang, tetapi tidak tahu bagaimana mengelola arus informasi manajer uang.

Terlalu banyak pedagang tertarik ke pasar karena daya pikat menghasilkan uang, bukan karena pekerjaan perdagangan yang sebenarnya. Studi tentang praktik yang disengaja tersebut memperjelas bahwa proses kinerja dan bukan hanya hasil yang mendorong profesional yang sukses. Insentif uang adalah motivasi ekstrinsik perdagangan. Motivasi intrinsik berasal dari proses perdagangan. Pedagang yang bersemangat suka menghasilkan ide, menemukan ekspresi dari ide tersebut di pasar, dan mengelola risiko dan penghargaan yang terkait dengan ide mereka. Mungkin yang terpenting, mereka menyukai penguasaan diri dan proses perbaikan. Sangat sering, ketika kita melihat perdagangan stagnan—pertumbuhan kecil selama periode satu atau dua tahun—itu karena motivasi intrinsik telah mengambil kursi belakang dari motivasi ekstrinsik.

☿ Kesejahteraan Subyektif: Yang Paling Penting Emosi dalam Psikologi Trading

Kami mendengar banyak tentang ketakutan dan keserakahan, tetapi kesejahteraan psikologis tidak diragukan lagi merupakan pengalaman emosional yang paling penting untuk trading

pertunjukan. Pengalaman emosional yang positif berkontribusi pada segalanya mulai dari konsentrasi dan ingatan hingga kreativitas dan produktivitas—dan bahkan kesehatan fisik. Bukan hanya adanya emosi negatif tetapi tidak adanya kepositifan yang dapat menyebabkan kinerja yang kurang optimal.

Jadi apa itu kesejahteraan psikologis? Penelitian menemukan empat dimensi luas yang berkontribusi pada kualitas pengalaman kami:

1. Kebahagiaan—Emosi positif, termasuk kesenangan dan kenikmatan 2. Kepuasan—Rasa puas terhadap diri sendiri dan kehidupan 3. Energi—Antusiasme dan kegembiraan

tentang hidup 4. Kasih sayang—Keterhubungan yang bermakna dengan orang lain

Perhatikan bahwa pada waktu tertentu kita dapat memperoleh skor tinggi pada satu atau dua dimensi ini dan rendah pada dimensi lainnya. Misalnya, pada umumnya kita mungkin bahagia dan puas, tetapi karena kesehatan fisik yang buruk kita mungkin kekurangan energi. Demikian pula, kita mungkin menikmati tingkat kasih sayang yang tinggi dalam persahabatan dan pernikahan kita, tetapi tetap kurang puas dengan kemajuan perdagangan kita. Juga umum bagi keempat dimensi ini untuk naik dan turun sebagai respons terhadap peristiwa kehidupan dan perubahan gaya hidup. Tidak realistis untuk mengharapkan tingkat kesejahteraan yang tinggi secara konstan di semua situasi.

Ketika satu atau lebih dari dimensi ini secara kronis rendah, kita menemukan gangguan suasana hati dan kinerja. Gangguan juga terjadi ketika pengalaman emosi negatif, seperti kecemasan, depresi, kemarahan/frustrasi, dan rasa bersalah mendominasi emosi positif. *Memang,*

...*adalah penting untuk memiliki tingkat energi yang positif dan bahagia yang membantu kita menghadapi tantangan kehidupan kita.*

...*Ingatlah bahwa kita tidak dapat memiliki semuanya. Kita harus memilih antara beberapa hal. Misalnya, kita mungkin ingin memiliki energi dan kebahagiaan, tetapi kita mungkin harus menghadapi frustrasi.*

Latihan 1: Mengukur Kesejahteraan Psikologis

...*Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat mengukur tingkat kesejahteraan psikologis Anda. Anda akan dapat mengukur tingkat kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang Anda.*

...*Setelah membaca bab ini, Anda akan dapat mengukur tingkat kesejahteraan psikologis Anda.*

Di akhir minggu, Anda akan memiliki tujuh set peringkat. Perhatikan bahwa Anda tidak menilai suasana hati Anda setiap jam atau lebih. Sebaliknya, ini adalah penilaian terbaik Anda tentang pengalaman emosional hari Anda.

SELAMAT, SUKACITA, BERSEKANG-SUKSES:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

ISI, PUAS, BANGGA:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

ANTUSIATIK, ENERGI, BERSEMANGAT:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

CINTA, DEKAT DENGAN ORANG LAIN, RAMAH:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

KECEWA, NEGATIF, DEPRESS:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

Khawatir, Gelisah, Takut:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

FRUSTRASI, MARAH, JELEK:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

MENYALAHKAN DIRI, BERSALAH, JIJK DENGAN DIRI:

sangat jarang jarang sekali sering sangat sering

Kembali ke halaman ini setiap hari selama seminggu.

Anda dapat melihat bahwa empat set kata sifat pertama menangkap pengalaman emosional positif (kesejahteraan) dan empat set kedua menangkap pengalaman negatif (kesusahan). Pada tingkat analisis terluas, latihan menilai apakah kita mengalami emosi positif lebih sering daripada emosi negatif. Kesejahteraan yang sering dan kesusahan yang jarang adalah resep yang baik untuk kehidupan yang menyenangkan.

Menariknya, bagaimanapun, banyak trader sukses yang saya kenal belum tentu mencetak skor dengan keseimbangan emosi positif dan negatif yang tinggi. Memang, banyak yang sering mengalami emosi positif *dan* negatif dari minggu ke minggu. Ini menyoroti serangkaian temuan yang sangat penting dalam literatur penelitian.

Salah satu temuan paling awal adalah bahwa pengalaman emosional positif dan negatif relatif independen satu sama lain. Tentu saja, pada saat tertentu, emosi positif dan negatif mungkin terjadi

berkorelasi negatif, meskipun kadang-kadang kita memiliki "perasaan campur aduk" tentang situasi tertentu. Namun, saat kita memperluas kerangka waktu, hubungan antara emosi positif dan negatif melemah.

Compton dan Hoffman, dalam buku mereka tahun 2013, *Psikologi Positif*, mencatat bahwa proses unik terlibat dalam perpindahan dari keadaan emosional netral ke negatif versus keadaan netral ke positif. Mengurangi emosi positif tidak selalu berarti meningkatkan emosi negatif, begitu pula sebaliknya. Ketika trader sukses mengalami emosi positif dan negatif tingkat tinggi, sumbernya biasanya sangat berbeda. Pengalaman positif datang dari kenikmatan intrinsik dalam menghasilkan ide dan melihatnya menjadi hidup. Pengalaman negatif datang dari kekhawatiran manajemen risiko dan kesadaran yang tajam akan kerentanan di dalam dan di seluruh posisi. Saya sering bergurau bahwa banyak trader berbakat adalah "pengkhawatir" dan "pejuang": mereka mengambil risiko, tetapi menjauhkan diri dari bias terlalu percaya diri dengan terus mempersiapkan diri untuk hasil yang merugikan.

Perpaduan antara emosi positif dan negatif benar-benar membantu mereka mencapai tingkat pengembalian yang disesuaikan dengan risiko.

Pengambilan Kunci

145

Pengalaman emosional negatif bisa sangat berguna dalam mengelola risiko perdagangan.

versus neurotisme: sejauh mana kita mengalami keseimbangan relatif emosi versus kecenderungan menuju emosi negatif.

Penelitian dengan saudara kembar dan saudara angkat menunjukkan bahwa temperamen memiliki dasar genetik yang kuat: Orang tua yang mengalami berbagai macam emosi kemungkinan besar akan melahirkan anak-anak yang emosional; orang-orang yang

relatif pemaarah kemungkinan besar memiliki bayi yang tenang. Variabilitas pengalaman emosional adalah salah satu cara temperamen kita memanifestasikan dirinya. Beberapa dari kita lebih terikat pada pasang surut emosional daripada yang lain.

Variabilitas pengalaman emosional memanifestasikan dirinya dalam dua cara. Penelitian Ed Diener dan rekan (1997; 2009) menunjukkan bahwa frekuensi pengalaman emosional dan bukan intensitas yang paling bertanggung jawab atas kesejahteraan secara keseluruhan (maka kata-kata pilihan respon dari jurnal emosi). Beberapa pengalaman kebahagiaan atau kesedihan yang ekstrem kurang penting untuk pengalaman kita secara keseluruhan daripada jumlah waktu yang kita habiskan di setiap mode. Salah satu bentuk variabilitas emosi adalah bertambahnya dan berkurangnya jumlah waktu yang kita habiskan dalam keadaan positif versus negatif. Contoh yang baik dari hal ini adalah trader yang pengalaman emosionalnya sangat dipengaruhi oleh keuntungan dan kerugiannya. Periode positif akan bergantian dengan periode negatif karena kinerja menelusuri jalur yang relatif acak dalam jangka pendek.

Bentuk variabilitas yang berbeda berkaitan dengan amplitudo pengalaman emosional, bukan frekuensi. Beberapa orang lebih intens dari yang lain. Ini terlihat dalam interaksi, ekspresi wajah, dan suasana hati mereka. Saya telah mengenal banyak orang yang memiliki kehidupan emosional yang kaya dan cukup menarik serta menghibur karena alasan itu. Namun, saya akan mengalami kesulitan hidup dengan mereka, karena pasang surut yang terus-menerus akan mengganggu keseimbangan saya sendiri. Saya berfungsi paling baik tanpa emosi ekstrem dan keseimbangan emosi positif secara keseluruhan. Yang lain, dengan temperamen yang lebih emosional, akan menganggap keadaan optimal saya menyedihkan, kurang kekayaan dan rangsangan. Temperamen kita mewakili kekuatan emosional dan, dengan demikian, menuntun kita untuk mencari lingkungan yang cocok yang memberikan efek pengganda tersebut.

Ini jarang dikenali, tetapi gaya perdagangan kami adalah tentang manajemen emosional kami seperti halnya manajemen uang kami.

yyy

Pertimbangkan dua pedagang yang akan kami sebut Steady Eddy dan Emotional Edgar. Steady Eddy umumnya memiliki keseimbangan emosi yang positif dan ini tidak banyak berubah seiring waktu. Dia tidak mengalami perubahan besar dalam emosi positif atau negatif. Perdagangan direncanakan dengan target dan berhenti serta menang dan kalah adalah bagian dari permainan. Steady Eddy juga tidak banyak mengubah ukurannya dalam perdagangan. Dia tidak mencari kemenangan besar atau kerugian. Sebaliknya, dia membuat taruhan moderat dengan konsistensi sebanyak mungkin

dan bertujuan untuk mempertahankan kurva laba/rugi dengan kemiringan positif. Dia memiliki beberapa pola yang dia perdagangan secara bebas dan sedikit menyimpang dari itu. Ketika pola itu tidak ada, dia tidak berdagang.

Edgar yang emosional adalah trader yang sangat kompetitif, dengan latar belakang sebelumnya di sekolah menengah atas dan perguruan tinggi atletik. Keseimbangan emosinya berubah dari hari ke hari, karena dia benci kalah tetapi suka bertarung dengan pengelola uang dan sistem komputer terbaik dunia. Dia tetap terlibat di pasar hampir sepanjang waktu, karena berita terbaru atau rilis data dapat menciptakan peluang baginya. Keahlian terbesar Edgar yang emosional adalah mengenali siapa yang ada di pasar dan apa yang mereka lakukan di setiap titik di hari perdagangan.

Sekilas pada layar depth-of-market dan dia dapat memberi tahu Anda apakah pasar didominasi oleh pembuat pasar atau jika ada partisipasi luas di antara spekulan terarah. Di pasar terakhir itulah dia menghasilkan sebagian besar uangnya. Perdagangan favoritnya datang ketika spekulan offside dan tidak bisa lagi mendorong harga lebih tinggi atau lebih rendah. Pada saat itu, Emotional Edgar keluar dari kursinya, memudahkan kawanannya dengan ukuran besar. Selama pasar yang lambat, dia dapat mengeluarkan modal, tetapi ketika pasar menjadi sibuk dan sepihak, dia dapat menghasilkan banyak uang. Itu adalah hari-hari perdagangan yang dia jalani.

Di Eddy dan Edgar, kami memiliki dua pedagang berbeda dengan dua susunan emosi yang sangat berbeda. Gaya trading Eddy membantunya mempertahankan keseimbangan emosionalnya dan membuatnya tetap fokus pada trading utamanya. Gaya perdagangan Edgar membantunya memaksimalkan energi dan optimisme ketika dia melihat peluang



data ekonomi. Dia mempertahankan lingkungan kerja yang tenang, karena dia menemukan bahwa dia menghasilkan ide-ide terbaiknya ketika dia puas dan tidak terganggu.

Musik lembut diputar di latar belakang, dan kantornya didekorasi dengan baik, dengan seni asli di dinding dan lilin beraroma di atas meja. Selama periode kerja intensif, semua panggilan masuk ke pesan suara dan telepon dimatikan.

Layar dimatikan pada saat itu juga. Rachel tidak pernah lebih bahagia daripada saat dia benar-benar tenggelam dalam proses investigasi.

Sebagai perbandingan, Social Sarah adalah angin puyuh. Dia menempati kursi di lantai perdagangan, tetapi jarang tetap di kursi itu. Dia mondar-mandir di gang, berbicara dengan para pedagang, melakukan percakapan melalui telepon, dan menonton berita keuangan di televisi overhead. Kekuatan sosial Sarah yang besar adalah jaringan informasi yang telah dikembangkannya. Dia secara rutin berbicara dengan lusinan kolega setiap hari, mengumpulkan informasi tentang bank sentral luar negeri, laporan ekonomi terbaru, dan aliran yang memengaruhi pasar utama. Kadang-kadang, semua informasi ini datang bersamaan dan Sarah dengan marah menelepon untuk penawaran dan warna pasar sebelum melakukan pemesanan. Hubungannya terus mengikuti siapa yang melakukan apa setiap saat. Ini memberi tahu dia kapan pasar cenderung bergerak dan kapan kemungkinan akan berbalik arah.

Pengambilan Kunci

Pekerjaan dan lingkungan kita membentuk cara kita mengalami kesejahteraan.

Sekali lagi, kami memiliki dua pedagang yang sangat berbeda: satu yang memperoleh kesejahteraan melalui kepuasan dan fokus yang tenang, yang lain menemukan kesejahteraan melalui hubungan sosial yang aktif dan energik. Masing-masing menciptakan lingkungan yang kondusif untuk gaya kerjanya dan susunan emosionalnya. Keduanya menemukan kesejahteraan psikologis dalam perdagangan, tetapi ini adalah kesejahteraan yang sangat berbeda. Bagaimana kita memadukan kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang membantu menentukan bagaimana kita melibatkan pasar.

☿ Kesejahteraan dan Kepribadian

Contoh Eddie, Edgar, Rachel, dan Sarah mengilustrasikan hubungan erat antara kesejahteraan psikologis dan aspek kepribadian yang lebih luas. Banyak penelitian mengidentifikasi "lima besar" serangkaian sifat yang terdiri dari kepribadian: 1. *Neurotisme/ keseimbangan emosional*—Kecenderungan untuk

mengalami emosi negatif versus keseimbangan emosi positif dan negatif yang lebih seimbang 2.

Ekstraversi—Keramahan, stimulus- mencari, dan minat keluar

pada orang

3. *Keterbukaan terhadap pengalaman*—Cinta akan variasi, kebaruan, dan minat estetis

4. *Agreeableness*—Kemudahan disukai dan kemampuan bergaul dengan baik dengan orang lain 5. *Conscientiousness*—Kecenderungan untuk mendekati situasi dengan cara yang terorganisir, disiplin, dan terperinci

Masing-masing ciri kepribadian ini dapat dianggap sebagai jalan menuju kesejahteraan. Social Sarah, misalnya, menunjukkan kekuatan menonjol pada dimensi kepribadian extraversion. Riset Rachel, di sisi lain, lebih tertutup, paling bahagia saat terbuka terhadap pengalaman generasi ide. Steady Eddie adalah model keseimbangan emosional dan kesadaran. Edgar mengambil keterbukaan terhadap pengalaman dan ekstraversi secara ekstrem, mencari peluang khusus di pasar untuk mengambil risiko yang signifikan. Kepribadian kita merangkul gaya kognitif dan emosional, membantu menentukan bagaimana kita memproses informasi dan apa yang ingin kita lakukan dengan informasi itu.

Berikut adalah beberapa konstelasi umum dari ciri-ciri kepribadian, karakteristik emosional, dan gaya kognitif yang telah saya amati di antara para trader sukses:

• *Pedagang yang teliti*—Ini adalah pedagang yang sangat disiplin, beroperasi dengan aturan dan proses yang jelas dan eksplisit. Pedagang yang teliti mendekati pasar secara metodis, kadang-kadang dengan sistem perdagangan atau dengan mengintegrasikan pengambilan keputusan diskresioner dengan sinyal yang diuji ulang. Landasan dalam aturan dan rutinitas berfungsi untuk menjaga agar trader tetap fokus.

melalui minat pada berbagai sumber informasi dan keingintahuan di seluruh pasar dan instrumen perdagangan. Perdagangan bahkan mungkin sekunder bagi pedagang kreatif, karena keingintahuan intelektual adalah motivasi yang dominan.

• *Pedagang yang seimbang secara emosional* —Sementara pedagang yang teliti memperoleh stabilitas melalui penerapan rutinitas dan aturan, pedagang yang seimbang secara emosional secara alami stabil. Seperti Steady Eddie, balanced trader tetap fokus pada pasar dengan menghindari drama yang terkait dengan pengambilan risiko tinggi dan pasar yang bergejolak. Bukan hal yang aneh bagi pedagang yang seimbang secara emosional untuk membangun posisi dan portofolio yang relatif seimbang, memanfaatkan lindung nilai, posisi yang tidak berkorelasi, dan opsi untuk membatasi risiko.

Secara kasar, pedagang sosial dan kreatif mencari stimulus: Mereka mencari masukan dan rangsangan dari pedagang lain atau dari penelitian dan ide. Pedagang yang teliti dan seimbang secara emosional adalah peredam stimulus: Mereka mendapat manfaat dari strategi dan pernyataan yang mengekang kegembiraan dan keputusan. Masalahnya, tentu saja, bukan gaya mana yang lebih baik atau lebih buruk, tetapi mana yang lebih baik untuk Anda.

Seperti yang akan kita lihat sebentar lagi, kesejahteraan psikologis adalah landasan utama kinerja perdagangan. Kesejahteraan yang kita peroleh dari perdagangan, bagaimanapun, sangat bervariasi dengan sifat dan kekuatan kognitif, emosional, dan kepribadian kita. Salah satu temuan terkuat Jack Schwager (2012) dalam banyak wawancaranya dengan MarketWizards adalah bahwa setiap Wizard menemukan pendekatan perdagangan yang sesuai dengan kepribadiannya. Ini sangat penting.

Pedagang yang sukses tidak memiliki satu tipe kepribadian atau satu set sifat atau kekuatan yang seragam. Sebaliknya, mereka memiliki kekuatan khusus dan menemukan cara untuk mengekspresikannya melalui partisipasi pasar mereka.

• Apa yang Dipelajari Riset kepada Kita

Kesejahteraan

Banyak bukti telah terkumpul dalam beberapa dekade terakhir yang menunjukkan bahwa pengalaman emosional yang positif sangat penting untuk kesuksesan kita. Seperti yang kita lihat di atas, ada alasan logis untuk ini. Kita kemungkinan besar membenamkan diri dalam pekerjaan dan mengalami efek pengganda tersebut dalam perkembangan kita jika apa yang kita lakukan membawa kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang. Tidaklah cukup hanya dengan mengendalikan emosi negatif yang terkadang terkait dengan trading. Perdagangan kita perlu memberikan energi, pemenuhan, dan kegembiraan jika ingin mengeluarkan yang terbaik dalam diri kita.

Jadi apa yang kita ketahui tentang kesejahteraan? Berikut adalah beberapa temuan utama:

• *Pengalaman positif bukanlah kebalikan dari pengalaman negatif.* Seperti disebutkan di atas, emosionalitas positif dan negatif tidak bertentangan dengan ekstrem a

dimensi tunggal. Argyle, dalam bukunya yang sangat bagus, *The Psychology of Happiness* (2001), menunjuk pada penelitian yang menemukan korelasi $-0,43$ antara kepositifan dan kenegatifan. Artinya, kurang dari 20 persen variasi emosi positif dijelaskan oleh perubahan emosi negatif dan sebaliknya. Latihan yang bisa membantu mengurangi pengalaman emosional negatif, seperti teknik relaksasi untuk menurunkan stres, belum tentu mendatangkan kegembiraan dan kasih sayang, misalnya. Demikian pula, kita dapat menemukan energi dan kasih sayang dalam hubungan yang baik dan masih mengalami tekanan yang signifikan dalam pekerjaan kita. Kemandirian relatif dari emosi positif dan negatif ini memiliki implikasi penting bagi para pedagang, karena ini menunjukkan bahwa kita perlu mengambil tindakan aktif dan proaktif untuk meningkatkan kesejahteraan kita sehari-hari. Mengatasi stres saja tidak cukup untuk mendorong kesuksesan kinerja.

• *Kebahagiaan berbeda dari kepuasan hidup.* Argyle mengulas bukti yang menunjukkan korelasi yang lebih tinggi antara kebahagiaan dan kepuasan hidup di antara budaya individualis versus budaya kolektif. Kelompok penelitian Diener (2009) telah menemukan bahwa emosi positif berkorelasi sekitar $0,50$ dengan kepuasan hidup dan emosi negatif berkorelasi sekitar $-0,50$.

Jelas, positif dan negatif terkait dengan kepuasan, tetapi seperti yang ditunjukkan oleh para peneliti, ukuran kesejahteraan yang berbeda memanfaatkan kerangka waktu yang berbeda. Kepuasan mewakili penilaian yang lebih luas tentang hidup kita; pengalaman positif lebih langsung. Bukan hal yang aneh untuk mengalami stres dan kesusahan pada

Penstawi dapat membuat kita merasa lebih positif atau negatif pada saat tertentu, tetapi kita cenderung kembali ke titik setel kita. Seperti yang dicatat oleh penulis, ini konsisten dengan gagasan bahwa temperamen positif dan negatif kita memiliki dasar genetik yang kuat. Ini tidak berarti bahwa kita tidak dapat mengubah status kesejahteraan kita: Penelitian dari Diener dan rekan yang dikutip oleh Compton dan Hoffman menemukan bahwa, selama periode 17 tahun, kira-kira seperempat orang yang disurvei secara dramatis

mengubah tingkat kepuasan hidup mereka dari lima tahun pertama menjadi lima tahun terakhir. Namun, dari minggu ke minggu dan bulan ke bulan, titik setel kami tidak mungkin berubah secara radikal. Ini menunjukkan bahwa sangat penting untuk memahami poin-poin pengaturan kita sendiri—keseimbangan pengalaman emosional kita yang unik—dan bekerja di dalamnya.

Misalnya, jika kita tahu bahwa kita rentan terhadap kemarahan, frustrasi, dan keadaan negatif, kita dapat membangun rutinitas yang menampilkan waktu jauh dari layar untuk mengurangi dan mendapatkan kembali keseimbangan emosional.

Pengambilan Kunci

Untuk mengubah titik setel kesejahteraan kita, kita perlu memupuk gaya hidup yang memaksimalkan kesejahteraan.

• *Kesejahteraan sangat bervariasi antar budaya.* Compton dan Hoffman (2013) mengutip beberapa penelitian yang menemukan kesejahteraan tertinggi di Skandinavia dan terendah di negara-negara Afrika tertentu. Mereka menjelaskan bahwa pendapatan rata-rata berkorelasi kuat dengan kesejahteraan, khususnya ketika membandingkan pendapatan rendah dan sedang. Orang cenderung lebih bahagia dan lebih puas ketika mereka merasa bahwa mereka mampu memenuhi kebutuhan dasar mereka. Seperti yang telah ditemukan Diener dan Suh (1997), bahkan di antara negara-negara berpenghasilan tinggi, kekayaan yang lebih besar dikaitkan dengan kesejahteraan yang lebih tinggi. Menariknya, pendapatan yang lebih tinggi kurang berkorelasi dengan kebahagiaan dibandingkan dengan kepuasan. Pendapatan yang lebih tinggi dapat memungkinkan orang untuk memenuhi kebutuhan sosial dan psikologis mereka dengan lebih baik, berkontribusi pada peningkatan kepuasan hidup. Ini sangat relevan bagi para pedagang yang berusaha mencari nafkah dari perdagangan mereka tanpa memiliki sumber pendapatan atau keamanan lain. Ketika kerugian dalam perdagangan mengancam kemampuan seseorang untuk memenuhi kebutuhan dasar pribadi dan keluarga, akibatnya dapat mengganggu keseimbangan emosional dan kepuasan secara keseluruhan.

• *Orang yang menikah cenderung lebih bahagia dan lebih puas daripada orang yang tidak menikah.* Kasih sayang adalah elemen sentral dari kesejahteraan. Jarang sekali kita dapat mempertahankan kebahagiaan, kepuasan, dan energi jika kita tidak bahagia dalam hubungan kita atau jika kita kurang dekat dengan orang lain. Diener dan Suh (1997) telah menemukan bahwa pernikahan memprediksi kesejahteraan antara laki-laki dan perempuan. Compton dan Hoffman (2013) juga mencatat penelitian yang menemukan hubungan yang kuat antara kualitas hubungan romantis dan kepuasan secara keseluruhan. Saya berpendapat bahwa kualitas hubungan mungkin

bahkan lebih penting bagi pedagang daripada orang-orang di pekerjaan lain.

Karena pasar bisa sangat berubah-ubah, pedagang tidak selalu dapat mengandalkan pekerjaan mereka untuk kepuasan. Itu adalah situasi psikologis yang sangat berbeda dari yang dihadapi oleh pekerja bergaji dalam pekerjaan yang cukup aman. Tanpa jaminan stabilitas dalam pekerjaan mereka, trader mendapatkan keuntungan besar dari stabilitas di rumah. Pasangan yang pengertian dan suportif adalah kontributor besar untuk kesuksesan trading. Konflik dengan pasangan tentang perdagangan dan kerasnya hal itu pasti berdampak pada kinerja.

• *Latihan fisik dikaitkan dengan peningkatan kesejahteraan.* Ini tidak mengherankan, mengingat tingkat energi adalah salah satu komponen kunci dari kesejahteraan secara keseluruhan.

Tinjauan Argyle menemukan bahwa olahraga dalam waktu singkat pun menghasilkan manfaat emosional yang positif. Manfaat-manfaat ini tidak hanya mencakup "ketinggian" yang diciptakan oleh endorfin tetapi juga peningkatan penguasaan diri dan citra diri yang dihasilkan oleh kebugaran. Ini sangat penting bagi pedagang yang sangat sering menghabiskan banyak waktu duduk di depan layar. Seiring waktu, ini dapat mengurangi tingkat energi dan produktivitas secara keseluruhan.

• *Kesejahteraan baik untuk kesehatan fisik kita.* Argyle mengutip penelitian yang menemukan bahwa orang yang bahagia hidup lebih lama dan menikmati kesehatan yang lebih baik secara keseluruhan. Menariknya, emosi negatif juga memiliki korelasi yang signifikan dengan kesehatan yang buruk. Satu studi yang sangat membuka mata yang dikutip oleh Daniel Nettle dalam bukunya, *Happiness* (2005), melihat catatan otobiografi yang ditulis oleh para biarawati ketika mereka mengambil

...al yang p... Biar...
...siti... is... ere... telom... lebih... ri...
...en sepenuhnya... tahu... p...
...sitifan terendah ya... itu... untu...
...lebih tinggi dan opti... u ora...
...n. A... ng b...
...aknya baik... bur... dia se...
...menerapkan disiplin, mengendalikan emosi, dan mengatasi stres ternyata sudah ketinggalan zaman.

Trading Psychology 2.0 menghubungkan kinerja dengan kondisi emosional dan fisik yang optimal—banyak di antaranya bergantung pada cara kita menjalani hidup di luar trading. Kesejahteraan bukan hanya fungsi dari perdagangan yang baik dan menghasilkan uang; itu mengikuti dari bagaimana kita memupuk hubungan kita, bagaimana kita memenuhi kebutuhan fisik kita, dan bagaimana kita mendekati pekerjaan kita. Jika Anda menganggap trader sebagai atlet, maka bagian penting dari

pengondisian mereka terdiri dari melatih kesejahteraan. Berapa banyak dari kita menjalani kehidupan yang dirancang untuk mengoptimalkan kepositifan kita? Penelitian menunjukkan bahwa ini tidak hanya mungkin, tetapi sangat penting untuk memaksimalkan kesehatan kita dan sukses.

• Bagaimana Kita Menumbuhkan Kesejahteraan?

Bisakah orang belajar untuk meningkatkan kepositifan mereka? Jika titik setel kita benar-benar ditetapkan dan ditentukan oleh genetika kita, ini seharusnya tidak mungkin. Penelitian oleh Fordyce (1983), bagaimanapun, menunjukkan bahwa keuntungan dalam kesejahteraan dapat dicapai melalui program pelatihan khusus. Program ini terdiri dari 14 komponen:

1. Tetap aktif 2.

Perbanyak waktu bersosialisasi 3. Tingkatkan

produktivitas kerja yang bermakna 4. Perbaiki perencanaan dan

organisasi kita 5. Kurangi kekhawatiran 6. Turunkan

ekspektasi ke tingkat yang

realistis 7. Tingkatkan pemikiran positif dan optimis 8.

Orientasikan diri ke arah hadir daripada berfokus

pada masa lalu atau

masa depan

9. Mengusahakan kepribadian yang sehat, termasuk menyukai diri sendiri dan mendukung diri sendiri 10. Menjadi

lebih supel dan mudah bergaul 11. Berusaha menjadi

diri sendiri 12. Mengurangi perasaan dan

masalah negatif 13. Membina hubungan dekat 14.

Menjadikan kebahagiaan sebagai prioritas

utama Anda

Program pelatihan yang dikembangkan oleh Fordyce berlangsung satu semester perguruan tinggi dan terdiri dari dua syarat: (1) informasi tentang 14 komponen; dan (2) penjelasan rinci tentangnya, termasuk teknik khusus untuk menyelesaikannya. Menariknya, Fordyce menugaskan grup kontrol ke segmen pertama program saja (informasi). Kelompok eksperimen menerima seluruh pelatihan. Di berbagai ukuran kesejahteraan, kelompok eksperimen mendapat skor lebih tinggi secara signifikan daripada kelompok kontrol. Meskipun tidak ada upaya yang dilakukan untuk memantau kepatuhan kelompok eksperimen, 93 persen subjek yang mengejutkan melakukan upaya untuk mempraktikkan prinsip-prinsip tersebut; 81 persen mata pelajaran

peningkatan kebahagiaan yang dilaporkan sebagai hasil dari pelatihan; dan 86 persen melaporkan perubahan kognitif dan perilaku positif dari pelatihan tersebut.

Fordyce mengamati bahwa sebagian besar subjek tidak memanfaatkan setiap komponen program. Sebaliknya, mereka memilih dari pilihan-pilihan untuk menangani bidang-bidang kebahagiaan yang paling relevan bagi mereka. Semua komponen secara keseluruhan dinilai berharga, tetapi tidak semuanya diperlukan untuk meningkatkan kesejahteraan. *Ini menunjukkan bahwa program yang disesuaikan dapat efektif dalam meningkatkan keseimbangan emosional kita.* Tidak perlu meningkatkan kesejahteraan dalam segala hal; perbaikan yang terfokus dan konsisten dalam cara kita berpikir dan bertindak dapat membuat perbedaan yang berarti dalam tingkat kepositifan kita.

Pengambilan Kunci

Kita bisa melatih pengalaman emosional yang positif.

Dalam bukunya tahun 2011, *Flourish*, Martin Seligman menjelaskan program kesejahteraan yang telah menjadi objek dari lusinan hasil studi. Program Ketahanan Penn diajarkan kepada anak sekolah dan dirancang untuk meningkatkan ketegasan, kreativitas, pengambilan keputusan, relaksasi, dan sejumlah keterampilan coping yang positif. Program ini telah disampaikan di banyak negara, di banyak komunitas yang berbeda dengan populasi yang sangat berbeda. Secara keseluruhan, program tersebut

155

siswa yang mengikuti pelatihan menunjukkan nilai yang lebih baik, keterampilan sosial yang lebih baik, lebih sedikit masalah perilaku, dan rasa ingin tahu dan kecintaan belajar yang lebih besar.

Seligman mengamati bahwa partisipasi yang lebih besar dalam program menghasilkan keuntungan yang lebih baik di antara para siswa. Partisipasi aktif di kedua kelas dan latihan antar kelas secara signifikan meningkatkan hasil.

Di antara latihan yang digunakan oleh program di luar Philadelphia adalah menuliskan "tiga hal baik" yang terjadi setiap hari selama seminggu.

Siswa diinstruksikan untuk menulis tentang mengapa hal baik terjadi dan bagaimana mereka dapat mewujudkannya lebih sering di masa mendatang. Masih ada latihan lain yang melibatkan menemukan kekuatan terbesar mereka pada tes Values in Action dan menemukan cara baru untuk menggunakan kekuatan tersebut selama periode seminggu. Inti dari latihan ini adalah untuk lebih memikirkan tentang apa yang membawa kesejahteraan dan kemudian benar-benar mengambil langkah untuk melakukan lebih banyak hal yang membuat kita bahagia.

yyy

Karya Seligman menunjukkan bahwa pendekatan yang ampuh untuk meningkatkan kesejahteraan adalah dengan menerapkan kerangka kerja yang berfokus pada solusi. Ingatlah bahwa kerangka kerja yang berfokus pada solusi mengasumsikan bahwa, kadang-kadang, kita bertindak dengan cara yang konsisten dengan tujuan kita. Tugas kita bukan hanya terlibat dalam perilaku yang kurang bermasalah, tetapi melakukan lebih banyak hal yang sudah berhasil. Dalam varian program pelatihan kesejahteraan Seligman yang berfokus pada solusi, kami akan menyimpan catatan aktivitas harian yang memberi kami kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang. Hasilnya adalah katalog perilaku positif yang bekerja khusus untuk kita. Misalnya, kita mungkin menemukan bahwa melakukan olahraga yang berat memberikan kepuasan dan energi. Pergi ke restoran baru dan menikmati kebersamaan dengan orang yang kita cintai membawa kebahagiaan dan kasih sayang. Idennya adalah memprioritaskan — setiap hari — aktivitas yang kita tahu memberi kita semacam kesejahteraan. Tanggung jawab kerja dan tugas sehari-hari harus sesuai dengan aktivitas kesejahteraan yang dipilih, daripada mengandalkan potongan-potongan waktu sisa untuk dicurahkan untuk pemenuhan kita sendiri.

Apa yang saya temukan dalam menerapkan kerangka kerja seperti itu adalah bahwa orang umumnya takut untuk memprioritaskan kesejahteraan mereka karena mereka berasumsi bahwa mereka tidak akan punya waktu untuk menyelesaikan pekerjaan dan tugas sehari-hari. Ini, bagaimanapun, mengasumsikan bahwa tingkat energi dan sumber daya kemauan kita adalah statis. Sebaliknya, yang terjadi adalah orang-orang yang diberi energi dengan memanfaatkan pengalaman emosional positif mereka menjadi lebih fokus pada apa yang perlu dilakukan dan lebih efisien dalam menjalani rutinitas mereka.

Waktu yang dihabiskan dalam aktivitas kesejahteraan lebih dari sekadar dibuat untuk peningkatan produktivitas kerja. Tanpa kebahagiaan dan kepuasan, dalam keadaan di mana kita tidak menikmati energi atau kasih sayang, kita cenderung berlama-lama dan melamun; kita mudah terganggu. Itu jauh lebih kecil kemungkinannya terjadi ketika kita merasa dibebani dengan emosi positif.

Dalam *The Power of Full Engagement*, Jim Loehr dan Tony Schwartz (2003) mengidentifikasi empat sumber energi: energi fisik, energi emosional, energi mental, dan energi spiritual. Mereka membuat poin berharga bahwa kita cenderung berfokus pada manajemen waktu untuk menyelesaikan sesuatu, daripada menekankan kualitas energi yang masuk ke waktu itu. Jika kita terlibat penuh setiap hari, memanfaatkan sumber energi ini, baik kualitas maupun produktivitas waktu kita akan berkembang secara berarti.

Sekali lagi, di sinilah kerangka kerja yang berfokus pada solusi bisa berharga. Beberapa pertanyaan dapat membantu kita memulai menuju kesejahteraan yang lebih konsisten. Di bawah ini saya menguraikan pertanyaan-pertanyaan itu dan tanggapan yang akan saya berikan di sini dan saat ini:

- Kegiatan apa yang baru-baru ini memberi saya energi fisik yang lebih besar?
- Memulai hari saya dengan latihan fisik memberi energi sepanjang hari saya. Latihan tersebut harus menantang saya, baik melalui peregangan yang kuat, angkat beban, atau latihan jogging/aerobik. Jika saya berkeringat dan kehabisan napas, saya lebih cenderung merasa bersemangat untuk maju.
- Saya juga memiliki lebih banyak energi jika saya makan ringan, terutama di pagi hari, dan jika saya membatasi asupan kopi saya dengan ketat hanya satu cangkir di pagi hari. Lebih dari itu dan saya cenderung terikat — dan kemudian mengalami rebound kelelahan.

- Melakukan aktivitas fisik di penghujung hari kerja mengisi kembali tenaga saya. Jalan cepat atau peregangan yang kuat membuat darah terpompa dan membantu menyegarkan malam saya. Jika saya mencoba langsung dari pekerjaan ke tanggung jawab rumah dan pekerjaan yang harus dilakukan keesokan harinya, saya cepat kehabisan bensin.

☞ Kegiatan apa baru-baru ini telah memberi saya energi emosional yang lebih besar?

☞ Saya paling mungkin mengalami energi emosional yang meningkat karena ditantang ketika saya menghadapi situasi yang berarti dengan seseorang yang saya latih. Misalnya, manajer portofolio bekerja dengan saya untuk merencanakan tahun-tahun mereka dan menyusun permintaan mereka untuk lebih banyak modal.

Saya menyukai tantangan untuk menjadi bagian dari upaya tersebut dan berkontribusi pada kesuksesan seorang trader.

☞ Saya menikmati tantangan bersama di rumah, seperti ketika saya membantu salah satu anak saya menghadapi masalah di tempat kerja atau membantu mereka berhasil dalam suatu pekerjaan wawancara.

☞ Banyak aktivitas yang menghasilkan energi emosional yang tinggi bagi saya termasuk aktivitas yang terkait dengan tujuan jangka panjang, seperti upaya menurunkan berat badan atau menulis buku. Saya suka menetapkan tolok ukur untuk kemajuan dan kemudian mencapainya. Berhasil pada satu tujuan kecil memberi energi untuk tujuan berikutnya.

☞ Energi emosional juga dihasilkan dari melakukan hal-hal yang benar-benar baru dan menguji batas-batas saya di bidang yang tidak saya kenal. Misalnya, melakukan perjalanan ke daerah baru dan terlibat dalam aktivitas baru, seperti perjalanan perahu hutan belantara ke Alaska baru-baru ini, sangat merangsang dan memberi energi.

☞ Saya memperoleh energi emosional dari perdagangan ketika saya menghadapi berbagai sumber informasi yang saling bertentangan dan harus menyusun fakta-fakta tersebut menjadi gambaran yang berarti. Melihat gambaran yang jelas mulai muncul setelah lama kebingungan dan ketidakpastian sangatlah bermanfaat.

☞ Kegiatan baru-baru ini apa yang memberi saya energi mental? ☞ Saya tahu

bahwa saya beroperasi pada tingkat energi mental yang tinggi dengan optimisme dan fokus yang berkelanjutan ketika saya telah merencanakan hari saya sebelumnya dan sangat sibuk dengan pekerjaan yang saya sukai. Saya suka sibuk dengan pekerjaan yang saya jadwalkan dan atur: Tenggelam dalam arus hari membuat saya berada pada tingkat energi mental yang tinggi.

☞ Saya memiliki energi mental yang jauh lebih baik ketika saya bekerja di lingkungan yang merangsang (musik, aktivitas di sekitar saya) tetapi tidak mengganggu (orang mengganggu saya). Saya bekerja paling baik di pagi hari di lingkungan rumah saya, karena pada saat itulah fokus dan energi mental saya cenderung paling tinggi, dalam pengaturan yang telah saya optimalkan untuk gangguan yang rendah.

- ÿ Saya memiliki tingkat keingintahuan intelektual yang tinggi dan mendapatkan banyak energi mental dari membaca buku tentang topik baru, menemukan situs web baru dan menarik, dan terlibat dalam kegiatan yang menarik dan baru riset pasar.
- ÿ Energi mental saya sangat meningkat ketika saya menyisihkan waktu untuk mengerjakan sesuatu dan dapat sepenuhnya terfokus pada aktivitas itu. Jika saya mendapatkan ide baru di pasar, saya suka mendedikasikan pagi atau sore hari untuk menjelajahnya sepenuhnya. Sangat memberi energi untuk melihat ide baru terungkap dan menunjukkan janji.
- ÿ Saya mendapatkan energi mental terbesar saya dari perdagangan saat saya tidak menatap layar dalam jangka waktu yang lama, mengelola dan mengelola posisi secara mikro. Sebaliknya, energi mental terbesar saya dalam trading berasal dari melihat peluang yang terbentuk dan kemudian memiliki kerangka kerja untuk mengeksploitasi peluang yang memungkinkan peristiwa terungkap dari waktu ke waktu.
- ÿ Kegiatan apa baru-baru ini telah memberi saya energi rohani?
- ÿ Saya kemungkinan besar mengalami peningkatan energi spiritual ketika saya merasa dekat dengan anak dan cucu saya. Mengirim SMS kepada anak-anak saya di siang hari dan berbagi peristiwa dalam hidup mereka membuat saya merasa lebih dekat dengan mereka. Berbagi aktivitas dengan anggota keluarga menciptakan ikatan lintas generasi dan menginspirasi.

Masalah kurang bermasalah dan waktu diperkaya ketika kita mendekati kehidupan sebagai sebuah tim.

- ÿ Saya memperoleh energi spiritual yang besar dengan menjadi bagian dari kegiatan sosial dengan teman dan rekan kerja di mana ada kegiatan berbagi pengalaman secara aktif

dan ide. Saya menemukan sebagian besar pesta dan pertemuan sosial membosankan dan dangkal. Pertemuan teman-teman yang berpikiran sama menciptakan ikatan unik yang sangat memuaskan.

• Saya senang membaca buku-buku tentang filsafat, psikologi, dan agama yang penekanannya adalah pada tujuan dan makna hidup. Yang paling memberi energi adalah buku-buku dengan pandangan heroik dan positif yang memiliki nilai inspirasional.

• Kegiatan berdasarkan nilai-nilai sangat memberi semangat secara spiritual, seperti berkontribusi pada tujuan yang layak dan menjadi bagian dari pertumbuhan dan perkembangan kaum muda yang menjanjikan, melalui pendampingan dan pengajaran.

Perhatikan bahwa saya telah menghasilkan cukup banyak daftar. Jika saya membumi—hari ke hari dan minggu ke minggu—dalam aktivitas ini, tidak mungkin saya gagal menjalani hidup dengan energi. Loehr dan Schwartz menekankan pentingnya ritual dalam mempertahankan energi tinggi di empat domain. Seperti yang telah kita lihat pada karya Duhigg, kebiasaan menjadi bagian dari diri Anda dan menarik Anda menuju perilaku yang benar. Itu jauh lebih efektif dan efisien daripada berharap sumber daya kemauan yang langka akan terus-menerus datang untuk mendorong Anda melakukan hal yang benar.

Pengambilan Kunci

Kebahagiaan adalah kebiasaan, bukan peristiwa emosional acak yang menimpa kita.

Daftar saya adalah semacam menu yang berfokus pada solusi yang dapat saya gunakan untuk memberi energi setiap hari. *Tantangan Anda adalah menghasilkan menu Anda sendiri, berdasarkan aktivitas yang paling memberi Anda energi fisik, emosional, mental, dan spiritual.* Berikan perhatian khusus pada aktivitas sebelum, sesudah, dan selama hari perdagangan Anda yang memberi energi pada kinerja Anda. Ini membentuk dasar ritual yang ingin Anda kembangkan sebagai trader yang akan memaksimalkan kualitas waktu Anda serta produktivitasnya. Kita cenderung tidak jatuh ke dalam kebiasaan buruk dan berperilaku impulsif jika kita beroperasi pada tingkat energi dan kesejahteraan yang tinggi.

• Menghilangkan Pengurasan Energi Kita

Calvin menemukan dirinya dalam perdagangan funk. Dia telah memulai tahun dengan menghasilkan uang, tetapi kemudian memutuskan untuk meningkatkan pengambilan risikonya dan benar-benar mengejar www.MyChart.ir

pengembalian yang signifikan. Tren yang menguntungkannya masuk ke dalam konsolidasi dan profitabilitasnya juga mendarat. Dia adalah manajer uang yang berpengalaman, jadi mengejutkan bahwa dia menanggapi periode P/L yang datar dengan tingkat frustrasi yang tinggi. Lagi pula, dia telah melalui banyak periode datar dan penarikan di masa lalu dan sebagian besar menavigasinya tanpa keausan emosional yang tidak semestinya. Sekarang, bagaimanapun, dia mendapati dirinya trading seperti pemula, meragukan dirinya sendiri, mengejar trading untuk menghindari kehilangan pergerakan, dan berhenti dari posisi hanya karena kebisingan. Saya berbicara dengan asisten Calvin, yang menegaskan bahwa dia tidak berdagang seperti biasanya. "Kami merencanakan perdagangan," asisten Calvin menjelaskan, "dan kemudian hari berikutnya dia melepasnya saat kami 25 bps lebih rendah. Saya terus mengatakan kepadanya bahwa kami harus mengikuti proses kami dan dia setuju, tetapi kemudian kami membuat kesalahan yang sama lagi." Tidak ada yang berubah secara dramatis di pasar; Gagasan

Calvin tampak
sebaik dulu. Dia hanya berdagang dengan buruk.

Ketika saya mencatat apa yang terjadi dalam hidup Calvin dan berdagang, berikut adalah beberapa pengamatan saya:

• Dia telah bercerai dua tahun sebelumnya, tetapi masalah hukum baru-baru ini kembali muncul ke permukaan karena masalah tunjangan anak dan kunjungan karena relokasi mantan istrinya.

• Relokasi telah menyebabkan penurunan kunjungan Calvin dengan putranya. Dia merasa sangat beresalah tentang hal ini, tetapi juga tidak berdaya untuk memperbaiki situasi dalam

161

gan romantis... k se... n... ak...
gapa, tapi mend... ya... g ada...
nambah berat bad... beberapa b...
... p... ang...
sionalisa... wa di... surah... ak... 4... m... hen posisi.
a w... ya ya... Calvin... kask... nya
pacarnya... parti... n lain... g... me

• Pada saat Calvin pulang kerja, dia merasa stres dan kelelahan. Satu gelas anggur berubah menjadi dua dan tiga. Segera dia minum berlebihan, semakin memperburuk ketakutannya.

Yang jelas bagi saya adalah bahwa masalah perdagangan Calvin adalah hasil dari masalah hidup yang lebih luas. Hampir di setiap segi kehidupan, dia bersikap reaktif: berusaha mengatasi hal-hal negatif yang terjadi padanya. Ketika saya merenungkan unsur-unsur kesejahteraan itu—kegembiraan, kepuasan,

energi, dan kasih sayang—saya dapat melihat bahwa Calvin kehilangan semuanya.

Tanpa gudang pengalaman positif, dia benar-benar telah menjadi pedagang yang berbeda.

yyy

Bayangkan sebuah rumah dengan jendela yang tertutup rapat di musim dingin. Angin dingin mengalir melalui lorong-lorong, membuat rumah tidak nyaman. Pemilik, dalam upaya untuk memperbaiki situasi, mengubah panas semakin tinggi, tetapi hanya dengan keuntungan terbatas. Ketika tagihan utilitas tiba, kesulitan pemanasan menjadi masalah uang. Solusinya telah menciptakan masalah baru.

Sama seperti sebuah bangunan yang dapat membocorkan energi, orang mengalami pengurasan energi mereka sendiri. Seperti yang telah saya sebutkan sebelumnya, saya suka membagi kegiatan dan acara menjadi dua kategori: yang memberi energi dan yang mengurasnya.

"Rumah" Calvin penuh dengan kebocoran: Hampir setiap bidang kehidupan mengambil energi daripada memperbaruinya, menciptakan spiral ke bawah. Pikirkan tentang energi fisik, emosional, mental, dan spiritual yang ditekankan oleh Loehr dan Schwartz. Dalam setiap kategori tersebut, Calvin menghabiskan jauh lebih banyak energi daripada yang dia hasilkan. Secara harfiah, dia kelelahan secara fisik, emosional, mental, dan spiritual. Dia telah menjadi gambaran seperti apa kita tanpa kesejahteraan psikologis. Minum anggurnya adalah upaya yang buruk untuk membuat dirinya merasa lebih baik, tetapi sebenarnya hanya berkontribusi pada kebocoran energinya.

Dan apa lagi yang dilakukan Calvin untuk membalikkan keadaannya? Dia bekerja lebih keras... dan lebih keras. Dia bangun lebih awal, menghabiskan lebih banyak waktu untuk penelitian, dan mencoba mengatur posisinya dengan lebih ketat (yang membuat asistennya kecewa). Semua ini seperti menyalakan panas di rumah yang bocor.

Pada akhirnya, hal itu menghabiskan lebih banyak sumber dayanya daripada yang diberikan kepadanya. Dia bekerja lebih keras, tetapi tidak lebih pintar. Solusinya menambah masalahnya.

Ketika Anda memiliki rumah yang bocor, Anda memasang sekat. Namun, apa yang dapat melindungi Calvin dari spiral ke bawahnya?

Ini membawa kita kembali ke prinsip gunakan atau hilangkan. Jika kita tidak terus-menerus memperbaharui sumber energi kita, kita tidak berada pada titik energi yang stabil. Sebaliknya, kita secara bertahap kehilangan sumber daya kita karena banyaknya tantangan hidup yang membutuhkan energi. Kesejahteraan dalam pengertian itu adalah isolasi yang melindungi kita dari kebocoran yang berkelanjutan. Satu-satunya cara kita dapat mengatasi pengurasan energi yang berkelanjutan adalah melalui pembangkitan energi yang berkelanjutan. Keseimbangan yang penting adalah apakah setiap hari telah menambah gudang kita atau

berkontribusi terhadap penipisannya. Karena kita dapat kehilangan energi karena terlalu sering menggunakan sumber daya kita, Loehr dan Schwartz menekankan, penting untuk terlibat dalam aktivitas yang memperbarui energi kita secara berkala.

Poin mereka adalah poin yang sangat penting. Penggunaan energi yang berlebihan dapat menyebabkan kelelahan. Kurang digunakan, bagaimanapun, sama-sama bermasalah. Ketika simpanan energi kita kurang digunakan, mereka seperti baterai yang terkuras. Apa yang menguras gudang energi kita adalah upaya yang membawa kita melampaui zona nyaman kita: Aktivitas rutin, yang dilakukan secara rutin, tidak memberi energi pada kita. Kami menemukan vitalitas segar dalam aktivitas fisik, emosional, mental, dan spiritual yang istimewa. Kembali ke daftar yang saya buat, perhatikan bahwa ini adalah rentang waktu yang dicurahkan untuk karya kreatif; perjalanan khusus dan kegiatan bersama; dan olahraga berat yang memberi energi. Jika kita tetap dalam rutinitas, kita menjadi mangsa yang kurang dimanfaatkan. Baterai kita pasti habis.

Dan itu menghabiskan hidup, bukan hanya kinerja perdagangan.

yyy

Ketika Anda siap untuk membayar tagihan pemanas, hal pertama yang Anda lakukan adalah berhenti menaikkan panas ketika semuanya keluar melalui celah di jendela Anda. Dan itulah yang Calvin lakukan. Langkah pertamanya, setelah bertemu dengan saya, adalah berlibur. Dia berhenti berdagang dan pergi ke tujuan taman hiburan bersama putranya untuk akhir pekan yang panjang. Itu adalah waktu yang berkualitas dan, yang mengejutkan Calvin,

163

a. Kemudian Calvin mengambil cara yang berbeda untuk menghadapi stres. Dia pergi ke pantai dan bermain pasir. Dia asyik dengan pasirnya dan menjauh dari masalahnya. Dia tidak memikirkan.

selang akhir pekan. Dia pergi ke pantai dan bermain pasir. Dia asyik dengan pasirnya dan menjauh dari masalahnya. Dia tidak memikirkan.

tindakan daripada bereaksi terhadap fluktuasi harga. Menjadikannya sebagai komitmen tim memiliki kekuatan khusus bagi Calvin: Dia menyukai asistennya dan tidak ingin mengecewakannya. Peningkatan lain yang mereka targetkan adalah pengaturan aturan yang sangat spesifik untuk eksekusi entri. Mereka hanya diizinkan

menambah posisi pada retracement, dan entri awal harus berukuran ambang sehingga perdagangan yang menang benar-benar terasa seperti pemenang. Setiap perdagangan memiliki target, pemberhentian, dan ukuran tertentu dan ini hanya dapat diubah jika keduanya mengidentifikasi perkembangan spesifik yang mengubah perdagangan mereka. pandangan pasar.

Asisten Calvin bersemangat karena diikutsertakan dalam pembinaan, dan Calvin mulai merasa seperti kembali ke dirinya yang dulu. Apakah dia melakukan sesuatu yang unik atau revolusioner? Tentu saja tidak. Dengan menjauh dari pasar, berfokus pada nilai kunci (hubungannya dengan putranya), dan menggunakan pembinaan untuk kembali ke dasar, dia hanya menciptakan kemenangan kecil—dan itu memberikan tingkat isolasi. Hari-harinya mulai menyediakan lebih banyak energi daripada yang dikonsumsi, terutama ketika fokus kami beralih ke gaya hidup dan olahraga, makan sehat, dan mengganti minuman dengan bersosialisasi dengan teman. Dalam setiap kasus, kami mengambil pendekatan yang sama seperti yang dilakukan Calvin dengan asistennya: mengembangkan "ritual"—rutinitas sehari-hari—yang memandu olahraga, makan, dan kehidupan sosialnya. Saya adalah seorang pemandu sorak sekaligus pelatih: Calvin telah melakukan semua hal ini dengan baik selama sebagian besar kariernya. Dia benar: Dia menjauh dari menjadi dirinya sendiri. "Penyembuhannya" bukanlah untuk mengubah, tetapi menemukan kembali, dirinya sendiri.

Pengambilan Kunci

Menguasai stres saja tidak cukup; kita harus mempertahankan gairah hidup jika kita ingin memberi energi pada perdagangan kita.

Apa yang saya lihat di Calvin adalah apa yang saya lihat secara konsisten dalam bekerja dengan orang-orang: Ketika terlibat dalam aktivitas yang salah, ada spiral ke bawah, dan kenegatifan diikuti oleh kenegatifan yang meningkat. Saat aktivitas berfokus pada kesejahteraan, spiral berputar ke atas dan energi mengarah ke energi segar. Energi yang diperoleh Calvin melalui tidur yang lebih nyenyak, penurunan berat badan, dan olahraga menstimulasi kehidupan sosialnya, yang pada gilirannya membuatnya tetap positif dan bersemangat untuk pasar. Saat dia mulai menghasilkan uang lagi, dia mendapati dirinya ingin mempertahankan momentum, jadi dia dengan bersemangat melanjutkan perubahan gaya hidupnya. Jika kerja sama kami berfokus pada masalah—menganalisis konflik masa lalunya, melacak perilaku dan pemikirannya yang merugikan diri sendiri—kami tidak akan pernah menyekat ulang rumahnya. *Calvin harus menemukan kembali kebahagiaannya sebelum dia dapat menemukan kembali tradingnya.*

ÿ Kesadaran: Yang Kurang Dihargai Bahan Sukses

Baru-baru ini saya menulis serangkaian postingan dua bagian untuk blog TraderFeed tentang mengapa kehati-hatian itu penting dan bagaimana hal itu dapat dikembangkan. Ingatlah bahwa kehati-hatian adalah salah satu ciri kepribadian "lima besar" yang diidentifikasi dalam literatur penelitian. Orang yang teliti adalah orang yang terorganisir, bertanggung jawab, dan pekerja keras. Ketika kita merujuk pada perdagangan secara disiplin, kita berbicara tentang mendekati pasar dengan hati-hati tata krama.

Sebuah analisis perilaku dari Jackson et al. (2010) mengidentifikasi sejumlah perilaku yang berkorelasi negatif dengan kesadaran (menghindari pekerjaan; impulsif; antisosial; dan kemalasan) dan yang berkorelasi positif (mengatur, kebersihan, rajin, penampilan, tepat waktu, formalitas, tanggung jawab). Para penulis menemukan bahwa orang-orang yang berhati-hati berorientasi pada tujuan dan mengendalikan diri; mereka terorganisir, pekerja keras, dan berpikir sebelum bertindak.

Karena orang yang teliti cenderung bekerja keras, menghindari tindakan berdasarkan dorongan hati, dan mengejar tujuan dengan cara yang terorganisir, mereka cenderung mencapai nilai yang lebih baik di sekolah daripada orang yang kurang teliti.

Mereka juga lebih mungkin untuk berhasil dalam karir mereka. Sebuah studi yang menarik dari Kohn dan Schooler (1982) menemukan bahwa dua faktor menyebabkan keberhasilan kerja: fleksibilitas ideasional pikiran terbuka dan orientasi mandiri yang penting untuk kesadaran.

Orang-orang yang mengarahkan diri sendiri versus tidak mengarahkan diri sendiri cenderung tidak membutuhkan pengawasan ketat dalam pekerjaan mereka dan lebih cenderung terlibat dalam pekerjaan dengan bayeran lebih tinggi dan tidak terlalu menuntut secara fisik. Dengan kata lain, orang yang bertanggung jawab cenderung diberi lebih banyak tanggung jawab.

Komponen "kekakuan" dari kehati-hatian mencerminkan kekakuan. Praktek yang disengaja dikekankan oleh Ericsson sebagai proses kardinal dalam asal-usul kinerja ahli mengandaikan tingkat kegigihan yang tinggi dalam belajar. Orang yang teliti sangat mungkin untuk mencari umpan balik rinci tentang kinerja dan menggunakan umpan balik itu untuk melakukan perbaikan selanjutnya. Dibandingkan dengan orang yang malas atau bingung, trader yang teliti lebih cenderung membuat jurnal, menetapkan tujuan, dan belajar secara sistematis dari pengalaman.

Pedagang yang teliti juga cenderung mengikuti aturan manajemen risiko dan menghindari perilaku impulsif yang sering merusak perdagangan.

Ingat spiral ke bawah Calvin, karena satu demi satu area kehidupan gagal memperbarui energinya dan memberikan kesejahteraan psikologis. Sangat menarik bahwa kehilangan kesejahteraan berdampak terutama pada kepatuhannya sebagai pedagang. Dalam arti yang sangat penting, Calvin menjadi kurang berhati-hati dari waktu ke waktu: Energi yang berkurang menyebabkan impulsif yang lebih besar dan pengambilan keputusan yang lebih buruk. Sebagian besar kekhawatiran asisten Calvin terhadap bosnya berpusat pada hilangnya disiplin. Biasanya teliti, Calvin jatuh ke dalam pola reaktif dari apa yang disebutnya "perdagangan pemula". Penelitian ilmu

saraf kognitif Michael Posner (2012) menunjukkan bahwa perhatian dan fungsi eksekutif korteks frontal sangat penting untuk kesadaran, dengan pengaturan diri sebagai penghubung. . Saat kemauan tinggi, kita lebih cenderung berperilaku teratur dan disiplin daripada saat kita sedang surut. Sejauh kesejahteraan memulihkan energi dan kemauan, kita berharap melihat kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang berkontribusi pada perilaku teliti dan sukses di sekolah dan pekerjaan. Kita lebih cenderung konsisten dalam mengejar tujuan kita jika kita memperoleh kesejahteraan dari proses tersebut.

Aspek yang mencolok dari perubahan haluan Calvin adalah dia menjadi lebih berhati-hati begitu dia menjadi lebih bahagia, bukan sebaliknya. Pendekatan pembinaan yang dapat dipahami adalah berfokus pada tata kelola aturan Calvin yang buruk dan mendorongnya untuk menjadi lebih teliti dengan menyelesaikan jurnal, merencanakan perdagangannya, dan sebagainya. Ini, tentu saja, akan gagal: Dengan energinya yang bocor, Calvin akan kekurangan tindak lanjut jurnal dan rencana. Langkah pertamanya menuju perputaran bukan berasal dari mengerjakan perdagangannya tetapi dari istirahat dari pasar dan membenamkan dirinya dalam aktivitas yang menyenangkan dan memuaskan bersama putranya. Dia kemudian menindaklanjuti dengan aktivitas yang meningkatkan hubungannya dengan pacar dan teman pribadinya, yang semuanya berkontribusi pada energi untuk mengubah pola makan, minum, dan olahraganya. Begitu dia mengalami kesejahteraan yang lebih baik, energi yang meningkat memberi makan disiplin yang meningkat. Tidak ada upaya untuk memulai disiplin yang akan menghasilkan kesejahteraan dan energi itu.

Kesimpulan yang menarik adalah kita kurang disiplin dan kemauan karena kita menjalani hidup pada tingkat energi yang kurang optimal. Meskipun sebagian besar dari kita tidak terperosok dalam depresi dan kelelahan, kita juga tidak mengalami minat dan cinta hidup yang penuh gairah secara teratur. Sebagian besar pengalaman sehari-hari dihabiskan dalam rutinitas, yang efisien dalam jangka pendek tetapi menghilangkan energi dalam jangka panjang. Kami membawa kebocoran energi kami ke stasiun perdagangan, gagal dalam perdagangan kami karena banyak alasan yang sama seperti Calvin. Kami kemudian mencoba membuat diri kami lebih teliti dengan mengisi lebih banyak jurnal dan menganalisis lebih banyak perdagangan, sambil menghabiskan energi kami lebih jauh.

Pengambilan Kunci

Emosi keserakahan, ketakutan, dan frustrasi menguras energi kita dan menurunkan kemampuan kita untuk mempertahankan niat.

Sebuah studi provokatif dari Tang dan rekannya menemukan bahwa bahkan meditasi pikiran-tubuh integratif dalam waktu singkat setiap hari menghasilkan peningkatan perhatian dan pengaturan diri emosional. Masuk akal bahwa perhatian akan meningkatkan kesadaran: Kita kemungkinan besar akan mempertahankan niat kita jika kita tetap memperhatikannya. Apa yang juga ditemukan oleh penulis penelitian adalah bahwa meditasi harian juga meningkatkan kesejahteraan emosional dan mengurangi stres. Meditasi tampaknya melatih tidak hanya untuk perhatian, tetapi juga untuk pengendalian diri emosional dan meningkatkan keseimbangan emosional. Dengan menetralkan sumber kebocoran energi kita, meditasi merupakan alat penting dalam penanaman kesadaran, karena pengendalian atas pikiran dan tubuh memfasilitasi pengendalian diri perilaku yang berkelanjutan.

• Biofeedback sebagai Strategi Peningkatan Kesejahteraan

167

Bayangkan melakukan aktivitas meditasi — memperlambat pikiran dan tubuh, memusatkan

Bayangkan melakukan aktivitas meditasi — memperlambat pikiran dan tubuh, memusatkan perhatian pada napas atau titik tertentu. Dengan melakukan ini, kita dapat meningkatkan kesadaran diri dan mengurangi stres. Biofeedback adalah teknik yang menggunakan sensor untuk mengukur aktivitas fisiologis seperti detak jantung, tekanan darah, dan suhu tubuh. Dengan memantau这些数据, kita dapat belajar untuk mengontrol mereka. Misalnya, jika kita merasa stres, kita dapat melihat detak jantung kita meningkat. Dengan berlatih, kita dapat belajar untuk menurunkan detak jantung kita ketika kita merasa stres. Biofeedback dapat digunakan untuk berbagai tujuan, termasuk mengelola stres, meningkatkan konsentrasi, dan meningkatkan kinerja olahraga. Ini adalah alat yang powerful untuk meningkatkan kesejahteraan kita.

dan menanamkan pola baru yang positif. Berikut adalah beberapa aplikasi yang paling menjanjikan:

• *Latihan umum keadaan aliran*— Kombinasi relaksasi fisik dan konsentrasi intensif adalah rangkaian kondisi yang tepat yang diperlukan untuk memasuki keadaan aliran, di mana kita tenggelam dengan nikmat dalam apa yang sedang kita lakukan. Jika kita menganggap aliran sebagai keterampilan yang harus dikembangkan, lebih tepatnya

daripada keadaan yang terjadi secara acak, maka *biofeedback dapat digunakan sebagai pelatihan aliran*. Melalui biofeedback, kita belajar menghilangkan gangguan dan mengatur pikiran dan tubuh kita. Latihan biofeedback singkat untuk memasuki keadaan flow dapat menjadi cara yang ampuh untuk memulai hari perdagangan—dan ini menjadi aktivitas istirahat yang sangat berguna saat Anda menemukan diri Anda jenuh dan kehilangan kemauan.

• *Manajemen stres*—Bagian dari kekuatan pelatihan biofeedback adalah bahwa hal itu mengajarkan kita untuk memasuki keadaan pikiran dan tubuh yang tidak sesuai dengan stres dan kesusahan. Sangat sulit untuk mempertahankan respons lari-atau-lawan tubuh jika kita memperlambat pikiran dan tubuh kita dan melatih pengendalian diri yang lebih baik. Demikian pula, memperlambat tidak sesuai dengan impulsif yang biasanya dihasilkan dari rangsangan emosi negatif. Latihan yang sangat berguna adalah menggabungkan citra yang dipandu dengan biofeedback, sehingga Anda membenamkan pikiran Anda dalam sesuatu yang menenangkan dan menenangkan sambil menjaga tubuh Anda tetap diam dan memperlambat serta memperdalam pernapasan Anda. Melalui citra yang jelas, kita dapat menciptakan realitas alternatif dan menggunakannya untuk mempersingkat respons s

• *Metode pemaparan*—Di sini kita menyalakan citra dan dengan jelas membayangkan situasi yang berpotensi membuat kita stres. Kami mengalami kembali situasi itu dan menciptakan kembali sedetail mungkin bagaimana kami ingin berpikir dan berperilaku. Sepanjang visualisasi peristiwa stres ini, kita menjaga tubuh kita tetap diam dan pernapasan kita dalam dan lambat. Hal ini melatih kita untuk tetap rileks dan fokus—bahkan saat kita menghadapi skenario yang paling menegangkan. Metode paparan sangat berguna untuk memerangi kecemasan kinerja dan mempersiapkan tantangan pasar yang diantisipasi. Melalui biofeedback, kami mendapatkan umpan balik waktu nyata tentang keadaan gairah kami, sehingga kami dapat melihat, secara langsung, bahwa kami dapat mengendalikan diri dalam situasi yang paling sulit.

Meskipun biofeedback umumnya digunakan sebagai tambahan untuk program manajemen stres, ini bisa sangat berguna dalam melatih kita untuk menumbuhkan pengalaman emosional yang positif, seperti yang ditunjukkan oleh contoh keadaan aliran. Dalam beberapa tahun terakhir, pekerjaan biofeedback saya berfokus pada pengukuran dan pengendalian variabilitas detak jantung (HRV), yang merupakan ukuran variasi normal waktu antara detak jantung. Seperti yang dicatat oleh MacArthur Research Network (1997), HRV cenderung menurun seiring bertambahnya usia dan juga menurun saat kita mengalami stres. Orang yang melaporkan tingkat kecemasan dan permusuhan yang tinggi juga menunjukkan HRV yang lebih rendah. Sebaliknya kegiatan

biasanya diperlukan untuk meningkatkan HRV termasuk relaksasi, keadaan gairah emosional yang rendah, dan kontrol pernapasan. Cara tercepat untuk meningkatkan HRV, saya temukan, adalah dengan menginduksi keadaan kesadaran tinggi, gairah rendah, dan fokus intensif. Semua ini adalah kebalikan dari keadaan panik dan terganggu yang dapat membuat pedagang reaktif.

Yang sangat menarik adalah bahwa mempertahankan HRV yang meningkat untuk jangka waktu yang lama tidak mengarah pada keadaan emosional yang netral, tetapi yang dialami dengan menyenangkan. Seperti yang telah disebutkan, ini adalah semacam keadaan mengalir di mana kita cenderung merasa — tidak gembira dan bersemangat — tetapi tenang, damai, dan tidak terbebani secara mental / emosional. Ingat komponen kesejahteraan yang dijelaskan sebelumnya: kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang. Tidak semua keadaan positif adalah energi tinggi dan kebahagiaan tinggi. Kepuasan yang tenang dan kasih sayang yang hangat bisa sama positifnya, meskipun tidak secara dramatis. *Pelatihan biofeedback yang mengajarkan kita untuk mempertahankan HRV tinggi adalah sejenis pelatihan kesejahteraan, sangat terkait dengan pelatihan pengaturan diri dan kesadaran yang disebutkan sebelumnya.*

Bayangkan Billy, seorang pedagang berbagai aset global. Dia biasanya bangun lebih awal untuk memeriksa harga di Asia dan Eropa dan kemudian menuangkan berita, laporan penelitian, dan email yang terkumpul di kotak masuk. Pada saat dia mulai bekerja, dia telah secara aktif memproses berbagai perkembangan dan mulai melakukan penyesuaian pada rencana dan posisi perdagangannya. Urutan pemrosesan perkembangan baru ini, menilai relevansinya, dan mengubah pandangan dan posisi berlangsung sepanjang hari,



untuk beroperasi di zona tersebut. Hal ini kemungkinan akan membuatnya rentan begitu pasar meningkat dan jalur perakitan informasi dan pergerakan pasar menggandakan kecepatannya. Ketika saya pertama kali memulai pekerjaan saya dengan daytrader yang sangat aktif di Chicago, saya bertanya-tanya bagaimana trader yang menguntungkan secara konsisten sesekali dapat benar-benar keluar jalur dan kehilangan banyak uang. Seperti yang diilustrasikan oleh contoh Billy, bahwa kerentanan tercipta ketika pendekatan kita terhadap pekerjaan kita bukanlah pendekatan yang membangun pengendalian diri dan kemampuan kita untuk ke

Menariknya, banyak dari daytrader tersebut tidak dibatalkan oleh pasar yang sibuk tetapi oleh pasar yang membosankan. Setelah beradaptasi dengan kecepatan perdagangan yang sangat tinggi—banyak yang rata-rata mencapai 100 perdagangan per hari atau lebih—mereka merasa sulit untuk menahan diri selama periode volatilitas rendah. Terutama pada jam tengah hari, banyak kejadian di mana jumlah total kontrak yang ditransaksikan dalam produk berjangka yang mereka perdagangan tidak dapat mengakomodasi ukuran posisi pedagang. Kebosanan yang mereka alami dengan duduk dan menunggu likuiditas yang lebih besar sangat menyiksa mereka. Kesejahteraan yang mereka peroleh dari partisipasi pasar adalah salah satu aktivitas dan kegembiraan. Memang, beberapa dari mereka secara terbuka menggambarkan diri mereka sebagai pecandu perdagangan: Mereka menyadari bahwa mereka, seperti beberapa penjudi, melakukan tindakan berisiko tinggi.

Penjudi yang sukses tahu kapan harus melipat tangan atau tidak membuat taruhan besar. Kehati-hatian penjudi profesional mengendalikan kapan harus bermain dan berapa banyak bertaruh. Ini adalah penjudi “miring” yang membuat taruhan besar dengan peluang kecil. Saya merasa sangat menarik bahwa pasar yang lambat membuat banyak daytrader miring. Jika mereka tidak dapat memperbaiki tindakan, mereka berusaha mati-matian untuk membuatnya. Itu memberi mereka aksi dan drama — tetapi dalam bentuk negatif.

Sisi sebaliknya dari menggunakannya atau kehilangannya adalah semua yang kita gunakan melatih kita. *Kita menjadi apa yang kita lakukan secara konsisten.* Itu bisa sangat menguntungkan kita, seperti saat kita memupuk kebiasaan positif, atau bisa sangat merugikan kita, saat kita membangun kebiasaan yang berbahaya. Daytrader yang hiperaktif benar-benar melatih diri mereka sendiri dengan cara yang memperkuat rangsangan dan gangguan mereka. Mereka memupuk kekuatan yang cukup besar dalam membaca pola pasar dalam jangka waktu yang sangat singkat, tetapi mereka juga gagal membangun kekuatan yang terkait dengan ketenangan dan ketelitian yang terfokus. Mereka seperti binaragawan yang menjadi sangat mahir melatih tubuh bagian atas sehingga mereka terlihat seperti Tuan Semesta, tetapi hanya dari pinggang ke atas. Ketika mereka tidak bisa mengandalkan perkembangan tubuh bagian atas, kaki kurus mereka mengkhianati mereka.

Pengambilan Kunci

Kita dilatih oleh rutinitas kita.

Biofeedback dan meditasi dapat dilihat sebagai alat untuk membangun perhatian, konsentrasi, kesabaran, kesadaran, dan kepuasan yang tenang dan tenang. Melalui pekerjaan biofeedback yang berulang, kita bisa menjadi tenang

pandai menerapkan zona, tetapi kami juga melatih diri untuk berfungsi dengan baik di zona itu. Jika kita tidak dapat menghasilkan kesejahteraan tanpa drama, kita akan tertarik pada drama. Itu, dari waktu ke waktu, akan berbahaya bagi kesehatan emosional dan kekayaan perdagangan kita. Pelatihan kesejahteraan memungkinkan kita mengekstraksi energi dari situasi yang tidak dapat kita kendalikan.

• Menggunakan Meditasi untuk Membangun Kepositifan

Sebuah studi tahun 2008 dari Barbara Fredrickson dan rekan meneliti dampak psikologis dari program pelatihan selama delapan minggu dalam meditasi cinta kasih. Ini adalah bentuk meditasi yang khas di mana meditator dengan sengaja memunculkan gambaran

dan perasaan cinta, kepuasan, dan welas asih sambil mempertahankan sikap memusatkan perhatian, ketenangan fisik, dan perhatian penuh. Oleh karena itu, tujuannya bukan hanya untuk mengosongkan pikiran tetapi untuk mengisinya dengan pikiran, bayangan, dan perasaan sejahtera.

Dalam pengertian itu, kita dapat menganggap meditasi cinta kasih sebagai semacam pelatihan kesejahteraan.

Saya menemukan penelitian ini sangat menarik karena justru doa emosi positif yang saya temukan meningkatkan HRV selama sesi biofeedback. Misalnya, ketika pedagang yang bekerja dengan saya berusaha mengosongkan pikiran mereka, mengendalikan pernapasan mereka, dan tetap diam secara fisik, pembacaan HRV mereka tidak setinggi ketika mereka secara aktif mengolah citra positif. Salah satu gambar favorit saya selama

emosional yang positif membawa banyak manfaat, termasuk peningkatan ketahanan emosional dan peningkatan kesehatan dan hubungan sosial. Karyanya menemukan bahwa, dalam kondisi sejahtera, kita memperluas pikiran kita dan membangun kekuatan baru. Proses memperluas-dan-membangun ini menunjukkan bahwa orang-orang yang mengalami diri mereka sendiri dan hidup secara positif akan lebih mungkin berkembang dengan cara yang konstruktif dibandingkan dengan mereka yang kurang sejahtera.

Fredrickson dan Branigan (2005) melakukan studi cerdas di mana mereka menunjukkan film subjek yang memiliki konten emosional positif atau negatif. Mereka kemudian meminta subjek melakukan tugas perhatian visual yang mengidentifikasi apakah persepsi itu lebih luas dan lebih global atau lebih sempit dan lebih lokal. Subyek yang diberi film positif cenderung melihat angka-angka pada tes dengan cara global: Mereka menanggapi gambaran yang lebih besar. Mereka yang menonton film-film negatif lebih menanggapi aspek-aspek lokal yang sempit dari tokoh-tokoh itu. Implikasinya adalah, dalam kondisi emosi positif, kita benar-benar memperluas pandangan kita tentang dunia. Dalam studi lain, Wadlinger dan Isaacowitz (2006) menemukan bahwa subjek dalam keadaan emosi positif cenderung mempersepsikan area perifer bidang visual, sementara mereka yang dalam keadaan negatif hadir terutama di pusat bidang visual. Saat kita berfokus secara negatif, kita cenderung beroperasi dalam mode penglihatan terowongan. Kepositifan memperluas pandangan kita, memungkinkan kita untuk memproses informasi yang tetap tersembunyi bagi mereka yang berada dalam keadaan yang lebih negatif.

Efek positif yang meluas juga tidak terbatas pada persepsi. Seperti yang dicatat Fredrickson dalam tinjauan penelitian tahun 2013, orang yang mengalami tingkat kesejahteraan yang tinggi lebih fleksibel secara perilaku saat dihadapkan pada situasi baru. Mereka juga cenderung lebih inklusif secara sosial, memperluas pandangan positif mereka terhadap orang lain—termasuk mereka yang berbeda dari diri mereka sendiri. Jelas manfaat kesejahteraan ini memiliki implikasi penting untuk perdagangan. Pandangan yang lebih luas dan lebih fleksibel memungkinkan pedagang untuk dengan cepat memperhatikan perubahan kondisi pasar dan membuat keputusan yang adaptif. Pedagang yang terperosok dalam negativitas lebih cenderung memiliki visi terowongan dan tidak dapat menghasilkan ide segar dan respons adaptif terhadap keadaan yang berubah dengan cepat.

Perluasan di bawah pengalaman positif ini juga mengarah pada pembangunan kekuatan. Dalam *Kepositifan*, Fredrickson mengutip penelitian yang menunjukkan bagaimana pengalaman emosional yang positif membantu "membatalkan" efek negatif dari stres. Mereka yang memiliki kesejahteraan tinggi bereaksi secara fisiologis terhadap stres seperti halnya orang lain, tetapi bangkit kembali lebih cepat. Ketahanan ini merupakan elemen penting dalam mencegah kemunduran berubah menjadi kemerosotan. Kepositifan juga membantu membangun jejaring sosial, yang pada gilirannya membantu orang belajar dari satu sama lain dan mendapat manfaat dari interaksi dan perspektif baru. Dalam tinjauan 2013, Fredrickson melaporkan penelitian yang menunjukkan bagaimana emosi positif mengarah pada pendekatan yang lebih luas untuk mengatasi, yang pada gilirannya membantu menghasilkan pengalaman emosional positif di masa depan. Spiral kesejahteraan yang meningkat ini mengarah pada peningkatan fungsi, yang pada gilirannya membawa kesejahteraan lebih lanjut. Ini membantu orang membangun kapasitas segar dengan cara yang tidak akan pernah terjadi dengan spiral ke bawah dari

Salah satu spiral ke atas yang secara khusus terkait dengan meditasi dan biofeedback melibatkan nada vagal, ukuran variabilitas detak jantung (HRV) yang disebutkan sebelumnya. Dalam sebuah studi tahun 2010, Kok dan Fredrickson menemukan bahwa nada vagal yang tinggi mengarah pada hasil sosial dan psikologis yang positif, yang pada gilirannya mengarah pada peningkatan lebih lanjut dalam nada vagal. Dengan melatih diri kita sendiri untuk mempertahankan kondisi kesejahteraan emosional dan nada vagal yang tinggi, kita menciptakan kondisi di mana kita cenderung merespons situasi dengan fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi yang tinggi dan mendapat manfaat dari peningkatan tingkat keterhubungan sosial.

Dalam studi meditasi cinta kasih, mereka yang menghabiskan waktu paling banyak dengan meditasi menerima hasil terbesar dalam hal peningkatan emosi positif. Yang paling menjanjikan, ketika subjek menghabiskan banyak waktu dengan aktivitas meditasi, efek positif lebih mungkin bertahan di hari-hari berikutnya, bahkan ketika mereka tidak bermeditasi. Di antara kekuatan yang dibangun melalui partisipasi dalam meditasi adalah perhatian penuh, penerimaan diri, hubungan sosial yang positif, dan kesehatan yang baik. Membangkitkan citra dan pengalaman positif dalam keadaan fokus yang tinggi dan pengendalian diri tidak hanya menghasilkan pengalaman emosional yang lebih positif, tetapi juga hasil kehidupan yang positif yang menambah kesejahteraan lebih lanjut.

Implikasinya jelas: *Anda ingin proses perdagangan Anda menjadi proses membangun kesejahteraan.*



Dalam *The Daily Trading Coach*, saya mengajarkan Strategi dan Hypnosis Sedemikian yang menurut saya efektif dalam menenangkan gairah emosional, memusatkan perhatian, dan memperkuat disiplin. Latihan ini melibatkan mengambil posisi duduk dengan tangan di depan Anda dan telapak tangan saling berhadapan. Anda bernapas dalam-dalam dan perlahan dan memfokuskan semua perhatian Anda pada tangan Anda. Setelah Anda merasa benar-benar fokus, Anda mengatakan pada diri sendiri bahwa ada magnet secara perlahan, perlahan, perlahan menarik kedua tangan Anda. Saat tanganmu semakin dekat dan

lebih dekat, Anda mengatakan pada diri sendiri bahwa Anda merasa semakin rileks, semakin fokus, dan semakin sabar dan terkendali.

Tatapan Anda tidak pernah goyah dari tangan Anda, yang perlahan mulai menyatu saat Anda bernapas dalam dan perlahan dan terus mengatakan pada diri sendiri bahwa, saat tangan Anda menyatu, Anda semakin merasa berada di zona tersebut.

Saat tangan Anda bersentuhan, Anda berkata pada diri sendiri, Anda akan merasa sepenuhnya terserap pada saat ini, dengan fokus yang jelas dan tenang. (Anda dapat memberikan saran di kepala Anda, tetapi mudah untuk membuat rekaman dan menggunakannya untuk induksi.)

Saat Anda melanjutkan latihan, Anda menambahkan satu saran lagi: Tangan saya adalah pintu gerbang ke zona tersebut. Setiap kali saya menyatukan tangan, saya akan menemukan diri saya bernapas perlahan dan kembali ke fokus yang jernih dan tenang.

Dengan pengulangan, saya menemukan bahwa trader bisa menjadi sangat mahir dalam latihan ini. Saya telah menggunakannya selama bertahun-tahun, dengan hasil bahwa saya biasanya dapat mencapai keadaan fokus tinggi dalam satu atau dua menit. Keindahan dari latihan ini adalah portabilitasnya. Sarannya ada dua: (1) Anda akan menjadi rileks dan fokus saat menyatukan kedua tangan; dan (2) Anda akan menjadi rileks dan fokus setiap kali Anda fokus pada tangan Anda dan menyatukannya. Dengan kata lain, Anda memprogram diri Anda sendiri untuk menggunakan isyarat—menyatukan tangan—untuk mencapai perubahan dalam kondisi kognitif, emosional, dan fisik Anda. *Pergeseran itu adalah dari tingkat kesejahteraan yang lebih rendah ke yang lebih tinggi.*

Sekarang, Anda pasti telah mengamati unsur-unsur umum di antara praktik meditasi, latihan biofeedback, dan rutinitas self-hypnosis seperti di atas. Dalam setiap kasus, Anda mengubah pernapasan, memperlambat tubuh, dan memusatkan perhatian untuk mengakses tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi.

Fokus santai yang berkelanjutan adalah unsur umum yang menghubungkan metode ini.

Pengalaman saya dengan masing-masing teknik ini adalah bahwa latihan yang konsisten selama beberapa menit per hari menghasilkan manfaat yang signifikan yang berlanjut sepanjang hari. Di tengah panasnya pertempuran, para pedagang yang telah mempraktikkan metode ini setiap hari jauh lebih mampu menarik napas, memusatkan diri, dan tetap fokus pada pasar daripada pedagang yang bereaksi terhadap rangsangan pikiran dan tubuh dan tanpa disadari membuat diri mereka lelah. Seperti yang disarankan oleh karya Fredrickson dengan meditasi cinta kasih, kita dapat menggunakan teknik ini untuk mengakses berbagai keadaan positif. Dalam contoh di atas, Anda dapat menggunakan self-hypnosis untuk mencapai keadaan fokus yang tenang. Namun, dalam variasi yang berbeda, Anda dapat tetap fokus pada satu titik visual saat melakukan latihan senam, seperti mendorong kedua tangan dengan kuat atau saling mengunci jari dan menarik keluar dengan paksa. Saat Anda melakukan latihan, Anda mengatakan pada diri sendiri bahwa, saat Anda menyelesaikan setiap pengulangan, Anda merasa semakin berenergi, semakin terisi energi.

dan antusiasme. Setelah Anda merasa segar kembali, Anda kemudian menyarankan kepada diri sendiri bahwa setiap kali Anda memusatkan perhatian dan melakukan latihan, Anda akan mengembalikan energi itu, seolah-olah Anda terhubung ke sumber daya. (Sekali lagi, saran yang direkam sebelumnya bisa sangat efektif.)

Bukan hal yang aneh, selama pertemuan bisnis atau periode kerja atau perdagangan yang lama, saya menyatukan tangan secara perlahan dan memusatkan perhatian (pengembaraan) saya. Demikian pula, ketika saya mulai merasa surut, saya akan istirahat, berdiri, berjalan-jalan, dan melakukan beberapa latihan senam sambil tetap memusatkan perhatian saya. Dalam setiap kasus, saya mengandalkan self-hypnosis sebagai proses pelatihan, memasuki keadaan yang diinginkan setiap kali saya menemukan diri saya berfungsi secara tidak optimal.

Pengambilan Kunci

Melalui pelatihan, kita dapat menjadi penguasa kondisi kognitif, emosional, dan fisik kita.

Saya tidak bisa menekankan hal ini dengan cukup kuat: Tidaklah cukup melatih diri kita sendiri untuk mengurangi emosi negatif seperti kecemasan dan frustrasi.

Kita dapat belajar untuk mengakses dan mempertahankan kondisi emosional yang optimal, meningkatkan kualitas hidup dan kinerja kita. Banyak teknik yang terkait dengan biofeedback, meditasi, dan self-hypnosis dapat diulang sepanjang hari, artinya kita menggunakan pengulangan untuk mengubah keposisitif menjadi pola kebiasaan. Kita tidak harus menunggu hal-hal baik terjadi pada kita untuk mempertahankan kesejahteraan.

175

Nolan adalah seorang trader yang sukses, tetapi dia memiliki satu masalah besar: penundaan. Tampaknya tidak masalah apa tanggung jawabnya: Nolan akan menemukan cara untuk menundanya sampai menit terakhir—dan terkadang tidak sampai tenggat waktu berlalu. Istri Nolan putus asa karena keterlambatannya ke acara sosial dan menunda tugas. Dia belajar sejak lama dalam pernikahan mereka bahwa dia harus membayar tagihan jika kredit mereka tidak akan hancur. Menariknya, Nolan selalu tepat waktu untuk pasar dan tidak ada masalah datang lebih awal untuk rilis data atau pasar yang bergerak cepat. Saat berdagang, dia tetap fokus pada banyak pasar dan mengambil beberapa waktu istirahat. Dia bekerja dengan batasan risiko yang ketat dan

tidak pernah meledak. Rekan-rekan pedagang menganggap Nolan sebagai teladan disiplin. Namun, di tempat lain, Nolan ada di mana-mana.

Seiring waktu, masalah penundaan Nolan mulai menyusulnya. Dia tahu dia harus meninjau dan melacak perdagangannya, tetapi prioritas lain sepertinya selalu menghalangi. Dia memulai jurnal beberapa kali, hanya untuk membiarkannya tergelincir setelah beberapa hari. Ketika pasar menjadi lebih berkorelasi, dia menemukan lebih sedikit keuntungan dalam memperdagangkan banyak pasar. Segalanya tampak "menghilangkan risiko" atau "mengambil risiko". Manfaat diversifikasi, yang telah lama membantu perdagangannya, kini berkurang. Dia menghasilkan uang dari semua perdagangannya atau kehilangan uang. Pengembalian yang disesuaikan dengan risiko yang solid yang telah dia nikmati selama beberapa tahun perlahan terkikis. Nolan menyadari bahwa dia perlu melakukan perubahan dalam perdagangannya, tetapi dia menghindari langkah-langkah yang diperlukan untuk berada

Investigasi yang cermat di awal pertemuan kami menemukan bahwa Nolan kemungkinan besar akan menunda-nunda di sore hari dan paling tidak di pagi hari. Di pagi hari, dia menemukan lebih sedikit gangguan dan biasanya merasa cukup istirahat. Menjelang sore—dan terutama setelah seharian aktif berdagang—dia merasa lelah. Hal terakhir yang ingin dia lakukan adalah terjun ke upaya baru. Ini, tampaknya, adalah masalah tekad klasik: Dia hanya kekurangan sumber daya mental yang dibutuhkan untuk mengarahkan dan mempertahankan usaha. Hal ini dibuktikan dengan pengamatan kunci: Setiap kali Nolan menunda-nunda, dia merasa lelah dan/atau kewalahan. Pemikiran umum adalah, "Bukan ini juga!" Dia menyadari bahwa, pada saat seperti itu, dia merasa kelebihan beban. Tidak masalah apakah dia diminta untuk memotong rumput, membantu anak-anak, atau membaca makalah penelitian—semuanya terasa seperti beban, terutama setelah dia bekerja seharian.

Nolan adalah kasus klasik kebocoran energi melalui jendela. Masalahnya bukan karena pekerjaannya mengurus tenaga. Sebaliknya, masalahnya adalah dia tidak memiliki metode yang dapat diandalkan untuk memperbarui energinya. Meminjam dari buku pedoman yang berfokus pada solusi, kami memeriksa malam hari di mana dia tidak merasa lelah. Tidak mengherankan, pada sebagian besar kesempatan itu dia tidur sebentar—sekitar 20 menit—setelah pulang kerja. Itu cukup untuk memperbarui beberapa fokus dan dorongannya.

Kami memutuskan untuk membangun elemen solusi itu. Saya menyarankan kepada Nolan bahwa, karena dia berfungsi paling baik pada pagi hari, kami harus menciptakan lebih banyak pagi untuknya! Cara melakukannya adalah dengan membuatnya tidur siang setelah bekerja, diikuti dengan sesi olahraga singkat namun berat. Selama sesi, dia akan melakukan latihan self-hypnosis yang disebutkan di atas, menyarankan pada dirinya sendiri bahwa setiap pengulangan mengisinya dengan energi, memperbarui kemauannya. Dia menambahkan saran yang berguna—saat dia merasa lebih berenergi, dia akan melakukan pengulangannya dengan lebih cepat

dan usaha dan membangun energinya lebih jauh lagi. Akibatnya, latihannya relatif singkat tetapi berat, dengan upaya yang meningkat sepanjang waktu setiap sesi.

Setelah istirahat dan kemudian memompa, Nolan merasakan di sore hari seperti biasanya dia merasakan hal pertama di pagi hari. Dia mulai berharap untuk menggunakan pagi kedua ini untuk menangani tanggung jawabnya yang paling mendesak. Salah satu prioritasnya adalah mengajari dirinya sendiri tentang perdagangan opsi, karena dia menjadi yakin bahwa ini akan memberinya beberapa manfaat diversifikasi yang telah dia lewatkan dalam perdagangannya baru-baru ini. Alih-alih mencapai diversifikasi dengan memperdagangkan banyak pasar, dia mulai melihat volatilitas perdagangan sebagai sumber pengembalian yang unik. Apa yang saya temukan sangat menarik adalah, dalam mode yang lebih bersemangat, Nolan tidak lagi suka menunda-nunda. Dia tidak perlu mengubah kepribadiannya atau melakukan terapi mendalam apa pun. Sebaliknya, dia hanya membutuhkan metode yang dapat diandalkan untuk mengisi ulang baterainya dan memperbarui kesejahteraan kognitif, fisik, dan emosionalnya.

Yoga Latihan untuk Pikiran dan Tubuh

Yoga adalah praktik yang sangat menarik karena menggabungkan latihan pernapasan dan perhatian dengan aktivitas fisik, seperti peregangan. Kita biasanya menganggap meditasi sebagai disiplin duduk. Apa yang ditunjukkan yoga kepada kita adalah

177

terkenal dengan an
aat yang beres, saat, seba
rancang untuk
kesadaran diri d
osiasiikan postur
Kt
alnya, ha
pose
ngga
dalan di
perhatian

kesadaran, mempersempit fokus perhatian kita, dan menegangkan otot kita. Posisi yoga menciptakan keadaan tanpa tekanan bagi tubuh, bahkan saat kita aktif secara fisik. Ini penting karena melatih kita untuk tetap terkendali dalam kondisi gairah fisiologis. Memompa tubuh sambil menjaga pikiran tetap fokus dan penuh perhatian mempersiapkan kita untuk tetap berada di zona bahkan ketika kita sedang bersemangat selama panasnya aksi pasar.

Baru-baru ini saya menguraikan di blog TraderFeed sebuah rutinitas latihan untuk pikiran dan tubuh yang memadukan manfaat meditasi dengan manfaat latihan fisik tradisional. Latihan kecepatan yang saya jelaskan melibatkan periode awal pernapasan dalam, fokus terkonsentrasi, dan ketenangan duduk, di mana saya memperhatikan tarikan dan embusan sambil mempertahankan postur tegak. Dengan setiap tarikan napas, saya ulangi pada diri saya sendiri, "Masukkan energi", dan rasakan tubuh saya berenergi. Dengan setiap pernafasan, saya ulangi pada diri saya sendiri, "Keluarkan energi", dan rasakan diri saya rileks. Setelah beberapa menit, saya biasanya merasa cukup terpusat dan bersemangat.

Kemudian mulailah latihan formal: Saya mulai dengan peregangan selama 5 hingga 10 menit, dimulai dengan tangan dan lengan, bergerak ke punggung dan pinggang, lalu kaki, dan diakhiri dengan situp. Itu diikuti dengan 10 menit mengangkat pada mesin berat, dengan set dipilih untuk melatih leher dan bahu, lengan dan dada, dan kaki. 15 menit terakhir dihabiskan dalam latihan aerobik di atas treadmill, menjaga kecepatan pada detak jantung target. Latihan mengikuti dua set aturan di ketiga aktivitas (peregangan, mengangkat, berlari):

1. *Ada waktu istirahat minimum di antara aktivitas.* Saya bergerak cepat dari satu aktivitas ke aktivitas berikutnya. Idenya adalah untuk membuat latihan terkonsentrasi yang menghasilkan semakin banyak energi dalam waktu setengah jam. Dengan memadatkan sebanyak mungkin manfaat olahraga ke dalam periode sesingkat mungkin, saya mendorong batas saya tanpa membebani satu bagian tubuh pun secara berlebihan.
2. *Sepanjang setiap aktivitas, saya mempertahankan kesadaran terpusat yang sama seperti yang telah saya capai selama beberapa menit pertama.* Artinya dalam latihan adalah saya tetap memperhatikan pernapasan dan postur tubuh saya dan menjaga pikiran saya terfokus pada mantra "Energi masuk, energi keluar" selama setiap aktivitas. Tujuannya adalah untuk tetap berada di zona tersebut, bahkan saat saya bergerak cepat dari aktivitas ke aktivitas dan menguji batas tubuh saya.

Apa yang saya temukan adalah bahwa latihan rutin ini, yang diulangi hari demi hari, menciptakan banyak manfaat yang saya peroleh dari self-hypnosis. Periode awal pernapasan, postur, dan kesadaran dikaitkan dengan persiapan untuk rutinitas latihan kecepatan. Rutinitas latihan pada gilirannya dikaitkan dengan tetap sadar selama periode gairah fisiologis. Karena latihan dikaitkan dengan latihan pernapasan, tidak perlu memotivasi diri sendiri untuk berolahraga; karena latihan dikaitkan dengan kesadaran, tidak perlu memotivasi diri sendiri untuk menyisihkan waktu untuk meditasi. Seluruh aktivitas menjadi urutan pola kebiasaan positif.

Ketika saya pertama kali memulai rutinitas ini, saya tidak membayangkan semua manfaatnya. Memang, saya berpikir untuk menggabungkan pekerjaan pada pikiran dan tubuh hanya sebagai tindakan menghemat waktu. Baru kemudian saya menemukan manfaat terbesar dari rutinitas latihan gabungan.

yyy

Perdagangan bergerak menjauh dari saya karena pasar bergerak lebih rendah. Saya mendapati diri saya tegang. Pikiranku mulai berpacu. Saya telah mengantisipasi penembusan ke atas, tetapi itu tidak terwujud. Saya melihat berbagai indeks dan sektor dan melacak upticks dan downticks baru-baru ini untuk menentukan apakah ini merupakan pergeseran luas dari partisipasi pasar. Sesuatu terasa salah, tetapi saya tidak tahu persis apa itu.

Tiba-tiba, tanpa perencanaan sebelumnya, saya menggeser posisi saya di kursi dan duduk lebih tegak. Saya mengadopsi posisi duduk yang saya ambil tepat sebelum latihan kecepatan. Saya mulai mengatur pernapasan saya dan mempertahankan fokus saya pada pasar. Saya menyadari bahwa detak jantung saya meningkat dan saya merasa tegang, tetapi saya merasa lebih seperti pengamat stres saya daripada peserta.

Pasar memantul sedikit, bertahan, turun, memantul, bertahan ... urutannya berlanjut selama beberapa menit. Saya berkata dengan lantang, "Pembelian telah mengering." TICK NYSE tidak dapat bergerak di atas +500 saat pemantulan; harga tidak bisa mengambil tinggi sebelumnya; sektor utama hampir tidak bergerak selama pemantulan di pasar secara keseluruhan. Dengan cepat, saya keluar dari posisi long dan beralih ke posisi short. Itu tidak biasa bagi saya. Biasanya, saya akan keluar dan kemudian menilai kembali pasar. Namun kali ini, perilaku pasar tampak cukup jelas. Dalam waktu singkat, penjual masuk kembali ke pasar dan kami bergerak kembali ke posisi terendah hari itu, di mana saya melompat, mengambil keuntungan dari apa yang telah menjadi perdagangan rentan selama ini.

179

Apa yang membuat urutan kecil ini istimewa bukanlah keuntungan kecil dari perdagangan, tetapi apa yang diajarkan oleh proses perdagangan kepada saya. Ini adalah pertama kalinya saya dapat mengingat di mana respons lari-atau-lawan terhadap pergerakan harga yang merugikan membuat saya mulai tenang dan fokus.

memproses informasi. *Itu semua diatur oleh pergeseran postur.* Saya mengasosiasikan perhatian penuh dengan postur terbuka dengan dada melebar dan duduk sangat tegak. Begitu saya duduk dalam posisi yang benar, pernapasan datang secara alami dan dengan cepat diikuti oleh kejernihan ketenangan berada dalam keadaan yang lebih penuh perhatian. Hari demi hari melatih diri saya untuk tetap fokus dan terkontrol saat tubuh saya memompa mengarah ke fokus yang tidak terduga selama episode perdagangan yang dipompa. Secara harfiah dan agak tidak terduga, saya telah melatih diri saya untuk bergerak lebih dalam di zona tersebut saat saya menjadi lebih bersemangat.

Latihan kecepatan sadar telah menjadi alat psikologis utama dalam gudang perdagangan saya. Ini adalah cara untuk tetap berenergi, dan ini adalah cara untuk membangun dan mempertahankan kesejahteraan. Namun yang terpenting, ini mencapai pemrograman ulang: Alih-alih kehilangan kendali saat kita stres, ini mengajarkan kita untuk menjadi lebih terkontrol saat hal-hal mengenai kipas angin.

Topik Khusus dalam Kesejahteraan: Cinta

Apakah Anda ingat ketika Anda pertama kali jatuh cinta? Ini pengalaman yang luar biasa. Pengalaman biasa menjadi luar biasa ketika Anda tenggelam dalam cinta. Ingatan saya akan peristiwa tidak terlalu baik, namun saya dapat mengingat detail yang jelas tentang pesta Malam Tahun Baru di mana saya bertemu dengan calon istri saya. Sekitar 30 tahun kemudian, kami berlayar bersama dan saya merasa sangat senang mengalami perasaan yang sama. Cinta merangkul semua pengalaman kesejahteraan: kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang. Ini adalah salah satu pengalaman kesejahteraan yang paling terkonsentrasi yang dapat kita capai.

Namun, terlalu sering, kita menerima premis bahwa keajaiban cinta adalah sesuatu yang kita alami. Kami melihat pasangan yang nyaman tetapi tidak bergairah dalam cinta dan kami berasumsi bahwa ini adalah keadaan yang wajar. Demikian pula, kaum muda sering mendekati kehidupan profesional mereka dengan impian dan aspirasi—mereka jatuh cinta dengan pekerjaan mereka. Namun, seiring berjalannya waktu, keajaiban memudar, digantikan oleh rangkaian pertemuan bisnis harian, tenggat waktu proyek, dan politik kantor. Ini adalah kenyataan yang menyedihkan bahwa, seiring bertambahnya usia, mereka menjadi kurang antusias, kurang berani dalam mencapai tujuan, kurang mencintai kehidupan mereka. Mereka belum tentu depresi atau tidak bahagia. *Mereka tidak memiliki pancaran cinta.*

Kita memikirkan cinta dalam kaitannya dengan hubungan romantis dan, seperti yang akan kita lihat, ekspresi cinta itu sangat penting untuk kesejahteraan. Sebenarnya, bagaimanapun, kami memiliki hubungan dengan setiap aspek utama dari

hidup kita. Kami memiliki hubungan dengan pekerjaan kami; kita memiliki hubungan dengan tubuh kita; dan kami memiliki hubungan dengan teman-teman kami. Kami memiliki hubungan dengan kegiatan rekreasi kami, dan dengan keluarga kami. Lebih luas lagi, kita memiliki hubungan dengan lingkungan fisik kita, dari kantor kita di tempat kerja hingga rumah kita. Hidup dapat dikonseptualisasikan sebagai jaringan hubungan yang saling terkait. Kualitas hidup kita sangat dipengaruhi oleh kualitas hubungan tersebut.

Bayangkan, sejenak, hubungan Anda dengan pasar keuangan. Bagaimana Anda mencirikan hubungan itu? Apakah itu hubungan permusuhan? Hubungan panas-dingin yang membingungkan? Hubungan yang memuaskan? Banyak pedagang berbicara tentang pasar seolah-olah mereka adalah medan pertempuran dan mereka bersiap untuk berperang setiap hari. Pedagang lain, frustrasi, berbicara tentang pasar yang tidak berfungsi dan dimanipulasi. Bagaimana kami berhubungan dengan pasar sangat memengaruhi pengalaman perdagangan kami. Jika kita menganggap pasar sebagai kasino, kita akan membingkai satu jenis pengalaman. Jika kita memperlakukan pasar sebagai medan pertempuran, pengalaman kita akan sangat berbeda.

Sekarang bayangkan bagaimana rasanya jatuh cinta dengan pasar: menemukan sesuatu yang unik, istimewa, dan berharga di dalamnya. Seseorang yang jatuh cinta dengan pasar akan fokus pada pasar bahkan di luar jam perdagangan normal.

Mereka tidak hanya mempersiapkan perdagangan sehari; mereka sangat tertarik untuk memperdalam pengalaman pasar mereka, mempelajari semua yang mereka bisa tentang pasar. Hubungan romantis yang baik membuat kita merasa terlihat: Kita dipahami dan

membuat ter...
ah...
erti yang sering...
ki... harus terus mene...
m... ati, dan...
k... jika...
ntensi...
a, saya me...

dan mencetak data, tetapi seiring waktu saya mengembangkan ensiklopedia yang cukup banyak. Saya dapat melacak bagaimana pasar dan indikator berperilaku pada titik balik utama, bagaimana mereka berperilaku dalam tren, dan bagaimana mereka bertindak selama kondisi rentang. Saya dapat melacak breakout dan bagaimana hal itu terjadi, dan saya mulai mengamati perbedaan antara pasar fakeout dan breakout sebenarnya.

Investigasi itu menarik. Saya melakukan unduhan dan ulasan harian saya selama dua tahun penuh. Selama waktu itu, saya menempatkan sangat sedikit perdagangan. Itu bukan tentang perdagangan. Saya jatuh cinta dengan pasar.

Saya ingat berkali-kali ditanya bagaimana saya bisa tetap termotivasi untuk mengunduh dan mempelajari informasi pasar setiap hari. Pertanyaan itu membuatku geli dan bingung. Itu bukan motivasi; itu bahkan bukan pilihan. Saya tidak lagi memotivasi diri saya sendiri untuk mengikuti pasar daripada saya memotivasi diri saya sendiri untuk menghabiskan waktu bersama istri dan anak-anak saya. Saat Anda sedang jatuh cinta, interaksi menjadi sumber kegembiraan.

Sampai hari ini, saya mempertahankan pengunduhan. Setiap hari saya melacak berbagai pengukuran luas, banyak di antaranya saya perbarui di blog TraderFeed. Satu kumpulan data telah diperbarui secara manual setiap hari sejak 2006. Setiap hari saya menantikan untuk melihat data baru, sama seperti Anda menantikan episode berikutnya dalam serial televisi yang Anda sukai. Selama hari-hari pencetakan saya, saya menemukan NYSE TICK dan nilai pelacakan sektor pasar. Selama eksplorasi data selanjutnya saya belajar untuk memecah pasar menjadi transaksi di seluruh dunia saham dan secara terpisah menilai tekanan beli dan jual. Seiring waktu, semua penelitian itu telah memberi saya database yang tak tertandingi. Yang terpenting, itu telah memberikan keintiman dengan data yang hanya bisa datang dari cinta.

Terlalu sering, perdagangan datang dengan mengorbankan hubungan. Naik turunnya kinerja dan ketidakpastian pasar berdampak buruk pada pedagang dan mitra. Saya ingat pernah ditanya di salah satu konferensi perdagangan tentang rahasia sukses di pasar. Jawaban saya sederhana, "Anda harus selalu memiliki sesuatu dalam hidup Anda yang lebih penting bagi Anda daripada berdagang." Itulah kekuatan cinta. Ketika kita menyukai pasar, tetapi

memiliki sesuatu yang lebih penting bagi kita daripada berdagang, keuntungan dan kerugian tiba-tiba masuk ke dalam perspektif. Bayangkan menjadi seorang trader yang bersemangat yang sangat terhubung dengan keyakinan agamanya. Kecintaan pada pasar akan menjadi motivator yang kuat, tetapi akan memudar di samping kekuatan cinta religius yang lebih dalam. Bisakah Anda benar-benar terjebak dalam implikasi ego dari menang dan kalah jika fokus utama Anda adalah keterhubungan spiritual?

Demikian pula, cinta pasangan dan keluarga adalah yang membuat saya terus maju. Jika saya mengalami drawdown yang melemahkan dalam perdagangan saya, itu akan menyakitkan dan saya akan kecewa—dan saya akan tetap memiliki kehidupan yang baik dan kaya.

Pedagang yang mengabaikan hubungan mereka secara implisit menempatkan perdagangan mereka di bagian atas daftar prioritas emosional mereka. Ketika itu terjadi, harga diri,

suasana hati, dan tingkat energi menjadi berkorelasi dengan P&L. Cinta menyediakan seperangkat penyangga emosi yang penting: *Ketika kita memperoleh energi, kasih sayang, kebahagiaan, dan kepuasan dari aktivitas di luar pasar, kita tidak perlu memperdagangkan pasar secara berlebihan untuk menghasilkan perasaan yang baik.* Sering kali, jawaban atas masalah pasar kita adalah memupuk hal-hal positif dari kehidupan nonperdagangan kita.

yyy

Studi penelitian memberi tahu kita banyak hal tentang bagaimana cinta berkontribusi pada kesejahteraan kita secara keseluruhan dan fungsi yang efektif. Dalam bukunya, *Love 2.0*, Barbara Fredrickson (2013) merangkum penelitian menarik yang dilakukan oleh ahli saraf Uri Hasson di Universitas Princeton. Dia menyuruh seorang wanita muda bercerita sambil terhubung ke pemindai otak. Dia kemudian meminta berbagai orang untuk mendengarkan cerita tersebut sambil terhubung ke pemindai. Apa yang dia temukan adalah bahwa orang-orang tertentu lebih terkait dengan cerita daripada yang lain. Ketika orang-orang sangat dekat dengan cerita mereka, pola gelombang otak mereka meniru pola pembicara — meskipun keduanya belum pernah bertemu. Memang, ketika ada hubungan yang erat antara pendengar dan pembicara, pola gelombang otak pendengar benar-benar mengantisipasi pola gelombang dari pembicara! Hal ini menunjukkan bahwa, ketika orang terhubung satu sama lain, sebenarnya ada "penggabungan saraf": Pikiran sinkron.

183

Realitas orang lain menjadi milik kita.



lebih besar dengan orang lain, dan ketika manusia itu membantu kita lebih mencintai dan waktu ke waktu.

Pengambilan Kunci

Koneksi kita dengan orang lain adalah penyangga yang kuat untuk stres perdagangan.

Memang, penelitian menunjukkan bahwa keterikatan sosial secara keseluruhan terkait dengan kesejahteraan. Argyle, dalam bukunya tahun 2001, *The Psychology of Happiness*, mengutip bukti bahwa kepuasan dengan teman berkorelasi positif dan signifikan dengan kebahagiaan dan kepuasan hidup. Dia juga mencatat bahwa sistem dukungan sosial yang kuat dikaitkan dengan kesehatan fisik yang unggul, terutama ketika sistem itu memberikan dukungan nyata, bukan hanya pelepasan masalah. Seperti disebutkan sebelumnya, berbagai penelitian menemukan bahwa menikah dikaitkan dengan tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi. Argyle mengutip bukti bahwa ini berlaku lintas budaya, menghasilkan kesehatan mental dan fisik yang unggul di antara individu yang menikah. Dalam satu studi yang sangat menarik, Berkman dan Syme (1978) melacak 7000 orang selama periode sembilan tahun. Di antara mereka yang berusia di atas 50 tahun, 30,8 persen dari mereka yang memiliki jaringan sosial yang lemah telah meninggal pada akhir penelitian, dibandingkan dengan 9,6 persen dari mereka yang memiliki jaringan yang kuat.

Jadi apa artinya ini untuk perdagangan? Tiga implikasi menonjol:

1. *Membangun jaringan profesional*—*Di antara* trader paling sukses yang pernah bekerja sama dengan saya, mayoritas memiliki jaringan peer trader yang sangat aktif dan kuat. Jaringan ini membantu mereka tetap di atas perkembangan pasar dan penelitian, tetapi ada manfaat tambahan: Ini memberikan sistem dukungan sosial profesional yang efektif. Rekan trader kemungkinan besar akan memahami tantangan pasar sehari-hari dan membantu pemecahan masalah. Banyak dari jaringan ini tidak hanya mencakup berbagi informasi, tetapi juga bimbingan. Jaringan yang kuat dan aktif adalah cara yang bagus untuk memperluas cakrawala perdagangan sambil mempertahankan kesejahteraan.
2. *Mempertahankan hubungan romantis dan ikatan keluarga yang kuat*— Sangatlah penting bagi para pedagang untuk memupuk sumber kebahagiaan, kepuasan hidup, energi, dan kasih sayang yang konsisten sebagai penyangga naik turunnya kinerja pasar. Terlalu sering, pedagang yang mengalami tantangan kinerja menggandakan fokus pasar mereka, semakin membenamkan diri dalam sumber kesulitan mereka. Ini menciptakan spiral energi yang menurun, hilangnya optimisme, dan kemungkinan yang lebih besar bahwa kemunduran perdagangan akan menjadi kemerosotan total. Ketika hubungan dan ikatan keluarga kuat, pengambilan risiko mengambil corak yang berbeda. Berdagang dengan baik menjadi bagian dari komitmen kepada orang yang dicintai, bukan hanya niat baik dari diri sendiri.
3. *Olahraga cinta*—*Apa yang* kita temukan dalam bab ini adalah bahwa sumber kesejahteraan apa pun dapat dilatih dan dikembangkan sebagai bagian dari pembentukan pola kebiasaan positif. Hubungan romantis yang sukses, seperti hal yang hidup dan tumbuh, membutuhkan perawatan dan perhatian. Berfokus pada

tanggung jawab sehari-hari dan menempatkan romansa dan waktu berkualitas bersama sebagai pembakar belakang adalah salah satu penguras energi yang terjamin.

Apa yang Anda lakukan setiap hari yang membangkitkan dan mengungkapkan kasih Anda kepada anak-anak Anda? Pasangan romantis Anda? Teman terdekat Anda? Apa yang Anda lakukan untuk memperdalam hubungan terdekat Anda? Perluas basis dukungan Anda? Ingatlah prinsip *gunakan atau hilangkan* : Cinta yang tidak dipupuk secara aktif adalah kesejahteraan yang hilang.

Idenya adalah untuk fokus tidak hanya pada produktivitas kerja waktu Anda, tetapi juga kualitas emosional. Kesejahteraan adalah bahan bakar yang menggerakkan Anda melewati perlombaan maraton karier. Menumbuhkan cinta, persahabatan, dan dukungan sosial sangat penting untuk kesehatan dan kesuksesan. Hubungan yang tepat memberi energi dan membuat kita lebih baik—sebagai pedagang dan sebagai manusia.

yyy

Sekarang mari kita fokus pada topik yang kurang nyaman: sisi sebaliknya dari membangun kasih sayang dan dukungan sosial.

Membungkam orang.

Seorang trader yang sangat terampil yang bekerja sama dengan saya beberapa tahun lalu mengalami penarikan trading. Dia merasa generasi idenya telah berkurang dan perdagangan idenya kurang tajam. Dia sangat frustrasi dengan dua perdagangan yang terlewat. Keduanya

185

adalah ide yang telah dia teliti dan diteliti di belakang pembakar karena aksi harga belum Pada... k...
sudah bergeser... h kel...
ritis terhadap pe...
butuh waktu lama... utar... asa...
te... ra... m... ew...
M... m... n yang... ai pe... m...
in g... gi pe... ndah... ator... untuk...
dagangan... laku... dan... di... tan...

atas dan mencari kontak yang paling dia inginkan. Perubahan lingkungan yang sederhana itu menghasilkan peningkatan besar dalam kinerja, berkontribusi pada kualitas waktu persiapan pasarnya. Dia adalah seorang trader yang sangat mencintai pasar, dan dia sangat menyukai waktunya mengamati dan mempelajari pasar. Ketika pengalaman itu diencerkan dengan percakapan yang berisik, pemrosesan informasinya terganggu, kinerjanya menurun, dan dia menjadi tidak bahagia dengan dirinya sendiri.

Saya cenderung optimis. Saya biasanya dapat melihat kebaikan pada orang dan merasakan kekuatan mereka, bahkan ketika mereka sangat meragukan diri mereka sendiri.

Tetap saja, pepatah bahwa seorang pesimis adalah seorang optimis dengan pengalaman masih berlaku untuk topik ini. Ada beberapa orang yang berbahaya. Ada beberapa pengalaman yang layak disaring. Tidak masuk akal untuk membangun kesejahteraan kita, hanya untuk melihatnya disia-siakan di lingkungan yang kurang optimal.

Menutup pengaruh negatif adalah langkah penting yang tidak nyaman dalam memaksimalkan pengalaman pribadi dan profesional kita.

Pertimbangkan contoh filter berikut yang disertakan dalam kehidupan sehari-hari saya:

↳ Setiap komunitas tempat saya tinggal selama 30 tahun terakhir memiliki karakteristik yang sama: dukungan kuat untuk sekolah umum, taman, perpustakaan, dan infrastruktur; tingkat kejahatan yang rendah; populasi profesional yang cukup besar; sedikit masalah lalu lintas dan kemacetan; dan pusat kota/komunitas yang makmur. Mengalami kualitas hidup yang tinggi di lingkungan terdekat saya sangat berkontribusi pada pandangan saya. Daerah tempat saya dibesarkan adalah kelas menengah yang sangat — hampir tidak mewah — tetapi itu adalah lingkungan yang sangat berorientasi keluarga, berorientasi sekolah, aman, dan terpelihara dengan baik. Jika saya tidak mengalami kualitas tersebut di suatu area, saya menghabiskan waktu sesedikit mungkin di sana.

↳ Selama bertahun-tahun, saya telah menemukan bahwa beberapa orang dalam pengaturan kerja lebih terfokus pada kemajuan melalui politik kantor dan yang lain lebih terfokus pada kuantitas dan kualitas hasil kerja mereka. Kelompok pertama sangat ingin menggunakan Anda ketika Anda memiliki sesuatu yang mereka butuhkan, dan mereka adalah yang pertama memungkirinya jika Anda terlibat dalam kontroversi.

Saya menghabiskan sedikit waktu untuk berinteraksi dengan kelompok sebelumnya dan memupuk hubungan baik dengan mereka yang berada di kelompok kedua. Salah satu inspirasi terbesar untuk pekerjaan saya sendiri adalah berada di sekitar orang lain yang terinspirasi oleh apa yang mereka lakukan.

↳ Sejak memulai blog TraderFeed, saya aktif di media sosial. Sebagian besar interaksi cukup menyenangkan. Saya suka bertemu orang-orang online yang berasal dari berbagai belahan dunia dan yang membawa perspektif baru ke pasar. Namun, kadang-kadang, interaksi online tidak menyenangkan. Saya telah menjadi sasaran komentar sarkastik, cercaan, dan bahkan tuduhan jika pandangan saya tidak sesuai dengan orang (biasanya anonim) yang berkomentar di blog atau men-tweet saya. Itu adalah

ketika tombol "blok" menjadi berguna. Saya biasanya akan mencoba tanggapan yang sopan dan konstruktif untuk pertama kalinya; setelah itu, semuanya diblokir. Hidup ini terlalu singkat untuk menjadi wadah drama orang lain.

• Menurut saya kebanyakan media tradisional berisik. Televisi, situs web, dan video online sering menarik perhatian dengan terlibat dalam kontroversi dan hype buatan. Contoh umum adalah prediksi terengah-engah tentang ambruknya pasar dari komentator yang mencari perhatian publik. Saya menghindari sebagian besar media saat berdagang: Sebagian besar waktu terasa seperti polutan lingkungan.

• Ketika Anda mengalami tingkat kesuksesan di pasar, Anda menjadi seperti orang yang memenangkan lotre: Tiba-tiba Anda menemukan diri Anda dengan orang-orang yang ingin menjadi "teman" Anda. Beberapa orang mencari tip-tip panas; beberapa sedang mencari pekerjaan; beberapa ingin Anda berbagi rahasia sukses. Ini bukan interaksi kolegial yang merangsang. Mereka sangat sepihak—semua menerima, bukan memberi. Ini sangat bermasalah jika Anda aktif di media sosial. Jika ribuan orang membaca blog saya setiap minggu, hanya dibutuhkan 1 persen dari kelompok itu untuk terdiri dari "pengambil" untuk menciptakan waktu dan energi yang nyata. (Responden favorit saya adalah orang-orang yang menawarkan kesempatan untuk 'bermitra' dengan mereka dalam suatu usaha bisnis, di mana saya pasti akan menjadi mitra untuk menyediakan modal dan pengenalan nama.) Tanpa filter, mudah dibanjiri dengan hal-hal yang tidak berbuah dan tidak memuaskan korespondensi.

Anda hanya dapat menikmati lingkungan yang optimal jika Anda memfilter semua yang tidak optimal. Tidak ada junk food di lemari es; tidak ada jurnalisme tabloid dalam aliran berita; tidak ada aktivitas sosial obrolan kosong; tidak ada interaksi yang tidak perlu dengan mereka yang terjebak dalam drama atau mereka yang iri dengan kesuksesan Anda; dan sesedikit mungkin menghabiskan waktu dengan orang-orang dan aktivitas yang menghabiskan energi.

Kita dapat secara proaktif menciptakan lingkungan kita untuk memaksimalkan pengalaman kesejahteraan.

Saya tahu semua ini terdengar kasar dan menghakimi. Saya hampir tidak memasukkannya ke dalam buku. Tapi itu kenyataan. Jika Anda bercita-cita untuk menjadi semua yang Anda bisa, Anda tidak bisa menjadi segalanya bagi semua orang dan terlibat secara setara dalam segala hal. Temukan orang dan aktivitas yang menginspirasi Anda dan keluarkan yang terbaik dari diri Anda dan saring sisanya.

Topik Khusus dalam Kesejahteraan: Grup Afinitas

Sebagian besar dari kita menyadari pentingnya persahabatan dan hubungan romantis untuk kesejahteraan kita. Yang kurang dihargai adalah kekuatan menjadi bagian dari komunitas orang-orang yang berpikiran sama. Kelompok afinitas muncul dalam berbagai bentuk: seputar penyebab politik; pendidikan spiritual dan ibadah; kursus dan program pelatihan; aktivitas rekreasi; dan sejenisnya. Kunci kelompok afinitas adalah bahwa kelompok itu menyatukan orang-orang untuk tujuan yang sama. Sangat sering, para peserta menikmati nilai dan minat bersama, menciptakan pengalaman ikatan yang menjanjikan dan memperluas basis dukungan sosial kita.

Lopez, Pedrotti, dan Snyder, dalam ulasan mereka tentang *Psikologi Positif* (2015), mengamati bahwa spiritualitas dikaitkan dengan peningkatan kesehatan emosional dan fisik, serta hubungan perkawinan dan keluarga yang lebih baik. Mereka juga menunjukkan bukti bahwa pengalaman emosional yang positif berkontribusi pada peningkatan spiritualitas dan juga kebalikannya — contoh klasik dari spiral ke atas yang dicatat oleh Fredrickson.

Argyle, dalam *The Psychology of Happiness*, mengutip bukti penelitian bahwa kehadiran di gereja adalah prediktor spiritual terkuat dari kesejahteraan, karena mereka yang hadir lebih sering melaporkan kebahagiaan dan kepuasan hidup yang lebih tinggi daripada mereka yang tidak. Dia menjelaskan bahwa kehadiran di gereja, sebagian, merupakan kegiatan sosial, yang mengikat orang-orang dalam suatu kelompok. Dia mengamati bahwa kehadiran di gereja sangat berkorelasi dengan memiliki lebih banyak ikatan sosial di luar keluarga dan kontak yang lebih sering dengan sistem pendukung seseorang. Dengan menyatukan orang-orang dengan kepercayaan dan nilai yang sama, gereja menjadi kelompok afinitas yang kuat yang berkontribusi pada kesejahteraan.

Banyak kelompok afinitas mengatur secara lebih informal. Sejumlah pedagang yang saya kenal berpartisipasi dalam ruang obrolan yang dirancang untuk berbagi

informasi tentang peluang perdagangan. Umumnya, mereka juga melayani fungsi sosial, menyediakan jalan keluar saat perdagangan lambat atau membuat frustrasi.

Manajer portofolio dana lindung nilai dan penjualan/pedagang bank sangat sering menggunakan pertemuan makan malam untuk terhubung dengan rekan kerja. Saya baru-baru ini berpartisipasi dalam konferensi yang diselenggarakan oleh grup Traders4ACause. Anggota membayar biaya konferensi yang menguntungkan badan amal yang ditunjuk; konferensi melayani fungsi pendidikan dan sosial. Konferensi tersebut merupakan outlet pribadi dan profesional yang sangat baik, karena menyatukan para pedagang dengan gaya dan nilai perdagangan yang serupa.

Berpartisipasi dalam kelompok afinitas dapat menjadi tantangan bagi pedagang yang lebih tertutup, namun bisa sangat berharga. Saya telah menemukan bahwa banyak pedagang, termasuk beberapa yang tidak berpartisipasi dalam makan malam dan acara sosial biasa, berbagi minat saya dengan bir kerajinan. Akibatnya, saya telah berpartisipasi dalam sejumlah acara mencicipi bir kerajinan. Fokus pada berbagai macam gaya dan penawaran bir memuaskan keingintahuan dan minat pada hal-hal baru, dan acara tamasya menyediakan forum sosial yang hebat untuk berbagi pengalaman dan ide. Banyak pasangan tertarik untuk berpartisipasi dalam kegiatan kelompok, karena memungkinkan mereka untuk bertemu orang baru dan menikmati kebersamaan satu sama lain dalam suasana yang baru. Memang, sama sekali tidak umum menemukan pasangan dengan anak kecil bersosialisasi satu sama lain untuk menghasilkan peluang ikatan bagi anak-anak dan orang dewasa.

189

Berdagang bisa menjadi aktivitas yang sepi dan, terutama bagi pedagang wiraswasta, ini bisa sangat menyendiri. Jika pelatihan trader bertahun-tahun telah mengajari saya sesuatu, ada banyak profesional berbakat dan kreatif di luar sana. Merekalah orang-orang yang memberikan inspirasi, wawasan, dan persahabatan yang tulus. Hidup menjadi lebih kaya saat dimainkan sebagai olahraga tim.

Tonik Khusus dalam Kesejahteraan: Syukur

Dalam tulisan sebelumnya, saya menyebutkan salah satu praktik yang paling berkesan bagi saya terjadi selama saya bertugas sebagai manajer tim untuk tim bola basket perguruan tinggi kami. Pelatih secara rutin memasang tanda di ruang ganti untuk menyoroti pelajaran dan latihan dan permainan terkini. Namun, satu tanda, ada di dinding secara permanen: "Akui umpan yang mengarah ke skor." Jika seorang pemain tidak mengacungkan jari untuk mengakui sebuah assist, dia dengan cepat keluar dari permainan. Tidak ada saya dalam tim; Anda bermain dalam konsep tim atau tidak bermain.

Tentu saja, yang juga diajarkan oleh para pelatih adalah rasa syukur. Sebelum Anda menuding diri sendiri dan membanggakan kesuksesan Anda, Anda menunjuk

terhadap mereka yang membantu membuat kesuksesan Anda menjadi mungkin. Ketika kita merasa bersyukur, kita fokus dan menghargai apa yang kita miliki. Kita tidak membuat diri kita sendiri terperosok frustrasi atas kekurangan kita.

Saat saya meninjau jurnal trader, salah satu hal pertama yang saya cari adalah rasio entri positif dan negatif. Banyak pedagang menulis di jurnal hanya ketika mereka berdagang dengan buruk. Mereka melampiaskan rasa frustrasi mereka dengan diri mereka sendiri dan dengan pasar. Mereka tidak menulis tentang kinerja positif mereka dan mereka pasti tidak mengakui operan yang menghasilkan skor mereka. Jurnal mereka dipenuhi dengan sikap, tapi bukan rasa terima kasih.

Dan ternyata ini adalah masalah yang lebih besar dari yang disadari para trader.

yyy

Syukur terkait erat dengan optimisme, dan optimisme adalah komponen kunci kesejahteraan emosional. Saat kita merasa bersyukur, secara alami kita berfokus pada bagian dari cangkir kehidupan yang setengah penuh, bukan bagian yang setengah kosong. Ketika putra saya mengalami kecelakaan mobil dan mengalami kerusakan tubuh yang cukup parah pada kendaraannya, saya tahu akan ada banyak uang yang harus dikeluarkan Ayah. Namun, reaksi saya lega. Fokusnya adalah fakta bahwa dia baik-baik saja dan tidak ada yang terluka.

Di samping fakta itu, tagihan untuk bodywork adalah hal yang kecil. Bersyukur atas hal-hal positif dalam situasi menempatkan masalah potensial ke dalam perspektif.

Dalam bukunya tahun 2007, *Terima kasih!*, Robert Emmons menjelaskan sebuah eksperimen di mana satu kelompok subjek berfokus dan menulis tentang beban harian, sementara kelompok lain menulis tentang berkat setiap hari. Idennya adalah untuk menekankan peristiwa negatif atau positif kehidupan. Selama percobaan 10 minggu, kelompok yang menghitung berkah meningkatkan tingkat kebahagiaannya sebesar 25 persen dibandingkan kelompok yang menghitung kerepotannya. Kelompok yang bersyukur juga lebih banyak berolahraga dan melaporkan kesehatannya lebih baik. Menariknya, kelompok yang berterima kasih melaporkan kebahagiaan dan kepuasan yang jauh lebih besar daripada kelompok yang diganggu, tetapi pengalaman emosional negatif tidak berbeda secara signifikan di antara kelompok tersebut. Syukur tampaknya secara unik berkontribusi pada pengalaman emosional yang positif.

Emmons membuat pengamatan penting: *Syukur membuat kita menjadi lebih baik dalam mengambil informasi positif, karena secara alami mengalihkan perhatian kita ke aspek positif kehidupan.* Depresi, di sisi lain, biasanya membuat kita fokus pada aspek negatif kehidupan dan mendorong kita untuk mengambil informasi negatif secara selektif. Syukur juga membuat kita fokus pada tindakan positif orang lain, sehingga tidak mengherankan jika Emmons menemukan buktinya

bahwa rasa syukur mengarah pada penguatan ikatan sosial. Ketika peneliti John Gottman membandingkan pasangan yang bahagia dengan pasangan yang tidak bahagia, dia menemukan bahwa komunikasi pasangan yang bahagia condong 5:1 demi konten emosional yang positif. Ketika rasio mendekati 1:1, pasangan lebih cenderung tidak bahagia dan akhirnya bercerai. Syukur dalam hubungan dekat menyatukan pasangan dan meningkatkan kesejahteraan masing-masing.

Perfeksionisme merusak pedagang bukan hanya karena hal itu menimbulkan harapan yang tidak realistis dan menimbulkan frustrasi, tetapi juga karena hal itu menyabotase rasa syukur. Perfeksionis, menurut definisi, berfokus pada apa yang tidak berjalan dengan baik. Jika perdagangan itu menguntungkan, itu bisa ditahan lebih lama untuk keuntungan yang lebih besar. Jika keluar dengan baik, akan lebih baik jika ukurannya diperbesar. Seorang trader yang bekerja dengan saya secara rutin menulis di jurnalnya tentang segala sesuatu yang tidak berjalan dengan baik (sempurna) dalam tradingnya. Dia seperti subjek dalam studi Emmons yang hanya menulis tentang kerepotan, tidak pernah tentang berkat. Pedagang ini bersikeras bahwa kepuasan akan membuatnya malas dan berpuas diri. Dia membanggakan dirinya karena tidak pernah puas dengan kurang dari kehebatan.

Hasil bersih dari fokusnya, bagaimanapun, adalah dia tidak pernah merasa bersyukur dan, dalam arti penting, dia tidak pernah merasakan kesuksesan. Pengalaman tradingnya membawa sedikit kesejahteraan dan ini, seiring waktu, berdampak buruk pada hasil tradingnya. Lama menjadi seorang trader yang sukses, dia menemukan fokusnya memudar, yang mengarah ke perdagangan yang terlewatkan. Ini hanya mengarah pada kritik diri lebih lanjut, rasa terima kasih yang lebih

pada kekurangan kita, kita kehilangan akses ke kegembiraan, kepuasan, dan penghargaan. Tanpa buffer positif itu, kita terperosok dalam hal-hal negatif dan baterai kita pasti habis.

Jadi bagaimana kita bisa menumbuhkan rasa syukur yang lebih besar melalui hidup? Emmons menawarkan 10 praktik membangun rasa syukur:

1. *Buat jurnal rasa syukur.* Mengidentifikasi setiap hari hal-hal positif dalam hidup Anda dan menghubungkannya dengan sikap penghargaan akan memupuk kebahagiaan dan kepuasan.
2. *Ingat yang buruk.* Jauh lebih mudah untuk bersyukur atas situasi kita saat ini jika kita mengingatkan diri sendiri betapa buruknya hal itu. Saya ingat dengan jelas bagaimana rasanya berada dalam hubungan romantis yang tidak bahagia dan tidak memuaskan. Ini membuatnya mudah untuk menghargai apa yang saya miliki dalam pernikahan saya.
3. *Tanyakan pada diri Anda tiga pertanyaan.* Pertanyaan-pertanyaan yang diuraikan Emmons berasal dari teknik meditasi Buddhis di mana Anda berfokus pada: (a) apa yang telah Anda terima dari orang lain; (b) apa yang telah Anda berikan kepada orang lain; dan (c) masalah dan kesulitan yang Anda buat untuk orang lain. Kombinasi pertanyaan secara alami mengarahkan kita untuk fokus memberi dan tetap bersyukur atas hadiah yang telah kita terima, terlepas dari masalah yang mungkin kita timbulkan pada orang lain.
4. *Pelajari doa syukur.* Dalam doa, kita tidak meminta nikmat dan pahala. Sebaliknya, kita mengucapkan syukur atas apa yang kita miliki. Emmons menunjukkan bukti bahwa doa mengarah pada peningkatan pencapaian tujuan, tetapi hanya untuk orang yang berdoa dengan rasa syukur.
5. *Sadarlah.* Gunakan indera penciuman, perasa, penglihatan, pendengaran, dan sentuhan untuk lebih mengapresiasi dunia di sekitar Anda. Merasakan keadaan tubuh Anda dan bersyukur atas kesehatan Anda adalah cara yang ampuh untuk mengubah sesuatu yang kita anggap remeh menjadi sumber kesejahteraan yang berkelanjutan.
6. *Gunakan pengingat visual.* Catatan di sekitar rumah dapat mengingatkan Anda akan rasa syukur. Emmons mengacu pada *mitra akuntabilitas*: orang-orang yang membantu Anda tetap bersyukur, sama seperti mitra olahraga yang membuat Anda tetap di gym.
7. *Berikrar untuk mempraktikkan rasa syukur.* Membuat sumpah publik untuk terlibat dalam rasa terima kasih adalah cara yang bagus untuk membuat diri kita bertanggung jawab dan mengubah niat baik menjadi komitmen penuh.
8. *Perhatikan bahasa Anda.* Kata-kata yang kita gunakan membantu membentuk realitas kita. Kata-kata seperti *beruntung* dan *diberkati* adalah hal biasa di antara orang-orang yang mempertahankan rasa syukur. Di sisi lain, sulit mempertahankan rasa syukur jika bahasanya negatif.

9. *Ikuti gerakannya.* Berperilaku dengan cara yang lebih bersyukur mengarah pada peningkatan perasaan syukur. Terkadang pikiran kita perlu mengejar tindakan tubuh kita!

10. *Berpikir di luar kotak.* Kita bisa menjadi kreatif dan menemukan rasa syukur bahkan dalam kejadian negatif, seperti apa yang kita pelajari dari perdagangan buruk atau kebajikan yang kita kembangkan karena berurusan dengan mereka yang menyakiti kita.

Perhatikan tema umum di sini: Kita dapat menumbuhkan rasa syukur—dan semua bentuk kesejahteraan subjektif—melalui praktik terarah. Kebahagiaan, kepuasan hidup, energi, kasih sayang: Ini semua adalah hasil dari kebiasaan yang bisa kita kembangkan. Secara harfiah, kita dapat melatih diri kita sendiri untuk menjalani kehidupan yang lebih positif, dan pelatihan itu akan membantu kita memperluas dan membangun kekuatan kita. Itu kembali untuk menggunakannya atau kehilangannya: Jika kita tidak membenamkan diri kita secara aktif dalam sumber kegembiraan, kepuasan, energi, dan keterhubungan dengan orang lain, maka kita berada di bawah kekuasaan peristiwa acak dan pengaruhnya terhadap suasana hati kita. *Pada tingkat yang jauh lebih tinggi daripada yang biasanya kita sadari, kita dapat membentuk realitas kognitif, emosional, dan fisik kita.*

ÿ Menggabungkan Semuanya: Trading, Kekuatan, dan Kesejahteraan

193

Bagaimana memperluas pengalaman positif kita membuat kita menjadi pedagang yang lebih baik?

Psikologi perdagangan lama mengajarkan kita untuk mengendalikan emosi dan meminimalkannya dalam pengambilan keputusan. Perspektif Psikologi Perdagangan 2.0 baru yang muncul dari penelitian dalam psikologi positif adalah bahwa kami beroperasi paling baik saat kami diliputi dengan kesejahteraan. Bukan kebetulan bahwa bagian pertama dari buku ini menekankan penyesuaian terhadap perubahan pasar dan bagian kedua berfokus pada kekuatan dan kesejahteraan. Dalam pengertian gambaran besar—dan seperti yang akan ditunjukkan oleh materi yang akan datang tentang kreativitas—kita akan berada pada posisi terbaik untuk bersaing dengan pasar jika kita: (1) memanfaatkan kekuatan kita; dan (2) beroperasi sekonsisten mungkin dalam keadaan kesehatan fisik, emosional, dan kognitif. Memang, itulah spiral ke atas yang dijelaskan oleh penelitian Frederickson (2009): Sejauh kita melatih kekuatan kita, kita menghasilkan kesejahteraan; sejauh kita terfokus secara positif, kita memanfaatkan kekuatan kita secara maksimal.

Latihan yang disengaja, pada tingkat psikologis, hanyalah pembelajaran yang telah didorong oleh interaksi antara kekuatan dan kepositifan.

John Ratey, dalam bukunya, *A User's Guide to the Brain*, menjelaskan bagaimana latihan fisik memperkuat otak dengan cara yang sama seperti memperkuat jantung: dengan meningkatkan jumlah dan kepadatan pembuluh darah. "Semakin kita menggunakannya," jelas Ratey, "semakin kita menekankannya, semakin baik sirkulasi kita, dan semakin cocok bagian otak itu" (2001, hal.

359). Ratey juga mengamati manfaat latihan mental, menunjukkan bukti bahwa biarawati (kelompok penelitian hebat di lingkungan yang terkendali) yang secara aktif melakukan teka-teki silang dan terlibat dalam debat politik hidup lebih lama dan memiliki insiden penyakit Alzheimer yang lebih rendah daripada mereka yang tidak melakukan stimulasi. pikiran mereka. Banyak penurunan kognitif yang kita asumsikan disebabkan oleh penuaan sebenarnya merupakan artefak dari latihan mental yang buruk. Sama seperti tubuh kita dapat mengalami dekondisi dengan tidak adanya olahraga, pikiran kita dapat kehilangan ketajamannya jika tidak digunakan secara aktif.

Ratey mengamati dalam bukunya tahun 2013, *Spark*, bahwa kita kemungkinan besar mengeksploitasi plastisitas otak kita dan memperluas kemampuan kognitif kita dengan terlibat dalam aktivitas yang tidak biasa. Dengan kata lain, otak kita tumbuh ketika kita mendorongnya untuk belajar. Melalui proses neurogenesis, kita memperoleh sel-sel otak baru, yang memfasilitasi pembelajaran baru. Ketika tikus aktif versus pasif ditempatkan dalam percobaan di mana mereka harus berenang dan mengingat rute melarikan diri untuk keluar dari air, tikus yang aktif secara fisik mempelajari rute tersebut lebih cepat. Benar saja, pada pembedahan, tikus yang aktif telah menumbuhkan lebih banyak sel otak secara signifikan berkat olahraga mereka.

Apa yang ditunjukkan oleh ikhtisar kami tentang kesejahteraan adalah bahwa segala bentuk latihan — mulai dari latihan fisik hingga memperluas kapasitas emosional kita — berpotensi untuk memperbaiki kita dan memperluas kapasitas kita. Dalam mendorong batasan kita, melatih kekuatan kita, dan mengolah pengalaman baru, kita menstimulasi otak dan meningkatkan kemampuan adaptif kita. Singkatnya, kita menjadi pembuat keputusan dan pedagang yang lebih baik karena kita menjadi pembuat otak yang lebih baik. Ratey, dalam *Spark*, mengamati bahwa latihan "mengoptimalkan pola pikir Anda untuk meningkatkan kewaspadaan, perhatian, dan motivasi... [itu juga] mendorong sel-sel saraf untuk mengikat satu sama lain, yang merupakan dasar seluler untuk memasukkan informasi baru". (2013, hlm. 53). Latihan adalah kunci untuk menjadi penghasil ide, pedagang, dan manajer risiko yang lebih baik—bukan hanya latihan fisik, tetapi latihan sistematis dari kapasitas kognitif, emosional, sosial, dan fisik kita.

Arti sebenarnya dari *gunakan atau hilangkan* adalah ini: *Kita menumbuhkan apa yang kita latih.*

Sebagian besar pedagang akrab dengan bias kognitif yang mengganggu pedagang dan orang lain yang membuat keputusan dalam kondisi risiko dan ketidakpastian.

Di antara bias yang lebih menantang yang didokumentasikan dalam penelitian keuangan perilaku adalah sebagai berikut:

• *Bias konfirmasi*—Kami secara selektif mencari bukti yang sesuai dengan preex pandangan timur.

• *Efek ikut-ikutan*—Kita percaya atau melakukan sesuatu karena orang lain percaya atau melakukan hal yang sama.

• *Bias terlalu percaya diri*—Kami melebih-lebihkan kemungkinan hasil tertentu dan/atau kemampuan kami untuk memprediksi hasil.

• *Efek endowment*—Kita menilai terlalu tinggi apa yang kita miliki, jadi kita menuntut lebih berpisah dengan sesuatu daripada awalnya mendapatkannya.

• *Bias pembungkahan*—Kita terombang-ambing oleh cara informasi disajikan.

• *Ilusi kontrol*—Kami yakin kami dapat memengaruhi hasil yang tidak sesuai kendali kita.

• *Bias pandangan ke belakang*—Kita melebih-lebihkan kemampuan prediktif kita setelah mengubah penilaian kita terhadap informasi setelah hasil diketahui.

195

• *Efek paparan*—Kita cenderung menyukai sesuatu karena kita telah terpapar ke mereka.

• *Bias penahanan/ketersediaan*—Kita membuat keputusan, terlalu mengandalkan bagian individu dari informasi yang tersedia.

• *Bias keterkinian*—Kita terlalu mengandalkan peristiwa terkini saat mengantisipasi masa depan.

• *Titik buta bias*—Kita tidak dapat melihat bias kognitif dalam diri kita sendiri.

Dalam setiap kasus ini, pemrosesan informasi kami menjadi terdistorsi karena kami tidak menimbang bukti secara tidak memihak dan lengkap. Seperti yang diketahui para pedagang, keadaan suasana hati kita sangat memengaruhi kerentanan kita terhadap bias, karena kita

menjadi terlalu menghindari risiko atau mencari risiko setelah mengalami kerugian dan keuntungan. Menariknya, penelitian dari DeVries dan rekannya menemukan bahwa pengambilan keputusan dalam tugas berbasis aturan lebih buruk dalam keadaan suasana hati yang bahagia daripada dalam suasana hati yang lebih sedih. Seperti yang penulis jelaskan, "...semakin positif suasana hati mereka, semakin cepat mereka beralih dari pertarungan dominan (terbaik) ke pertarungan yang didominasi (terburuk)" (2012, hlm. 3). Ini karena bahagia

subjek lebih cenderung terpengaruh oleh hasil akhir daripada oleh analisis logis dari aturan yang pada akhirnya menentukan hasil.

Pengambilan Kunci

Memperbaiki kerangka berpikir kita tidak serta merta meningkatkan perdagangan kita.

Artinya, kesejahteraan—kerangka berpikir positif—tidak cukup untuk membuat kita menjadi trader yang sukses. Seperti yang diketahui oleh trader berpengalaman, seringkali saat kita merasa paling baik tentang trading kita, kita menjadi mangsa bias terlalu percaya diri, bias konfirmasi, dan ilusi kendali.

Tanpa kewaspadaan, kita cenderung terombang-ambing oleh emosi positif seperti emosi negatif. Ini bukan masalah menghilangkan atau mengendalikan emosi, melainkan menggunakan *reaksi emosional kita sebagai informasi*.

Kita menjadi korban titik buta bias ketika kita kehilangan kesadaran akan faktor-faktor yang dapat membuat kita bias.

Jadi bagaimana kita bisa memupuk kepositifan namun tidak terpengaruh oleh potensi pengaruh bias dari suasana hati yang positif?

Untuk menjawab ini, bayangkan Anda telah mengembangkan kinerja puncak memprogram untuk diri sendiri. Program ini terdiri dari berikut ini:

- ↳ Rencanakan hari kerja Anda sebelumnya untuk memastikan Anda memprosesnya informasi dengan cara di mana Anda terkuat.
- ↳ Maksimalkan lingkungan fisik dan sosial Anda untuk menciptakan perpaduan yang tepat antara kebebasan dari gangguan dan stimulasi.
- ↳ Secara teratur evaluasi kinerja positif Anda serta kesalahan kinerja Anda, tingkatkan apa yang Anda lakukan dengan baik, dan perbaiki kesalahan.
- ↳ Berjejaring dengan kolega secara terencana dan teratur untuk mempelajari tentang pasar dan strategi.
- ↳ Atur hari-hari Anda untuk menciptakan waktu guna membangun hubungan terdekat Anda.
- ↳ Pastikan setiap hari Anda menggunakan kemampuan Anda untuk mengalami kegembiraan, kepuasan/rasa terima kasih, dan hubungan dengan orang lain.
- ↳ Pastikan setiap hari Anda berolahraga secara fisik.

• Pastikan setiap hari Anda terlibat dalam merangsang, menantang mental aktivitas.

• Pastikan bahwa setiap kegiatan ini dilakukan dengan cara mendorong dan memperluas batas Anda.

Itu adalah program yang komprehensif dan, tidak diragukan lagi, akan sulit untuk mengimplementasikan semuanya sepanjang waktu. Tetapi untuk tujuan melakukan eksperimen pikiran, bayangkan melakukan semua hal di atas setiap hari. Apa hasil bersihnya?

Saya pikir Anda dapat melihat bahwa, seiring waktu, Anda akan menjadi sangat pandai mengatur waktu dan menggunakannya untuk membangun aspek kinerja. Anda akan menjadi sangat sadar akan keadaan fisik dan psikologis Anda, dan Anda akan menjadi sangat selaras dengan hubungan sosial Anda. Yang terpenting, Anda akan menjadi semakin berhati-hati dalam menjalani hari-hari Anda, menggunakan kesadaran diri Anda untuk memandu cara terbaik memanfaatkan waktu Anda.

Dengan kata lain, hasil bersih dari program kinerja puncak seperti itu akan menjadi perluasan kesadaran yang luar biasa. Setiap aktivitas utama akan melatih kesadaran diri dan kemampuan Anda untuk mengamati diri sendiri secara komprehensif dan akurat. Alih-alih membiarkan hidup datang kepada Anda, Anda akan secara aktif membimbing hidup Anda. *Perhatian yang meningkat adalah konsekuensi meta dari upaya komprehensif untuk membangun kekuatan dan kesejahteraan.* Anda tidak hanya menjadi pemain yang lebih baik dan lebih bahagia; Anda menjadi manusia yang lebih sadar diri dan mandiri.

Apa yang kami lakukan untuk mengembangkan diri sebagai trader adalah satu kesatuan dengan apa yang kami lakukan untuk mengembangkan diri secara luas. Semua yang kita lakukan, disadari atau tidak, melatih kita dan memengaruhi kinerja kita.

Kami sekarang setengah jalan melalui urutan ABCD kami. Kami menemukan bahwa kesuksesan perdagangan memerlukan Adaptasi terhadap perubahan pasar dan ini pada gilirannya berarti bahwa kami harus Membangun kekuatan kami. Bagaimana kita dapat menerapkan bakat dan keterampilan kita untuk membangun bisnis perdagangan yang adaptif? Di situlah kita harus Menumbuhkan kreativitas dan kemampuan untuk menemukan sumber keunggulan yang unik di pasar keuangan.

Proses Terbaik #3:

Menumbuhkan Kreativitas

Kreativitas adalah membiarkan diri Anda membuat kesalahan. Seni adalah mengetahui mana yang harus dipertahankan.

Scott Adams

199

• Pedagang sebagai Pengusaha

Psikologi perdagangan lama menekankan perencanaan perdagangan Anda dan perdagangan rencana Anda. Psikologi perdagangan baru— *Psikologi Perdagangan 2.0*— menekankan sifat pasar yang berubah dan kebutuhan untuk mengembangkan rencana baru untuk kontinjensi baru. Psikologi lama mengutamakan pengendalian emosi. *Trading Psychology 2.0* adalah tentang menumbuhkan pengalaman emosional yang positif melalui latihan bakat dan keterampilan khas. Trader ideal, menurut psikologi trading lama, adalah pengikut aturan yang disiplin. Trader V.2.0 yang ideal adalah wirausaha kreatif, mengungkap dan mengeksplorasi pola dan aturan baru.

Apa itu pengusaha? Ketika kita memikirkan pengusaha terkenal, tiga kualitas muncul dalam pikiran: inovasi, visi, dan kepemimpinan:

• *Inovasi*— Pengusaha sukses menciptakan sesuatu yang baru. Kita sudah terbiasa melihat kedai kopi Starbucks di sudut jalan, namun belum lama berselang kopi premium disajikan di kafe khusus

adalah ide unik di Amerika Serikat. Demikian pula, komputasi personal dan perangkat lunak untuk massa merupakan fenomena yang benar-benar unik ketika Microsoft menantang dunia komputasi mainframe. Melakukan sesuatu yang baru dan melakukannya dengan lebih baik merupakan inti dari kewirausahaan.

- *Visi*— Produk atau layanan baru tidak hanya menjual dirinya sendiri. Dibutuhkan visi untuk mengubah ide menjadi bisnis. Ketika saya pertama kali bertemu dengan grup hotel Capella, saya dikejutkan oleh visi yang terletak di jantung setiap properti. Hotel premium biasa menekankan layanan tamu, menstandarkan semuanya pada tingkat tinggi, mulai dari proses check in hingga kebersihan. Visi Capella berbeda. Mereka berusaha keras untuk menyesuaikan masa inap setiap orang, mempersonalisasikan hubungan dengan setiap tamu. Hotel yang sangat bagus menawarkan akomodasi yang sangat baik.
- Capella mengabdikan dirinya untuk menawarkan pengalaman khusus. Visi itu menjadi tema yang menentukan untuk bisnis, memotivasi dan menginspirasi upaya terbaik.

- *Kepemimpinan*—Berapa kali kita melihat pernyataan misi dalam organisasi yang hanya menjadi dokumen kosong yang tergantung di dinding? Ide-ide baru dan visi yang memberi energi tidak akan kemana-mana kecuali mereka secara konsisten memandu upaya bisnis. Bicara tentang misi itu bagus, tetapi kepemimpinan menentukan apakah bisnis berjalan dengan baik. Pengusaha mengambil ide dan mengubahnya menjadi kenyataan, mengkomunikasikan ide dan cita-cita dan menerjemahkannya ke dalam strategi yang memandu kegiatan sehari-hari. Pikirkan kesuksesan perusahaan seperti Apple dan Google. Produk inovatif dengan desain *unik* adalah pusat kesuksesan mereka, tetapi pertimbangkan manajemen proyek yang rumit yang masuk ke dalam pengembangan *ponsel* pintar atau aplikasi perpesanan berikutnya. Tanpa kepemimpinan, visi tidak lebih dari mimpi.

Jadi bagaimana hubungannya dengan trading? Seorang pedagang masuk, menyalakan komputer, mengulas penelitian dan berita, mengukur permintaan dan penawaran, dan menempatkan perdagangan untuk mendapatkan keuntungan dari peluang. Di mana inovasi, visi, dan kepemimpinan?

Jika pasar benar-benar statis, maka seseorang hanya perlu mengetahui keunggulan yang dapat bekerja di semua pasar dan periode waktu dan tetap setia pada pendekatan itu. Pedagang di dunia statis tidak lebih dari seorang juru tulis, melakukan tindakan yang sama dengan cara yang sama setiap hari. Sifat dunia yang terus berubah—dan hasil perubahan di pasar—yang memastikan bahwa perdagangan seperti juru tulis memiliki umur simpan yang terbatas di dunia keuangan. Pasar hari ini, didominasi oleh bank sentral aktivis,

algoritme berkecepatan tinggi, dan hubungan antar pasar yang ketat memiliki sedikit kemiripan dengan pasar yang dihadapi oleh Bernard Baruch atau Jesse Livermore. Seperti yang kita lihat di bab pertama, kesuksesan dalam perdagangan membutuhkan adaptasi aktif terhadap perubahan—dan itu membutuhkan tingkat kewirausahaan yang tinggi.

Pengambilan Kunci

Kesuksesan jangka panjang trader bergantung pada keterampilan kewirausahaan.

Ketika pedagang menyebut pekerjaan mereka sebagai bisnis mereka, mereka mengungkapkan kebenaran penting. Setiap pedagang memang merupakan unit bisnis, terlibat dalam proses yang menghasilkan output yang menghasilkan keuntungan. Keluaran tersebut bukanlah produk atau jasa, melainkan ide dan implementasinya. Dalam arti yang sangat nyata, *pedagang adalah pengusaha intelektual*: Mereka mulai dengan visi pasar, terlibat dalam penelitian dan pengembangan inovatif untuk mengidentifikasi peluang unik, dan kemudian menjalankan kepemimpinan dalam mengubah ide menjadi perdagangan dan mengelola perdagangan tersebut untuk pengembalian yang disesuaikan dengan risiko. Kita terbiasa menganggap kewirausahaan sebagai aktivitas yang terjadi di antara banyak orang dalam organisasi bisnis. Trader-as-entrepreneur adalah organisasi mandiri yang mengisi banyak peran: peneliti, manajer risiko, perencana, manajer bisnis, dan pengembang produk baru. Keberhasilan bisnis perdagangan sangat bergantung pada kemampuan pedagang untuk mengkoordinasikan peran-peran tersebut dan menanamkannya dengan semangat visioner. Itulah inti dari kewirausahaan.

Kualitas apa yang kita temukan di antara pengusaha? Leutner and colleagues (2014) meneliti kualitas yang terkait dengan kewirausahaan dan mengembangkan tes yang menilai empat aspek utama: pengenalan peluang; eksploitasi peluang; inovasi; dan penciptaan nilai. Para penulis menggambarkan ini sebagai Proaktivitas Wirausaha, Kreativitas Wirausaha, Peluang Wirausaha, dan Visi Wirausaha.

Penelitian mereka menunjukkan bahwa ciri-ciri kepribadian spesifik yang diasosiasikan dengan keempat domain ini lebih penting untuk keberhasilan kewirausahaan daripada ciri-ciri kepribadian yang luas seperti ekstroversion atau ketekunan.

Visi, kreativitas, proaktivitas, dan oportunisme: Semua itu adalah kualitas yang kami lihat di antara para trader yang mempertahankan kesuksesan karier. Bakat mereka tidak hanya menemukan perdagangan yang bagus, tetapi membangun bisnis yang, seiring waktu, mengidentifikasi dan mengeksploitasi peluang. Menghasilkan ide, menerjemahkannya ke dalam perdagangan, dan mengelola perdagangan tersebut untuk meminimalkan risiko dan menghasilkan keuntungan—itulah proses bisnis yang menjadi inti dari

manajemen keuangan. Pada dasarnya, perdagangan—seperti semua kewirausahaan—adalah usaha yang kreatif.

Allen, Pengusaha Perdagangan

Allen adalah manajer portofolio yang sukses. Ia sukses karena menjalankan bisnis perdagangan kelas dunia. Yang berbeda dari bisnis Allen adalah dia hanya memiliki satu karyawan selain dirinya sendiri: seorang analis junior bernama Misha. Allen berdagang untuk dirinya sendiri. Setelah menghasilkan banyak uang sebagai pengelola dana lindung nilai, dia pensiun dari bisnis itu dan sekarang mengelola modalnya sendiri. Ini memberinya kebebasan untuk menetapkan kebijakan manajemen risikonya sendiri, mengejar peluangnya sendiri, dan berdagang sesering atau sejarang yang dia suka.

Saat Anda berbicara dengan Allen, Anda segera mengetahui bahwa salah satu topik favoritnya adalah cara kerja pasar. Dia memulai karirnya sebagai penasihat keuangan dan kemudian mengambil kesempatan langka dengan tim jangka panjang/pendek ekuitas sebagai analis senior sebelum mendapatkan modalnya sendiri untuk dikelola. Sebuah ensiklopedia virtual informasi tentang perusahaan yang dia liput, Allen melakukan semua penelitiannya sendiri, menciptakan model pendapatan, margin keuntungan, dan pendapatan yang canggih untuk sampai pada perkiraan nilainya sendiri.

Asistennya, Misha, membantu mengumpulkan informasi, membaca laporan penelitian, dan memelihara database. Seperti banyak manajer long/short, Allen ingin membeli perusahaan yang undervalued dengan prospek pertumbuhan yang solid dan menjual perusahaan dengan harga mahal dan posisi pertumbuhan yang buruk. Dia memandang pasar sebagai kisah detektif raksasa, di mana tujuannya adalah untuk mengumpulkan petunjuk dan mencari tahu sebelum orang lain melakukannya.

Namun, di situlah kesamaan Allen dengan pengelola uang lainnya berakhir. Allen sama sekali bukan fundamentalis murni. Dia percaya bahwa fundamental hanya penting setelah investor menindaklanjutinya. Kunci sukses, dari sudut pandangnya, adalah menemukan saat-saat ketika investor mulai mengumpulkan perusahaan-perusahaan yang dinilai terlalu rendah dan mendistribusikannya yang dinilai terlalu tinggi.

Selama bertahun-tahun, Allen telah mempelajari jejak akumulasi dan distribusi investor. Setelah bekerja dengan penasihat keuangan selama bertahun-tahun dan kemudian bekerja di hedge fund, di mana dia mempelajari bisnis panjang/pendek dari bawah ke atas, dia mendapatkan pemahaman yang tajam tentang bagaimana pedagang dan investor masuk dan keluar dari posisi. Volume itu penting, jelasnya ketika saya mengunjungi kantor rumahnya, tetapi bagaimana volume muncul di kaset itulah yang terpenting. Pemain besar yang pada akhirnya mengendalikan valuasi masuk

dan posisi keluar dengan cara yang berbeda, terutama sebelum rilis pendapatan. Mengetahui jejak tersebut, menurut Allen, sangat penting untuk memahami kapan nilai penting untuk tindakan harga ke depan.

Jumlah penelitian yang dimasukkan Allen ke dalam kalkulasinya tentang akumulasi dan distribusi sangat mencengangkan. Dia menyerahkan sebagian besar penelitian rutin berbasis perusahaan kepada Misha, membebaskan dirinya untuk melacak analisis yang memberi tahu dia saat penawaran dan permintaan bergeser secara signifikan untuk perusahaannya. Meskipun bertahun-tahun sukses, Allen terus berupaya meningkatkan keunggulannya. Dia menghubungi saya ketika dia mengetahui, melalui blog TraderFeed, bahwa saya melacak jumlah harian saham yang beredar di antara ETF utama. Itu, saya temukan, adalah ukuran sentimen yang sangat baik, karena menangkap kekuatan permintaan dan penawaran aktual untuk indeks dan sektor. Apa yang ingin didiskusikan Allen adalah apakah aliran uang masuk dan keluar dari berbagai sektor dapat berguna dalam melacak perubahan alokasi sektor. Pada akhirnya, dia menjelaskan, dia ingin melihat apakah buku sektor panjang/pendek yang digerakkan oleh sentimen, ditambahkan ke buku panjang/pendeknya dengan nama individu, akan menambah alfa pada kinerjanya.

Pembicaraan kami berlangsung cukup lama dan mencakup semuanya mulai dari bias kognitif investor hingga menggunakan data saham yang beredar untuk menginformasikan perdagangan sektor panjang/pendek. Jelas bahwa Allen mengetahui bisnisnya, tetapi selalu ingin mengembangkannya. Dia memelihara jaringan kolega yang luas untuk terlibat dalam jenis dialog yang dia mulai dengan

tentang perusahaannya, termasuk laporan dan rekomendasi analisis yang baru dan diperbarui serta berita terbaru. Dengan bantuan Misha, dia juga mengikuti peristiwa dunia, rilis data ekonomi, dan laporan pendapatan baru. Dia sangat sensitif terhadap berita yang dapat memengaruhi saham yang dia ikuti. Misalnya, dia menjadi yakin bahwa kesulitan anggaran antara Kongres dan presiden akan menyebabkannya

untuk memotong pengeluaran pertahanan yang akan berdampak pada salah satu perusahaannya. Ini menjadi salah satu alasannya korslet perusahaan itu. Selain perusahaan-perusahaan dalam portofolio, Allen mempertahankan sejumlah besar "bullpen" dari perusahaan-perusahaan yang ia pikirkan untuk dibeli atau dijual bergantung pada kinerja bisnis dan/atau aksi harga dan volume mereka. Tidak jarang, bacaan dan penelitiannya mengarah pada penambahan bullpen, memberikan sumber baru untuk perdagangan di masa depan.

• *Memperbarui basis data*—Allen mengelola basis data besar informasi tentang perusahaannya dan basis data terpisah yang mencakup data yang relevan dengan akumulasi dan distribusi. Dia menghabiskan banyak waktu untuk memperbarui modelnya saat perusahaannya merilis laporan pendapatan atau saat mereka memberikan panduan ke depan. Dia melacak pola harga dan volume untuk sahamnya baik secara intraday maupun end-of-day, memperbarui pandangannya tentang apakah saham menemukan permintaan yang baik atau mengalami pasokan yang menggantung. Perhitungan ini tidak hanya dilakukan untuk perusahaan di bukunya tetapi juga di bullpen. Memang, seringkali karena pembaruan material perusahaan dikeluarkan dari bullpen dan ditambahkan ke portofolio atau dikeluarkan dari portofolio dan ditempatkan di pinggir lapangan. Pendelegasian pekerjaan kepada Misha sangat membantu kemampuan Allen untuk berfokus pada informasi yang paling relevan dengan portofolionya.

• *Interaksi dengan rekan kerja*—Allen membanggakan dirinya karena mampu mengidentifikasi bakat. Dia memilih Misha setelah proses pencarian muncul lulusan baru dengan rekor luar biasa kuat sebagai mahasiswa dan sebagai pemain catur yang kompetitif. Allen menyukai fakta bahwa Misha belajar sendiri pemrograman dan statistik dan menggunakan latar belakang catur untuk memahami bagaimana taktik dan strategi menginformasikan perdagangan. Setiap hari Allen dan Misha menghabiskan waktu jauh dari meja untuk meninjau berita dan acara khusus perusahaan, meringkas informasi akumulasi dan distribusi dari database, dan memprioritaskan tindakan yang mungkin perlu diambil dengan posisi yang ada dan yang sedang dipertimbangkan dari bullpen. Selain itu, Allen berbicara setiap hari kepada rekan-rekan di jaringan profesionalnya, yang semuanya telah lulus tes bakatnya. Banyak dari mereka mencakup perusahaan dan sektor yang tidak dia ikuti, tetapi menurutnya pandangan mereka membantu dalam mengukur ekonomi secara umum. Sesekali, dia belajar dari seorang kolega tentang berita yang dapat memengaruhi salah satu perusahaannya sendiri. Kumpulan dialog yang berkelanjutan ini membantu Allen mengimbangi fakta bahwa dia meliput alam semesta yang luas dengan tim dua orang.

• *Pembangkitan ide*—Ini adalah elemen yang paling tidak berbentuk namun paling penting dalam proses Allen. Dia merasa penting untuk meluangkan waktu di luar kantor dan merenungkan semua yang telah dia baca, lacak, dan diskusikan. Untuk tujuan itu, dia membuat jurnal berkelanjutan di mana dia mencatat pemikirannya melalui tulisan aliran kesadaran. Seringkali, refleksi dan tulisan ini mengarah pada wawasan penting yang membantu membentuk portofolionya. Sebagai contoh, dia telah memperhatikan beberapa minat beli yang meningkat di antara perusahaan di sektor pilihan konsumen dalam sesi terakhir dan juga mencatat penurunan harga minyak yang cukup besar. Percakapannya dengan seorang kolega yang mengikuti sektor energi dan bahan mentah meyakinkannya bahwa ada alasan pasokan dan geopolitik untuk penurunan minyak mentah dan bahwa kelemahan akan terus berlanjut. Dia percaya ini akan menjadi keuntungan bagi konsumen AS, mengkonfirmasi minat beli yang dia deteksi pada saham-saham pilihan konsumen yang unggul. Dia melihat ke dalam beberapa saham tersebut lebih dalam dan menemukan beberapa yang tampaknya siap untuk mendapatkan keuntungan dari peningkatan kepercayaan konsumen dan likuiditas. Posisi ini, dipasangkan dengan short di sektor energi dan bahan mentah, tampil cukup baik. Di lain waktu, diskusi antara Allen dan Misha atau antara Allen dan seorang kolega akan mengungkap tema yang berpotensi berdampak pada berbagai perusahaan. Penambahan tema seperti itu ke bullpen dan buku merupakan unsur utama dalam menjaga keseimbangan portofolio dengan taruhan independen.

• *Manajemen risiko dan portofolio*—Setiap minggu, Allen dan Misha meninjau portofolio dan khususnya korelasi antar posisi. Mereka sangat sensitif terhadap peningkatan korelasi selama periode risk-off di pasar, yang dapat sangat mengurangi tingkat diversifikasi dalam buku ini. Mereka juga memantau risiko faktor tersembunyi dalam buku tersebut. Misalnya, pada satu titik portofolio lebih berbobot dengan midcaps long daripada short, sehingga, secara implisit, tim tersebut adalah long midcaps dan short largecaps. Itu bukan taruhan yang ingin mereka buat, dan mereka dengan cepat menyeimbangkan kembali kepemilikan mereka. Demikian pula, setelah pergerakan saham yang cukup besar di dalam buku, Allen melihat ukuran posisi relatif dan memutuskan apakah portofolio perlu diseimbangkan kembali. Salah satu latihan penting adalah menempatkan buku melalui stress test setiap kali diubah. Tes stres tersebut memperkirakan berapa banyak yang akan hilang oleh portofolio dalam skenario pasar sebelumnya. Allen berhati-hati untuk mengukur posisi dan keseluruhan portofolio untuk bertahan dari kondisi pasar dan risiko yang diidentifikasi oleh stress test.

Peninjauan *kinerja* —Allen membuat jurnal kedua untuk melacak pengambilan keputusannya, terutama berfokus pada keputusan yang ternyata tidak baik. Dia yakin bahwa kesalahan terbesar terbagi dalam dua kategori: (1) terlalu konservatif dalam memasukkan perusahaan ke dalam bullpen dan kemudian memasukkannya ke dalam pembukuan; dan (2) tema-tema yang hilang yang pada akhirnya mendorong kinerja sektor dan perusahaan. Sebagai aturan, Allen tidak melakukan perdagangan berlebihan dan tidak melakukan perdagangan marjinal. Perhatiannya adalah pada peluang yang gagal dia temukan. Akibatnya, dia melacak, tidak hanya keputusan tentang pembelian dan penjualan, tetapi juga keputusan untuk mengambil atau melupakan peluang. Dia juga melacak jurnal idenya untuk melihat di mana dia mungkin telah melakukan pekerjaan yang lebih baik dalam menemukan tema. Baru-baru ini, dia menambahkan satu bagian pada catatannya untuk meningkatkan cakupannya tentang perkembangan bank sentral, karena dia yakin ini memberikan dampak yang tidak biasa pada permintaan untuk saham tertentu yang dia lewatkan. Setelah meninjau kinerjanya dan meningkatkan cakupan bank sentralnya, dia memulai beberapa posisi beli dengan saham di luar negeri versus short di industri yang sama di Amerika Serikat. Dia yakin "perdagangan QE" ini akan menambah kinerja unik pada bukunya. Seandainya dia tidak melacak peluang yang hilang, dia tidak akan pernah bergerak

Apa yang dapat kita lihat dari akun proses ini adalah bahwa Allen pertama-tama adalah seorang manajer. Dia mengelola waktu dan usahanya di beberapa aspek bisnis; dia mengelola asistennya, Misha; dia mengelola portofolionya; dan dia mengelola dirinya sendiri dan kinerjanya. Dalam arti yang sangat nyata, dia adalah pabrik ide: Dia mengambil banyak bahan mentah (dari berita, statistik pasar, percakapan), mengubahnya menjadi produk (ide), dan mendistribusikan produk tersebut (sebagai perdagangan) untuk mendapatkan keuntungan. Seperti perusahaan mobil atau farmasi mana pun, ia memiliki proses penelitian dan pengembangan (penciptaan ide), proses manufaktur (penataan perdagangan), dan proses distribusi (konstruksi dan manajemen portofolio).

Pengambilan Kunci

Perdagangan bukan hanya bisnis tetapi juga organisasi bisnis.

Apa yang membuat Allen berbeda sebagai pengusaha adalah dia mengisi tiga peran organisasi: pemimpin/visioner, manajer, dan karyawan. Dia memandu bisnis dan memberikan arahnya. Dia juga mengelola berbagai aktivitas yang bertanggung jawab untuk menghasilkan keuntungan, dan dia

mengatur dirinya sendiri untuk memastikan kinerja puncak. Pedagang seperti Allen adalah organisasi mandiri. Salah satu tantangan besar dari perdagangannya adalah membutuhkan fleksibilitas yang tidak biasa untuk mengisi berbagai peran ini dan memastikan bahwa mereka tidak mengganggu satu sama lain.

Namun, ada tantangan kedua bagi pedagang sebagai pengusaha. Siklus produk untuk mobil atau obat-obatan biasanya berlangsung selama bertahun-tahun, tetapi siklus untuk pedagang jauh lebih cepat. Allen sama sekali bukan seorang daytrader, tapi dia juga bukan investor jangka panjang. Ketika statistiknya tidak lagi mengidentifikasi akumulasi yang berbeda untuk long atau distribusi untuk celana pendeknya, dia mengendalikan taruhannya. Bahkan ketika perdagangan tetap dalam portofolio, buku itu sendiri terus disesuaikan untuk menyesuaikan korelasi pergeseran dan paparan faktor. Jika ide adalah produk dari bisnis perdagangan, maka pengusaha-pedagang menciptakan produk baru hampir secara terus menerus. Tanpa kreativitas—kemampuan untuk melihat hal-hal lama dengan cara baru—dan produktivitas, Allen tidak akan pernah bisa mempertahankan profitabilitas. Ketika Anda adalah pabrik ide, kreativitas adalah proses utama Anda.

§ Keberhasilan Pengusaha Dagang

Allen adalah seorang pengusaha dalam segala hal. Jika kita kembali ke ciri-ciri yang diidentifikasi dalam karya Leutner dan rekan, kita dapat mengidentifikasi kekuatan kewirausahaan Allen:

207



yang diinformasikan oleh perpaduan fundamental bisnis dan dinamika pasar. Kesuksesannya bergantung pada kesetiiaannya pada visi dasar peluang pasar ini.

§ *Kreativitas wirausaha*—Seperti yang akan kita lihat sebentar lagi, kreativitas bergantung pada proses kombinatorial di mana masukan-masukan yang sudah dikenal digabungkan menjadi

keluaran unik. Penting untuk kesuksesan Allen adalah interaksinya yang konsisten dengan rekan-rekan berbakat dan kemampuannya untuk menjauh dari perdagangan untuk menemukan tema yang tertanam dalam percakapan tersebut. Sering kali, dia akan melihat pola di antara saham-saham yang mengalami akumulasi atau distribusi. Pola itu mengarah pada penelitian lebih lanjut dan pada akhirnya dapat menghasilkan sejumlah ide segar untuk portofolio. Dengan menjaga dirinya tetap segar dengan pengamatan dan informasi, dia mampu mempertahankan inovasi.

• *Proaktif kewirausahaan*—Allen menganggap dirinya bukan pedagang momentum atau investor nilai. Dia tidak membeli dan menjual hanya karena ada sesuatu yang bergerak dan dia tidak memasukkan nama ke dalam buku hanya karena dinilai terlalu rendah atau dinilai terlalu tinggi. Dia berusaha untuk menjadi proaktif dengan mengidentifikasi fase paling awal ketika perusahaan yang undervalued terakumulasi dan perusahaan yang overvalued sedang didistribusikan.

Proaktivitas ini diilustrasikan dengan baik oleh konsepnya tentang bullpen — cadangan ide bagus yang belum menunjukkan semua karakteristik tambahan yang bagus untuk portofolio. Demikian pula, Allen selalu mencoba menambah gudang peluangnya, seperti dalam kasus melihat saham beredar ETF populer sebagai cara untuk mengukur sentimen sektor relatif. Proaktivitas berarti Allen selalu mengembangkan portofolio masa depan, tidak hanya mengelola portofolio hari ini.

• *Oportunisme kewirausahaan*—Filosofi dasar investasi Allen adalah filosofi oportunistik:

Dia ingin segera mengambil langkah yang sudah dimulai pada saham yang sudah ingin dia miliki atau jual. Setiap hari dia meninjau berita Misha, rilis data, laporan pendapatan terbaru, dan berita perusahaan untuk mengidentifikasi peluang yang dapat berkontribusi pada bullpen. Dia juga menyaring aktivitas jual beli setiap hari untuk menentukan kapan penawaran dan permintaan dapat berubah secara signifikan.

Tidak seperti banyak investor jangka panjang/pendek, Allen tidak membatasi dirinya pada sektor tertentu, dan dia tidak secara kaku membatasi paparan panjang atau pendek bersihnya. Dia percaya bahwa bukunya harus mencerminkan kombinasi terbaik dari peluang yang muncul pada saat itu. Fleksibilitas dan oportunisme ini memungkinkannya menjadi net short selama keruntuhan perumahan dan perbankan tahun 2008 dan cukup lama selama pemulihan pasar saham yang dipimpin bank sentral.

Kita biasanya memikirkan kepemimpinan dalam konteks antarpribadi: satu orang memimpin banyak orang. Dalam kasus bisnis perdagangan, kepemimpinan terutama berbentuk kepemimpinan diri. Mungkin kekuatan terbesar Allen adalah kemampuannya untuk memanfaatkan visi panduan untuk mempertahankan yang sedang berlangsung

proses inovasi imajinatif dan ketelitian yang digerakkan oleh proses. *Kesuksesan bagi trader-entrepreneur lebih dari sekedar memiliki rencana dan memperdagangkannya: Memiliki visi dan mengaktualisasikannya.*

yyy

Menjadi pedagang bukan hanya sekedar menjalankan bisnis; biasanya itu mengembangkan bisnis startup. Buku Jessica Livingston, *Founders at Work* (2008), mewawancarai berbagai pengusaha pemula yang sukses. Jelaslah bahwa bagian yang signifikan dari kesuksesan pengusaha adalah kemampuan untuk menarik kelompok inti profesional yang berkomitmen yang akan bekerja berjam-jam untuk mencakup setiap aspek dari perusahaan baru. Dalam organisasi yang matang, ada banyak karyawan yang mencakup peran yang sangat spesifik. Dalam startup, para pendiri bertanggung jawab atas seluruh bisnis, mulai dari mengamankan pendanaan hingga membangun infrastruktur informasi hingga mempekerjakan dan mengawasi staf hingga mengembangkan hubungan dengan vendor dan distributor. Kemampuan untuk melakukan banyak tugas dan bekerja berjam-jam dalam menghadapi masa depan yang tidak pasti sangat penting untuk keberhasilan pengusaha pemula. Hanya keyakinan mendalam pada visi inti perusahaan yang dapat mempertahankan upaya tersebut pada tingkat tinggi.

Jika kita melihat startup yang sukses, seperti yang dijelaskan dalam wawancara yang dilakukan oleh Livingston, kita menemukan proporsi pengusaha yang tidak biasa

209



memang dikaitkan dengan kesuksesan masa depan, maka masuk akal juga bahwa mereka dengan kesuksesan awal juga akan berhasil dalam usaha mereka selanjutnya.

Ini memiliki implikasi penting bagi calon pedagang. Seorang anak muda yang ingin meniru kesuksesan seorang manajer uang seperti yang mungkin dilakukan Allen

mulai sebagai analis junior dan secara bertahap pelajari bisnis dari bawah ke atas. Mereka akan menerima alokasi awal dari manajer mereka dan kemudian berusaha untuk mengembangkannya dari waktu ke waktu. Alternatifnya, mereka mungkin mencoba melakukannya sendiri, mempelajari semua yang mereka bisa tentang perdagangan saham, dan membuat akun. Dalam kasus seperti itu, seringkali mereka tidak memasuki perdagangan dengan pola pikir memulai bisnis. Mereka berpikir lebih seperti pewaralaba daripada pengusaha: Mereka mencari formula sukses yang mapan dan berusaha menirunya dengan setia. Kekurangan mereka adalah inovasi, percikan kreatif yang ada di balik visi kewirausahaan. Namun tanpa semangat dan visi itu, mereka tidak memiliki keteguhan yang diperlukan untuk melakukan banyak tugas selama berjam-jam dan mengelola setiap aspek perusahaan.

Pengambilan Kunci

Banyak trader yang gagal karena mendirikan bisnis trading yang tidak efektif.

Jika Anda bertanya kepada trader rata-rata mengapa tingkat keberhasilan trader profesional sangat rendah, Anda akan mendengar tentang pasar yang efisien dan tantangan mengatasi bias kognitif dan emosi yang terkait dengan risiko, imbalan, dan ketidakpastian. Semua itu benar, tetapi mereka kehilangan poin penting: Pedagang yang mendekati pasar dengan pola pikir pewaralaba, ingin meniru formula sukses orang lain, tidak memiliki visi kewirausahaan, kreativitas kewirausahaan, proaktif kewirausahaan, dan oportunisme kewirausahaan yang terkait dengan startup yang sukses. . Terlebih lagi, tipikal manajer keuangan atau pedagang pemula seringkali kurang pengalaman dalam membangun organisasi—mengembangkan dan menjalankan perusahaan—jadi tidak mungkin mereka bisa mendapatkan keuntungan dari kurva pembelajaran seperti serial entrepreneur.

Bayangkan mencoba memulai bisnis yang berbeda — toko kelontong atau bengkel mobil — tanpa memiliki pengalaman bisnis dan startup sebelumnya. Bagaimana Anda tahu lisensi dan izin mana yang harus diajukan? Bagaimana Anda cukup tahu untuk memilih lokasi yang tepat, menegosiasikan sewa terbaik, mempekerjakan staf yang tepat, dan membuat menu layanan yang tepat? Bagaimana Anda tahu cara membagi tanggung jawab pekerjaan di antara anggota staf dan mengawasi pekerjaan mereka dengan benar? Bagaimana Anda melacak penjualan dan pesanan, dan bagaimana Anda menangani gaji dan pajak? Tanpa pengalaman sebelumnya, tidak mungkin Anda bisa memulai bisnis secara efektif. Anda akan kekurangan pengalaman yang diperlukan—dan

bahkan jika Anda memiliki pengetahuan umum tentang ide bisnis, Anda akan kesulitan mengatur dan mengelola perusahaan yang kompleks.

Tidak ada bedanya dengan bisnis perdagangan. Kembali ke deskripsi bisnis Allen dan kemudian tanyakan pada diri Anda, sebagai pedagang, apakah Anda memiliki proses yang kuat untuk melakukan hal berikut:

• Tetapkan dan pertahankan visi yang menginformasikan dan memandu peluang yang Anda cari di pasar. •

Mengumpulkan informasi secara sistematis—berita, data ekonomi, informasi fundamental, data pasar—dalam bentuk yang dapat dengan mudah dimanipulasi dan ditinjau untuk mendukung keputusan.

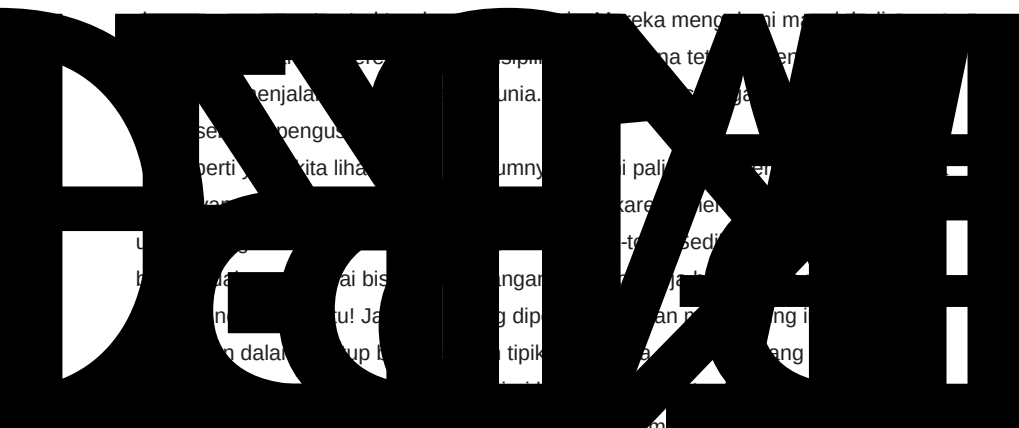
• Terus hasilkan ide-ide segar perdagangan dan ide-ide bullpen yang tetap berada di atas peluang yang terus berkembang.

• Bangun dan manfaatkan jaringan informasi yang efektif untuk tetap mengikuti perkembangan industri dan di dunia perdagangan Anda. • Memantau

kinerja Anda dan secara sistematis mengidentifikasi dan menangani bidang-bidang yang memerlukan perbaikan.

• Kelola semua aktivitas ini secara efisien dan efektif setiap hari.

Pikirkan tentang pedagang yang Anda kenal, dan kemungkinan besar banyak yang akan terlibat dalam upaya di atas hanya dengan cara sedikit demi sedikit—bukan



perdagangan dan menghasikan dengan kemudian menjalani kehidupan yang santai ketika pasar tutup adalah cita-cita yang menarik bagi banyak calon pedagang — dan justru kebalikan dari visi kewirausahaan sejati. . Pedagang tersebut gagal karena alasan yang sama seperti pengusaha mana pun akan gagal saat mencoba memulai bisnis dari awal secara paruh waktu: Mereka termotivasi oleh prospek kekayaan tanpa usaha, bukan oleh upaya yang mengalir dari visi yang menginspirasi dan menyegarkan.

ÿ Perdagangan dan Krisis Manajemen

Bayangkan sejenak bahwa setiap peran yang Anda mainkan dalam bisnis perdagangan sebenarnya mewakili karyawan yang berbeda. Anda adalah pemilik bisnis: Tugas Anda adalah mengarahkan dan mengelola karyawan ini. Berapa banyak karyawan yang Anda miliki? Berdasarkan pengamatan kami terhadap bisnis Allen, paling tidak akan ada beberapa karyawan di perusahaan Anda:

- ÿ Seorang asisten yang selalu mengetahui berita/peristiwa terkini, informasi fundamental yang relevan dengan perdagangan (rilis data ekonomi, laporan pendapatan, perkembangan bank sentral), pandangan dari kolega di jaringan informasi, dan tindakan pasar yang relevan (pola harga/volume, perilaku berbagai instrumen)
- ÿ Seorang peneliti yang menyelidiki peluang di pasar, mengujinya, dan mengembangkan gagasan baru berdasarkan informasi yang dikumpulkan
- ÿ Pedagang yang menyusun ide-ide yang dikembangkan oleh proses penelitian menjadi perdagangan dengan hubungan reward-to-risk yang menarik dan kemudian mengeksekusi, memantau, dan mengelola perdagangan tersebut
- ÿ Seorang manajer risiko yang tetap mengetahui kondisi pasar dan eksposur risiko di dalam dan di seluruh posisi, dan yang memastikan bahwa jumlah risiko yang tepat diambil untuk mencapai target pengembalian dari bisnis
- ÿ Manajer teknologi yang memastikan bahwa bisnis memiliki data, peralatan, perangkat lunak, dan sumber daya lain yang benar, serta cadangan untuk semua itu jika terjadi kegagalan
- ÿ Pelatih yang meninjau informasi pribadi dan perdagangan serta memandu pembelajaran dan kinerja puncak

Jika ini adalah anggota tim Anda—karyawan bisnis perdagangan Anda—maka tugas Anda adalah mengawasi mereka masing-masing. Anda perlu menyusun peran mereka, memastikan bahwa mereka produktif, dan mengoordinasikan upaya mereka sehingga Anda tetap berada di puncak pengembangan dan perdagangan ide-ide terbaik. Itu bukan tugas kecil.

Namun, jika bisnis perdagangan Anda hanya Anda, maka Anda harus memainkan semua peran itu, mengelolanya, mengoordinasikannya, dan memastikan kinerja superiornya. Ini membutuhkan lebih dari disiplin dan kontrol emosional: Ini membutuhkan kemampuan untuk melakukan banyak tugas pada tingkat tinggi dan kemudian melatih konsistensi perspektif untuk menyatukan peran tersebut dengan cara yang selaras dengan visi dan tujuan luas bisnis perdagangan Anda.

Jika profitabilitas yang konsisten hanya mengikuti niat kita dengan setia, rencana yang baik dan beberapa latihan psikologis harus menjadi semua yang Anda butuhkan untuk kesuksesan seumur hidup. Namun, jika perdagangan memerlukan integrasi banyak peran yang melintasi domain—dari pembuatan ide hingga penelitian dan manajemen risiko—maka *organisasi dan manajemen mandiri*

keterampilan sangat penting untuk sukses. Sebagian besar pedagang tidak pernah perlu membudidayakan

tingkat manajemen diri dan organisasi untuk secara bersamaan melaksanakan dan mengkoordinasikan berbagai peran kompleks. Tidak heran jika mereka menjadi kewalahan dan gagal menjalankan proses mereka—bukan karena mereka tidak fokus atau tidak termotivasi, tetapi karena mereka belum memupuk keterampilan kewirausahaan yang diperlukan untuk menghasilkan bisnis rintisan yang unggul.

Bayangkan mencoba menjalankan restoran di mana Anda adalah satu-satunya karyawan. Anda adalah pembelanja yang mendapatkan bahan untuk semua hidangan; Anda juga koki, manajer bisnis, server, dan akuntan. Anda memasarkan bisnis, menjalankan bisnis setiap hari, merencanakan menu, dan mengikuti tren industri. Bahkan jika hal ini mungkin dilakukan secara manusiawi di restoran yang sibuk, berbagai keahlian yang dibutuhkan—dan kemampuan untuk tetap menguasai semuanya dan mengkoordinasikannya secara efektif setiap hari—akan menjadi hal yang menakutkan. Karena Anda bisa memasak makanan yang enak, bukan berarti Anda bisa sukses menjalankan bisnis restoran. Karena Anda dapat menempatkan perdagangan yang menang tidak berarti Anda dapat berhasil sebagai kepala bisnis perdagangan Anda.



indus untuk meminkin informasi... cara yang menghasilkan ide dan proses yang terdefinisi dengan baik untuk menambahkan ide ke portofolio dan mengelola posisi dan portofolio. Melalui jurnal-jurnalnya, dia juga mengasah proses terperinci untuk melacak kinerjanya baik sebagai peneliti/penghasil ide maupun sebagai pedagang ide-ide tersebut. Dengan menyusun banyak tindakan dan peran menjadi proses rutin yang konkrit, Allen mengambil serangkaian aktivitas yang tampaknya menakutkan dan tidak dapat dikelola dan mengubahnya menjadi sebuah

mesin bisnis yang diminyaki dengan baik. Bab kami selanjutnya akan sepenuhnya dikhususkan untuk praktik dan proses terbaik tersebut. Mereka adalah nyali dari bisnis startup yang sukses.

Kita sering mendengar tentang pedagang yang perlu "tetap pada proses mereka". Kalau saja itu sangat mudah! Pedagang tidak hanya memiliki "suatu proses": Mereka memiliki banyak proses yang berpotongan. Untuk mengoordinasikan tindakan ke dalam proses yang berulang adalah sebuah pencapaian. Apa yang membuat seorang pedagang menjadi pengusaha sejati dari bisnisnya sendiri adalah kemampuan untuk mengoordinasikan berbagai proses dengan cara yang konsisten dengan visi menjiwai dari startup.

Seorang trader bisa saja memiliki wawasan pasar yang bagus, namun tetap gagal karena:

• Tindakan yang diperlukan untuk mempertahankan kesuksesan perdagangan tidak diatur sebagai proses sehingga muncul dan menghilang secara acak, tanpa konsistensi kinerja.

• Proses yang diperlukan untuk mempertahankan kesuksesan perdagangan tidak terjal dengan sukses, sehingga bagian bisnis (menghasilkan ide) bekerja dengan baik, sementara bagian lain (mengelola risiko) pendiri.

Bisnis yang hebat adalah yang terorganisasi dengan baik. Terlalu sering trader gagal karena tidak terorganisir. Mereka mungkin memiliki ide bagus dan mungkin melakukan perdagangan yang baik, tetapi mereka tidak dapat secara efektif mengintegrasikan banyak peran yang diperlukan mempertahankan kesuksesan sepanjang karier. Inilah latihan yang berguna: Buat daftar peran utama yang harus Anda mainkan agar berhasil dalam perdagangan Anda. Di sebelah setiap item dalam daftar, tuliskan aktivitas spesifik yang berhasil menjalankan setiap peran. Ini akan menjadi blok bangunan awal dari bisnis perdagangan Anda.

Nah, untuk melanjutkan olahraga Anda, lihat kalender harian Anda. Bagaimana banyak dari blok bangunan itu tertanam dalam rencana harian Anda?

Bisnis nyata sudah terprogram. Setiap aspek bisnis di FedEx atau UPS dipetakan dengan jelas dan disinkronkan satu sama lain.

Department store seperti Walmart atau Target mengeksekusi setiap hari untuk memesan, menyimpan, memajang, menjual, dan memelihara toko. Di hotel Capella, setiap proses utama dipetakan dan diikuti ke huruf T untuk memastikan kontrol kualitas, mulai dari reservasi dan manajemen kamar hingga tata graha hingga layanan makanan.

Jika kalender harian Anda tidak memetakan semua yang perlu Anda lakukan untuk sukses sebagai seorang trader, maka apa yang perlu Anda lakukan untuk sukses sebagai seorang trader diserahkan kepada kesempatan. Seperti yang akan kita lihat di bab selanjutnya, memiliki praktik terbaik saja tidak cukup. Untuk kontrol kualitas, mereka harus dijalin menjadi proses terbaik.

Þ Perdagangan dan Krisis Kreativitas

Anda pasti pernah mendengar istilah *groupthink* dan melihatnya bekerja di kalangan pedagang online dan di rantai perdagangan. Saya memiliki pandangan unik tentang pemikiran kelompok karena, sebagai pelatih perdagangan, saya telah bekerja dengan banyak perusahaan perdagangan eksklusif, bank, dan dana lindung nilai. Sangat sering — di perusahaan yang sangat berbeda, di mana para pedagang tidak berbicara satu sama lain — saya mendengar ide perdagangan yang sama, perdagangan yang sama. Lonjakan volume tinggi pada saham populer menyebabkan serbuan daytrader. Perkembangan bank sentral mengarah pada konsensus perdagangan suku bunga atau mata uang. Ketika ada pemikiran kelompok, pedagang tidak membawa ide dan perdagangan unik ke perusahaan mereka dan perusahaan dagang tidak membawa keuntungan unik bagi investor. Secara umum, saya telah menemukan bahwa korelasi, di dalam perusahaan perdagangan dan di antara mereka, sangat tinggi.

Mungkin lebih mudah untuk tidak berkorelasi sebelum dunia online menempatkan semua orang berhubungan dengan semua orang. Ketika perdagangan berlangsung melalui telepon dan tickertape, cukup sulit bagi pedagang untuk mengetahui apa yang dilakukan pedagang lain. Sekarang, dengan obrolan dan berbagai sumber berita real-time, semua orang menarik dari basis informasi yang sama. Hasilnya adalah posisi menjadi ramai jauh lebih cepat sekarang daripada di masa lalu. Tuntutan untuk menghasilkan uang dan menjaga kerugian tetap terkendali menyebabkan pedagang dan pengelola uang mengejar perdagangan yang terlihat seperti tren dan kemudian dengan cepat keluar dari posisi tersebut ketika tampaknya tren berakhir. Efek kawanan ini menambah kekacauan di pasar dan membuat manajemen risiko menantang.

Ini tampak aneh di permukaan. Pedagang dan manajer portofolio sebagian besar adalah orang-orang cerdas. Mereka menyadari bahwa mereka perlu menghasilkan ide-ide segar. Mereka juga tahu bahwa jika pengembalian mereka hanyalah duplikat dari rekan-rekan mereka, mereka tidak memberikan alasan kepada pemilik mereka untuk meningkatkan ukuran dan modal perdagangan mereka. Bahkan trader pemula pun memahami perlunya "keunggulan" yang khas di pasar untuk mencapai kesuksesan. Jadi mengapa begitu banyak pedagang, menyadari kebutuhan untuk menjadi unik, berakhir sebagai bagian dari kawanan?

Bias kognitif berperan dalam hal ini, tidak diragukan lagi. Jika rekan Anda mulai menghasilkan uang dalam sebuah ide, sulit untuk merasa seolah-olah Anda satu-satunya yang kehilangan perdagangan. Ruang obrolan dapat menjadi ruang gema, berkontribusi terhadap bias konfirmasi yang masif. Namun, ada pengaruh lain yang lebih halus yang merusak keunikan kewirausahaan para pedagang.

Eileen adalah pedagang karir awal di sebuah perusahaan perdagangan berpemilik. Dia dibawa ke firma itu oleh seorang teman yang menjabat sebagai mentornya di firma itu. Dari dia, dia belajar bagaimana membaca aliran pesanan di masing-masing saham dan mengidentifikasi "permainan" yang menjanjikan di mana saham perusahaan kecil diperdagangkan dengan volume tinggi yang tidak normal. Ini dilihat sebagai kandidat "pompa dan buang", jadi cara untuk memperdagangkannya adalah dengan membiarkannya naik dan kemudian menjualnya secara agresif saat pembelian telah habis. Setup kedua yang dia pelajari adalah breakout trade. Mentornya menjelaskan bahwa saham perusahaan kecil jauh lebih kecil kemungkinannya untuk dipengaruhi oleh pembuatan pasar dan perdagangan algoritme jangka pendek. Ini berarti bahwa mereka bergerak dengan cara yang lebih halus dan lebih baik. Ketika sebuah saham telah diperdagangkan dalam kisaran sempit dan kemudian pecah pada volume yang meningkat, idenya adalah membeli pullback pertama untuk pergerakan lanjutan, karena perdagangan kisaran menjadi tren.

Dalam gaya perdagangan ini, sejumlah besar persiapan terjadi dengan bantuan perangkat lunak penyaringan khusus yang melacak aktivitas pra-pasar dan membuka pasar di antara berbagai nama individu. Ini membutuhkan pemrosesan real-time yang intensif, karena layar apa pun mungkin mengeluarkan lusinan kandidat perdagangan potensial. Menampi mereka ke beberapa peluang yang sangat menjanjikan adalah bagian yang sangat penting dari persiapan perdagangan. Untuk para pedagang di toko Eileen, sebagai hasilnya, hari itu terdiri dari penyaringan dan penyaringan aktif, perdagangan cepat untuk kulit kepala, diikuti dengan penyaringan lebih lanjut atas nama yang dipilih untuk hari itu, penyaringan tambahan, dan perdagangan jangka pendek lanjutan. Ini adalah gaya keterlibatan pasar yang tidak hanya membutuhkan pemrosesan kognitif yang cepat, tetapi juga kemampuan untuk mempertahankan tingkat konsentrasi yang relatif tinggi untuk sebagian besar hari perdagangan.

Para pedagang di lantai bersama Eileen bekerja sama, meneriakan ide, perdagangan, dan pergerakan penting dalam saham yang diikuti. Karena mereka menggunakan perangkat lunak penyaringan yang sama—perangkat lunak yang serupa dengan yang digunakan di perusahaan dagang berpemilik lainnya—mereka sering melacak saham yang sama dan potensi perdagangan yang sama. Pedagang tertentu memiliki reputasi sangat menguntungkan; banyak pedagang meniru perdagangan para pemimpin itu. Pedagang lain mengikuti pedagang ulung secara online melalui platform seperti Stock Twits dan Twitter. Fokus serupa pada saham-saham "momo"—yang bergerak dengan volume dan momentum tinggi dan yang kehilangan kekuatan—mengakibatkan banyak penyebutan nama-nama tersebut di media sosial. Ketika virus Ebola berada di depan dan tengah berita, perusahaan pembuat alat pelindung dan penelitian vaksin mendapat perhatian besar dari para pedagang. Idenya adalah selalu mengikuti hot money, karena di situlah pergerakan—dan peluang—cenderung muncul.

Itu adalah lingkungan yang menyenangkan dan Eileen menunjukkan janji dalam pedagangannya. Namun, beberapa bulan dalam bimbingannya, para pedagang di lapangan mulai kehilangan uang. Sebuah perusahaan menerima banyak hype dan telah meningkat dengan volume yang kuat selama beberapa hari. Untuk semua penampilan, tidak ada alasan untuk gerakan bersemangat seperti itu. Perusahaan memiliki produk dalam pengembangan, tetapi masih jauh dari pasar bersama mereka.

Ini sepertinya pendek tanpa otak. Pada tanda kelelahan pertama, para pedagang melakukan short short secara agresif. Saham bergerak turun dan kemudian rebound dengan kuat.

Pedagang kembali ke sumur lagi... dan lagi... dan lagi.

Setiap kali mereka menjual saham, itu melambung ke level tertinggi baru. Eileen melihat bahwa rekan-rekannya menjadi terkunci dalam gagasan itu, dan dia memutuskan untuk fokus pada nama lain. Dia fokus pada nama topi yang lebih besar yang terhenti setelah lonjakan besar dalam euforia atas saham media sosial dan meningkatnya secara agresif. Itu juga terhenti dan diperbesar lebih tinggi.

Pengambilan Kunci

Saat pasar berubah, disiplin yang kaku membuat Anda melakukan hal yang salah.

217

Lantai perdagangan menjadi lebih frustrasi. Sejumlah pedagang mencela tentang "algos" dan kesulitan menghasilkan uang di pasar yang curang.

Tidak ada yang mau melewatkan peluang korslet di saham hyped ketika akhirnya bangkrut, jadi mereka enggan meninggalkan idenya. Terus, P&L terkikis. Sebagai kompensasi, banyak pedagang mengambil perdagangan yang relatif marginal, berharap menghasilkan uang di tempat lain. Eileen menjawab dengan sangat bingung. Semua yang dia pelajari selama beberapa bulan sepertinya tidak lagi berhasil. Apa yang sedang terjadi?

Apa yang sebenarnya terjadi? Bagaimana pendekatan perdagangan yang sukses tiba-tiba menjadi pecundang mutlak?

Saya berbicara dengan Eileen dan mentornya dan saya menemukan dua hal:

1. *Ide-ide yang mereka dagangkan tidak hanya populer, tetapi juga sangat populer.*

Volume meningkat secara signifikan dan, dengan partisipasi yang meningkat, muncul volatilitas yang meningkat. Kita sering mendengar nasihat pedagang untuk tidak menangkap pisau yang jatuh. Pedagang ini memudar dengan roket yang naik. Volume dan volatilitas perdagangan yang besar bekerja melawan mereka.

Namun, karena mereka tidak melihat tren dalam volume atau volatilitas—hanya menyaring level tinggi—mereka tidak menyadari bahwa mereka sedang melawan tren yang luar biasa kuat.

2. *Sebagian besar perdagangan yang mereka kejar sangat berkorelasi dengan pasar saham secara keseluruhan, dan khususnya dengan indeks kapitalisasi kecil dan NASDAQ.* Keduanya berada dalam tren naik yang solid, melihat minat beli yang cukup besar. Air pasang bahkan mengangkat stok dengan kualitas lebih rendah, sehingga para pedagang di toko Eileen melawan arus.

Dalam kondisi volatilitas yang lebih rendah dan terutama ketika saham tidak dalam mode trending, momentum memudar bermain setelah terhenti berhasil dengan sangat baik. Begitu volume naik dan indeks menjadi tren, pengaturan yang sama adalah bencana. Apa yang tampak seperti mengulur-ulur sebenarnya berhenti dalam gerakan impulsif lebih tinggi.

Ketika mereka tidak frustrasi dan mencerca para manipulator, para pedagang menghubungkan kerugian mereka dengan disiplin yang buruk. Beberapa di antaranya benar, terutama dengan perdagangan marjinal yang mengikuti kerugian awal. Namun, penyebab sebenarnya dari kerugian tersebut adalah kegagalan mengenali pergeseran karakter pasar. Para pedagang begitu sibuk menyaring, memfilter, dan berdagang sehingga mereka tidak mundur dan melihat bahwa kondisi pasar telah berubah. Mereka beroperasi seolah-olah pengaturan mereka berfungsi sepanjang waktu di semua pasar. Asumsi implisit itu membuat mereka fokus pada perdagangan daripada beradaptasi.

Ini bukan hanya krisis P&L bagi Eileen dan rekan-rekannya; itu adalah krisis kreativitas. Karena mereka begitu tenggelam dalam menghasilkan ide dan berdagang dalam kerangka waktu yang sangat singkat, mereka benar-benar tidak memiliki proses untuk penelitian dan pengembangan. Mereka seperti produsen yang stagnan, menghasilkan sabun batangan dan produk konsumen dan tidak pernah mengembangkan yang baru! Pikirkan kembali Allen dan bagaimana dia menjalankan bisnisnya. Banyak waktu dihabiskan dengan rekan-rekan berpengetahuan yang bisa berdiskusi dan memperdebatkan pandangan. Dia juga menghabiskan banyak waktu untuk memelihara database aktivitas pasarnya, melacak perubahan di pasar, dan menguji ide-ide baru. Semua itu tidak terjadi di perusahaan Eileen. Mereka beroperasi seperti jalur perakitan, menghasilkan perdagangan, daripada memulai bisnis yang menghasilkan produk dan memperluas pasar.

Ketika saya membicarakan hal ini dengan para pedagang, mereka menjawab—dapat dimengerti—bahwa mereka tidak punya waktu untuk penelitian, membaca materi baru, dan menghasilkan pandangan kreatif yang baru dan out-of-the-box. Sikap mereka adalah, "Kami dibayar untuk melakukan perdagangan yang baik; bukan untuk melakukan penelitian." Pelatih perdagangan yang tidak bermoral akan setuju, menjualnya

pada gagasan bekerja pada disiplin mereka, dan mengumpulkan biaya. Kenyataannya adalah model bisnis mereka rusak. Mereka sangat disiplin dengan gaya trading mereka. Mereka hanya kekurangan proses kreatif untuk memodifikasi gaya tersebut agar sesuai dengan kondisi pasar yang berbeda. Mereka beroperasi seperti pewaralaba—mengulang formula sukses masa lalu—bukan seperti pengusaha.

§ Kreativitas Menyediakan Makanan untuk Kekuatan Kita

Jika ada satu tema untuk buku ini, kesuksesan perdagangan berbanding lurus dengan kemampuan kita untuk memanfaatkan kekuatan kognitif dan kepribadian dan secara kreatif memanfaatkannya untuk beradaptasi dengan pasar yang terus berkembang. Sukses terletak di persimpangan antara kekuatan dan kreativitas. Ini adalah hasil dari penggunaan bakat dan keterampilan dengan cara baru untuk mengeksplorasi peluang baru. Tanpa kreativitas, kita menjadi kuda poni satu trik. Masukan dan wawasan kreatif memperkuat kekuatan kami.

Posting TraderFeed baru-baru ini menggunakan penelitian untuk menggambarkan dua otak perdagangan: otak intelektual dan otak sosial. Seperti yang diamati pos, ini mewakili dua bidang kekuatan potensial. Pedagang dengan keterampilan dan bakat intelektual yang sangat berkembang melihat pasar melalui data, model, dan hubungan kuantitatif. Pedagang dengan kapasitas sosial yang sangat maju melihat pasar melalui



perusahaan saya ke bawah. Dari perspektif model saya, perusahaan pada dasarnya diremehkan. Saya ingin menjadi perusahaan yang lama, karena analisis historis saya menunjukkan bahwa, seiring waktu, harga akan kembali ke kelipatan tertentu dari pendapatan yang direalisasikan.

Dalam contoh ini, proses perdagangan saya sangat analitis. Saya telah mengidentifikasi hubungan historis antara harga dan pertumbuhan/momentum laba,

dan saya telah mengembangkan alat yang memungkinkan saya memperkirakan penghasilan berdasarkan pengamatan kunjungan pelanggan, rata-rata ukuran pesanan pelanggan, dan sebagainya. Perdagangan saya didasarkan pada prediksi yang menghubungkan di mana harga diperdagangkan sekarang dan di mana analisis saya mengatakan harga harus diperdagangkan. Kreativitas meningkatkan perdagangan intelektual ini dengan menyarankan input baru dan model baru. Misalnya, saya mungkin melangkah keluar dari kumpulan prediktor pendapatan, pengeluaran, dan sebagainya yang biasa, dan melihat pengaruh musiman pada perilaku pelanggan. Saat musim dingin lebih sejuk, konsumen cenderung berbelanja lebih banyak dan melakukan lebih banyak pembelian diskresioner. Dengan memanfaatkan prakiraan cuaca jarak jauh, saya dapat menyertakan variabel baru dalam model saya—kondisi musim dingin yang lebih ringan, rata-rata, atau lebih parah—dan menguji ulang kekuatan prediktifnya.

Jika ini berkontribusi secara unik pada perkiraan pendapatan dan pergerakan harga yang akurat, ini menjadi bagian model yang berkelanjutan. Pemikiran kreatif mengarah pada kandidat baru untuk prediktor, yang pada gilirannya memberi pedagang intelektual keunggulan atas mereka yang menggunakan model konvensional murni.

Pedagang yang memanfaatkan kekuatan sosial tidak hanya mementingkan membuat prediksi kuantitatif, tetapi lebih berfokus pada pemahaman perilaku pedagang dan investor secara kualitatif. Katakanlah pasar telah menguji level penurunan tiga kali dan setiap kali pasar memantul dari level tersebut. Pada pantulan ketiga, saya melihat bahwa volume telah berkurang dan proporsi pembeli relatif terhadap penjual, sebagaimana dinilai oleh rasio kenaikan dan penurunan di antara saham, cukup sederhana. Saya dengan cepat membuat dua identifikasi: (1) harga rendah gagal menarik minat beli peserta kerangka waktu yang lebih lama; dan (2) jika kita harus menembus level support baru-baru ini yang bertahan tiga kali, itu akan mendatangkan penjual baru yang mencoba membeli penurunan tersebut. Perhatikan bahwa hipotesis saya adalah situasional dan tidak umum dan prediktif. Setelah bekerja dengan para pedagang untuk waktu yang lama dan mengetahui bagaimana mereka berpikir, saya dapat mengantisipasi bahwa penembusan dukungan ke bawah akan mempercepat penjualan di antara mereka yang memiliki leverage berlebih dan harus berhenti dari perdagangan panjang. Ini juga akan menarik penjualan baru dari mereka yang bermain untuk perdagangan breakout. Mengingat berkurangnya pembelian pada pemantulan dan prospek perpanjangan harga pada penembusan sisi bawah, memudahkan pemantulan dan bersandar pada tertinggi terbaru terlihat seperti perdagangan yang bagus dalam hal risiko/imbalance. Proses pemikiran saya kurang tentang analisis dan prediksi daripada mensintesis elemen-elemen situasi perdagangan dan memasukkannya ke dalam pemahaman saya tentang perilaku pedagang. Dalam arti yang sangat nyata, sebagai pedagang dengan kekuatan sosial, saya, seperti Allen dari contoh sebelumnya, memperdagangkan kecenderungan pemain pasar lainnya.

Kreativitas memberi makan perdagangan yang memanfaatkan kekuatan sosial dengan menghasilkan cara baru dalam memahami dan memahami perilaku pelaku pasar.

Katakanlah saya mewawancarai banyak manajer portofolio di dana lindung nilai besar. Saya menemukan bahwa ini merupakan tahun kinerja yang sederhana, dengan banyak manajer hanya menghasilkan sedikit pengembalian atas modal mereka. Menjelang akhir tahun, beberapa posisi ramai, mencerminkan ekspektasi konsensus mengenai keputusan bank sentral yang akan datang. Saya menyadari bahwa para manajer ini tidak dapat kehilangan tahun-tahun mereka selama minggu-minggu terakhir perdagangan dan karenanya akan lebih sensitif terhadap risiko daripada biasanya. Ketika rilis data gagal menghasilkan pergerakan yang menguntungkan posisi yang ramai, saya menyadari bahwa kekecewaan dapat dengan mudah mengalir ke jalan keluar. Saya dengan cepat menjual perdagangan konsensus dan mendapatkan keuntungan dari manajer besar yang melakukan bail out saat penghentian penurunan tercapai. Pemahaman baru tentang dinamika P&L akhir tahun telah menghasilkan wawasan unik tentang pendorong harga situasional di beberapa pasar, menginspirasi gagasan perdagangan yang menguntungkan.

Pengambilan Kunci

Proses kreatif melatih kekuatan kita dan dengan demikian mengembangkannya.

Untuk trader yang lebih empiris dan kuantitatif, kreativitas menghasilkan data baru dan lebih baik yang membantu prediksi. Untuk pedagang yang lebih sosial dan kualitatif, kreativitas menghasilkan wawasan dan pemahaman baru tentang bagaimana perilaku

221

membaca setiap pidato dari setiap anggota Fed dan melacak perubahan dalam bahasa mereka.

Kepekaan sosial ini memungkinkan dia untuk mengidentifikasi saat-saat ketika bank sentral cenderung bertindak berdasarkan data yang dilakukannya. Lainnya, dengan model tumpul, berasumsi bahwa Fed akan menaikkan suku bunga jika jumlahnya mencapai ambang tertentu. Manajer uang yang terampil berdiri

keluar dengan menempatkan dirinya pada posisi anggota bank sentral dan mengidentifikasi bagaimana mereka cenderung melihat angka-angka itu.

Ketika keputusan perdagangan memadukan wawasan kuantitatif dan kualitatif, kreativitas dapat menghasilkan data baru *dan* perspektif baru tentang bagaimana pelaku pasar cenderung merespons data. Ini terjadi pada saya selama setahun terakhir ketika saya berbicara dengan sejumlah pedagang bullish dan bearish tentang pasar saham. Percakapan membuka mata saya pada fakta bahwa pembeli dan penjual adalah peserta yang sama sekali berbeda, memandang pasar secara berbeda, dan beroperasi pada kerangka waktu yang berbeda. Selama bertahun-tahun, saya telah menggunakan ukuran seperti TICK NYSE untuk mengukur kekuatan beli versus kekuatan jual di pasar saham. Namun, berdasarkan percakapan saya, saya memutuskan untuk masuk lebih dalam ke data dan memisahkan uptick dari downtick dan memperlakukannya sebagai deret waktu yang berbeda. Alih-alih melihat melalui lensa satu dimensi dari pembelian versus penjualan, saya sekarang memiliki perspektif dua dimensi: Setiap pasar dapat menampilkan pembelian dan penjualan yang tinggi; pembelian rendah dan penjualan rendah; pembelian tinggi dan penjualan rendah; dan pembelian rendah dan penjualan tinggi. Kombinasi aktivitas jual beli ternyata menjadi sangat penting dalam mengantisipasi kapan kekuatan dan kelemahan siap untuk berlanjut versus mundur. Hal ini menyebabkan model kuantitatif yang membuat prediksi momentum versus pembalikan rata-rata—dan ini juga menginformasikan perspektif kualitatif saya tentang aktivitas relatif kelompok beruang dan banteng di pasar. Ketika saya melihat rilis data yang luar biasa lemah tetapi kemudian melihat aktivitas bearish tidak naik secara signifikan, itu menjadi bagian penting dari wawasan tentang bagaimana perilaku bulls nantinya.

Pikirkan latihan fisik: Kita berkembang saat kita mendorong batas kita. Seperti yang kita lihat di bab sebelumnya, ini sama dengan latihan kognitif. Kami mengembangkan kekuatan kami dengan menggunakannya dengan cara baru yang menantang. *Kreativitas melatih bakat, keterampilan, dan minat inti kita.* Tanpa input segar yang menghasilkan ide dan perdagangan segar, kami kekurangan kekuatan kami. Dan apa yang tidak kita gunakan, kita kehilangan.

Ĳ Apakah Proses Kreatif Itu?

Banyak penelitian telah dilakukan pada faktor-faktor yang berkontribusi terhadap pemikiran kreatif. Sawyer, dalam bukunya, *Explaining Creativity*, menjelaskan beberapa tahapan proses kreatif:

1. *Persiapan*—*mengumpulkan* bahan baku dan observasi; mengumpulkan persepsi dan ide

2. *Inkubasi*— periode antara persiapan dan wawasan di mana ada elaborasi dan pengorganisasian bahan mentah yang dikumpulkan 3. *Wawasan*— pengalaman menghasilkan ide atau produk yang mengarah ke persepsi atau pemahaman baru
4. *Verifikasi*— proses menilai wawasan dan mengembangkannya ke dalam bentuk baru

Sawyer membuat poin penting bahwa "Kreativitas terjadi dari waktu ke waktu, dan sebagian besar kreativitas terjadi saat melakukan pekerjaan. Media karya seni adalah bagian penting dari proses kreatif, dan pencipta sering kali mendapatkan ide saat mengerjakan materi mereka" (2006, hlm. 58). Dengan kata lain, kreativitas adalah sebuah proses, bukan titik akhir, dan itu mengikuti pencelupan dalam materi seseorang. Tanpa persiapan yang cukup, tidak ada yang menetas dan tidak ada wawasan segar yang muncul.

 $\ddot{y}\ddot{y}\ddot{y}$

Pembahasan sebelumnya tentang trader dengan kekuatan intelektual dan sosial menunjukkan bahwa persiapan akan berbeda sebagai fungsi dari gaya trading. Dengan risiko penyederhanaan yang berlebihan, saya akan mengatakan bahwa pedagang mempersiapkan perdagangan dengan meninjau informasi, berbicara dengan banyak pelaku pasar, atau kombinasi keduanya. Dalam mode

REDA

kelemahan ekonomi yang meresahkan di beberapa pasar negara berkembang dan terkejut karena tidak ada yang memperhatikannya. Fokus sepenuhnya pada Eropa dan Amerika Serikat serta aktivitas bank sentral dan ekonomi masing-masing. Kurangnya perhatian pada EM meyakinkan trader bahwa kelemahan yang diamati dapat mengarah pada tren yang berarti begitu terjadi pergeseran perhatian. Percakapannya yang sedang berlangsung mengingatkannya untuk tidak dihargai

peluang, tetapi juga membantunya mengidentifikasi kapan pasar negara berkembang mendapatkan lebih banyak perhatian, memungkinkannya untuk menambah posisi di level yang baik.

Saat persiapan menggabungkan pandangan yang digerakkan oleh data dan pandangan yang lebih subyektif dari pelaku pasar, terkadang kita melihat upaya untuk menghitung dan menganalisis kecenderungan perilaku pedagang lain. Contoh yang baik datang dari situs StockTwits, yang menyediakan penghitungan media sosial yang sedang berlangsung tentang saham dan ETF. Pengukur sentimen sosial semacam itu dapat ditambahkan ke ukuran sentimen yang lebih konvensional, seperti rasio put/call, untuk mengidentifikasi ekstrem bullish dan bearish serta pembalikannya.

Ingat penyaringan saham dari firma perdagangan Eileen yang dijelaskan sebelumnya: Pola pelacakan volume memberikan petunjuk yang berguna untuk meningkatkan dan memudahkan minat pada saham, membantu pedagang mengukur kemungkinan pergerakan meluas atau berbalik.

Seperti disebutkan sebelumnya, persiapan mendapat manfaat dari luas dan dalamnya. Kita dapat melihat lebih banyak hal, dan kita dapat melihat lebih sedikit hal secara lebih mendetail. Penting untuk pemahaman saya tentang pasar saham adalah pandangan cross-sectional pada luasnya. Setiap kali pasar bergerak, saya ingin tahu apakah pergerakan tersebut terjadi di sebagian besar atau semua komponen pasar atau apakah partisipasinya lebih beragam. Terus-menerus memperbarui pandangan saya tentang berbagai indeks dan sektor memungkinkan saya untuk melihat kapan gerakan mendapatkan dan kehilangan kekuatan. Namun, di lain waktu, masuk ke kedalaman yang lebih dalam memberikan informasi baru. Seorang trader yang bekerja dengan saya bertahun-tahun yang lalu memutuskan untuk melabuhkan percakapannya dengan pembuat pasar dengan mengajukan daftar pertanyaan kepada mereka setiap minggu. Ini memberikan beragam informasi, tetapi juga mengarah pada apresiasi yang lebih dalam tentang pergeseran pandangan dari waktu ke waktu. Menggali lebih dalam selama setiap percakapan—dan melakukannya dengan cara yang lebih standar—membuat wawancara jauh lebih berguna daripada saat dilakukan secara informal.

Apakah dicapai melalui keluasan, kedalaman, atau keduanya, persiapan paling efektif ketika memperluas pikiran kita. Banyak pedagang, misalnya, meninjau grafik sebelum memulai hari perdagangan. Ini, bagaimanapun, dapat dilakukan secara permukaan, hafalan dengan sedikit elaborasi atau dapat memperluas kesadaran kita. Perbedaannya adalah fungsi dari intensitas dan aktivitas proses kognitif kita. Saya suka mengocok ulasan bagan, terkadang berfokus pada kelas aset dan terkadang berfokus pada aset tertentu. Itu memberi tahu saya kapan tema mungkin terjadi di seluruh suku bunga, mata uang, dan ekuitas, tetapi juga memberi tahu saya kapan mungkin ada cerita khusus untuk pasar, seperti perataan kurva hasil di satu negara tetapi tidak di negara lain. Mengguncang ulasan memaksa saya untuk melihat pasar dengan cara yang berbeda dan berusaha serta memikirkan prosesnya.

Konvensi yang menurut saya bermanfaat adalah tidak menyelesaikan sesi peninjauan dengan spreadsheet saya sampai saya mengidentifikasi setidaknya satu hipotesis yang bermanfaat berdasarkan pengamatan baru-baru ini. Kendala itu memaksa saya untuk tidak hanya meninjau informasi, tetapi melakukannya dengan cara yang aktif dan konstruktif.

Pengambilan Kunci

Kualitas persiapan kami membentuk kualitas ide trading kami.

Dalam bukunya, *Creativity*, Csikszentmihalyi (2013) menjelaskan kondisi-kondisi yang mengarah pada persiapan yang sukses. Ini termasuk intensitas fokus, pengecualian gangguan dari kesadaran, dan tidak adanya kekhawatiran tentang kinerja. Dengan kata lain, persiapan yang efektif mengakses kondisi aliran: Ini adalah perendaman di masa kini. Kualitas pencelupan itu secara langsung berdampak pada kemungkinan bahwa persiapan akan berhasil. Kreativitas, Csikszentmihalyi menekankan, adalah *pengalaman autotelik*: itu sendiri menyenangkan. Nilai intrinsik pengalaman inilah yang menjadikannya lebih dari sekadar kotak "tugas" yang harus diperiksa di awal setiap hari. Di penghujung hari perdagangan, saya mungkin merasa lelah, tetapi saya sering pulih dengan cepat selama peninjauan spreadsheet saya. Bagi saya, ulasannya seperti cerita detektif: Saya ingin melacak petunjuk dan mencari tahu akhirnya. Ketika persiapan dipadukan dengan keingintahuan intelektual, hal itu akan memicu munculnya ide.

225

Salah satu kesalahan besar yang dilakukan trader adalah mereka langsung beralih dari persiapan ke trading. Mereka mengumpulkan rim informasi dan kemudian mereka duduk di depan layar dan berharap untuk memanfaatkan informasi tersebut secara optimal. Sayangnya, kreativitas tidak bekerja seperti itu. Begitu kita membenamkan diri kita secara luas dan mendalam dalam informasi, kita biasanya membutuhkan masa inkubasi untuk memanfaatkan bahan baku baru kita dengan sebaik-baiknya.

Savvyer mengamati bahwa orang-orang kreatif cenderung melakukan banyak tugas. Mereka mengerjakan banyak proyek sekaligus. "Sementara mereka secara sadar menghadiri satu proyek," dia menjelaskan, "yang lain sedang menginkubasi. Pikiran bawah sadar tampaknya mampu menginkubasi banyak proyek sekaligus 'secara paralel,' tidak seperti pikiran sadar, yang hanya dapat berfokus pada satu hal pada satu waktu..." (2012, hlm. 97). Kreativitas, dari perspektif ini, adalah proses ganda, yang terdiri dari kesadaran yang meningkat dan fokus perhatian

diikuti oleh proses otomatis dan tidak sadar yang terjadi saat kita melonggarkan batasan kognitif. Banyak profesional kreatif menemukan bahwa wawasan terbaik mereka datang kepada mereka pada saat mereka tidak secara eksplisit berfokus pada masalah. Mereka mungkin berjalan-jalan, melakukan tugas rutin, atau mengerjakan hal-hal lain. Selama waktu itu, seolah-olah terjadi semacam pemrosesan secara implisit, menggabungkan dan menggabungkan kembali informasi yang diakses selama persiapan.

Sawyer merangkum studi yang menunjukkan efek inkubasi pada kreativitas. Satu studi menarik meminta subjek untuk memecahkan tiga teka-teki silang yang sulit. Dalam satu kondisi, subjek bekerja terus menerus selama enam menit pada setiap teka-teki. Pada kondisi kedua, subjek diinterupsi sehingga mereka harus mengerjakan puzzle selama dua set selama tiga menit. Dalam kondisi ketiga, subjek diberi waktu total 18 menit dan diizinkan untuk beralih bebas di antara teka-teki. Dalam kondisi terakhir, subjek tampil lebih baik secara signifikan pada teka-teki.

Mengalihkan perhatian dan membiarkan satu teka-teki menetas sambil mengerjakan kinerja lain yang ditingkatkan.

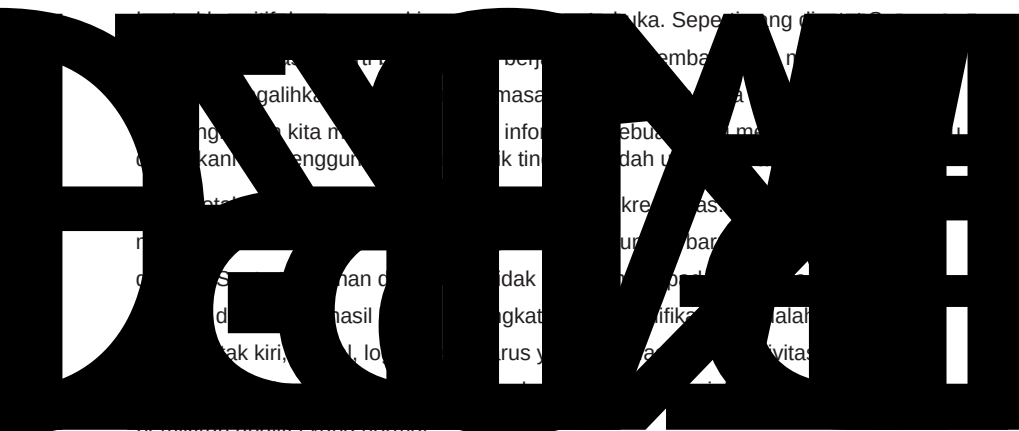
Apa yang terjadi selama inkubasi adalah masalah yang menarik dan diperdebatkan di antara para peneliti. Salah satu teori aktivasi penyebaran menunjukkan bahwa isyarat yang kita proses selama masa inkubasi memicu asosiasi yang merangsang pemrosesan informasi kita yang berasimilasi selama fase persiapan. Misalnya, saya mungkin membenamkan diri dalam data pasar saham dan melacak kekuatan dan kelemahan di seluruh segmen pasar. Saat jogging, pikiran saya mungkin melayang ke pasar lain dan secara singkat menyentuh pergerakan naik yang mengejutkan dari harga obligasi. Tiba-tiba saya berpikir bahwa mungkin ini berhubungan: Peningkatan penjualan saham dan pembelian obligasi adalah bagian dari sikap defensif "penghindaran risiko" di kalangan investor. Gagasan itu mengarahkan saya untuk melihat lebih dalam korelasi antara kelas aset tersebut—dan apakah itu disertai dengan korelasi lain yang serupa.

Dalam kasus seperti itu, masa inkubasi mengendurkan fokus imersif pada informasi dan memungkinkan langkah mundur untuk melihat hutan untuk pepohonan. Misalnya, saya mungkin mengikuti pasar secara real time, mencentang demi mencentang, dan memperhatikan aliran pesanan masuk dan keluar dari pasar, menandakan meningkatnya minat beli. Ketika saya mundur dari arus order dan istirahat dari pasar, saya bebas memikirkan pertimbangan jangka panjang dan bagaimana tindakan hari ini sesuai dengan pola yang lebih luas. Pergeseran persepsi inilah yang membantu kita mengambil materi persiapan kita dan menyusunnya dengan cara baru.

Zabelina dan Robinson melakukan studi yang relevan di mana mereka menemukan bahwa individu kreatif menampilkan fleksibilitas dalam kontrol kognitif mereka. Dalam satu mode kognitif (persiapan), pencipta memusatkan perhatian dan beroperasi dengan pemrosesan serial, mengasimilasi secara mendalam satu demi satu informasi. Dalam mode kognitif lainnya (inkubasi), pencipta beroperasi dengan perhatian yang tidak fokus dan pemrosesan paralel, menyatukan informasi. Dalam arti tertentu, persiapan memberikan analisis yang ketat dan inkubasi mencapai sintesis yang luas. Dalam satu mode, kami menemukan potongan puzzle; di sisi lain, kami mengumpulkannya. Itu membutuhkan fleksibilitas pemikiran yang tidak biasa.

Saat kita langsung beralih dari persiapan ke perdagangan, kita menganalisis tanpa mensintesis, meninggalkan diri kita sendiri dengan tumpukan potongan teka-teki yang tidak menyatu menjadi keseluruhan yang bermakna. Ini adalah salah satu cara di mana kerja keras dapat bertentangan dengan kerja cerdas. Pedagang yang terdorong mendorong untuk menganalisis, menganalisis, dan kemudian berdagang dan berdagang. Ini mengabaikan langkah menjauh dari pasar untuk menginkubasi dan menghasilkan perspektif baru. Bagi pekerja kompulsif, menjauh seperti itu terasa seperti kemalasan. Namun, apa yang kita ketahui tentang proses kreatif menunjukkan dengan kuat bahwa *tidak bekerja adalah bagian penting dari keefektifan kerja kreatif*.

Bisakah kita menjadi lebih baik sebagai inkubator informasi? Sawyer, dalam bukunya tahun 2013 *Zig Zag*, menunjukkan bahwa bermain adalah stimulus yang kuat untuk memproses materi yang telah kita serap. Saat kami bermain, kami mengendurkan



Implikasinya, kita bisa overthinking sampai kehilangan kreativitas. Ini adalah kombinasi dari ketat-longgar—intensif, analisis imersif dan sintesis pikiran terbuka—yang tampaknya memfasilitasi generasi perspektif baru.

Sering kali, hasil dari inkubasi adalah semacam pengalaman "aha!" di mana kita mengalami momen pencerahan. Mungkin karena kita berada dalam mode berpikiran terbuka selama masa inkubasi, wawasan kreatif terasa seolah-olah datang kepada kita; kita tidak mewujudkannya. Salah satu rutinitas pagi akhir pekan favorit saya adalah mendengarkan musik sambil meninjau data dari spreadsheet saya dan memikirkan minggu yang akan datang. Musiknya setara dengan permainan saya; itu menempatkan saya dalam suasana hati yang baik dan membuat saya fleksibel secara kognitif. Saat meninjau salah satu lembar baru-baru ini, saya perhatikan bahwa kurang dari setengah dari semua saham S&P 500 telah ditutup di atas rata-rata pergerakan tiga hari mereka selama lima sesi perdagangan berturut-turut. Segera setelah saya menyadarinya (menarik: saya telah memasukkan data sepanjang minggu dan tidak pernah memperhatikan pola itu sampai mundur dan mendengarkan musik), saya memiliki intuisi yang sangat kuat bahwa ini bermakna. Saya dengan cepat melakukan kueri historis dan menemukan 27 kejadian di mana pola ini terjadi selama delapan tahun terakhir. Dua puluh dari 27 kesempatan itu ditutup lebih tinggi dua hari kemudian, dengan kenaikan rata-rata yang cukup besar. Jelas tidak ada keunggulan signifikan dalam mengejar penurunan pasar setelah seminggu penuh mengalami kelemahan luas.

Contoh itu menimbulkan pertanyaan menarik: Apakah proses saya kuantitatif atau kualitatif? Logis atau intuitif? Saya berpendapat bahwa, pada dasarnya, prosesnya adalah proses yang kreatif, intuitif, terkait erat dengan pengenalan pola. Ini dapat terjadi dengan data kuantitatif atau kualitatif; kuncinya adalah mengumpulkan informasi lama dengan cara baru. Wawasan saya datang sebagai hasil dari pergeseran persepsi. Saat saya memperbarui spreadsheet selama seminggu, saya melihat luasnya data setiap hari secara terpisah, secara terpisah.

Ketika saya mundur dengan musik, saya melihat periode minggu itu secara keseluruhan. Saya telah mengamati cukup banyak urutan kekuatan atau kelemahan yang terus-menerus untuk memberi intuisi bahwa pola itu bermakna.

Pengambilan Kunci

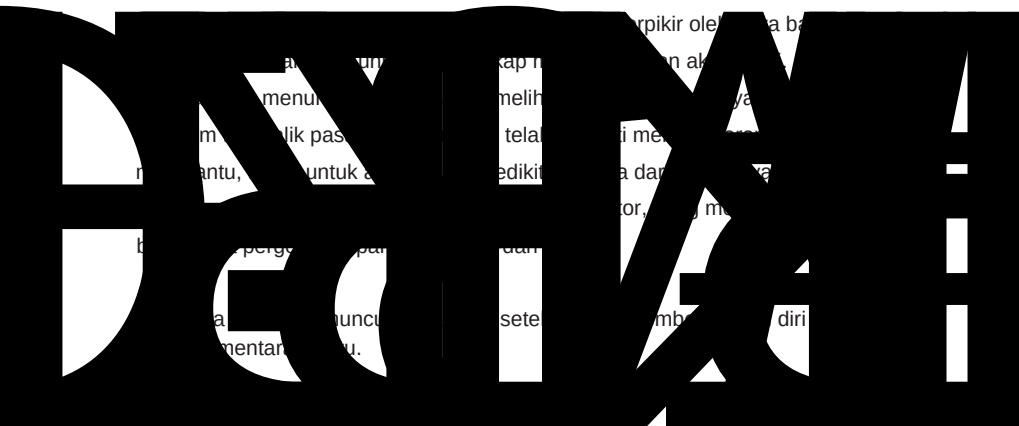
Wawasan adalah hasil dari pergeseran persepsi.

Michalko, dalam bukunya, *Cracking Creativity*, menjelaskan bahwa "Kreativitas terjadi dalam fase pemikiran perseptual... menggabungkan informasi dengan cara baru meningkatkan kemungkinan perseptual Anda untuk menciptakan sesuatu yang orisinal" (2001, hlm. 113–114). Dia menggunakan contoh da Vinci, yang mengambil aspek dari wajah terindah yang bisa dia temukan, menggabungkan dan menggabungkannya kembali, dan akhirnya muncul dengan Mona Lisa. Saat kita menggabungkan dan menggabungkan kembali, kemungkinan besar kita akan berhasil

pola yang terasa benar. Rasanya benar karena kami telah melihat begitu banyak pola serupa di masa lalu. Tanpa basis data pengalaman relevan yang dihasilkan melalui periode persiapan berulang, kombinasi yang tepat akan berhasil tidak pernah datang kepada kita melalui intuisi.

Catatan Dean Keith Simonton tentang *Kreativitas dalam Sains* memandang proses kreatif sebagai proses yang memanfaatkan peluang dan logika. Dia mengutip Einstein, yang menyebut pemikiran produktif sebagai "permainan kombinatorial", dan menunjukkan bahwa para ilmuwan akan menyukai banyak kombinasi berbeda, yang sebagian besar tidak akan menghasilkan apa-apa. Namun, seiring waktu, satu atau dua memberikan momen pengenalan "aha!". Apa yang membuat para ilmuwan hebat, menurutnya, bukanlah karena mereka terus-menerus sampai pada ide-ide kreatif, tetapi mereka menghibur begitu banyak kombinasi kreatif sehingga mereka lebih cenderung menemukan sedikit yang mewakili wawasan baru yang asli. Dari perspektif ini, jalan terbaik menuju momen "aha!" adalah melihat banyak hal dengan banyak cara—benar-benar bermain dengan persepsi dan ide. Jika hanya 1 persen dari kombinasi kami yang pada akhirnya memberikan informasi baru, trader yang menghibur 1000 kombinasi akan menghasilkan ide yang lebih unik dan berwawasan daripada orang yang hanya melihat beberapa permutasi.

Spreadsheet yang saya kelola membutuhkan setidaknya satu jam penuh untuk memperbarui setiap hari. Ada lusinan lembar, yang masing-masing melacak ukuran pasar untuk jangka waktu yang lama di banyak kolom kategori. Misalnya, satu lembar trek saham NYSE yang memberikan sinyal beli dan jual untuk berbagai indikator teknikal, seperti Bollinger



indeks, melacak persentase saham dalam perdagangan indeks tertentu di atas rata-rata pergerakan 3, 5, 10, 20, 50, 100, dan 200 hari mereka. Saya telah mengumpulkan data ini untuk beberapa saat ketika pikiran itu tiba-tiba menurut saya data secara keseluruhan dapat dilihat sebagai kurva momentum.

Sama seperti suku bunga yang ada pada kurva, dengan bentuk kurva menangkap kondisi moneter, momentum pada berbagai kerangka waktu menangkap gambaran luas tentang kekuatan dan kelemahan. Misalnya, saat saya menulis ini, kami

baru-baru ini melihat kurva momentum yang sangat curam dengan level yang sangat oversold pada kerangka waktu yang lebih pendek dan nilai yang kuat pada periode yang lebih lama. Ketika itu telah terjadi di masa lalu, umumnya mengarah pada reli, karena kurva menangkap penurunan dalam tren naik. Itu sangat berbeda dari kurva yang berlawanan, di mana kita overbought pada kerangka waktu pendek dan jauh di bawah 50 persen pada periode 100 dan 200 hari. Kurva bergerak setiap hari dan, dalam pergerakan kurva, kita dapat melihat kekuatan dan kelemahan dari berbagai perspektif waktu. Bukan hanya bentuk kurva momentum, tetapi pergerakannya dari hari ke hari, yang menyampaikan informasi.

Terkadang, untuk mencapai aha! pengalaman, Anda harus melihat dunia melalui mata orang lain. Berbicara dengan pedagang lain tentang pasar—atau berkonsultasi dengan ekonom atau peneliti—dapat mengarah pada pengenalan pola pada tingkat yang luas. Misalnya, tanda-tanda awal pelemahan komoditas secara luas yang diketahui oleh para pedagang di pasar-pasar tersebut memperingatkan manajer portofolio makro akan kemungkinan pelemahan mata uang negara penghasil komoditas. Pola tersebut pada gilirannya membantu manajer mengantisipasi perlambatan global dalam kondisi ekonomi, yang berimplikasi pada kebijakan bank sentral. Sering kali, penambahan satu potongan puzzle yang memungkinkan trader melihat gambaran yang lebih besar. Seolah-olah bola lampu menyala: Tiba-tiba dunia menjadi masuk akal. Isolasi intelektual adalah salah satu musuh besar perdagangan yang sukses. Informasi segar, percakapan segar, dan perspektif baru—ini adalah blok bangunan wawasan kreatif. Jika Anda bekerja sendiri, menatap layar, ada kemungkinan besar bahwa tantangan utama perdagangan Anda adalah hilangnya perspektif yang berasal dari pola makan kreatif yang kurang.

Kreativitas tidak berhenti dengan pencapaian wawasan. Setelah kami menghasilkan perspektif baru, penting untuk mengujinya di dunia nyata dan memverifikasi nilainya. Hanya karena sebuah ide menurut kita penting, tidak secara otomatis membuatnya demikian. Wawasan kreatif, dalam pengertian itu, adalah hipotesis yang menjanjikan. Masih bagi kita untuk memvalidasi hipotesis itu.

Mari kembali sejenak ke wawasan yang saya kembangkan dari spreadsheet data pasar saya. Sering kali, saya akan meninjau data dan sebuah pola akan muncul dan menurut saya penting. Misalnya, saya mengumpulkan data tentang pembelian dan penjualan dari waktu ke waktu di pasar saham melalui aliran naik dan turun di antara saham. Saya melihat pola di mana kenaikan yang signifikan menyebabkan penguatan lebih lanjut pada saham, daripada retracement oversold. Karena datanya sudah www.MyChart.ir

disusun dalam bentuk spreadsheet, tidak sulit untuk menggunakan fungsi pengurutan Excel dan mengisolasi kasus-kasus sebelumnya di mana kami telah melihat peningkatan yang luar biasa tinggi. Benar saja, rata-rata ini diikuti oleh momentum kenaikan positif. Proses verifikasi memberi saya keyakinan pada ide tersebut, dan itu juga membantu saya memahami variabilitas hasil yang terkait dengan data. Misalnya, dalam proses verifikasi saya mengetahui bahwa kenaikan yang signifikan setelah kondisi pasar oversold memiliki rangkaian hasil yang berbeda dari kenaikan di pasar yang telah menunjukkan kekuatan berkelanjutan. Wawasan saya divalidasi, tetapi proses verifikasi menambah pemahaman saya, mengklarifikasi wawasan awal.

Terlalu sering, saat trader mencapai wawasan kreatif, mereka tidak menyusun proses verifikasi, dengan asumsi bahwa wawasan itu valid hanya karena terasa seperti itu. Itu berbahaya, mengingat kecenderungan kita pada bias kognitif dan titik buta tipikal kita sehubungan dengan bias kita.

Pedagang mungkin meyakinkan diri mereka sendiri bahwa pola grafik tertentu memiliki implikasi bullish atau bearish, tetapi apakah itu wawasan kreatif yang sebenarnya? Jika pedagang belum benar-benar mendalami data harga dan volume serta inkubasi pengamatan mereka, perasaan kepastian arah bisa jadi hanya sekadar bias kebaruan, mengekstrapolasi aksi harga di masa mendatang dari pergerakan pasar terbaru. Proses verifikasi membantu memastikan bahwa ide baru kami benar-benar bagus.



Paulo adalah salah satu manajer portofolio paling sukses yang pernah bekerja sama dengan saya. Dia telah mempertahankan profitabilitas yang konsisten selama bertahun-tahun, memperdagangkan strategi dasar tetapi selalu menyempurnakannya.

Salah satu pengamatan awal saya tentang Paulo adalah bahwa dia juga salah satu orang paling menarik yang saya kenal. Dia membaca hal-hal yang tidak biasa dan sangat menarik, bepergian ke tujuan yang unik, dan mengenal banyak orang yang mempesona. Melihat ke belakang, saya telah melakukan banyak percakapan dengan Paulo dan saya tidak dapat memikirkan satu pun yang membosankan.

Apa yang saya sadari adalah bahwa Paulo telah mengubah kreativitas menjadi gaya hidup. Dia mendekati setiap bidang kehidupannya dengan rasa ingin tahu dan hanya terlibat dalam kegiatan jika mereka menawarkan rangsangan yang unik. Perdagangannya tidak pernah basi, karena dia tidak pernah membiarkan dirinya basi. Kreativitas tertanam dalam pendekatannya terhadap kehidupan, jadi sudah menjadi kebiasaan baginya untuk mencari arah baru di pasar. Kesuksesannya terkait erat dengan kreativitasnya; pasar telah menjadi taman bermain kreatifnya.

Menemukan Masalah sebagai Bagian dari Menemukan Jawaban

Sawyer, dalam *Explaining Creativity* edisi kedua (2012), menguraikan delapan langkah dalam proses kreatif:

1. *Temukan masalahnya.* Fokuskan perhatian pada pertanyaan yang menjanjikan.
2. *Dapatkan pengetahuan.* Pelajari sebanyak mungkin tentang masalah yang dipilih.
3. *Kumpulkan informasi terkait.* Dapatkan informasi baru tentang masalah yang disajikan oleh lingkungan.
4. *Inkubasi.* Langkah menjauh dari pemecahan masalah untuk memungkinkan pemrosesan ulang informasi.
5. *Hasilkan ide.* Menggambar pada pengetahuan dan pengalaman untuk sampai pada ide baru.
6. *Gabungkan ide.* Menyatukan ide-ide dengan cara yang mengarah pada wawasan.
7. *Pilih ide.* Mengevaluasi dan meninjau ide.
8. *Eksternalisasikan ide.* Mengimplementasikan ide dan mengubahnya menjadi selesai produk.

Kisahannya membuat tiga poin berharga yang biasanya tidak diapresiasi tentang kreativitas:

1. *Kreativitas hanya terjadi bila telah dilakukan studi dan pengumpulan informasi yang ekstensif.* Kami hanya dapat mengembangkan ide-ide baru dari dasar pengamatan yang ada.

2. *Kreativitas dimulai dengan menemukan masalah yang menjanjikan.* Mengajukan pertanyaan yang tepat mendahului menemukan jawaban baru.
3. *Setelah wawasan tercapai, biasanya ada proses implementasi yang diperpanjang, di mana ide kreatif harus diberi bentuk.* Misalnya, sebuah ide baru dapat menyebabkan perdagangan yang buruk jika tidak diungkapkan dan dieksekusi dengan cara yang memberikan imbalan yang menguntungkan terhadap risiko.

Pedagang cenderung orang yang praktis, peduli dengan apa yang harus dilakukan di pasar dan kapan melakukannya. Mereka secara alami mencari jawaban. Orientasi ini dapat membatasi, karena tidak memberikan waktu yang tepat untuk mengajukan pertanyaan. Banyak masalah di dunia nyata, catat Sawyer, tidak jelas: Mereka tidak jelas dan perlu penjelasan. Meluangkan waktu untuk mengklarifikasi masalah yang kami tangani membantu memastikan bahwa kami dapat mencapai solusi baru dan bermanfaat.

Dari pengalaman saya di Chicago, di mana saya melihat pasar algoritmik menggantikan aktivitas tradisional di pit, saya menjadi yakin bahwa data frekuensi tinggi adalah kunci penting untuk memahami kekuatan dan kelemahan pasar. Namun, ini hanya dugaan. Saya membutuhkan tampilan yang lebih detail dan jelas pada dunia frekuensi tinggi untuk fokus pada apa yang paling relevan. Itu membawa saya menjauh dari data dari tampilan kedalaman pasar dan menuju data dari perdagangan yang dieksekusi, seperti dalam aplikasi Market Delta. Karena saya tidak tertarik pada perdagangan frekuensi tinggi, saya secara alami mengalihkan klarifikasi masalah saya ke kerangka waktu yang lebih lama dengan menggabungkan data berbasis transaksi. Masalah yang ingin saya atasi adalah apakah data frekuensi tinggi, yang terakumulasi selama berjam-jam, sehari-hari, dan bahkan

sebagian besar waktu mereka dalam proses pembuatan sketsa. Kelompok seniman kedua menghabiskan sebagian besar waktunya untuk mengatur dan menata ulang objek. Mereka memulai sketsa, mengubah komposisi, dan kemudian memulai sketsa yang sama sekali baru. Sketsa terakhir mereka

hanya butuh beberapa menit; alih-alih memoles sketsa mereka, mereka lebih mementingkan diri mereka sendiri dengan apa yang harus dibuat sketsa.

Csikszentmihalyi kemudian meminta beberapa profesor seni untuk menilai sketsa kreativitas mereka. Kelompok yang menghabiskan waktu paling banyak untuk merumuskan subjek sketsanya dinilai jauh lebih kreatif daripada kelompok yang menghabiskan sebagian besar waktunya untuk membuat sketsa. Lima tahun kemudian, sebuah penelitian terhadap 31 seniman dalam penelitian tersebut menemukan bahwa kelompok yang menghabiskan waktu paling banyak untuk mencari tahu apa yang akan dibuat sketsa secara signifikan lebih mungkin memiliki karier seni yang sukses daripada mereka yang menghabiskan waktu membuat sketsa. Upaya investasi untuk merumuskan masalah artistik yang baik terbayar dalam hal hasil kreatif.

Pengambilan Kunci

Pengalaman tidak selalu mengarah pada keahlian; kita belum tentu berdagang lebih baik jika kita berdagang lebih banyak.

Pedagang terlalu sering berperilaku seperti seniman yang dengan cepat mengambil ide dan kemudian menghabiskan waktu menggambar. Mereka menghabiskan sebagian besar upaya untuk menempatkan dan mengelola perdagangan, daripada berfokus pada apa yang akan diperdagangkan dan kapan. Akibatnya, mereka cenderung tidak sampai pada wawasan kreatif tentang pasar daripada pedagang yang mengatur, mengatur ulang, dan mengatur ulang lagi informasi yang menginformasikan perdagangan. Ketika saya memikirkan para pedagang dan pengelola uang yang saya kenal secara pribadi, kesan yang menonjol adalah bahwa mereka yang sukses beroperasi lebih seperti seniman kreatif Csikszentmihalyi: Mereka menghabiskan lebih banyak waktu untuk menghasilkan ide perdagangan yang baik daripada benar-benar berdagang.

Barber, Lee, Liu, dan Odean mempelajari kinerja daytrader selama periode 15 tahun dan menemukan bahwa hanya 13 persen dari 360.000 trader yang diteliti memperoleh pengembalian positif setelah biaya. Namun, ketika kesuksesan diukur selama periode multi-tahun, hanya 0,13 persen—kurang dari 1.000 dari 360.000—menghasilkan uang setelah pengeluaran. Kesimpulan mereka adalah bahwa kesuksesan daytrading memang ada—tetapi sangat jarang. Saya yakin bahwa tingkat kesuksesan berkelanjutan yang sangat rendah di antara para daytrader adalah fungsi dari model bisnis mereka: model yang menghargai perdagangan jauh lebih banyak daripada generasi ide kreatif. Bayangkan sebuah lembaga seni yang mengajarkan orang untuk membuat satu demi satu sketsa tanpa menghabiskan waktu mempelajari komposisi, warna, arsiran, dan berbagai media. Perdagangan yang baik adalah hasil dari ide yang baik. Dengan mengabaikan

generasi ide, kami kelaparan proses perdagangan — dan hasilnya bisa diprediksi suram.

• Bisakah Kita Menjadi Lebih Kreatif?

Penelitian yang telah kita lihat sejauh ini menunjukkan bahwa kreativitas bukanlah bakat mistis yang dimiliki seseorang sejak lahir atau tidak. Alih-alih, kreativitas muncul di persimpangan pencelupan terfokus dalam suatu bidang; pengalaman dan keahlian yang mendalam di bidang tersebut; dan fleksibilitas kognitif untuk melihat bidang seseorang dari perspektif yang berbeda. Saya telah hidup bertahun-tahun dengan kucing dan telah belajar memahami 'komunikasi' mereka. Salah satu kucing kami adalah

sangat rewel sehubungan dengan makanan yang akan dia makan. Setelah melihat bahasa tubuhnya di banyak waktu makan, saya mendapat ide untuk menyiapkan makanannya dalam "casserole" di mana rasa favorit (kuah) diletakkan di atas dan makanan yang paling bergizi ada di bawahnya. Benar saja, dia menjadi bersemangat saat mencicipi kuahnya dan mulai menghabiskan makanannya. Seandainya saya tidak tinggal bersamanya untuk waktu yang cukup lama, saya tidak akan pernah menemukan pendekatan pemberian makan yang baru. Jika, katakanlah, saya tiba-tiba harus merawat burung beo rewel seseorang, saya akan benar-benar kehilangan solusi.

Dalam satu domain, saya bisa sangat kreatif; di tempat lain, saya hanya kekurangan basis pengalaman.

Artinya, cara terbaik untuk menjadi lebih kreatif adalah dengan menjadi lebih

terinformasi. Beranamlah di lebih banyak proses dan hubungan antar proses.



metafora" (2004, hal. 80). Ini berarti bahwa ilmuwan kreatif itu luas dan dalam.

Simonton menunjukkan banyak penelitian yang menunjukkan bahwa ilmuwan kreatif biasanya menjalankan program penelitian ekstensif, dengan banyak proyek yang berjalan secara bersamaan. Ini menciptakan banyak peluang untuk interaksi tak terduga di antara proyek, yang memungkinkan satu proyek menyuburkan yang lain. Jika kreativitas, pada intinya, adalah proses kombinatorial,

mencari dan menelusuri ulang suatu area secara lebih ekstensif akan menghasilkan lebih banyak hasil kreatif.

Salah satu trader tempat saya bekerja baru-baru ini meninjau hasil tradingnya dan menemukan bahwa dia jauh lebih sukses dalam trading berpasangan—long satu saham atau ETF dan short lainnya—daripada trading instrumen secara langsung. Ada banyak kemungkinan alasan perbedaan hasil. Perdagangan pasangannya lebih kuantitatif daripada perdagangan terarah dan sangat terstruktur oleh aturan. Eksposur risiko keseluruhannya lebih sedikit dengan perdagangan pasangan, memungkinkannya bertahan dengan pandangan lebih lama. Memang, ketika dia memperdagangkan pasangan, dia sering menambahkan posisi yang bertentangan dengannya, karena menawarkan nilai yang lebih baik. Ketika dia berdagang secara terarah, dia mendapati dirinya keluar dari posisi yang bergerak melawannya. Setelah memusatkan perhatiannya pada perdagangan pasangan yang baik, dia menemukan gagasan "pasangan pasangan", di mana dia menggabungkan perdagangan pasangan yang diuntungkan dari pasar yang naik dan yang diuntungkan dari penurunan. Tentu saja, apa yang dia temukan adalah nilai konstruksi portofolio: membatasi keseluruhan risiko dengan menemukan perdagangan yang saling mengimbangi, masing-masing dengan keunggulannya sendiri. Wawasan kreatifnya mengarah pada pemikiran multidimensi; segera, dia mengidentifikasi tren suku bunga dan komoditas dan memasuki pasangan yang diuntungkan dari penurunan tingkat suku bunga atau tren penurunan harga komoditas. Seperti para ilmuwan yang dijelaskan oleh Simonton, dia melakukan banyak perdagangan di banyak ruang, masing-masing memberikan informasi berguna yang memban

Salah satu cara agar kita bisa menjadi lebih kreatif, sebagaimana tercermin dalam bab sebelumnya, adalah dengan menjadi lebih bumi dalam kekuatan kita. E. Paul Torrance, dalam buku *The Nature of Creativity*, merangkum data pengujian kepribadian yang membedakan orang-orang kreatif dan menyimpulkan bahwa "... inti dari orang kreatif adalah mencintai apa yang dilakukan seseorang... karakteristik ini memungkinkan semua yang lain ciri-ciri kepribadian orang kreatif: keberanian, kemandirian berpikir dan penilaian, kejujuran, ketekunan, rasa ingin tahu, kemauan mengambil risiko, dan sejenisnya" (1988, p. 68). Berdasarkan penelitiannya, ia menulis 'manifesto' tujuh poin untuk anak-anak kreatif dan memberi judul 'Bagaimana Tumbuh Secara Kreatif Berbakat'. Poin kuncinya adalah:

1. Jangan takut untuk "jatuh cinta" dengan sesuatu dan mengejarnya intensitas.
2. Ketahui, pahami, latih, dan kembangkan kekuatan terbesar Anda.
3. Belajar membebaskan diri dari ekspektasi orang lain.
4. Bebaskan diri Anda untuk mengejar jalan Anda sendiri yang memanfaatkan jalan Anda dengan baik hadiah.

5. Temukan guru atau mentor yang hebat.
6. Jangan membuang terlalu banyak energi untuk berusaha menjadi orang yang berpengetahuan luas; melakukan apa kamu cinta.
7. Belajar bergantung pada orang lain dan kekuatan mereka (hlm. 68–69).

Pengambilan Kunci

Kreativitas mengikuti hasrat.

Mungkin tidak mengherankan jika yang membuat kita produktif juga yang membuat kita kreatif. Kami hanya akan mempertahankan pencelupan dalam suatu bidang dan mentolerir ambiguitas untuk sampai pada perspektif baru jika bidang itu secara intrinsik bermakna bagi kami. Orang-orang kreatif suka berkreasi dan kreasi mereka didorong oleh kecintaan pada apa yang mereka ciptakan. Saya menikmati pergi ke pameran seni dan kerajinan untuk berbicara dengan seniman dan melihat karya mereka. Ketika saya melihat pengerjaan kayu, perhiasan, atau lukisan yang kreatif, saya akan bertanya kepada seniman apa yang mengilhami karya tersebut. Sangat sering hal itu mengarah pada percakapan yang mengungkapkan kecintaan seniman pada materi mereka. Seperti yang diamati Torrence, para seniman tidak bermaksud untuk menjadi kreatif. Sebaliknya, mereka mengikuti minat mereka, membenamkan diri dalam keahlian mereka, dan menghasilkan kreasi dari akumulasi pengalaman mereka. Mereka mampu menjadi lebih kreatif dengan menjadi lebih dari siapa mereka sebelumnya.

237

5 Kegagalan Perdagangan dan Spiral Menurun Kreativitas

Jika penelitian di atas benar, kemungkinan besar kita akan menghasilkan wawasan baru ketika kita menyukai apa yang kita lakukan dan melakukan apa yang kita sukai. Jatuh cinta dengan pekerjaan kita adalah cara yang bagus untuk kehilangan sisi kreatif kita. Tapi bagaimana kita jatuh cinta dengan sesuatu yang menjadi hasrat kita? Bisakah kita menjadi kreatif pada satu titik waktu dan kemudian kehilangan keunggulan itu? Saya berpendapat bahwa spiral menurun seperti itu lebih umum daripada yang diakui secara umum.

Di awal karir akademik saya, saya bekerja dengan seorang profesor muda yang merupakan peneliti yang terampil. Dia telah menerbitkan sebuah artikel di jurnal top dan bercita-cita untuk mencapai masa jabatan di institusinya, sebuah universitas papan atas. Membutuhkan sejumlah publikasi peer-review untuk memenuhi kriteria kepemilikannya, dia bermain aman dan melakukan studi di tempat yang mapan.

bidang penelitian psikologi. Eksperimennya tidak membuka jalan, tetapi membahas topik yang jelas dalam literatur dan dirancang untuk dilakukan — dan diterbitkan — dengan relatif cepat.

Yang membuat profesor kecewa, beberapa manuskripnya ditolak dari jurnal terbaik di bidangnya. Mereka tidak dianggap sebagai kontribusi besar untuk literatur. Dia bergegas untuk mengatasi kekurangan yang diidentifikasi oleh peer reviewer dan mengirimkan kembali manuskrip ke jurnal berkualitas tinggi, tetapi tingkat kedua. Satu diterima sementara; yang lainnya ditolak. Sekarang, profesor itu khawatir. Beberapa mahasiswa pascasarjana terbaik memilih untuk bekerja di laboratorium lain, karena para profesor tersebut menemukan kesuksesan tertentu dengan menerbitkan di jurnal yang lebih baik. Tanpa mahasiswa pascasarjana yang stabil untuk diajak bekerja sama, profesor tidak dapat melakukan banyak studi. Dia mencoba menerbitkan tinjauan penelitian yang ada di bidang minatnya, tetapi ini juga dianggap tidak cukup canggih.

Saat jam jabatan terus berdetak, profesor menjadi putus asa. Dia mengeluh tentang pengejaran kertas dan tekanan "terbitkan atau binasa". Kehilangan antusiasme berarti kehilangan produktivitas dan berkontribusi pada eksodus mahasiswa pascasarjana dari labnya. Ini menciptakan spiral menurun di mana hilangnya produktivitas menyebabkan hilangnya kreativitas, lebih sedikit publikasi, lebih sedikit asisten mahasiswa pascasarjana, dan produktivitas yang semakin hilang. Dia tidak pernah menunggu untuk ditolak masa jabatannya. Sebaliknya, ia mencari posisi di universitas yang berbeda, di mana pengajaran lebih ditekankan daripada penelitian. Dia menyukai permainan penelitian, tetapi tekanan untuk tampil mengubur minat intrinsik dalam kendala ekstrinsik. Begitu fokusnya menjadi menerbitkan makalah dan tidak memecahkan masalah ilmiah, dia kehilangan kontak dengan apa yang dia sukai — dan itu menghentikan karir penelitiannya.

Saya berpendapat bahwa sesuatu yang sangat mirip terjadi pada pedagang. Mereka memulai karir mereka dengan bersemangat tentang apa yang mereka lakukan dan dengan cepat mengetahui bahwa tidak menyenangkan kehilangan uang dan tidak membawa pulang gaji. Sementara minat intrinsik diperlukan untuk kesuksesan perdagangan, itu sendiri tidak membayar tagihan. Menghasilkan uang menjadi prioritas yang bisa dimengerti. Seperti profesor, para pedagang berfokus pada apa yang mereka yakini akan memberi mereka gaji berikutnya—bukan pada apa yang akan memupuk penguasaan atau tema pasar khusus berikutnya. Situasi menjadi sangat tidak dapat ditoleransi ketika orang lain online atau di lantai perdagangan menghasilkan uang dari ide yang dibagikan secara luas yang tidak melibatkan Anda. Saya secara rutin menemukan bahwa pedagang di perusahaan prop dan dana lindung nilai dapat menangani kehilangan uang dengan cukup baik ketika orang lain di sekitar mereka juga berjuang dengan kinerja.

Namun, jika mereka kehilangan uang sementara yang lain mencetak koin, itu

situasi menjadi tidak tertahankan. Mereka lebih suka mengejar perdagangan yang telah bergerak untuk menjadi bagian dari kesuksesan di sekitar mereka daripada menonton secara pasif sementara kinerja relatif mereka menurun.

Dinamika ini, bagi pedagang maupun profesor, terjadi karena kebutuhan jangka pendek untuk memenuhi kriteria kinerja lebih diutamakan daripada pengembangan profesional jangka panjang. Ini menumbangkan motivasi intrinsik, mengalihkan perhatian dari proses, dan mengarahkannya sepenuhnya ke hasil. Bayangkan dilema seorang pelukis yang harus menjual karya seninya untuk mencari nafkah dan menghidupi keluarga. Tak pelak, pilihan menggambar akan terjebak di antara dua prioritas: apa yang menginspirasi lukisan itu dan apa yang paling mungkin dijual. Pikiran yang terbagi seperti itu mengganggu pencelupan yang sangat dibutuhkan untuk mempertahankan hasil kreatif.

Di sebagian besar bidang profesional, siswa yang sedang berkembang terlindung dari kerasnya dunia nyata sampai mereka mencapai tingkat kompetensi yang diakui. Di sekolah kedokteran, misalnya, pinjaman biasanya membuat siswa tetap bertahan selama proses pembelajaran sarjana. Begitu mahasiswa kedokteran mencapai status MD, posisi residensi—ketika calon dokter mengembangkan bidang khusus—datang dengan gaji. Meskipun tidak ada yang menjadi kaya sebagai mahasiswa kedokteran atau residen, mereka juga tidak begitu teralihkan oleh kebutuhan penghasilan sehari-hari sehingga mengganggu pembelajaran mereka.

Demikian pula, magang di berbagai perdagangan biasanya dibayar dengan upah pokok, memungkinkan mereka untuk fokus pada memperoleh keterampilan yang akan memberi

seperti profesor, menjadi putus asa dan produktivitasnya menurun drastis.

Kebijakan umum, seperti yang telah kita lihat, akan menghubungkan kegagalan dengan kurangnya disiplin atau usaha yang tidak memadai. Namun, *Psikologi Perdagangan 2.0* mengusulkan penjelasan yang sangat berbeda: Kita hanya dapat menguasai pasar ketika kita memanfaatkan kekuatan, mengembangkan keahlian, dan secara kreatif beradaptasi dengan peluang pasar. Menempatkan kuda hasil sebelum gerobak proses pasti akan merusak kinerja.

Apakah ada cara untuk menghindari spiral ke bawah seperti itu? Di banyak bidang kinerja, kami menemukan bahwa kegembiraan mendahului panggilan. Musisi, artis, aktris dan aktor, master catur, dan atlet semuanya biasanya tampil secara informal dan rekreasional — sering kali selama masa sekolah mereka — sebelum mengejar bidang mereka secara profesional. Ini adalah cara lain di mana keterampilan dapat berkembang dan pengalaman dapat terakumulasi sebagai bagian dari proses perkembangan. Beberapa pedagang yang saya temui baru-baru ini melakukan perdagangan sambil memegang pekerjaan penuh waktu dengan mencurahkan sebagian besar waktu pengembangan mereka untuk meneliti pola pasar dan kemudian mengujinya pada platform perdagangan yang memfasilitasi perdagangan simulasi. Dengan menjelajahi dan mencoba berbagai gaya perdagangan dan pasar sambil membuat—dan belajar dari—kesalahan mereka bebas dari tekanan finansial, mereka telah memberi diri mereka waktu untuk menemukan kekuatan mereka dan memanfaatkannya untuk menghasilkan keuntungan. ide perdagangan yang berharga.

Salah satu pedagang ini menjadi terpesona oleh fenomena momentum—mengidentifikasi kapan aksi pasar yang kuat dan lemah cenderung mengarah pada kekuatan dan kelemahan lebih lanjut—dan menemukan sinyal yang menggabungkan keluasan dan volatilitas untuk menghasilkan perdagangan momentum dengan keunggulan. Sinyal hanya menyala beberapa kali dalam sebulan tetapi cukup andal ketika terjadi. Dia saat ini terlibat dalam menemukan sinyal lain seperti itu, yang akan memungkinkannya untuk berdagang dengan sangat selektif sambil mempertahankan penghasilan penuh waktu dari pekerjaan hariannya. Menjadikan perdagangan sebagai hobinya membantunya menjelajahnya sebagai jalur karier akhirnya.

ÿ Esensi Kreativitas: Membingkai Ulang Masalah

Andreasen, dalam *The Creative Brain* (2006), menjelaskan sejumlah karakteristik kepribadian yang terkait dengan kreativitas. Ini termasuk:

- ÿ *Keterbukaan terhadap pengalaman*: Toleransi terhadap ambiguitas dan ketertarikan pada kebaruan
- ÿ *Adventuresomeness*: Cinta eksplorasi
- ÿ *Pemberontakan*: Konvensi mempertanyakan; tidak suka kendala eksternal
- ÿ *Individualisme*: Didorong secara internal
- ÿ *Kepekaan*: Kesadaran akan perasaan sendiri dan perasaan orang lain
- ÿ *Keceriaan*: Menikmati ciptaan untuk dirinya sendiri

• *Kegigihan*: Kapasitas untuk mempertahankan produktivitas dalam menghadapi kemunduran

• *Rasa ingin tahu*: Didorong oleh keinginan kuat untuk mengetahui

• *Kesederhanaan*: Pengabdian sepenuh hati untuk bekerja

Jika kita menganggap ini sebagai variabel gaya hidup dan gaya kerja dan bukan hanya sebagai sifat semua atau tidak sama sekali, maka menjadi jelas bagaimana kita dapat membangun kreativitas sebagai seperangkat keterampilan kognitif dan emosional. Andreassen mengutip penelitian yang menunjukkan bagaimana wilayah otak tertentu berkembang di kalangan musisi profesional sebagai hasil dari aktivitas kreatif mereka yang berkelanjutan. Dari perspektif ini, kreativitas adalah salah satu bentuk latihan otak: Pemikiran baru mengarah pada peningkatan kapasitas kreatif.

Pengambilan Kunci

Kreativitas adalah seperangkat keterampilan yang bisa kita latih.

Dalam bukunya, *inGenius*, Seelig (2012) berargumen bahwa keterampilan yang berkaitan dengan pemikiran kreatif dapat dilatih dan dikembangkan. Beberapa keterampilan yang dia tekankan melibatkan pengembangan imajinasi, termasuk membingkai ulang masalah. Dari perspektif ini, kemampuan kita untuk menemukan jawaban menjadi terbatas jika kita terjebak dalam definisi dan persepsi masalah kita. Menggeser kerangka masalah dapat mengarah pada perspektif baru dan solusi potensial. Contoh bagus baru-baru ini terjadi ketika bank sentral mulai menerapkan kebijakan moneter yang sangat berbeda, yang mengakibatkan suku bunga negatif di banyak wilayah. Banyak pedagang bingung dengan implikasi dari tingkat negatif dan lambat untuk merespon. Namun, mereka yang melihat masalah ini dari perspektif pengelola uang korporat dan dana pensiun menyadari bahwa entitas ini harus mundur dari area dengan tingkat bunga negatif dan menanam modal mereka di area dengan tingkat bunga positif. Membingkai ulang masalah dari perspektif para pemain tersebut membantu para pedagang mengambil keuntungan dari kenaikan bersejarah dalam dolar AS.

Michalko, dalam *Cracking Creativity*, mengamati bahwa bagian penting dari membingkai ulang masalah adalah mengubah persepsi kita. Kreativitas mengharuskan kita benar-benar mengubah cara kita melihat. Dia menggunakan contoh Einstein, yang merumuskan masalah dengan cara sebanyak mungkin, untuk mendapatkan solusi yang baik—mirip dengan para pelukis dalam studi Csikszentmihalyi. "Semakin sering Anda menyatakan suatu masalah dengan cara yang berbeda, semakin besar kemungkinan perspektif Anda akan berubah dan semakin dalam," catatan Michalko

(2001, hlm. 23). Perhatikan bagaimana proses membingkai ulang masalah ini mengacu pada banyak elemen kepribadian yang diidentifikasi di atas: Berpetualang, suka bermain, berpikiran terbuka, ingin tahu, dan gigih. Dengan mendorong diri kita sendiri untuk melihat pasar dengan berbagai cara dan mengajukan banyak pertanyaan tentang pasar, kita meningkatkan peluang untuk mendapatkan jawaban yang bermakna.

Michalko mencontohkan Toyota yang meminta karyawannya untuk menyampaikan gagasan terkait peningkatan produktivitas. Beberapa ide muncul. Ketika mereka mengganti permintaan dan bertanya tentang membuat pekerjaan pekerja lebih mudah, banyak ide peningkatan produktivitas yang diajukan. Perubahan bingkai yang sederhana membuka perspektif baru. Belum lama ini, saya ingin membeli S&P e-mini futures, mengantisipasi kenaikan luas di pasar saham. Saya mendapati diri saya terjebak pada eksekusi masuk: Saya ingin masuk pada level yang baik pada hari itu tetapi juga diposisikan untuk mengantisipasi kenaikan pasar pada awal hari berikutnya. Pertanyaan, "Di mana saya harus mengeksekusi pesanan saya?" tidak menghasilkan solusi. Saya kemudian bertanya pada diri sendiri pertanyaan yang sangat berbeda: "Apakah ini hari tren?" Daftar kriteria saya untuk hari tren dengan suara bulat menentang hari menjadi hari tren. Itu memberi tahu saya bahwa kami cenderung berdagang dalam kisaran, beresilasi di sekitar harga rata-rata pusat. Begitu saya mengidentifikasi kandidat untuk harga itu, saya menunggu aksi harga bergerak di bawah titik itu dengan cara yang konsisten dengan perdagangan kisaran dan memasuki posisi beli saya di sana. Itu menyelamatkan saya beberapa poin, tetapi yang lebih penting menggantikan kebingungan dengan perspektif yang berharga.

Salah satu pertanyaan kurang produktif yang saya temui menanyakan apakah pasar overbought atau oversold. Alasannya tidak produktif adalah jalur menuju level overbought atau oversold sama pentingnya dengan level itu sendiri. Pertanyaan yang lebih berguna adalah apakah pasar semakin kuat atau semakin lemah dari waktu ke waktu. Jika kita telah naik dan luasnya telah berkembang — dengan lebih banyak saham membuat harga tertinggi baru, lebih sedikit membuat harga terendah baru, dan tekanan beli terus melampaui tekanan jual — kita jauh lebih mungkin untuk melihat pengembalian terbalik (momentum) daripada jika kita telah naik pada melemahnya luas dan peningkatan tekanan jual.

Pertanyaan proses menghasilkan kejelasan yang jauh lebih besar daripada pertanyaan tentang tingkat absolut dan statis.

Saya juga memperhatikan bahwa pertanyaan tentang kekuatan atau kelemahan dolar AS tidak terlalu produktif. Dengan cara yang mirip dengan saham, saya mulai melihat luasnya pergerakan dolar dengan melacak sejumlah besar persilangan dolar. Jika pergerakan naik atau turun terjadi di sebagian besar atau semua persilangan, itu memberi tahu saya bahwa dolar sedang tren, meningkatkan kemungkinan kelanjutan. Jika pergerakannya dominan dalam satu atau dua umpan silang sangat tinggi

tertimbang dalam indeks dolar, yang menyarankan perilaku yang lebih istimewa dan jalur maju yang lebih beragam. Mengajukan pertanyaan tentang kekuatan tren dolar melalui indeks difusi ternyata lebih membantu daripada mengajukan pertanyaan tentang pergerakan terbaru indeks dolar.

Pembingkaian ulang masalah bisa terjadi saat kita sedang mengerjakan diri kita sendiri, bukan hanya saat kita berhadapan dengan pasar. Seperti yang saya catat sebelumnya, sebagian besar entri jurnal trader berfokus pada kesalahan dan praktik trading yang buruk. Mereka menjawab pertanyaan, "Apa yang saya lakukan salah hari ini?" Itu bukanlah masalah yang sangat produktif jika tidak mengarah pada upaya spesifik untuk mencari solusi. Pembingkaian entri jurnal yang lebih berguna adalah pertanyaan, "Apa tiga aturan yang dapat saya ikuti hari ini yang akan mencegah saya membuat kesalahan kemarin?" Seperti karyawan Toyota, ide cenderung muncul ke permukaan, karena pertanyaan baru mengisyaratkan apa yang kita ketahui tentang praktik perdagangan yang baik.

Suatu hari pedagang tempat saya bekerja mendorong dirinya sendiri dengan mengajukan pertanyaan, "Apa yang harus saya lakukan untuk menjadi trader kelas dunia?" dia membaca buku dan artikel dan pergi ke berbagai acara trader untuk menyerap pelajaran dari trader kelas dunia. Namun, pertanyaannya tidak membawanya ke arah yang positif. Tak pelak lagi, ketika dia kehilangan uang, dia menjadi frustrasi, tampaknya semakin tertinggal dalam upayanya untuk mendapatkan status kelas dunia. Salah satu rekomendasi pertama saya adalah dia mengganti pertanyaannya tentang menjadi trader kelas dunia dengan pertanyaan yang berbeda: "Apa yang harus saya lakukan minggu ini untuk menjadi trader yang lebih

berbagi pengalaman. Dengan membongkar ulang pengalaman kencana sebagai, "Bagaimana saya bisa bersenang-senang malam ini dan mengenal orang ini lebih baik?" banyak tekanan diambil dari situasi tersebut. Fokusnya menjadi mengeksplorasi orang lain, bukan memasuki hubungan baru dan mengancam.

Membingkai ulang masalah dengan benar—apakah dalam terapi atau perdagangan—dapat dengan sendirinya mengarah pada aha! momen. Dalam konseling yang berfokus pada solusi, pembingkai ulang melibatkan menemukan kejadian masa lalu ketika kita telah menemukan jawaban atas dilema kita. Jadi, misalnya, orang yang takut disakiti dalam suatu hubungan mungkin ditanya, "Kapan baru-baru ini Anda merasa nyaman bertemu dengan orang baru?" dan "Apa yang membuat pikiran Anda tenang pada saat-saat itu?" menggambar pada pengalaman individu sendiri, masalah yang tampaknya sulit terbukti memiliki solusi yang relevan secara pribadi. Pedagang mungkin bingung dengan merenungkan apakah pasar tertentu overbought, tetapi kemudian menemukan solusi yang berharga ketika ditanya, "Kapan Anda baru-baru ini memperdagangkan pasar overbought dengan baik?" Pembingkai ulang yang tepat memberdayakan: Mereka memfasilitasi kreativitas dengan mengarahkan kita ke kanan masalah.

• Keterampilan Kreativitas: Beralih Modalitas

Michalko menjelaskan strategi kedua untuk meningkatkan kreativitas proses pemikiran kita: membuat ide kita terlihat. Ini dapat terjadi dalam banyak cara—membahas ide dengan rekan kerja yang berharga; menggambar diagram ide; menangkap data dalam tampilan grafik; dan seterusnya. Apa yang kita ketahui sebagian merupakan fungsi dari bagaimana kita mengetahuinya. Dengan beralih modalitas, kami dapat membuka asosiasi dan merangsang solusi baru.

Contoh klasik dari nilai peralihan modalitas berasal dari siswa yang belajar untuk ujian. Adalah umum bagi siswa untuk menghafal informasi secara hafalan, mengulangnya seperti yang mungkin telah disampaikan dalam kuliah atau melalui buku teks. Ketika instruktur menguji informasi, pertanyaannya mungkin diucapkan dengan cara yang tidak biasa atau menarik informasi dari sudut yang berbeda. Misalnya, siswa mungkin menghafal organ sistem pencernaan dan bentuk anatominya, tetapi kemudian mengalami kesulitan dengan pertanyaan yang menanyakan organ mana yang paling terpengaruh oleh konsumsi racun. Siswa telah mengolah informasi dari segi struktur, sedangkan soal menanyakan tentang proses pencernaan.

Seandainya siswa kami tidak hanya menghafal organ tetapi juga menggambarinya sebagai bagian dari diagram alir untuk menunjukkan bagaimana mereka bekerja sama; mendiskusikan struktur dan fungsi sistem pencernaan dengan rekan belajar; dan menjawab pertanyaan tes sampel yang mencakup berbagai aspek pencernaan

sistem, akan ada sedikit masalah menarik informasi untuk pertanyaan tes. Mendengar informasi, berbicara informasi, menulis informasi, menggambar informasi, menjelaskan informasi—semua ini adalah cara penyandian materi untuk diingat dan dipahami. Berbagai cara pengkodean memfasilitasi penarikan kembali dalam berbagai keadaan.

Pengambilan Kunci

Akses Anda ke informasi hanya sebaik sarana penyimpanan Anda.

Pedagang terlalu sering beroperasi seperti pelajar, memproses informasi pasar dengan cara yang terbatas. Beberapa bahkan akan merasionalisasi bahwa hanya informasi yang terkandung dalam diagram batang yang perlu diketahui untuk mengantisipasi aksi harga. Yang hilang, tentu saja, adalah pemahaman tentang hubungan antar pasar; pergeseran korelasi dan volatilitas di pasar yang lebih luas; dan informasi yang akan mengungkapkan apakah kondisi pasar sedang menguat atau melemah. Saya ingat duduk dengan seorang pedagang yang melacak perdagangan indeks saham setelah rilis data penting. Data utama lemah dan saham segera bergerak lebih rendah. Pedagang segera mengumumkan bahwa kami sedang menuju terobosan besar dalam harga.

245

Perhatian saya, bagaimanapun, pergi ke pasar pendapatan tetap, yang sudah



Bayangkan, lebih lanjut, bahwa pedagang meninjau reaksi pasar baru-baru ini terhadap rilis data untuk membedakan kapan hal ini menyebabkan pergerakan tren dan kapan akhirnya ditelusuri kembali. Kemudian bayangkan trader membuat rencana permainan berdasarkan skenario ini yang ditulis, didiskusikan dengan kolega, dan diulas dengan lantang di menit-menit menjelang rilis.

Anda mengerti maksudnya: Pedagang dalam skenario kedua tidak hanya lebih siap; dia juga lebih siap secara luas. Dengan menggunakan berbagai modalitas, trader mengubah rencana dari dokumen tertulis tanpa darah menjadi panduan hidup untuk bertindak. Pedagang seperti itu cenderung merespons jauh lebih fleksibel dan kreatif terhadap suatu peristiwa daripada pedagang unidimensional.

Ada banyak cara pedagang dapat beralih modalitas untuk memproses pasar secara multidimensi:

- Y Lacak saham, instrumen, hubungan, atau pasar Anda di berbagai kerangka waktu. Bagaimana tindakan terbaru sesuai dengan konteks yang lebih luas dari pergerakan harga?
- Y Lacak saham, instrumen, hubungan, atau pasar Anda dengan yang terkait. Apakah mereka bergerak serempak atau terpisah? Apakah mereka bergerak bersimpati dengan berita atau peristiwa pasar yang diketahui?
- Y Garis besar secara tertulis alasan untuk posisi Anda; apa yang akan memberi Anda kepercayaan tambahan dalam perdagangan Anda; dan apa yang akan membuat Anda keluar dari posisi tersebut.
- Y Diskusikan ide perdagangan Anda dengan kolega yang berpengetahuan luas dan tarik informasi kolega tentang apa yang akan menyebabkan kepercayaan yang lebih besar dan lebih kecil terhadap ide tersebut.
- Y Bicarakan rencana perdagangan Anda ke dalam perekam dan dengarkan sebelum pasar dibuka untuk mempersiapkan berbagai skenario bagaimana-jika.

Perhatikan bagaimana beralih modalitas secara alami menempatkan pedagang dalam peran pemrosesan informasi yang aktif. Alih-alih merespons peristiwa pasar, trader kreatif mengantisipasi kemungkinan dan merencanakannya, sehingga respons bisa cepat dan fleksibel.

Michalko menggambarkan pemetaan pikiran sebagai metode yang sangat berharga untuk membuat ide seseorang terlihat. Peta pikiran dimulai dengan ide di a lingkaran pusat dan kemudian menambahkan asosiasi ke gagasan itu sebagai lingkaran yang terhubung. Masing-masing lingkaran itu kemudian menghasilkan asosiasinya sendiri, menciptakan jaringan pemikiran terkait yang luas. Jika, misalnya, ide perdagangan sentral saya adalahantisipasi kenaikan suku bunga AS, asosiasi saya akan memasukkan ide-ide terkait tentang kebijakan bank sentral; kekuatan ekonomi; ekspektasi inflasi; perilaku harga di seluruh pasar pendapatan tetap; pergerakan relatif mata uang versus dolar AS; dan seterusnya. Masing-masing asosiasi tersebut akan terkait satu sama lain, seperti pernyataan pejabat bank sentral, rilis data terkini, dan kondisi pasar tenaga kerja.

Seluruh peta pikiran akan merangkum pemikiran saya tentang perdagangan

dan pasar yang saya perdagangkan. Meninjau peta akan membuat saya peka terhadap asumsi yang saya buat dan akan mengingatkan saya akan bukti yang masuk yang mendukung atau melemahkan asumsi tersebut.

Namun, yang sama pentingnya adalah bahwa tindakan menggambar peta itu sendiri berfungsi sebagai semacam curah pendapat, karena hubungan asosiatif mengarah ke yang baru dan tidak terduga. Saya mungkin, katakanlah, menggambar lingkaran dari simpul "kekuatan ekonomi" ke "data penggajian" dan "data PDB", tetapi kemudian perhatikan bahwa kekuatan dalam data penggajian kurang dari apa yang diharapkan dari kekuatan PDB baru-baru ini, yang mengarah ke penambahan tanda tanya di salah satu node saya. Hal itu pada gilirannya membuat saya menjelajahi data lain untuk menentukan apakah gambaran kekuatan ekonomi konsisten atau campuran. Peta pikiran adalah cara berpikir keras, tetapi berpikir keras dengan cara terstruktur yang mendorong kita untuk menguraikan pikiran kita. Michalko juga mencatat nilai peta pikiran kelompok. Misalkan Anda bekerja sebagai bagian dari tim, atau andaikan Anda dan seorang trader rekan berbagi ide perdagangan yang sama. Jika masing-masing dari Anda secara mandiri memetakan ide tersebut, hasilnya mungkin akan menjadi pembagian ide dan asumsi terkait yang bermanfaat yang memungkinkan Anda masing-masing untuk memperluas pema. Dengan beralih dari modalitas berpikir ke menggambar dan memvisualisasikan, Anda menyandikan apa yang Anda ketahui dengan cara baru, membuatnya lebih mudah tersedia untuk pemrosesan waktu nyata selama panasnya aktivitas pasar.



menjadi sangat berpengaruh.

Dinamika ini juga menginformasikan bentuk kreativitas sehari-hari: Menghasilkan lebih banyak ide adalah jalan terbaik untuk menghasilkan ide bagus. Seperti yang dijelaskan Michalko, meningkatkan kefasihan berpikir berkontribusi pada kualitas berpikir kreatif. Inilah salah satu alasan mengapa rasa ingin tahu merupakan komponen penting dari kreativitas. Saat Anda lapar untuk mengetahui, Anda terdorong untuk melihat dan memikirkan lebih banyak hal. Anda tidak perlu mendisiplinkan diri sendiri

ke dalam keadaan produktivitas tinggi; hasil luar biasa dari sang pencipta, seperti yang diamati oleh Simonton, merupakan fungsi dari hasrat seseorang terhadap bidangnya.

Salah satu trader tempat saya baru-baru ini bekerja sama langsung menurut saya tidak biasa karena dia tidak pernah kekurangan ide perdagangan. Dia memiliki bakat yang tidak biasa untuk melihat berbagai pasar dan memilih kandidat untuk perdagangan yang baik.

Produktivitasnya dalam menghasilkan ide terus berlanjut bahkan selama periode musim panas yang relatif tenang. Saya ingin tahu apa yang dia lakukan berbeda dari manajer uang lain yang bekerja dengannya, banyak dari mereka mengeluhkan kurangnya peluang perdagangan yang solid di seluruh pasar.

Berikut adalah beberapa pengamatan saya:

• *Pedagang yang produktif mencari ide perdagangan di banyak tempat.* Dia berbicara dengan lebih banyak kolega, membaca lebih banyak makalah penelitian, dan melihat lebih banyak bagan daripada rekan-rekannya. Dia juga tidak membatasi dirinya pada kelas aset tertentu. Dia sama bersedia untuk memperdagangkan komoditas seperti saham atau obligasi hasil tinggi, dan sama bersedianya untuk menghibur perdagangan nilai relatif sebagai yang terarah.

• *Pedagang yang produktif tidak takut menghasilkan ide perdagangan yang buruk.* Jika idenya masuk akal, itu masuk ke bukunya, meski belum tentu ukurannya. Dia lebih suka melakukan banyak perdagangan — terutama jika konsisten dengan tema yang menyeluruh — sehingga tindakan harga dapat memilah perdagangan yang baik dari yang tidak siap untuk dilakukan. Alih-alih menghabiskan waktu berjam-jam untuk melakukan penelitian dan menyempurnakan ide-idenya, dia terus menyusun dan menyusun kembali bukunya sampai dia mendapatkan perdagangan yang dia inginkan. Dia sangat mirip dengan pelukis Csikszentmihalyi dalam hal itu.

• *Pedagang yang produktif beroperasi pada kerangka waktu yang lebih luas daripada rekan-rekannya.* Dia mengukur posisi secara moderat dan menetapkan pemberhentian dan target harga yang cukup lebar. Ide-idenya, katanya, dirancang untuk memanfaatkan perkembangan fundamental di seluruh dunia serta tren harga di pasar. Dia terjebak dengan ide-ide lebih lama dari manajer uang rata-rata, yang memungkinkan jumlah posisi dalam portofolionya tetap tinggi.

• *Pedagang yang produktif menyukai perburuan ide.* Dia tidak pernah mengeluh tentang pasar yang berombak, lambat, atau tidak rasional. Dia memperlakukan generasi ide sebagai semacam perburuan telur Paskah, di mana ide-ide bagus menunggu untuk ditemukan. Dia mengharapkan dirinya menghasilkan ide-ide segar setiap minggu. Pandangan itu mendorong produktivitasnya.

Dalam istilah Michalko, trader tempat saya bekerja sangat fasih.

Dia tidak hanya menghasilkan lebih banyak ide daripada rekan-rekannya, tetapi juga perdagangan yang lebih baik. Di mana pedagang lain mungkin membatasi diri mereka pada beberapa perdagangan "keyakinan tinggi", pedagang saya menggunakan apa pun yang memiliki alasan yang masuk akal. Jika ada cerita mendasar dan aksi harga yang menguntungkan, perdagangan masuk ke buku. Itu berarti bahwa, pada waktu tertentu, dia akan memiliki item baris dalam portofolionya tiga hingga lima kali lebih banyak daripada pedagang lainnya. Ketika satu atau dua dari perdagangan tersebut menunjukkan aksi harga yang luar biasa menguntungkan, dia menjadi lebih agresif di posisi tersebut. Pedagang lain takut untuk 'mengejar' perdagangan begitu mereka pindah dan tidak pernah berpartisipasi. Pedagang yang fasih berpartisipasi secara berarti dalam ide perdagangan yang tidak biasa, bukan karena dia waskita, tetapi karena dia menghasilkan banyak "mutasi" dan membiarkan seleksi alam pasar bekerja untuk keuntungannya.

Bisakah kita membuat diri kita lebih produktif sebagai pemikir? Salah satu metode langsung yang dijelaskan oleh Michalko adalah menetapkan batas waktu dan kuota untuk menghasilkan ide-ide baru. Dia mengacu pada contoh Edison, yang menetapkan kuota untuk dirinya sendiri dan asistennya: satu penemuan kecil setiap 10 hari dan satu penemuan besar setiap 6 bulan. Seiring waktu, produktivitas seperti itu menghasilkan kreasi yang cukup stabil. Salah satu pedoman yang saya terapkan pada penulisan blog saya adalah bahwa saya perlu menghasilkan postingan segar berkualitas tinggi setiap hari. Hal itu memaksa saya untuk mencari arah baru untuk



Setiap rapat di kalender Anda harus menghasilkan penulisan ide baru yang menjanjikan. Didorong oleh mandat itu, Anda secara alami akan membatalkan pertemuan Anda yang paling tidak produktif dan berpartisipasi aktif dalam pertemuan yang tersisa.

Kuota produktivitas harian mengubah kreativitas menjadi pola kebiasaan.

Menetapkan kuota berhasil karena kita menjadi paling produktif ketika produktivitas menjadi tujuan yang disadari. Berapa banyak waktu dan energi yang kita buang sebagai pedagang, menatap layar, mengikuti posisi kita tik demi tik, gagal mencapai sesuatu yang baru dalam hal pengelolaan perdagangan tersebut atau menghasilkan yang baru? Jika kita beroperasi di bawah kendala untuk menghasilkan ide baru setiap hari, kita memfokuskan kembali perhatian dan upaya kita, sangat meningkatkan kuantitas dan kualitas hasil kita. Salah satu upaya saya baru-baru ini untuk meningkatkan kefasihan saya adalah berfokus pada produktivitas waktu membaca saya. Saya mendapati diri saya membaca sekilas berita dan artikel di Web, dengan sedikit di antaranya yang benar-benar berkontribusi pada perdagangan saya. Untuk mengatasi masalah itu, saya memilih situs Pengembalian Abnormal sebagai sumber tautan terkait pasar yang dikurasi dengan baik dan membatasi diri untuk menghasilkan satu ide perdagangan yang bagus setiap hari dari artikel yang dibahas hari itu. Itu mendorong saya untuk tidak hanya berkonsultasi dengan situs setiap hari, tetapi menjadi mahir dalam memfilter tautan, sehingga saya fokus pada tautan yang paling menjanjikan. Hasilnya, saya menjadi jauh lebih efisien sekaligus efektif dalam memberi makan kepala saya dengan informasi berkualitas tinggi.

Kefasihan kemungkinan besar berkembang ketika kita terbuka untuk eksperimen. Seelig menawarkan contoh perusahaan startup yang membuat aplikasi yang memungkinkan pengguna berbagi lokasi satu sama lain. Aplikasi tersebut tidak populer, sehingga para pendiri perusahaan mulai bereksperimen dengan penambahan fitur hingga satu hal yang menarik: pengeditan dan berbagi foto. Situs dan perusahaan berganti nama menjadi Instagram dan menjadi hit yang fenomenal. Ide kreatif untuk perusahaan baru muncul setelah melewati banyak iterasi yang gagal. Demikian pula, pedagang yang ingin bereksperimen dengan ide dan perdagangan lebih mungkin menemukan perdagangan besar berikutnya daripada mereka yang membatasi kumpulan ide mereka sejak awal. Seorang trader senior di sebuah perusahaan tempat saya bekerja bertahun-tahun yang lalu menawarkan bonus uang tunai kepada setiap trader junior yang memberinya ide perdagangan yang menghasilkan uang. Hal ini menyebabkan sejumlah besar ide melintas di meja trader senior, banyak di antaranya dianggap sebagai perdagangan. Seiring waktu, dia belajar siapa yang memunculkan ide-ide terbaik—dan dia tahu kapan ide-ide itu mendukung pandangannya yang sudah ada—sehingga generasi idenya berkembang secara eksponensial. Dengan bereksperimen dengan ide-ide baru dan melihat apa yang paling berhasil, trader dapat membuat tim virtualnya sendiri.

5 Keterampilan Kreativitas: Menemukan Segar Kombinasi

Seperti yang telah kita lihat, kreativitas pada dasarnya adalah proses kombinatorial, di mana kita menyatukan hal-hal baru dan menyusun hal-hal lama dengan cara baru. Kita dapat secara efektif mengasah kreativitas kita dengan mengembangkan keterampilan kombinatorial kita. Ini berarti bahwa kami bekerja keras untuk mensintesis informasi pasar seperti halnya menganalisisnya.

Kunci nilai kreatif dari proses kombinatorial adalah bahwa elemen sederhana, jika digabungkan, dapat menghasilkan interaksi yang kaya. Dalam bukunya, *Sparks of Genius*, Robert dan Michele Root-Bernstein (2001) mengutip contoh musik suku Afrika. Musik memiliki struktur yang rumit, namun tidak pernah diajarkan secara formal atau bahkan ditulis. Hal ini karena setiap pemusik memainkan alat musik yang berbeda dan menghasilkan pola ketukan yang berbeda. Meskipun setiap musisi beroperasi dengan cara yang sangat berulang, kombinasi musisi menciptakan suatu bentuk musik di mana, pada saat tertentu, beberapa musisi memainkan nada yang mencolok sementara yang lain diam. Kinerja yang sangat diatur dengan demikian mengarah pada kompleksitas dan keragaman di seluruh pemain. Kombinasi pemain menghasilkan pengalaman musik yang jauh lebih kaya daripada output dari salah satu musisi individu.

Pasar berperilaku seperti musisi Afrika. Pada saat tertentu, setiap saham di pasar rata-rata dapat diperdagangkan lebih tinggi atau lebih rendah dan pada volume yang lebih tinggi atau lebih rendah. Ada sedikit kerumitan pada pergerakan satu saham. Saat kita melangkah mundur dan melihat dengan pergerakan saham secara keseluruhan, muncul pola yang tidak terlihat jelas dalam pergerakan satu saham pun. Misalkan saya perhatikan bahwa suku bunga bergerak lebih rendah (harga pendapatan tetap naik). Salah satu hal pertama yang akan saya lakukan adalah melihat perilaku kurs pada ujung kurva pendek dan panjang, perilaku mata uang, dan perilaku saham. Apa yang saya coba tentukan adalah apakah kita melihat perdagangan makro—perdagangan pasar—secara tematik berdasarkan fundamental ekonomi makro—atau ada yang lebih istimewa. Partisipan dalam gerakan makro berbeda dari yang dalam gerakan istimewa, dan implikasi untuk tindak lanjut jangka pendek bisa sangat berbeda. Saya hanya bisa membuat tebakan tentang apa yang mendorong pasar dengan mendengarkan mereka secara bersamaan. Informasinya ada dalam kombinasi gerakan lintas instrumen, bukan dalam perilaku instrumen tunggal mana pun.

Perhatikan bahwa sintesis adalah modalitas pemrosesan informasi yang secara fundamental berbeda dari analisis. Jika saya mendengarkan sekumpulan musisi Afrika, saya bisa fokus pada musisi yang memainkan alat musik perkusi

dan membedakan pola ritme, naik turunnya intensitas ketukan, dan variasi halus suara yang dihasilkan dengan memukul instrumen dengan cara yang berbeda dan di tempat yang berbeda. Analisis adalah persamaan kognitif dari mikroskop—ia berfokus pada sebagian dari keseluruhan untuk mengungkap detail yang kaya.

Sebaliknya, selama sintesis, kami memperkecil, bukan masuk. Kami mendengarkan suara musisi secara keseluruhan, menghargai interaksi nada dan ritme. Di awal pertunjukan yang lambat, kecepatan pembangunannya dari waktu ke waktu, dan kesimpulannya yang tenang dan hening, kita mungkin membedakan ritme perburuan game yang sukses. Kami melihat makna dalam keseluruhan yang lebih dari jumlah bagian-bagian individualnya. Itu karena makna adalah fungsi dari pola, dan pola adalah fungsi dari interaksi unsur-unsur individu yang sederhana. Dalam analisis, kami membedakan kedalaman; dalam sintesis, kita mencapai keluasan.

Tiba di kombinasi baru berarti bahwa, sesuai diskusi awal kita tentang proses kreatif, kita harus mundur dari pencilun kita dalam informasi pasar—perspektif mikroskopis kita—dan membuka diri terhadap pola yang lebih luas di seluruh informasi itu. Di pasar, kombinasi baru mungkin sesederhana pergerakan harga relatif dari satu aset versus aset lainnya, mengungkapkan perdagangan rotasi yang mungkin menjadi bagian dari pola yang lebih besar.

Beberapa waktu yang lalu, misalnya, saya perhatikan bahwa saham konsumen dan utilitas mulai mengungguli saham konsumen dan saham teknologi. Itu biasanya bagian dari pola pasar defensif, karena sektor yang relatif tahan terhadap penurunan ekonomi mengungguli sektor yang lebih berorientasi pada pertumbuhan di akhir siklus. Namun, dengan melihat seluruh aset, saya juga dapat melihat bahwa pendapatan tetap menguat dengan kuat dan kami melihat minat beli yang kuat di antara obligasi dengan imbal hasil tinggi. Itu, bersama dengan komentar dovish dari bank sentral global, membantu meyakinkan saya bahwa kami sedang melihat pengejaran imbal hasil, bukan hanya reposisi defensif. Kombinasi pasar menunjukkan bahwa menjadi defensif pada saham adalah permainan yang salah. Sebaliknya, sudah waktunya untuk mengambil pelanggaran sehubungan dengan saham yang menawarkan dividen yang aman dan berkembang.

Michalko, dalam *Cracking Creativity*, menyarankan sebuah latihan sederhana untuk meningkatkan kemampuan kita dalam memanfaatkan kombinasi dan rekombinasi dalam memfasilitasi munculnya ide-ide baru. Dia menyarankan agar kita mulai dengan mengumpulkan semua informasi tentang suatu masalah, dengan masing-masing faktor yang terkait dengan masalah ditulis pada kartu terpisah. Kami kemudian mencari koneksi di antara kartu, mengelompokkan kartu ke dalam kategori. Pencarian kami kemudian beralih ke koneksi di antara kategori, sehingga kami mengelompokkan grup dan sampai pada empat hingga enam kategori akhir. Kami memberi label kategori ini dan seterusnya

Misalkan kita sekarang melihat berbagai kombinasi dari faktor-faktor ini sebagai skenario masalah potensial untuk dikerjakan. Misalnya, saya mungkin menggabungkan suasana hati yang "bosan" dengan pasar yang "berombak": persiapan "terburu-buru": Dan

pemikiran tentang "perlu menghasilkan uang". Dalam situasi seperti itu, saya akan mendesak untuk menemukan peluang di pasar yang tidak menawarkan banyak pergerakan terarah dan yang tidak saya persiapkan dengan baik. Konstelasi faktor yang mungkin saya beri label sebagai "berusaha terlalu keras untuk mewujudkan sesuatu", membuat saya mengerjakan teknik untuk menyadari kebosanan dan tekanan sehingga saya dapat menyalurkan kembali upaya saya. Kombinasi faktor kedua mungkin adalah suasana hati yang "percaya diri"; pasar membuat "penembusan besar bagi saya"; "tidak ada percakapan" sebagai bagian dari persiapan harian saya; dan pemikiran "terkunci pada satu perdagangan". Kombinasi faktor-faktor ini mungkin saya beri label sebagai "bermain dengan uang rumah", karena saya mengendurkan kewaspadaan saya ketika saya untung.

Ini akan mengarah pada serangkaian teknik yang sepenuhnya terpisah, di mana saya menggunakan kartu skor berbasis proses untuk memastikan bahwa saya mempertahankan pandangan luas bahkan ketika saya merasa nyaman dalam perdagangan saat ini.

Dengan menggabungkan berbagai faktor, kita dapat meningkatkan kesadaran akan masalah yang memengaruhi perdagangan kita. Demikian pula, jika bagan kami menangkap berbagai faktor yang terkait dengan tema pasar, kami dapat melihat bagaimana faktor-faktor tersebut berbaris untuk menyarankan kemungkinan tema atau perdagangan lainnya. Dengan menguraikan aspek-aspek masalah dan kemudian menyandingkan aspek-aspek tersebut dengan cara yang berbeda, kami menciptakan lensa baru yang dapat digunakan untuk memahami masalah tersebut.

Salah satu cara favorit saya untuk menggabungkan ide adalah penulisan otomatis. Setelah membaca sejumlah artikel, melihat sejumlah besar grafik, atau berbicara dengan banyak trader berpengalaman, saya akan menulis pemikiran saya dengan gaya aliran kesadaran. Kunci dari teknik ini adalah menolak untuk menyensor tulisan Anda: Biarkan mengalir saja. Tata bahasanya mungkin buruk; pikiran mungkin terputus-putus — tidak masalah. Anda terus menulis sampai tidak ada hal baru yang muncul.

Pengambilan Kunci

Saat kami memproses informasi melalui tulisan atau ucapan otomatis, kami mensintesis apa yang telah kami analisis.

Tak pelak, penulisan otomatis memicu pemikiran dan gagasan baru, yang mengarah dari kombinasi pemikiran ke generasi pemikiran baru. Saya mungkin memperhatikan bahwa satu artikel yang saya baca berfokus pada pertumbuhan ekonomi di Amerika Serikat; artikel lain menekankan kelemahan ekonomi di pinggiran Eropa; yang lain mencatat kelemahan relatif saham pasar negara berkembang relatif terhadap pasar negara maju. Saat saya menulis, saya mendapati diri saya bertanya-tanya tentang dilema The Fed: Akankah

benar-benar ingin menaikkan suku bunga ketika perbedaan suku bunga sudah mendukung kekuatan dolar AS yang tidak biasa? Dan akankah saham AS benar-benar bertemu dengan penjualan jika Fed tetap relatif akomodatif? Renungan baru membuat saya mengejar tulisan baru tentang pernyataan anggota Fed, karena sebuah ide mulai mengkristal yang bertentangan dengan konsensus pasar bahwa kenaikan suku bunga dapat memadamkan reli saham.

Rekombinasi juga dapat terjadi sebagai bagian dari berbicara dengan suara keras. Dasbor perangkat lunak perdagangan saya diatur sedemikian rupa sehingga saya dapat melihat sekilas berbagai ukuran luasnya pasar saham, serta tindakan harga di seluruh sektor utama, indeks, dan kelas aset. Sangat sering saya akan melihat sesuatu yang tidak sesuai dengan gambaran yang lebih luas dan akan membuat catatan untuk diri saya sendiri dengan lantang. Ini adalah sinyal saya untuk waspada terhadap kemungkinan perubahan dalam cara saya berdagang. Baru-baru ini, kami membuka sesi hari dengan kuat di saham dan kemudian tekanan beli memudar relatif pagi. Jumlah saham yang naik pada hari itu (dan membuat tertinggi baru pada hari itu) mulai turun, bahkan ketika harga Indeks S&P 500 tetap mendekati harga tertinggi hari itu. Saya berkomentar dengan lantang, "Pembeli meninggalkan pasar ini." Saya tahu ketika saya membuat komentar seperti itu, ini adalah pengamatan penting: Ini adalah intuisi yang datang dari bertahun-tahun mengikuti pasar. Berbicara dengan lantang seperti menulis otomatis—itu adalah cara menggabungkan berbagai pengamatan menjadi sintesis baru.



biada seperti robot. Sebuah analogi yang menginspirasi Jean Piaget yang melihat dalam perkembangan biologis seperti tahap sebuah proses yang dapat menjelaskan perkembangan kognitif kita. Teori yang baik adalah analogi yang diuraikan dengan baik, memperhitungkan pengamatan kita saat ini dan menyarankan yang baru.

Saat kita menggunakan analogi, kita seperti mengganti lensa kacamata yang kita kenakan. Setiap analogi menyoroti sesuatu yang berbeda dalam subjek

daerah kita mencoba untuk memahami. Root-Bernsteins, dalam *Sparks of Genius*, mengamati bahwa analogi berbeda dari similies, karena mereka tidak fokus pada kesamaan permukaan. Jika saya berkata, "Bintang itu tampak seperti kedipan mata", itu adalah perumpamaan. Ini menghubungkan fitur umum, tetapi tidak menangkap hubungan struktural yang lebih luas dan lebih mendasar. Di sisi lain, jika saya membuat analogi antara kerja otak dan komputer, maka saya berpotensi menerangi berbagai hubungan, dari sifat memasukkan informasi, hingga retensi materi dalam memori kerja, hingga hubungan antara pengorganisasian masukan dan kecepatan pemrosesan masukan tersebut. Fitur yang membedakan analogi yang baik adalah kemampuan mereka untuk menyusun ulang topik yang sudah dikenal secara kreatif dalam bentuk baru. Root-Bernstein menyebut Darwin sebagai contoh utama. Teori evolusinya mengacu pada dua analogi: perkembangbiakan tanaman dan hewan untuk menghasilkan berbagai kualitas dan karya Malthus, yang menemukan bahwa pertumbuhan populasi dibatasi oleh ketersediaan sumber daya, menghasilkan kelangsungan hidup anggota kelompok yang paling cocok.

Salah satu trader tempat saya bekerja baru-baru ini mendapati dirinya sangat terganggu oleh peristiwa kehidupan, termasuk dinamika antarpribadi di lantai bursanya. Hal ini mengakibatkan hilangnya beberapa perdagangan yang sangat menguntungkan yang telah dia teliti. Dia frustrasi dengan dirinya sendiri, dan ini semakin menambah gangguannya. Menariknya, dia menderita sakit kronis di pinggulnya—akibat cedera olahraga sebelumnya. Dia terlalu muda untuk penggantian pinggul, jadi dia mengatasi rasa sakitnya dengan pengobatan, penyesuaian gaya hidup, dan meditasi setiap hari. Pada satu titik, saya menyebut gangguannya sebagai akibat dari *rasa sakit psikologis* dan bertanya bagaimana dia bisa mengatasi rasa sakit *itu*. Dia dengan cepat menjawab bahwa dia perlu menjaga dirinya sendiri — membatasi kembali gaya hidupnya — dan menggunakan meditasi untuk memastikan bahwa dia tidak mengidentifikasi diri dengan rasa sakit. Memang, ketika dia mengambil langkah-langkah itu, dia menemukan fokusnya diremajakan dan perhatiannya beralih untuk meneliti rangkaian ide perdagangan berikutnya. Tidak diperlukan analisis psikologis yang mendalam baginya untuk mengatasi masalahnya. Analogi sederhana, yang menghubungkan penanganan emosi dengan penanganan rasa sakit, menunjukkan arah ke langkah-langkah konstruktif yang sudah diketahuinya.

Analogi adalah salah satu alat berpikir paling kuat yang tersedia bagi kita. Memang, sebagian besar, ide-ide dalam buku ini—dan seluruh pekerjaan saya dengan para trader—didasarkan pada analogi inti.

Salah satu posisi awal saya sebagai psikolog adalah sebagai konselor mahasiswa yang bekerja pertama kali di Universitas Cornell dan kemudian di sekolah kedokteran. Saya pernah bekerja sebelumnya di pusat kesehatan mental komunitas dan tahu betul seperti apa gangguan psikologis itu. Sebagai satu-satunya psikolog penuh waktu di pedesaan, saya melihat sebagian besar masalah signifikan dalam komunitas itu. Bekerja di kampus perguruan tinggi langsung membuat saya sangat berbeda. Sebagian besar, siswa tidak disfungsi dan tidak memenuhi kriteria DSM formal gangguan psikologis. Persepsi saya adalah bahwa mereka pada dasarnya adalah orang dewasa muda yang cerdas, termotivasi, dan normal yang diminta untuk berfungsi secara konsisten pada tingkat tinggi di bawah beban kognitif yang tidak biasa. Ini membantu menjelaskan mengapa masalah presentasi yang paling umum di pusat konseling adalah stres. Masalahnya, seperti yang saya lihat, adalah kelebihan beban situasional, bukan penyakit mental intrinsik. Untuk alasan itu, saya bersikeras untuk menggunakan nama depan para siswa dan menyebut kerja sama kami sebagai konseling, bukan terapi. Tujuan saya adalah menormalkan proses bantuan sebanyak mungkin, yang pada gilirannya mendorong siswa untuk mencari bantuan. Mereka sangat bersedia mengakses sumber daya untuk menjadi siswa yang lebih sukses, dan cenderung tidak berbicara dengan seseorang yang memperlakukan mereka sebagai pasien.

Terutama penting di antara mahasiswa pra-kedokteran di Cornell (yang merupakan bagian yang tidak proporsional dari kunjungan saya pada minggu tertentu) dan mahasiswa kedokteran di Syracuse (di antaranya mahasiswa "ilmu

saya menemukan bahwa mereka belajar sangat berbeda dari siswa yang kelebihan beban. Mereka umumnya belajar bersama mitra, membagi beban kerja dan mengulas materi secara interaktif. Mereka juga beristirahat dengan yang lain, menjaga motivasi satu sama lain—dan terjaga! Siswa yang berhasil lebih banyak menggunakan bagan dan diagram dan lebih sedikit menggunakan catatan yang disalin kata demi kata dari bacaan dan kuliah. Akhirnya,

siswa yang berhasil lebih baik daripada yang lain dalam menyaring informasi yang paling penting. Ini bukanlah pengertian mistis; mereka hanya berasumsi bahwa jika sebuah konsep muncul baik dalam teks maupun kuliah mereka, itu pasti penting. Mereka juga mencatat ketika dosen menghabiskan lebih banyak waktu pada topik tertentu, dengan asumsi bahwa itu adalah hal yang paling penting untuk dipelajari. Dengan memprioritaskan materi penting dari materi yang kurang penting, bekerja dalam kelompok dan membagi materi, dan menangkap informasi kunci dalam berbagai format, siswa yang berhasil belajar lebih efisien, tetapi juga lebih efektif.

Siswa yang kurang berhasil cukup pintar dan cukup termotivasi sehingga mereka tidak harus menggunakan metode seperti itu di sekolah mereka sebelumnya. Mereka seperti atlet berbakat alami yang bisa bersinar di lapangan tanpa harus bekerja keras selama pengondisian dan latihan. Namun, ketika mereka datang ke liga besar, semua orang secara alami berbakat. Pengondisian dan latihan tiba-tiba menjadi penting.

Ini sangat menarik bagi saya karena menunjukkan bahwa siswa yang stres tidak terutama berurusan dengan masalah psikologis. Kesusahan apa pun yang mereka alami lebih merupakan akibat dari masalah mereka daripada sebab—walaupun kesusahan itu tentu saja tidak membantu keefektifan atau efisiensi upaya studi mereka selanjutnya. Masalah sebenarnya adalah bahwa siswa yang stres perlu menjadi pembelajar yang lebih baik: Mereka membutuhkan keterampilan belajar, bukan psikoterapi. Untungnya, ada spesialis keterampilan belajar di kampus yang sangat senang untuk berkolaborasi. Kami mengadakan kelompok untuk mengajarkan siswa keterampilan rekan-rekan mereka yang sukses dan bahkan meminta beberapa dari rekan-rekan itu untuk melayani sebagai mentor. Kami menggunakan sesi pengajaran kelompok kami untuk mendorong siswa membentuk kelompok mereka sendiri dan mendapat manfaat dari kolaborasi. Dampaknya terhadap nilai dan pola pikir siswa sangat signifikan. Begitu para siswa merasakan tingkat penguasaan yang lebih tinggi dan memiliki alat yang mereka miliki untuk meningkatkan pembelajaran mereka, upaya mereka diberi energi dan mereka tidak lagi merasa kelebihan beban.

Mungkin aspek yang paling menarik dari pengalaman ini adalah reaksi rekan-rekan profesional saya. Cukup banyak yang benar-benar muak dengan pendekatan "tidak profesional" saya kepada siswa yang bekerja dengan saya. Mereka bersikeras bahwa para siswa menderita masalah emosional yang "lebih dalam" yang saya abaikan. Mereka merasa bahwa penekanan saya pada keterampilan belajar dan pembelajaran membuat murah layanan psikologis yang ditawarkan oleh sekolah. Banyak yang mengkritik penggunaan istilah "konseling" saya daripada "terapi". Lebih dari sekali, basis nama depan saya dengan para siswa dan kemauan untuk

bertemu dengan mereka dalam kelompok informal disebut "tidak pantas". Itu tidak nyata: Setiap pengalaman saya memberi tahu saya bahwa apa yang saya lakukan sangat membantu—dan itu adalah umpan balik dari siswa yang bekerja dengan saya—tetapi umpan balik yang saya terima dari sejumlah kolega yang mengejutkan sangat kritis dan getir.

Maju cepat ke tahun 2003: Ini adalah pengalaman pertama saya bekerja dengan pedagang secara penuh waktu di Kingstree di Chicago, sebuah perusahaan yang menyediakan likuiditas di pasar berjangka elektronik, terutama dalam produk CME dan CBOT.

Pengalaman perdagangan saya sendiri tidak terkait dengan pembuatan pasar dan lebih berjangka panjang dibandingkan dengan para pedagang Chicago. Saya tidak terbiasa membaca alur pesanan dari kedalaman layar pasar dan dinamika mengelola tawaran dan penawaran secara bersamaan dalam sebuah buku. Yang terpenting, saya tidak punya pengalaman menempatkan ratusan perdagangan per hari. Akibatnya, kesan langsung saya ketika saya mulai bekerja adalah bahwa saya sama sekali tidak tahu apa-apa.

Saya perlu mendengarkan dan mengamati sebelum saya dapat memberikan bantuan yang berarti.

Untungnya, para trader cukup bersedia untuk mendidik saya, dan saya dapat mengamati trader-trader terbaik serta mereka yang sedang berjuang.

Trader yang sangat sukses memiliki gagasan yang jelas tentang siapa yang ada di pasar dan apa yang mereka lakukan. Mereka dapat melacak perdagangan besar dan volume tinggi pada tingkat harga tertentu dan merespons permintaan dan penawaran dengan cepat pada tingkat tersebut. Sangat sering, mereka berbagi persepsi tersebut dengan rekan dekat, mendapat manfaat dari pengenalan pola dari rekan yang berpengalaman. Tampilan Profil Pasar terbukti sangat membantu



sibuk.

Saat itulah analogi memukul saya. Itu adalah ledakan kreatif yang tiba-tiba membentuk kembali karier saya.

Saya menyadari bahwa para pedagang yang bermasalah sama seperti mahasiswa kedokteran saya: orang dewasa muda yang cerdas dan termotivasi menghadapi informasi yang berlebihan.

Mereka menggambarkan kesulitan emosional, termasuk stres, perdagangan yang frustrasi,

dan takut menarik pelatuknya, tetapi sebagian besar tidak memiliki riwayat kesehatan mental yang signifikan. Ketika saya memeriksa kehidupan mereka di luar perdagangan, saya tidak dapat mendeteksi pola gangguan emosional yang sedang berlangsung. Sebaliknya, masalah emosional dan perilaku apa pun yang mereka hadapi tampaknya khusus untuk pengaturan perdagangan. Masalah emosional dan perilaku itu signifikan, tetapi itu adalah hasil dari tantangan perdagangan yang lebih mendasar — bukan hanya penyebab perdagangan yang buruk. Apa yang dibutuhkan pedagang bermasalah lebih dari apa pun adalah cara membuat konsep volume pada aksi harga yang dapat membantu mereka memahami mengapa pasar bergerak dengan cara tertentu. Seperti mahasiswa kedokteran, mereka perlu fokus pada hal-hal yang penting dan menarik satu sama lain dengan cara yang konstruktif. Semua intervensi psikologis di dunia tidak akan membantu mereka jika mereka tidak dapat memahami aliran pesanan dan dinamika harga/volume.

Pengambilan Kunci

Analogi menciptakan reorganisasi persepsi yang mendalam. Kami bertindak dengan cara baru karena kami melihat hal-hal baru.

Analoginya benar-benar membentuk kembali pandangan saya tentang psikologi perdagangan dan peran saya sebagai psikolog perdagangan. Butuh domain yang sangat asing — dunia pembuatan pasar elektronik — dan memasukkannya ke dalam sesuatu yang sangat saya kenal: proses pembelajaran dalam kondisi yang menantang dan kompetitif. Elemen kreatif dalam penalaran analogis adalah pergeseran persepsi yang diciptakan dengan melihat perdagangan melalui lensa kognitif, sebagai tantangan pembelajaran dan pemrosesan informasi, bukan semata-mata sebagai tantangan emosional.

Apa yang membuat analogi lebih dari sekadar perumpamaan adalah bahwa hal itu mengarah pada gagasan yang sangat spesifik untuk membantu para pedagang. Alih-alih berfokus pada masalah emosional dan mencari akarnya, saya mengambil pandangan yang berfokus pada solusi dan melacak praktik terbaik dari mereka yang sukses. Itu membuat saya mengidentifikasi praktik terbaik dari perdagangan yang menang dari pedagang yang kalah, membantu mereka memahami bagaimana mereka dapat memanfaatkan kekuatan mereka dalam memahami sejumlah besar informasi dari pasar yang besar. Setelah bekerja selama bertahun-tahun dengan siswa yang mendapat manfaat dari membagi dan menaklukkan beban kerja dengan menggambar satu sama lain, saya dapat membantu para pedagang memanfaatkan satu sama lain secara lebih efektif dalam menguraikan aktivitas pasar. Dulu para pedagang bermasalah mampu lebih efektif

melacak aktivitas pasar selama kerangka waktu yang relevan dengan perdagangan mereka, masalah mereka dengan gangguan emosional dan perdagangan yang tidak disiplin menurun secara signifikan. Seperti halnya mahasiswa kedokteran, beban emosional mereka yang berlebihan sangat menurun begitu mereka merasakan tingkat pemahaman dan penguasaan yang lebih besar.

Analogi itu disemen bagi saya, bagaimanapun, ketika saya mulai mendengar kritik dari pelatih perdagangan rekan. Saya berfokus pada aspek perdagangan "permukaan", bukan akar emosional yang lebih dalam dari masalah pedagang. Seorang pelatih, dalam sebuah forum publik, menyatakan bahwa pendekatan saya untuk bekerja dengan para pedagang kurang efektif daripada pendekatan mereka karena tidak memperhitungkan wawasan psikologi Freudian. Psikolog sejati berada di jantung masalah, bukan aspek solusi yang dangkal! Saya harus tersenyum. Tidak ada cara untuk mengejar ujung tombak tanpa mengasingkan mereka yang sudah menikah untuk konsensus.

Di mana saya melihat pedagang paling sering menggunakan analogi dalam menggambarkan pengalaman perdagangan mereka. Banyak trader sukses yang saya kenal memiliki ingatan episodik yang luar biasa kuat. Seorang pedagang yang bekerja dengan saya di Chicago hampir ahli dalam hal itu. Dia dan saya akan mendiskusikan hari perdagangan baru-baru ini dan tiba-tiba dia akan berkata, "Ini mengingatkan saya pada hari di awal tahun ketika kami memecahkan rentang semalam dan program pembelian itu masuk dan meraupnya." ' Benar saja, kami akan kembali ke perdagangan Januari dan ada hari yang sangat mirip dengan yang baru-baru ini dalam perilaku harga dan volumenya. Seorang

☺ Kreativitas dan Gaya Hidup

Sangat sulit menjalani kehidupan kreatif jika Anda terjebak dalam rutinitas yang berulang dari hari ke hari. Ada banyak hal yang bisa dikatakan tentang rutinitas, karena ketergantungan pada kebiasaan membebaskan kita untuk menghadapi tantangan baru setiap hari. Kapan

hidup hanya menjadi urutan rutinitas, namun, di mana kita akan mendapatkan inspirasi untuk mengatasi tantangan sehari-hari itu dengan cara yang baru dan menjanjikan?

Selama bertahun-tahun, saya merasa penting untuk menanamkan elemen kreativitas dalam rutinitas saya sehari-hari dan minggu-ke-minggu. Jika saya tidak membaca hal-hal baru, berbicara dengan orang baru, melihat hal-hal baru, atau menyelidiki arah baru, saya tidak mungkin mempertahankan keceriaan pikiran yang membantu saya berpikir kreatif tentang pasar dan pedagang tempat saya bekerja. Tidak semua elemen gaya hidup kreativitas terlibat secara khusus. Saat menulis ini, misalnya, saya sedang mendengarkan Reila dari The Gazette, sebuah band berbakat dari Jepang. Itu bukan nada yang ceria, tetapi mendalam secara emosional dan menyentuh saya dengan cara yang unik. Saya secara konsisten menemukan bahwa pemikiran saya tentang pasar lebih kreatif ketika saya membenamkan diri dalam musik baru dan musik kreatif.

Margie dan saya telah memulai tradisi melakukan perjalanan akhir pekan setidaknya sebulan sekali ke lingkungan dan kota di area NYC yang lebih besar yang menawarkan aktivitas luar ruangan yang unik, persembahan budaya, pengalaman bersantap, dan berbelanja. Kami telah menemukan bahwa bepergian bahkan satu atau dua jam dari tempat kami tinggal dapat menempatkan kami di dunia yang sama sekali baru, dengan hal-hal untuk dijelajahi. Sulit untuk menjadi basi—dalam pekerjaan atau pernikahan seseorang—ketika berbagi pengalaman baru secara teratur. Alih-alih memesan liburan beberapa kali per tahun, kami berkomitmen untuk mencari waktu liburan secara teratur.

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya dengan ide menggunakan kuota untuk merangsang kreativitas, penulisan blog TraderFeed juga menjadi kontributor gaya hidup bagi generasi ide saya. Saya mengharuskan diri saya untuk menulis satu posting per hari, hampir selalu di pagi hari. Saya tidak dapat melanjutkan sisa hari saya sampai saya menulis sesuatu yang bermanfaat tentang pasar, psikologi, atau perdagangan. Latihan memaksa saya untuk melihat hal-hal baru untuk merangsang entri blog baru, mengarahkan saya untuk membaca berbagai penulis seperti cara saya mendengarkan musik. Penulisan blog juga mendorong saya untuk mengumpulkan dan menganalisis data pasar baru, dalam upaya menerangi pola pasar. Saya berlangganan beberapa database karena alasan itu, karena data baru sering menimbulkan pertanyaan baru dan penyelidikan yang bermanfaat.

Terlalu sering, konsep "disiplin" dan "orientasi proses" digunakan untuk membenarkan keseragaman praktik seperti jalur perakitan. Beberapa elemen perdagangan kami layak dijadikan rutin dan bahkan otomatisasi.

Namun, pekerjaan penting dari perdagangan adalah menemukan peluang—dan itu pada dasarnya adalah aktivitas kreatif. Jika gaya hidup kita tidak mendukung pemikiran terbuka dan segar, kita akan berjalan sambil tidur melalui rutinitas kita, kehilangan kesempatan unik di sekitar kita.

☺ Kreativitas dalam Kelompok

Tidak semua pedagang berdagang sendiri, dan bahkan mereka yang bekerja secara mandiri umumnya dapat memperoleh manfaat dari kolaborasi. Sawyer, dalam *Group Genius*, menekankan bahwa inovasi biasanya merupakan hasil interaksi kelompok, bukan kejeniusan individu. Dia menawarkan contoh Wilbur dan Orville Wright, yang mengembangkan pendekatan yang sangat interaktif untuk mendesain mesin terbang. Catatan mereka mengungkapkan diskusi timbal balik tingkat tinggi, dengan solusi untuk masalah yang muncul dari interaksi mereka.

“Kolaborasi mendorong kreativitas,” Sawyer menjelaskan, “karena inovasi selalu muncul dari serangkaian percikan api—tidak pernah satu kilasan wawasan” (2007, hlm. 7). Paradigma Sawyer untuk inovasi kelompok adalah improvisasi kelompok musik jazz dan rombongan komedi. Keluaran dari masing-masing anggota menjadi masukan bagi yang lain, merangsang arah baru yang kemudian diambil oleh yang lain. Apa yang membuat improvisasi berbeda adalah bahwa kelompok tidak bekerja menuju titik akhir yang ditentukan. Sebaliknya, ciptaan muncul melalui interaksi spontan dari anggota kelompok: Mereka, dalam arti sebenarnya, mengejutkan diri mereka sendiri dengan hasilnya.

Dalam bukunya, Sawyer mengidentifikasi tujuh ciri kolaborasi kreatif:

1. *Inovasi muncul seiring berjalannya waktu.* Output kreatif adalah hasil dari proses yang berkelanjutan; itu bukan momen wawasan tunggal.
2. *Tim yang sukses berlatih mendengarkan secara mendalam.* Anggota tim tidak biasa menerima masukan dari orang lain dan dengan demikian dapat fleksibel dalam memasukkan masukan tersebut.
3. *Anggota tim membangun ide dari kolaborator mereka.* Kreativitas dihasilkan dari adaptasi yang dilakukan anggota tim terhadap masukan rekan-rekan mereka.
4. *Baru setelah itu arti dari setiap ide menjadi jelas.* Produk kreatif akhir tidak direncanakan sebelumnya; itu muncul secara organik dari interaksi dan adaptasi anggota tim.
5. *Muncul pertanyaan mengejutkan.* Interaksi dalam tim membingkai pertanyaan dan tantangan baru, dan itu membentuk adaptasi kreatif yang muncul dari interaksi mereka.
6. *Inovasi tidak efisien.* Banyak arahan kreatif mengarah ke jalan buntu dan dengan cepat ditinggalkan, digantikan oleh arahan yang lebih bermanfaat. Ada banyak trial and error dalam proses penciptaan.
7. *Inovasi muncul dari bawah ke atas.* Untuk grup jazz atau komedi, tidak ada pemimpin dan naskah yang sudah diatur sebelumnya. Hasil muncul dari masukan dan interaksi anggota tim, bukan dari perintah hierarkis dari manajer atau pakar.

Perdagangan paling baik dimainkan sebagai olahraga tim.

Ini bukan perspektif yang familiar bagi para trader. Kami biasanya menganggap perdagangan sebagai aktivitas individu, di mana satu orang mengidentifikasi dan memperdagangkan peluang. Pandangan seperti itu diperkuat oleh sumber-sumber seperti *Market Wizards* dari Jack Schwager: Kami memandang kesuksesan sebagai fungsi individu, melewati konteks kelompok di mana kesuksesan itu terjadi. Namun pada kenyataannya, pendekatan perdagangan yang murni individual tidak optimal dan membantu menjelaskan rendahnya tingkat keberhasilan pedagang individu.

yyy

Mari kita ikuti seorang trader yang akan kita sebut Mel, saat dia menjalani hari trading pada umumnya. Mel memperdagangkan akunnya sendiri dan berdagang di kantor "arkade" yang memberinya akses ke teknologi, dukungan, dan komisi yang unggul. Penataan kantor juga memungkinkan Mel untuk berinteraksi dengan pedagang lain, yang berguna sebagai jeda dari perdagangan. Setiap trader di kantor memperdagangkan akunnya sendiri, produknya sendiri, dan gayanya sendiri, jadi biasanya hanya ide yang sangat luas yang dibagikan. Grup telah berkumpul untuk berbagi overhead, bukan untuk bekerja sebagai tim.

Mel memulai harinya dengan membaca berita, meninjau bagaimana pasar diperdagangkan, dan memperbarui rencana perdagangannya. Dia berlangganan beberapa layanan penelitian dan menggunakan informasi dari ini untuk membantunya mengikuti perkembangan pasar. Pedagang momentum, Mel menyaring perdagangan saham dalam rentang dan menunjukkan peningkatan volume. Ini adalah kandidat untuk perdagangan breakout. Ketika dia melihat penembusan yang sejalan dengan arah pasar secara umum, dia akan mengangkat penawaran atau mencapai tawaran dan berusaha memanfaatkan momentum. Jika volume mengering sesaat setelah penembusan, ia akan segera mengambil keuntungan. Jika volume meningkat pada penembusan, dia lebih cenderung mengendarai perdagangan sebagai posisi ayunan—terutama jika penembusan berasal dari jarak yang berlarut-larut. Sebagai aturan, Mel menghasilkan uang di pasar yang menunjukkan volume dan volatilitas yang baik, karena pergerakan ini kemungkinan besar akan menunjukkan kelanjutan. Pasar dengan VIX yang tenang dan rendah adalah pasar di mana dia sering digerogoti dan dikeluarkan dari perdagangan.

Sekarang mari ikuti trader lain, Jose, yang melakukan trading sebagai bagian dari tim. Ada empat anggota tim: pemimpin, yang memiliki latar belakang kuat dalam perdagangan makro global—khususnya kurs dan mata uang;

seorang trader senior yang memperdagangkan berbagai komoditas berjangka; Jose, yang memperdagangkan pola pelarian di saham dan ETF; dan trader junior, yang menjalankan studi kuantitatif untuk trader lain dan memperdagangkan pola momentum dari studi tersebut. Sebagai tim yang terintegrasi, keempat pedagang tersebut berkomunikasi secara rutin. Masing-masing memanggil pola yang muncul di area fokusnya. Dengan demikian, pemimpin mungkin melihat penjualan yang cukup besar dalam aset Eropa, dipimpin oleh pinggiran, sementara pedagang senior mencatat kekuatan khusus pada emas. Studi dari trader junior menunjukkan bahwa sentimen put/call di pasar saham telah luar biasa bullish, yang telah diasosiasikan dengan pelemahan jangka pendek. Jose melihat saham melayang tepat di atas posisi terendah semalam dan penjual melakukan penawaran tak lama setelah mencoba bangkit. Dia mensintesis masukan dari anggota tim dan memanggil idenya sendiri: menjual saham untuk istirahat ke posisi terendah baru. Pedagang lain mengikuti perdagangan Jose dengan hati-hati, karena ini akan membantu mereka menghalangi peluang hari tren ke sisi bawah di seluruh pasar.

Perhatikan bahwa Mel dan Jose adalah trader berpengalaman dengan gaya trading yang serupa. Mel beroperasi sendirian dan terbatas pada apa yang bisa dia ikuti secara real time. Jose, di sisi lain, terus-menerus diberi informasi terbaru di seluruh pasar, serta studi penelitian real-time dari trader junior. Ini tidak hanya membantu Jose mengembangkan kepercayaan pada ide-idenya tetapi juga memicu terciptanya ide-ide baru. Tim perdagangan tampil sedikit seperti musisi jazz dan komedian improvisasi yang diilhami oleh Sawyer. Mereka bermain

DAVID M. SAWYER
 "aliran kelompok" sebagai pencelupan tim dalam interaksi mereka dan saling memproses informasi. Ketika ada aliran kelompok di antara rombongan improvisasi, alur cerita muncul secara organik dari interaksi spontan para anggota. Masing-masing memberi isyarat kepada yang lain dengan cara yang tidak terduga, dan kelompok tersebut memanfaatkan makna dan momentum yang tercipta. Dalam tim perdagangan, aliran grup adalah aliran di mana anggota tim memicu ide satu sama lain.

Ini, menggunakan frase Sawyer, adalah kreativitas "pencarian masalah", bukan pemecahan masalah. Hasil dari aliran adalah penemuan.

Pengambilan Kunci

Kreativitas melahirkan adaptasi.

Saat trader beroperasi sendirian, pola pikirnya seringkali menyempit, bukannya melebar. Fokus pada naik turunnya aksi harga dan kebutuhan untuk mengelola risiko dan mengikuti arus berita menciptakan mode operasi yang reaktif. Dengan fokus yang lebih sempit, trader tidak dapat memproses secara luas; banyak data tidak diproses. Ini menjadi masalah khusus ketika pasar mengubah perilakunya; alih-alih memproses dan mengalir dengan informasi baru, pedagang yang beroperasi di silo, seperti Mel, tetap terjebak dalam cara berpikir lama. Seorang musisi jazz dapat berimprovisasi sendiri, tetapi akan menemukan inspirasi baru jika memainkan masukan dari orang lain musisi yang terampil.

Ĳ Apakah Curah Pendapat Berhasil?

Mungkin teknik yang paling terkait dengan bentuk kreativitas kelompok adalah brainstorming. Brainstorming adalah pendekatan interaksi kelompok di mana anggota didorong untuk menyumbangkan ide secara terbuka, tanpa kritik dari orang lain. Fokus dari brainstorming adalah sepenuhnya tanpa sensor: menghasilkan ide sebanyak mungkin—tidak peduli seberapa gila kedengarannya—dan kemudian menarik petunjuk yang paling menjanjikan darinya. Sawyer mencatat bahwa penelitian belum sepenuhnya mendukung brainstorming sebagai peningkatan kreativitas. Dalam banyak kasus, memiliki individu menghasilkan ide-ide mereka sendiri dan kemudian berkumpul sebagai sebuah kelompok lebih unggul daripada freewheeling membuang ide-ide dalam kelompok. Sementara brainstorming tradisional dapat menghasilkan lebih banyak ide, itu tidak selalu mengarah pada ide yang lebih baik. Menariknya, penelitian menunjukkan bahwa kelompok yang didorong untuk menyaring ide dan fokus pada ide yang paling menjanjikan dan kreatif menghasilkan lebih banyak ide berkualitas tinggi daripada kelompok yang... Buku Linker, berjudul *Disciplined Dreaming*, menangkap esensi dari temuan penelitian ini: Kreativitas dibantu dengan mengikuti aturan dan juga dengan keterbukaan pikiran. Saat para musisi jazz bermain satu sama lain, itu

Sawyer mencatat beberapa kekurangan dari brainstorming tradisional, termasuk pemblokiran ide sendiri ketika anggota perlu memproses ide orang lain dan kecenderungan kelompok untuk mengelompokkan ide mereka dalam topik yang terbatas. Ketika individu dapat melakukan brainstorming sendiri—penulisan otomatis yang dijelaskan sebelumnya adalah contoh yang baik—mereka lebih mampu menghasilkan berbagai ide secara bebas. Datang bersama sebagai sebuah kelompok kemudian memungkinkan aliran kelompok dimulai dengan input berkualitas tinggi.

Menggambarkan brainstorming yang merupakan "agama" di firma desain IDEO, Tom Kelley menawarkan tujuh rahasia untuk brainstorming yang sukses:

1. *Pertajam fokus.* Brainstorming bekerja paling baik jika masalah atau topik diartikulasikan dengan baik dan spesifik. Ketika fokusnya lebih jelas, kelompok lebih cenderung menghasilkan ide yang relevan dan berguna.
2. *Aturan main-main.* Penghalang kreativitas adalah memperkenalkan kritik dan penyensoran terlalu dini dalam proses penciptaan ide. Ketika peserta didorong untuk menyuarakan ide secara bebas dan mengekspresikannya secara kreatif—secara visual, maupun dengan lantang—ada kemungkinan lebih besar bahwa mereka akan merangsang pemikiran segar orang lain.
3. *Beri nomor ide Anda.* Mencatat jumlah ide yang dihasilkan—dan bahkan menetapkan tujuan, seperti 100 ide dalam satu jam—menciptakan tujuan untuk kelompok yang

DEBATE

7. *Dapatkan fisik.* Bergerak di sekitar ruangan, memetakan ide, menggambar diagram, dan secara aktif menggunakan bahan yang berbeda untuk mengilustrasikan suatu poin berkontribusi pada aliran ide yang bebas dan spontan.

Poin utama Kelley adalah bahwa brainstorming yang sukses bersifat dinamis. Mereka memiliki fokus dan batas waktu yang diberikan, tetapi beroperasi dengan bebas dalam batasan tersebut. Brainstorming berhasil karena itu berhasil—dan karena itu menyenangkan.

yyy

Saya biasanya menemukan bahwa trader bekerja paling baik dalam tim ketika ada keselarasan kepribadian dan dinamika kognitif. Ini menopang chemistry positif di antara anggota tim dan mendorong kolaborasi kreatif.

Cara bergabung dengan tim perdagangan yang mencakup pasar komoditas, dengan penekanan khusus pada logam mulia dan produk energi. Cara berasal dari latar belakang penelitian yang kuat dan memiliki kontak industri yang sangat baik yang membuatnya tetap berhubungan dengan permintaan dan penawaran. Dia juga memiliki pengetahuan yang baik tentang kurva berjangka di seluruh produk dan dengan nyaman merekomendasikan perdagangan spread sebagai perdagangan terarah. Ini sangat membantu di pasar nontrending, karena Cara dapat menghasilkan ide yang tersebar dan perdagangan berbasis volatilitas yang tidak berkorelasi dengan posisi anggota tim lainnya.

Timnya ramah dan menyambut Cara, tetapi tidak butuh waktu lama baginya untuk menjadi frustrasi. Anggota senior tim sangat lalai dalam mengikuti jadwal pertemuan, lebih memilih untuk berbicara secara informal di lantai bursa. Hal ini menyulitkan Cara untuk mendiskusikan penelitiannya secara mendetail dan mendapatkan reaksi bijaksana dari rekan-rekannya.

Lebih buruk lagi, tulisan rekomendasi perdagangannya sering tidak dibaca, karena anggota tim lebih tertarik pada perdagangan daripada logika dan fundamental yang mendasarinya. Dari sudut pandang kreativitas, itu adalah mimpi buruk: Cara merasa bahwa dia belajar sangat sedikit dari interaksi tim. Para manajer tampak lebih tertarik pada apa yang sedang bergerak/tren daripada memahami gambaran yang lebih luas tentang fundamental ekonomi dan industri. Dari sudut pandang kepribadian (kesadaran versus informalitas) dan gaya kognitif (analitis versus intuitif), ada kecocokan yang buruk antara Cara dan anggota tim lainnya. Akibatnya, ada banyak obrolan di lantai, tetapi tidak ada curah pendapat.

Ketika pemimpin tim memilih untuk mengambil posisi di perusahaan lain dan dapat membawa anggota tim bersamanya, Cara menggunakan kesempatan tersebut untuk tetap di perusahaannya saat ini dan bergabung dengan tim yang berbeda. Yang ini terdiri dari satu manajer portofolio dan seorang pedagang/asisten eksekusi. Manajer portofolio memperdagangkan sebagian besar pasar makro likuid, tetapi menyambut pasar Cara

fokus komoditas sebagai pengaruh diversifikasi. Manajer itu sendiri sangat analitis dan menghabiskan banyak waktu di luar meja untuk membaca penelitian dan bertemu dengan para ahli. Dia tidak pernah memasuki posisi kecuali ada tesis fundamental yang kuat yang didukung oleh perilaku harga.

Asisten tersebut memiliki latar belakang yang kuat dalam analisis teknikal dan melacak kapan perilaku pasar mulai sejalan dengan ide fundamental grup. Cara senang mendengar tentang fundamental makro dan segera mendapati dirinya menyaring ide-idenya sendiri berdasarkan kesesuaiannya dengan pertimbangan ekonomi makro yang lebih luas. Sebagai contoh, dia menggebrak tabel perdagangan spread Brent-WTI yang tidak hanya sesuai dengan fundamental pasar minyak tersebut, tetapi juga menyatakan kelemahan/kekuatan ekonomi relatif antara Eropa dan Amerika Serikat. Brainstorming bekerja untuk grup karena kepribadian dan gaya kognitif diselaraskan di antara para anggota. Berada di halaman yang sama, dengan gaya kerja yang serupa, memungkinkan grup menjadi sangat subur dalam menghasilkan ide dan perdagangan.

Pengambilan Kunci

Sebuah tim hanya sekuat budaya yang dipertahankannya.

269

Budaya itu penting. Nilai dan gaya kerja tim membentuk interaksi mereka dan dapat



secara intelektual dan komunikasi pandangan yang terbuka.

5. *Gagal* maju—Tim kreatif mendorong generasi ide, bahkan ketika ide tidak berhasil.
6. *Berpikir* kecil—Ketika tim menjadi terlalu besar, mereka cenderung beroperasi berdasarkan konsensus daripada inisiatif kreatif individu. Tim yang lebih kecil mempromosikan interaksi dan pemupukan silang ide.

7. *Memaksimalkan keragaman*—Tim lebih mungkin menemukan kombinasi ide baru jika anggotanya memiliki latar belakang dan pengalaman berbeda serta memandang pasar dengan cara yang unik.

Pengalaman saya adalah bahwa tim terlalu sedikit memperhatikan budaya. Mereka beroperasi dari hari ke hari dan minggu ke minggu dengan sedikit pertimbangan tentang bagaimana mereka berinteraksi dan apakah interaksi mereka menghasilkan nilai maksimum. Contoh klasiknya adalah rapat tim. Sering kali, tim akan bertemu untuk membahas pasar—sebuah ide yang bagus. Namun sangat sering, rapat tidak memiliki agenda yang pasti dan tidak didahului oleh persiapan yang terfokus. Anggota bergiliran menawarkan pandangan mereka, sering kali mirip dengan yang sudah disuarakan. Ada sedikit perdebatan dan diskusi, karena hanya sedikit perspektif baru yang dibawa ke pertemuan tersebut. Dalam arti penting, pertemuan semacam itu anti-brainstorming. Mereka menghasilkan sedikit keluaran baru, dan tim segera bosan dengan rapat, karena tampaknya tidak produktif.

Bandingkan pertemuan seperti itu dengan pertemuan tim Cara. Setiap orang diharapkan untuk membawa ke setiap pertemuan setidaknya satu penelitian asli atau yang diterbitkan yang relevan dengan portofolio dan yang memiliki implikasi khusus untuk perdagangan. Anggota didorong untuk memisahkan penelitian dan menyoroti poin-poin berharga dan yang rentan. Sangat sering, diskusi akan mengarahkan tim untuk mencari informasi tambahan

baik mendukung atau menolak pandangan berbasis penelitian. Pertemuan tidak akan berakhir sampai tim menemukan sesuatu yang baru dan berharga. Hal ini mendorong setiap anggota tim untuk membawa banyak penelitian ke pertemuan tersebut, sehingga akan ada banyak bahan mentah untuk menghasilkan pandangan baru. Setiap orang di tim menantikan pertemuan tersebut, karena ini adalah kesempatan untuk memberikan nilai bagi grup dan berpartisipasi dalam proses kreatif yang energik.

Semua ini tidak dapat terjadi di tim Cara, tentu saja, jika manajer portofolio utama tidak terbuka untuk ide dan diskusi bebas tentang hal itu. Saya pernah duduk dalam rapat di sebuah perusahaan perdagangan di mana seorang manajer yang sangat senior memimpin sesi. Dia membuat pandangannya tentang pasar diketahui dengan tegas dan meremehkan — dan bahkan meremehkan — pandangan yang bersaing. Asisten penelitiannya, yang menghadiri pertemuan, bergantung padanya untuk mendapatkan bonus tahunan. Insentif apa yang mereka miliki untuk menawarkan pandangan baru atau kontroversial? Tidak mengherankan, pertemuan tersebut akhirnya menjadi sesi pemandu sorak untuk ide perdagangan yang sudah diungkapkan oleh manajer. Cadangan kreativitas yang luar biasa terbuang sia-sia karena budaya organisasi tim tidak menghargai otonomi dan kemandirian intelektual.

Salah satu strategi yang saya terapkan ketika saya mewawancarai posisi pembinaan adalah menemukan kesempatan untuk menyuarakan pandangan nonkonsensus dan out-of-the-box tentang perdagangan, pembinaan, atau pasar. Misalnya, seorang manajer memberi tahu saya bahwa para pedagang di perusahaannya terlalu menghindari risiko dan tidak memanfaatkan sepenuhnya modal mereka. Saya menyarankan bahwa kebijakan manajemen risiko perusahaan mungkin ada hubungannya dengan itu dan bahwa pembinaan seputar penataan perdagangan dan konstruksi portofolio mungkin sangat berguna dalam meningkatkan pengembalian yang disesuaikan dengan risiko. Itu, saya tunjukkan, bisa menjadi peluang bagi pelatih perdagangan untuk berkolaborasi dengan staf manajemen risiko dengan cara unik untuk merancang dan menerapkan strategi yang memanfaatkan modal secara efektif. Manajer terkejut dengan ide saya dan sangat tertarik. Itu memberi kesan kepada saya bahwa ini adalah budaya yang menghargai pemikiran yang berbeda dan berbagi pandangan secara terus terang—sebuah informasi penting dalam menilai budaya organisasi.

Di perusahaan lain, saya pernah mewawancarai suatu posisi dan berbicara dengan sejumlah pedagang dan manajer. Saya menunjukkan kepada seorang manajer senior bahwa ada masalah moral di lantai perdagangan karena kepergian beberapa karyawan baru. Tanggapan manajer cepat dan defensif, menyatakan bahwa ini adalah bisnis di mana orang dibayar untuk apa yang mereka peroleh dan jika pedagang tidak dapat menerimanya, mungkin mereka tidak termasuk dalam perusahaan. Faktanya, masalah moral adalah tentang bagaimana para pedagang dilepaskan dan fakta bahwa mereka dihentikan, tetapi tidak ada keterbukaan untuk percakapan semacam itu. Tidak mengherankan, firma itu

saya senas...aren...
...edu...keg...
...urut sa...otorite...
...an...mereka...organ...ak ak...
...ndakan...aman m...ng da...akitka...
...n...kan...vit...n...
...etika...nd...dir...
...kolaborasi kelompok? Penting untuk diketahui bahwa trader tidak perlu menjadi bagian dari grup terstruktur untuk mendapatkan keuntungan dari kreativitas aliran grup. Berkat media online, trader independen dapat terhubung satu sama lain dan membuat tim virtual. Ini adalah salah satu bidang peluang terbesar—dan paling sedikit dieksploitasi—yang tersedia bagi pedagang individu. Yang pasti, para pedagang berkomunikasi satu sama lain melalui obrolan, tweet, dan email. Namun, interaksi seperti itu jarang terjadi

disusun sedemikian rupa untuk menghasilkan output kreatif. Sebaliknya, interaksi lebih sosial dan ekspresif dan kurang berorientasi pada generasi ide-ide segar.

Beberapa manajer portofolio yang pernah bekerja sama dengan saya telah mempertahankan tim virtual dengan rekan kerja berharga yang berdagang dari lokasi berbeda. Biasanya, katalis awal untuk percakapan hanyalah memeriksa satu sama lain untuk melihat apa yang telah didengar dan diamati semua orang di hari terakhir. Topik akan bervariasi mulai dari signifikansi laporan berita dan rilis data hingga perilaku berbagai pasar dan penelitian terbaru untuk diluncurkan. Percakapan ini selalu bersifat terbuka dan bebas; ini adalah proses bolak-balik di mana masing-masing manajer mempermainkan pengamatan yang lain. Saya biasanya menemukan bahwa percakapannya tidak terlalu banyak tentang perdagangan tertentu melainkan gagasan umum tentang acara dan pasar. Ada perasaan mendasar bahwa, jika kita bisa mengetahui apa yang sedang terjadi di dunia, kita akan tahu bagaimana mengekspresikannya di pasar. Bahkan ketika daytrader memanggil saham yang sedang bergerak, fokusnya adalah pada "awasi ini" daripada pada "beli di 18." Idenya, seperti yang telah kita lihat, adalah untuk memperluas bandwidth, tidak membuat groupthink sehubungan dengan ide-ide perdagangan.

Penting untuk pembuatan grup virtual adalah menyeimbangkan kualitas dan kompatibilitas peserta dengan keragaman yang cukup untuk menciptakan berbagai perspektif. Sering kali, percakapan tidak berbasis grup tetapi akan menjadi rangkaian obrolan dengan rekan kerja individu. Setiap percakapan menginformasikan yang berikutnya, sehingga ada beberapa manfaat dari kelompok, tanpa berurusan dengan tantangan logistik untuk menyatukan semua orang pada waktu yang sama. Saat saya berbicara dengan trader, saya ingin mendengar perspektif dari pelaku pasar yang sukses yang melakukan trading di pasar dan kerangka waktu yang sama saat saya melakukan trading, tetapi melihat hal-hal yang berbeda dari saya. Beberapa percakapan favorit saya adalah dengan daytrader yang sangat memahami denyut nadi pasar dan apa yang memimpin aksi harga indeks saham. Mereka melacak banyak saham dalam jangka waktu singkat, yang membutuhkan lebih banyak bandwidth daripada yang dapat saya curahkan ke pasar, mengingat pekerjaan saya yang lain. Pada gilirannya, saya melakukan studi historis tentang aksi harga yang berada di luar keahlian banyak daytrader. Ini membantu memberi mereka konteks gambaran yang lebih besar untuk perdagangan mereka.

Percakapan dengan pedagang lain tidak selalu tentang pasar. Sering kali, ketika seorang trader mengalami kemerosotan, dia akan meminta nasihat dari rekannya. Brainstorming kreatif dapat membantu pemikiran kita tentang kinerja, sama seperti itu dapat memberi makan ide perdagangan generasi kita. Seorang teman trader baru-baru ini mendekati saya tentang tidak menghasilkan uang selama beberapa bulan terakhir. Dia tidak kehilangan uang, tetapi juga tidak menghasilkan banyak. Saya menyampaikan

waktu ketika saya mengalami hal serupa ketika manajemen risiko saya begitu ketat sehingga menghalangi saya untuk memanfaatkan secara memadai ide-ide saya. Saya berhasil tidak kehilangan uang, tetapi saya gagal memberi diri saya kesempatan yang adil untuk menang. Itu mengarah pada percakapan yang baik tentang pengambilan risiko dan cara menggabungkan sensitivitas risiko dengan keterbukaan terhadap peluang. Pada akhirnya, hal itu membuatnya lebih fleksibel mengelola ukuran posisinya selama kehidupan perdagangan — hasil yang muncul dari percakapan kami, tetapi itu sepenuhnya terlepas dari apa pun yang telah saya bagikan dengannya. Dia mengambil ide untuk memberi diri sendiri kesempatan untuk menang dan menggunakannya untuk memastikan bahwa dia selalu membiarkan sebagian posisinya pergi ke target yang mungkin dan relatif jauh.

Pengambilan Kunci

Pedagang bisa mandiri tanpa terisolasi.

Salah satu penghalang untuk membuat grup virtual adalah keinginan untuk menyimpan ide sendiri, agar tidak terlalu banyak orang yang mendapatkan akses ke "saus rahasia" seseorang. Yang pasti, penting untuk melindungi kekayaan intelektual asli. Jika Anda telah mengembangkan sistem perdagangan backtested yang menjanjikan, tidak ada yang mengharapkan Anda untuk berbagi kode dengan mereka. Di sisi lain, saya mengenal pedagang sistem untuk berbagi sinyal satu sama lain dan melakukan brainstorming ide untuk pengembangan sistem di masa

273

Salah satu penghalang untuk membuat grup virtual adalah keinginan untuk menyimpan ide sendiri, agar tidak terlalu banyak orang yang mendapatkan akses ke "saus rahasia" seseorang. Yang pasti, penting untuk melindungi kekayaan intelektual asli. Jika Anda telah mengembangkan sistem perdagangan backtested yang menjanjikan, tidak ada yang mengharapkan Anda untuk berbagi kode dengan mereka. Di sisi lain, saya mengenal pedagang sistem untuk berbagi sinyal satu sama lain dan melakukan brainstorming ide untuk pengembangan sistem di masa

Seperti yang saya sebutkan sebelumnya, apa yang paling mengejutkan saya selama bertahun-tahun bekerja dengan trader adalah relatif tidak adanya pemikiran kritis yang unik, independen. Trader berasumsi bahwa laporan riset akurat, tanpa meluangkan waktu untuk memverifikasi observasi dan kesimpulan sendiri. Pedagang menerima bahwa pola grafik yang diberikan adalah bullish atau bearish tanpa backtest tunggal. Pedagang menyalin perdagangan satu sama lain, takut ketinggalan

peluang yang dapat dimanfaatkan oleh rekan-rekan mereka. Hasil dari semua kekurangan ini adalah pemikiran kelompok, di mana mayoritas pedagang memiliki pandangan dan perdagangan yang sama.

Mengapa begitu banyak pedagang tetap berpegang pada ide-ide konvensional dan cara-cara tradisional dalam berbisnis? Pada akhirnya, itu bermuara pada ketakutan akan kegagalan. Ketika orang takut jatuh tersungkur, mereka tidak akan membuang ide-ide unik atau mengejar arah orisinal. Kreativitas membutuhkan banyak ide, banyak di antaranya ditakdirkan untuk gagal. Anda tidak dapat bertukar pikiran tanpa sebagian besar ide Anda gagal. Namun, itulah inti dari kreativitas: Anda menghasilkan begitu banyak kombinasi yang, pada akhirnya, Anda berfokus pada beberapa kombinasi yang sangat menjanjikan.

Ed Catmull mendeskripsikan budaya di Pixar dalam bukunya, *Creativity, Inc.* Landasan budaya tersebut adalah merangkul kegagalan. Kesalahan adalah "hasil yang tak terhindarkan dari melakukan sesuatu yang baru," tegasnya (2014, p. 108).

Analoginya dengan proses kreatif adalah belajar naik sepeda. Kesalahan dan kemunduran adalah bagian alami dari kurva pembelajaran. "Gagal lebih awal dan gagal cepat" adalah salah satu moto di Pixar. Idenya adalah membuat kesalahan siap-dan belajar dari mereka dengan cepat. Jika suatu budaya tidak menghargai kegagalan, dan khususnya jika orang dikritik atau dihukum karena kesalahan, hasilnya adalah terhentinya inovasi. Kami tetap dengan apa yang diketahui ketika keamanan keakraban tampaknya lebih disukai daripada konsekuensi kegagalan.

Filosofi gagal lebih awal dan gagal cepat sangat cocok untuk para pedagang. Sangat umum bagi trader untuk kehilangan uang sekitar setengah dari trading mereka. Keuntungan mereka berasal dari fakta bahwa perdagangan mereka yang menang lebih besar daripada perdagangan yang kalah. Begitu seseorang menerima fakta bahwa kira-kira setengah dari semua perdagangan akan kehilangan uang, tantangan perdagangan menjadi dua kali lipat:

1. *Segera kenali saat Anda salah*—Tingkat stop-loss harus mencerminkan saat gagasan perdagangan Anda salah; seharusnya tidak hanya mencerminkan ambang rasa sakit. Menghentikan perdagangan tidak mencerminkan kegagalan; itu adalah keberhasilan pengelolaan uang. Keluar dari situasi kalah adalah langkah pertama untuk menemukan yang menang. Perbedaan antara pedagang yang menguntungkan dan pedagang marjinal sering bermuara pada kontrol ketat atas ekor negatif dari distribusi P&L.
2. *Belajar dari kerugian perdagangan*—Jika Anda salah dalam perdagangan, kerugian Anda umumnya dapat mengajari Anda sesuatu yang penting. Terkadang kerugian akan memberikan stimulus untuk mempertanyakan asumsi Anda tentang pasar; terkadang kerugian akan membuat Anda mengevaluasi kembali praktik perdagangan Anda. Ketika kehilangan perdagangan menjadi rangsangan untuk belajar, semuanya tidak hilang. Kehilangan dapat mengkatalisasi kreativitas ketika mendorong cara berpikir baru.

Apakah perdagangan Anda yang kalah melumpuhkan perdagangan Anda, atau apakah itu membuat Anda menjadi pedagang yang lebih baik? Apakah Anda takut kehilangan atau menerimanya? Salah satu ironi hebat dalam perdagangan adalah bahwa kita hanya menjadi pemenang setelah kita menerima kekalahan—dan menggunakan kekalahan untuk memicu adaptasi kreatif.

ÿ Semua Cocok Bersama

Bab 1 menekankan pentingnya beradaptasi dengan perubahan pasar.

Bab 2 menekankan perlunya memanfaatkan kekuatan kita. Bab saat ini berfokus pada kreativitas dan mengapa sangat penting untuk mendekati pasar dengan cara baru.

Meskipun saya merasa berguna untuk memisahkan topik-topik ini untuk tujuan eksposisi, pada kenyataannya, mereka saling terkait erat. Kami paling baik beradaptasi dengan pasar yang berubah dengan memanfaatkan kekuatan kami, dan kemungkinan besar kami akan menemukan adaptasi pasar yang kreatif jika kami berpijak pada hal terbaik yang kami lakukan. Kinerja kita akan menjadi yang terbaik jika kita mengalami kesejahteraan emosional yang konsisten: Pengalaman emosional yang positif mendorong adaptasi kreatif dan memperluas serta membangun kekuatan kita.

Pengambilan Kunci

275

Kreativitas adalah disiplin baru.

Psikologi perdagangan tradisional telah dimulai dengan premis bahwa, begitu Anda memenangkan keunggulan Anda di pasar, yang perlu Anda lakukan hanyalah mempertahankan konsistensi perdagangan Anda. Itu berarti bahwa disiplin dan pengendalian diri adalah bangunan penting dari kesuksesan perdagangan.

Psikologi Perdagangan 2.0, bagaimanapun, dimulai dengan premis bahwa seseorang tidak pernah memiliki keunggulan tunggal yang tidak berubah di pasar. Kumpulan peluang selalu berubah; pedagang sukses, seperti pengusaha sukses, beradaptasi dengan pasar yang dinamis. Disiplin dan pengendalian diri diperlukan untuk kesuksesan trading, tetapi tidak cukup. Di pasar yang ramai dan efisien, kreativitas adalah disiplin baru. Kita harus memaksimalkan kekuatan, bukan hanya mengurangi kerentanan,

untuk tetap menjadi yang terdepan. Artinya, memiliki praktik terbaik saja tidak cukup.

Kita harus mengubah praktik terbaik tersebut menjadi proses terbaik.

"Proses" lebih dari sekedar melakukan hal yang sama secara konsisten setiap hari; itu adalah melakukan hal yang benar—hal terbaik—setiap hari. Bab terakhir akan melihat praktik terbaik dan bagaimana kita dapat menjalinnya ke dalam proses adaptif yang kuat.

Proses Terbaik #4:

Mengembangkan dan Mengintegrasikan Terbaik Praktek

277

Jika seseorang tidak tahu ke pelabuhan mana dia berlayar, tidak ada angin yang menguntungkan.

Lucius Annaeus Seneca

• Apakah Praktik Terbaik Itu?

Praktik terbaik adalah landasan peningkatan kualitas. Kita tidak dapat meningkatkan kualitas upaya kita jika kita tidak mencatat dan membedakan mana yang berhasil dan mana yang tidak. Itu berarti bahwa setiap praktisi yang efektif sampai taraf tertentu adalah seorang peneliti, melacak hasil dan menggunakan hasil tersebut untuk memandu upaya di masa depan. Praktik terbaik, dalam konteks itu, adalah kristalisasi dari praktik yang disengaja.

Bayangkan sebuah situasi di mana jaringan restoran melacak komentar pelanggan dan tingkat kepuasan. Seiring waktu, unit tertentu menghasilkan peringkat yang jauh lebih baik daripada yang lain. Beberapa restoran dalam rantai mendapatkan ulasan yang benar-benar luar biasa; beberapa juga menerima

yang sangat miskin. Jeff, kepala kontrol kualitas perusahaan, memutuskan untuk mengunjungi setiap situs sebagai pelanggan dan mengamati secara langsung faktor-faktor yang mungkin menjelaskan variabilitas dalam peringkat. Dia memecah peringkatnya sendiri menjadi lima kategori: (1) suasana; (2) layanan awal; (3) layanan selama makan; (4) kualitas penyiapan makanan; dan (5) layanan di akhir makan. Dia mengunjungi 10 restoran dalam rantai dengan peringkat kepuasan tertinggi dan 10 dengan peringkat terendah. Berikut adalah ringkasan dari apa yang dia temukan:

• *Suasana*—*Secara* desain, restoran ditata dengan bahan yang sama, skema warna, dan ruang yang disediakan untuk pengunjung. Tetap saja, ada perbedaan suasana yang berarti antara restoran populer dan restoran yang dinilai buruk. Restoran-restoran berperingkat baik dijaga sangat bersih dan rapi. Meja-meja dengan cepat dibersihkan, lantai dijaga sangat bersih, dan meja-meja dibalik dengan cepat begitu pengunjung selesai makan. Unit yang kurang populer lebih lambat untuk membalikkan keadaan. Komunikasi yang buruk antara staf menunggu dan staf lantai menyebabkan situasi di mana meja bisa duduk sebentar sebelum dibersihkan. Kesenjangan komunikasi yang sama menciptakan situasi di mana tumpahan dan kekacauan lain yang dibuat oleh pelanggan (terutama yang masuk pada hari hujan atau bersalju) tidak segera dibersihkan.

Unit-unit yang populer tampaknya sangat populer: Tingkat suaranya lebih tinggi dan lebih energik. Restoran yang kurang populer tampak membosankan dan tidak menarik. Beberapa faktor tampaknya menjelaskan perbedaan tersebut. Restoran-restoran yang sukses menampilkan hidangan di dekat pintu masuk dan menempatkan makanan spesial hari itu di lokasi yang sangat terlihat. Pengunjung disambut dengan sepenuh hati di pintu dan disambut. Musik diputar dengan volume yang lebih tinggi daripada di restoran yang kurang populer dan pemilihan musik lebih cepat. Manajer restoran berkeliling di antara meja secara teratur untuk memastikan semuanya baik-baik saja. Hal ini menyebabkan percakapan dengan pelanggan, beberapa di antaranya menjadi hidup. Di unit-unit yang kurang berhasil, manajer begitu sibuk menjaga pengunjung sehingga mereka menghabiskan sedikit waktu untuk menyapa dan berkeliling. Sedikit pemikiran masuk ke pemilihan musik, dan ada sedikit personalisasi pengalaman bersantap. Di restoran dengan peringkat paling tinggi, manajer mengambil sendiri untuk memesan buku mewarnai kecil dan set krayon untuk diberikan kepada anak-anak kecil pengunjung. Foto setiap anggota staf restoran ada di poster penyambutan pengunjung saat mereka masuk, dan setiap anggota staf mengenakan papan nama yang menonjol. Dalam beberapa menit setelah duduk, semua pelanggan diberi sedikit sampel sup hari itu dan be-

adalah peringkat kepuasan untuk restoran ini melalui atap, tetapi tip rata-rata juga jauh lebih tinggi.

• *Layanan awal*— Pengamatan sehubungan dengan suasana menyoroti pentingnya layanan awal. Restoran yang sukses menyambut pelanggan lebih cepat daripada yang tidak populer, dan mereka secara signifikan lebih cepat mendudukkan pelanggan dan menerima pesanan mereka. Memang, faktor tunggal yang paling bertanggung jawab atas perbedaan peringkat, menurut Jeff, adalah waktu yang dibutuhkan pelanggan untuk duduk, pesanan diambil, dan makanan disajikan. Semakin banyak pengunjung harus menunggu, semakin rendah peringkat kepuasan mereka. Restoran yang sukses melakukan upaya khusus untuk menyapa pelanggan dengan ramah dan membuat mereka merasa disambut. Bahkan ketika pengunjung harus menunggu meja, penyambut dan manajer memastikan mereka diberi salinan menu untuk dilihat sehingga mereka tidak merasa waktu mereka terbuang sia-sia. Dalam satu kasus, di mana menunggu lebih lama dari biasanya, manajer secara pribadi meminta maaf dan mengatakan dia akan menyediakan makanan penutup gratis untuk pesta tersebut.

Di restoran dengan peringkat kurang baik, hanya ada sedikit usaha ekstra untuk menyapa pelanggan dan mengakomodasi mereka. Bahkan setelah tempat duduk, perbedaan layanan awal menonjol antara unit berperingkat tinggi dan berperingkat rendah. Staf menunggu memberikan sambutan yang sangat ramah di restoran teratas dan melakukan upaya khusus untuk menjelaskan spesial sehari-hari dan bahkan membuatnya merekomendasi jika pelanggan tampak tidak yakin tentang apa yang harus dipesan.

gunjung

toran te

an sel

unggu

K

et

st

—

Di

ksa

til

h bage

anjung d

sisten d

kang

nt

—

—

—

Di

ksa

til

h bage

anjung d

sisten d

kang

—

meminta maaf dan mengambil langkah-langkah untuk memperbaiki. Ini selalu diikuti dengan kunjungan ke meja oleh manajer, yang juga meminta maaf dan—dalam satu kasus—menawarkan makanan penutup gratis. Di restoran dengan peringkat terbawah, butuh waktu lebih lama bagi Jeff untuk menarik perhatian staf. Mereka memenuhi permintaannya, tetapi tidak ada kunjungan tindak lanjut dari manajer. Layanan ini terasa kurang personal bagi Jeff; staf tampaknya kurang berkomitmen untuk kepuasan pengunjung.

✓ *Kualitas penyiapan makanan*—Secara umum, Jeff berpendapat bahwa penyiapan makanan dapat diterima di seluruh restoran, dengan satu pengecualian penting. Karena makanan disajikan lebih cepat di unit dengan peringkat terbaik, makanan cenderung lebih hangat daripada di tempat dengan peringkat lebih rendah. Dalam beberapa kasus di restoran dengan peringkat lebih rendah, kesalahan dibuat dalam persiapan makanan. Dalam satu kasus, salad disajikan dengan saus keju biru daripada peternakan, seperti yang diminta. Dalam kasus lain, potongan daging lebih kecil dari yang diminta oleh spesifikasi. Pengecualian penting untuk kualitas persiapan makanan berkaitan dengan sayuran yang dimasak. Ini selalu matang di restoran dengan peringkat terendah, keluar lembek. Pada unit dengan peringkat lebih baik, restoran dikukus dengan lebih baik, menghasilkan kerenyahan dan rasa yang lebih baik. Setelah makan, Jeff mengunjungi manajer setiap restoran dan memberikan umpan balik.

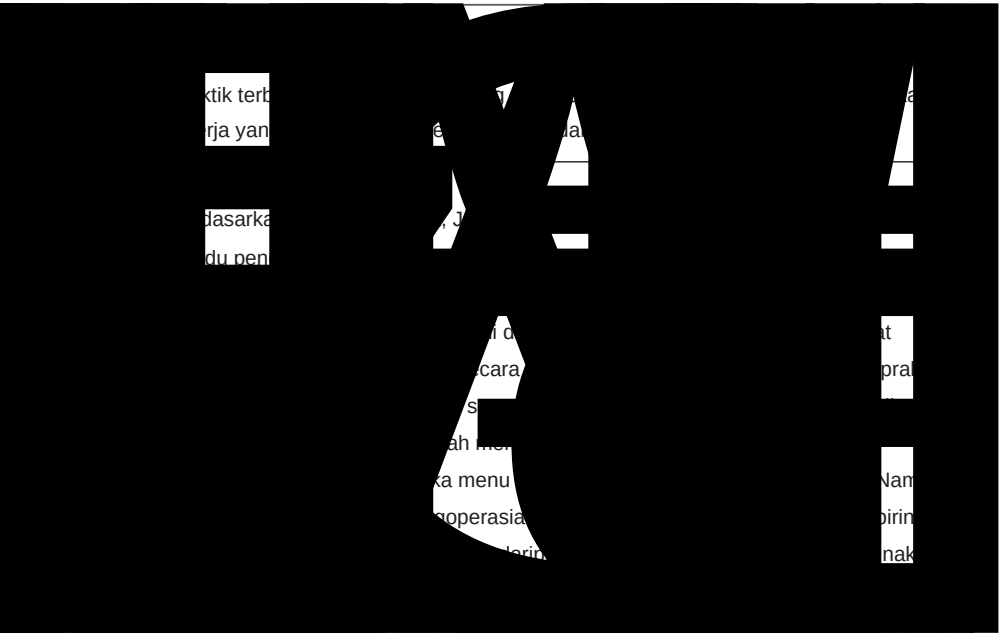
Dia meminta mereka untuk mengantarnya melewati dapur, sehingga dia bisa menyaksikan langsung persiapan makanan. Restoran teratas selalu memiliki dapur yang terorganisir dengan lebih baik, dengan stasiun yang diatur dengan baik dan dikelola dengan baik. Di semua restoran top, makanan disimpan dengan benar; peralatan dan piring dicuci dan disanitasi dengan benar; dan staf persiapan makanan mengambil tindakan pencegahan yang memadai untuk menghindari kontaminasi makanan dengan sering mencuci tangan dan mengganti sarung tangan. Di lebih dari setengah restoran dengan peringkat terbawah, makanan disimpan di lantai ruang belakang daripada enam inci di atas tanah di rak; peralatan dan piring tidak dikeringkan dengan udara atau disanitasi secara memadai dengan mesin cuci tiga bak cuci; dan staf gagal mencuci tangan atau mengganti sarung tangan secara konsisten setelah berpindah dari makanan ke makanan. Jeff menyimpulkan bahwa perbedaan utama antara unit atas dan bawah adalah perhatian terhadap detail dan konsistensi eksekusi.

✓ *Layanan di akhir jam makan*—Di restoran dengan peringkat terbawah, pengunjung sering dibiarkan duduk di meja lama setelah mereka selesai makan. Ini jarang terjadi di restoran papan atas. Staf yang melayani di unit terbaik dengan cepat bertanya kepada pengunjung apakah mereka ingin melihat menu makanan penutup dan jika mereka ingin minuman tambahan. Mereka juga dengan cepat membawa cek ke tamu dan menagih pembayaran jika pengunjung sudah selesai makan. Di unit dengan peringkat lebih rendah, layanan lebih lambat dan

lebih tidak konsisten. Pada beberapa kesempatan, Jeff memperhatikan bahwa para tamu harus meminta staf menunggu untuk mendapatkan cek mereka. Ini tidak terjadi di restoran berperingkat tinggi. Ketika Jeff menyebutkan hal ini kepada para manajer, dia menemukan bahwa para manajer di unit teratas selalu mengawasi lantai makan dan mengakui staf yang melayani ketika mereka memberikan layanan yang cepat dan ramah. Manajer juga mengawasi dapur untuk memastikan bahwa pesanan diproses dengan segera. Di restoran dengan peringkat lebih rendah, manajer sibuk memadamkan api dan mengawasi lantai makan dan dapur dengan kurang konsisten. Mereka memiliki lebih sedikit waktu untuk memberi penghargaan kepada staf atas kinerja yang baik dan memang tampak sering terburu-buru. Di restoran terbaik, selalu ada seseorang yang hadir untuk berterima kasih kepada pengunjung yang datang saat mereka pergi. Ini jauh lebih mencolok di unit dengan peringkat lebih rendah.

Apa yang Jeff sadari adalah bahwa perbedaan antara keunggulan dan biasa-biasa saja bukan hanya satu hal, tetapi sejumlah detail yang menambah pengalaman bersantap yang sangat bagus atau yang gagal menonjol. Restoran menyajikan makanan yang sama dan bekerja dari menu yang sama.

Mereka ditata serupa dengan perabotan dan dekorasi serupa. Namun, beberapa secara konsisten berkinerja baik dan beberapa secara konsisten gagal. *Pelaksanaan setiap fase proses makanlah yang membedakan yang terbaik dari yang lain*



... yang konsisten dan sebuah tempat yang konsisten di mana anda akan menemukan dan anda akan menjadi a

daftar periksa yang dapat digunakan manajer untuk memastikan bahwa restoran mereka bekerja dengan baik. Idenya adalah untuk membakukan tingkat kualitas yang ditemukan di unit-unit berperingkat teratas, sehingga akan ada tingkat kepuasan pelanggan yang konsisten di seluruh bisnis.

Namun, Jeff mengambil langkah lain. Dia menyadari bahwa mungkin ada faktor yang terkait dengan praktik terbaik yang tidak dia amati. Karena itu, dia mengambil langkah untuk membagikan temuannya—dan daftar tentatif—dengan para manajer unit atas dan bawah. Dia menemukan tingkat keterbukaan yang tinggi terhadap proses peninjauan, karena manajer dari restoran terbaik ingin mempertahankan kinerja mereka dan manajer dari restoran dengan kinerja terendah ingin meningkatkan. Apa yang dipelajari Jeff, bagaimanapun, mengejutkannya.

Para manajer unit dengan peringkat terburuk berbicara banyak tentang betapa sulitnya menyewa bantuan berkualitas. Ini bukan perhatian utama bagi para manajer di unit teratas. Ketika Jeff menyelidiki lebih lanjut, dia menemukan bahwa restoran dengan kinerja terburuk terletak di daerah di mana banyak pekerjaan tersedia untuk kaum muda. Upah per jam dan tip di restoran tidak bersaing dengan baik dengan pekerjaan yang ditawarkan di pabrik manufaktur lokal dan gerai ritel kelas atas. Di unit-unit berkinerja terbaik, persaingan untuk mendapatkan tenaga kerja lebih sedikit sehingga lebih mudah untuk merekrut kandidat yang berkualitas.

Memang, ketika Jeff memeriksa tingkat perputaran staf di restoran teratas dan terbawah, dia menemukan stabilitas yang jauh lebih baik di unit-unit yang berperingkat baik. Dia juga melihat bahwa ada lebih sedikit masalah disiplin di restoran berkinerja tinggi. Sederhananya, restoran yang lebih baik mampu merekrut dan mempertahankan staf yang lebih baik.

Tiba-tiba, segalanya menjadi masuk akal bagi Jeff. Di restoran yang tidak populer, manajer harus memadamkan banyak api yang diciptakan oleh staf yang tidak mengikuti aturan dengan baik dan tidak terlalu termotivasi. Ketika staf berkinerja lebih baik di unit yang lebih populer, para manajer kemudian dapat mengawasi operasi dengan baik dan menjaga kualitas. Ini menyarankan kepada Jeff bahwa praktik terbaik tambahan diperlukan di sisi sumber daya manusia bisnis. Gaji staf harus bervariasi dari satu daerah ke daerah lain untuk memastikan bahwa setiap restoran kompetitif untuk karyawan yang baik. Hal ini menyebabkan diskusi lebih lanjut di kantor pusat perusahaan untuk memikirkan cara membuat pekerjaan di restoran lebih menarik bagi kandidat berkualitas tinggi. Jadwal kenaikan gaji dan bonus yang telah direvisi; kebijakan liburan yang lebih liberal; dan proses baru yang memungkinkan staf untuk secara fleksibel mengubah jam satu sama lain dianggap menjanjikan oleh manajer restoran. Manajer juga menyarankan program pelatihan terstruktur dalam praktik terbaik untuk menekankan kepentingannya dan memastikan bahwa setiap orang mengetahui dasar-dasar memberikan layanan terbaik. Pelatihan ini

program melalui beberapa evolusi dan akhirnya menjadi praktik terbaik dengan sendirinya.

Apa yang Jeff pelajari adalah bahwa *penting tidak hanya untuk mengidentifikasi praktik terbaik dan terburuk, tetapi juga untuk memahami mengapa praktik itu ada*. Manajer restoran atas dan bawah semuanya termotivasi, tetapi kelompok yang terakhir menangani lebih banyak masalah personel dan karenanya tidak dapat mengelola restoran mereka secara efektif. Detail-detail tersingkir hanya karena para manajer harus menghadapi masalah secara teratur. Tanpa berkonsultasi dengan manajer, Jeff tidak akan pernah belajar tentang tantangan kepegawaian dan tidak akan pernah mampu mengejar inisiatif sumber daya manusia yang konstruktif.

Dengan mengajukan pertanyaan "mengapa" dan mengumpulkan berbagai perspektif, Jeff mampu melampaui pengamatannya dan membantu menciptakan praktik terbaik baru yang berkaitan dengan perekrutan dan mempertahankan bakat.

§ Menghubungkan Praktik Terbaik ke dalam Proses Terbaik

Perhatikan juga bahwa tidak cukup hanya memberi setiap restoran daftar praktik terbaik dan berharap mereka mengikutinya. Sebaliknya, daftar itu hanyalah titik awal untuk program pelatihan terstruktur yang memperkenalkan semua karyawan pada gagasan layanan pelanggan berkualitas tinggi. Praktik terbaik tidak diajarkan secara terpisah, melainkan disampaikan sebagai rangkaian kegiatan terkoordinasi yang menghasilkan nilai. Misalnya, praktik menyapa pelanggan, mendudukkan mereka dengan segera, dan menyajikan menu dan air untuk mereka adalah bagian dari proses penyambutan

pemeliharaan kesegaran dan suhu makanan yang tepat. Perhatikan bahwa setiap proses mencerminkan tindakan terkoordinasi dan dilengkapi dengan daftar *hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan*. Ini mencerminkan praktik terbaik dan yang tidak dapat diterima. Kontrol kualitas dan kinerja puncak mengharuskan setiap proses dijalankan secara efisien (tepat waktu) dan efektif (mencapai tujuan yang diinginkan). Membagi proses menjadi praktik terbaik membantu memastikan bahwa tujuan efisiensi dan efektivitas tercapai secara teratur.

Di banyak bidang, musuh kualitas adalah variabilitas. Sebuah restoran tidak ingin sup diantarkan ke meja pada suhu yang sangat berbeda. Itu juga tidak ingin pengalaman sambutan yang sangat berbeda bagi pelanggan yang datang untuk makan. Kontrol kualitas adalah tentang meminimalkan variabilitas yang tidak diinginkan dan standarisasi kinerja tingkat tinggi. Pertimbangkan pabrik manufaktur yang membuat casing logam untuk komputer laptop. Satu proses mungkin mengambil lembaran baja mentah, memanaskannya, dan memotongnya. Proses lain akan membentuk logam yang dipanaskan dan dipotong menjadi bagian atas dan bawah kotak. Proses lain lagi akan membuat lubang di bagian atas dan bawah untuk menempatkan engsel logam dan untuk mengakomodasi keyboard dan layar. Setiap proses dibagi menjadi tindakan terpisah yang dapat dianggap sebagai praktik terbaik, seperti pemilihan baja yang tidak bercacat; pemeliharaan suhu pemanasan yang ideal untuk logam; dan jumlah waktu yang dihabiskan untuk pemanasan sebelum pemotongan dan pencetakan. Staf lini mengawasi proses pembuatan untuk memastikan bahwa ada keseragaman dalam mengikuti praktik terbaik ini. Jika suhu terlalu bervariasi, atau jika ada variasi dalam kualitas baja yang digunakan untuk kasing, hasilnya adalah konstruksi yang lebih buruk dan pelanggan yang tidak puas.

Contoh bagus dari bisnis yang didorong oleh proses adalah pengiriman paket, seperti di UPS atau FedEx. Proses penyortiran dan penanganan yang canggih merutekan paket ke rute yang paling efisien dan proses pengiriman standar memastikan bahwa paket yang dipercepat dapat tiba dalam waktu singkat setelah dikirim. Kunci keberhasilan bisnis ini adalah kemampuan untuk melacak setiap paket di setiap langkah proses pengiriman untuk memastikan bahwa praktik terbaik diikuti—dan bahwa kesalahan dalam proses dapat diidentifikasi dan diperbaiki dengan cepat. Setiap orang yang terlibat dalam bisnis, mulai dari petugas yang mengambil paket dan memastikannya disegel dengan benar dan dialamatkan ke staf penyortiran dan penanganan yang membantu mengarahkan paket ke tujuan hingga staf pengiriman yang secara efisien mengambil dan mengirimkan paket, mengikuti a serangkaian ekspektasi kinerja (menangani paket X per menit, misalnya) dan serangkaian pedoman praktik terbaik (menyaring semua paket dengan x-ray sebelum dikirim; tinggalkan paket di tempat yang kering dan terlindung jika diturunkan). Bisnis yang sangat canggih dan rumit dapat berjalan sangat efisien dengan membagi kinerja ke dalam proses www.MyChart.ir

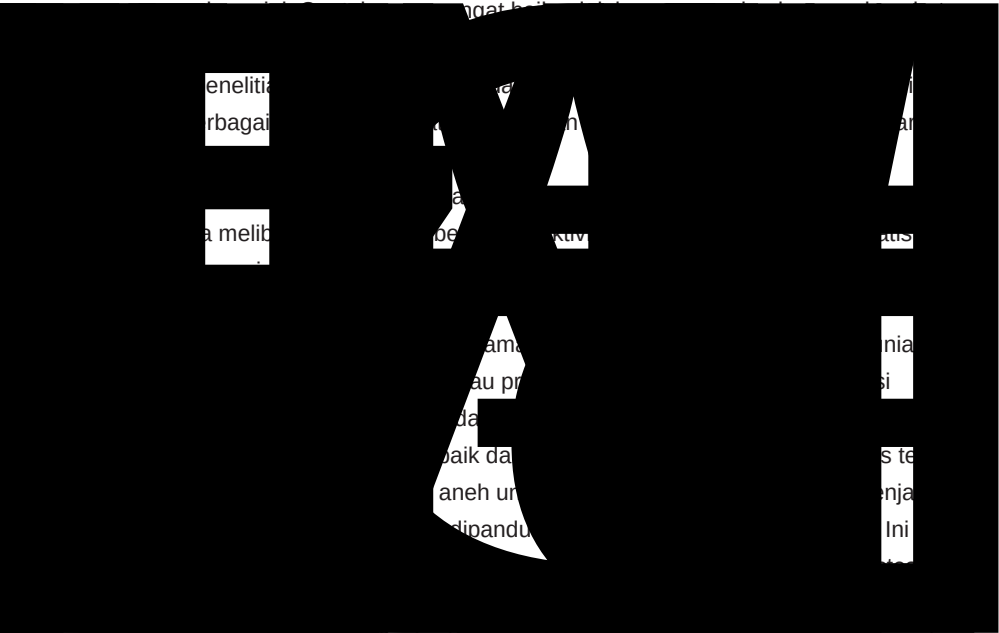
dan kemudian membagi proses menjadi praktik terbaik yang dapat dilakukan secara teratur.

Ketika bisnis adalah bisnis pengetahuan dan bukan manufaktur, orientasi proses menjadi lebih menantang. Bisnis pengetahuan, seperti kantor medis atau rumah sakit, memberikan serangkaian layanan terkoordinasi, di mana kebutuhan pelanggan dapat berbeda pada waktu yang berbeda. Tingkat standarisasi yang mungkin dialami seseorang di jalur perakitan atau di fasilitas pengiriman tidak mungkin dilakukan di, katakanlah, hotel, di mana tamu yang berbeda akan memiliki kebutuhan yang berbeda dan individualisasi layanan itu sendiri merupakan praktik terbaik. Perusahaan konsultan akan menawarkan layanan yang berbeda kepada klien yang berbeda; mungkin ada sangat sedikit tumpang tindih dalam penyampaian layanan dari satu proyek ke proyek lainnya. Perdagangan, dalam pengertian itu, adalah bisnis pengetahuan: Membaca dan berdagang pasar lebih seperti konsultasi dan bukan seperti pembuatan widget. Saat pasar berubah, tindakan yang diambil suatu hari bisa sangat berbeda dari yang diambil di hari lain.

Pengambilan Kunci

Keberhasilan bisnis terbesar adalah yang didorong oleh proses.

Terlepas dari perbedaan antara bisnis pengetahuan dan jasa dan manufaktur, peningkatan kualitas melalui kontrol proses telah menjadi tema utama di seluruh



Sama seperti seorang pilot berkonsultasi dengan daftar pra-penerbangan untuk memastikan bahwa sebuah pesawat aman untuk diterbangkan—sebuah contoh bagus dari

praktik digabungkan ke dalam proses—dokter menggunakan protokol sebagai daftar periksa mereka, memastikan bahwa setiap pasien menerima perawatan berkualitas.

Seperti disebutkan sebelumnya dalam buku ini, penahan kontrol proses dalam praktik terbaik bahkan telah dilakukan di bidang yang tampaknya subyektif dan berbasis pengetahuan seperti penyampaian layanan psikoterapi. Hasil penelitian telah sangat membentuk pemahaman kita tentang siapa yang dapat memperoleh manfaat dari terapi jangka pendek dan jangka panjang; siapa yang bisa mendapatkan keuntungan dari pengobatan psikiatri; dan siapa yang mungkin dirawat secara optimal dengan kombinasi layanan ini. Proses asupan saya ketika saya mengarahkan layanan konseling siswa mengambil praktik terbaik yang diidentifikasi dalam literatur penelitian dan mengubahnya menjadi proses triase yang mengarahkan siswa ke bentuk bantuan yang paling efektif dan efisien untuk masalah khusus mereka. Hal ini tidak hanya menghasilkan peringkat kepuasan yang sangat tinggi dari siswa dan tingkat pemanfaatan yang tinggi untuk konseling, tetapi juga menghilangkan masalah yang terkait dengan penolakan layanan siswa karena masa tunggu yang lama.

Konseling sebenarnya bersifat individual, tentu saja, tetapi bagaimana layanan dikerahkan didasarkan pada praktik terbaik yang diidentifikasi oleh studi hasil yang ketat.

Perdagangan menawarkan tantangan khusus untuk mengidentifikasi praktik terbaik dan keterkaitannya dalam proses terbaik. Tiga tantangan khusus menonjol:

1. *Kurangnya diferensiasi*—Dalam contoh restoran, Jeff dapat mengunjungi restoran berperingkat tinggi dan berperingkat rendah. Dalam trading, tidak sesederhana membandingkan trader sukses dan gagal. Restoran bergerak dalam bisnis yang sama, menyiapkan dan menyajikan makanan yang sama.

Pedagang, di sisi lain, dapat sangat bervariasi di pasar dan strategi yang mereka perdagangkan. Alih-alih membandingkan trader yang terampil dan kurang terampil, yang paling informatif adalah mempelajari setiap trader selama periode waktu yang berhasil dan tidak berhasil. Ini tidak mudah, karena tidak ada yang setara dengan Jeff untuk mempelajari trader. Sejatinya, pedagang yang berupaya meningkatkan kualitas juga merupakan pedagang yang bergerak di pasar. Kurangnya diferensiasi membuatnya menantang untuk menjadi pemain dan peneliti kinerja.

2. *Kurangnya data penelitian keras*—Pedagang jarang mengumpulkan data hasil yang memungkinkan mereka mengidentifikasi praktik terbaik. Sementara sebagian besar pedagang memiliki data untung dan rugi, sebagian besar tidak mengetahui profitabilitas jenis perdagangan tertentu; profitabilitas yang disebabkan oleh praktik penelitian tertentu; profitabilitas yang disebabkan oleh praktik manajemen posisi tertentu; dll. Baik itu layanan pengiriman paket, pabrik manufaktur, rantai restoran, atau sistem rumah sakit,

kontrol kualitas dimulai dengan pengumpulan data pada setiap fase proses bisnis.

Seperti yang kita lihat dalam kasus restoran, kita tidak dapat mengetahui apa yang bekerja dengan baik dan apa yang tidak jika kita tidak melacak kinerja dari saat pengunjung memasuki pintu hingga saat mereka menerima cek, membayar, dan pergi. Tanpa data hasil seperti itu, para pedagang pada dasarnya tidak tahu apa-apa tentang keberhasilan dan kegagalan mereka, sama seperti dokter desa bertahun-tahun yang lalu.

3. *Perlawanan terhadap kendala*—Banyak pedagang tertarik pada pekerjaan mereka justru karena mereka memiliki kesempatan untuk bekerja sendiri dan tidak menghadapi kendala lingkungan bisnis tradisional.

Mereka menolak gagasan praktik terbaik dan pengendalian proses, karena hal ini tampaknya membatasi kebebasan memilih mereka. Dinamika serupa muncul di kalangan profesional kesehatan ketika praktik terbaik pertama kali datang ke pemberian layanan. Profesional berpengalaman merasa bahwa mereka paling tahu cara memberikan layanan; mereka tidak ingin praktik ditentukan oleh penelitian dan protokol eksternal. Ketika saya pertama kali mengembangkan protokol triase di layanan konseling siswa, saya menghadapi penolakan dari terapis yang ingin setiap klien menerima terapi atau pengobatan jangka panjang.

Mereka percaya pada kemandirian pekerjaan mereka dan memberontak terhadap kendala praktik berbasis penelitian.

Terlepas dari rintangan ini, kami semakin melihat pedagang profesional mengambil pandangan berorientasi proses terhadap perdagangan. Tidak ada yang lebih jelas daripada

Masing-masing merupakan elemen pengalaman bersantap yang penting untuk kepuasan pelanggan. Setelah memecah bisnis ke dalam kategori ini, dia kemudian dapat mengamati restoran di setiap area dan membandingkan apa yang terjadi di unit yang berhasil vs. tidak berhasil.

Dalam pekerjaan saya dengan para pedagang, saya biasanya memecah perdagangan menjadi lima kelompok: (a) menganalisis pasar dan data terkait pasar serta mengumpulkan informasi dan penelitian; (b) mensintesis pengamatan dan penelitian ke dalam ide-ide perdagangan; (c) mengungkapkan ide-ide tersebut sebagai perdagangan dengan risiko/keuntungan yang unggul dan menggabungkan perdagangan ke dalam portofolio yang memberikan risiko/keuntungan yang unggul; (d) mengelola perdagangan, termasuk pengambilan keuntungan dan kerugian serta pengelolaan risiko; dan (e) self-management, aktivitas yang dilakukan pedagang untuk menjaga diri mereka dalam kondisi kinerja puncak, secara kognitif, emosional, dan fisik.

2. *Mengumpulkan pengamatan selama proses*—*Di sini*, kita dapat dengan jelas melihat perbedaan antara pedagang yang berfokus pada kualitas dan pedagang yang tidak berorientasi pada proses. Sebagian besar trader menganggapnya sebagai tindakan disiplin tertinggi untuk membuat jurnal trading di akhir hari atau minggu trading, mendokumentasikan kesalahan yang dibuat, tujuan yang ditetapkan, dan sebagainya. Seperti yang dapat kita lihat dari contoh sebelumnya dengan restoran, *jurnal akhir hari seperti itu sama sekali tidak memadai untuk tujuan pengendalian proses*. Jeff melakukan pengamatan di setiap langkah proses layanan pelanggan, mencatat masalah dan praktik terbaik di setiap titik. Tinjauan akhir makan yang sederhana akan kehilangan detail yang berarti mengenai perubahan yang perlu dilakukan. Demikian pula, ketika layanan pengiriman paket mengamati masalah dalam sistemnya, mereka dapat kembali ke pengumpulan data mereka di setiap fase pemrosesan, sehingga mereka dapat dengan cepat mengidentifikasi di mana letak kesalahannya. Jurnal akhir hari atau akhir minggu trader tidak mungkin menangkap semua praktik terbaik dan terburuk yang terlibat dalam meneliti ide, merumuskan ide, mengekspresikan ide sebagai perdagangan, mengelola posisi risiko, dan mengelola diri sendiri. Jauh lebih efektif mencatat apa yang kita lakukan dan bagaimana kita melakukannya selama setiap bagian dari proses perdagangan sehingga kita memahami variabilitas dalam proses kita dan bagaimana hal ini dapat mempengaruhi hasil perdagangan kita.

3. Mengkorelasikan perilaku perdagangan pada setiap fase proses perdagangan

dengan hasil keputusan perdagangan—Jelas, kami tertarik untuk menghubungkan tindakan kami sebagai pedagang dengan profitabilitas kami, tetapi analisis terperinci pasti akan melangkah lebih jauh dari ini. Sebagai contoh, perilaku perdagangan yang baik dapat menyebabkan profitabilitas absolut yang lebih rendah tetapi hasil yang disesuaikan dengan risiko lebih tinggi, karena kami mengeluarkan lebih banyak uang dari pasar per unit risiko yang diambil. Perilaku tertentu mungkin tidak langsung terlihat dalam profitabilitas, tetapi dapat meningkatkan profitabilitas dengan menjauhkan kita dari perdagangan yang buruk atau mencegah kita melakukan perdagangan berlebihan. Seperti yang telah kita lihat, profitabilitas dalam jangka pendek dapat dihasilkan dari nasib baik atau buruk secara acak; oleh karena itu, korelasi perilaku perdagangan dengan hasil perdagangan harus mencakup sejumlah besar perdagangan. Seiring waktu kita akan melihat pola yang menghubungkan tindakan terkait perdagangan tertentu dengan pengembalian perdagangan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan. Seiring waktu, kita juga akan melihat korelasi di antara perilaku perdagangan. Misalnya, skor rendah dalam manajemen diri (gagal mempertahankan tidur, olahraga, atau diet yang cukup; adanya konflik keluarga atau hubungan) dapat dikaitkan dengan skor rendah dalam menghasilkan Cluster ini bisa menjadi penting, karena mengingatkan kita pada pola dalam proses pribadi kita sendiri. Seorang pedagang, misalnya, mungkin memiliki proses disiplin umum yang meningkatkan bidang kehidupan perdagangan dan non-perdagangan. Itu akan memiliki implikasi yang berarti untuk kontrol kualitas.

4. Menggunakan korelasi perilaku dan hasil perdagangan untuk mengidentifikasi praktik

ncul ya

menjad

nan kes

sugan

basin
kita

ekt

le
engun

pada
perspek

menang

te

ur

er

ung
bih

in

ebih

a

ann

ntuan untuk peponnan. Alasan saya juga menemukan bahwa waktu yang diabdikan untuk merumusk

terkait dengan perdagangan yang menguntungkan: Menunggu kelemahan untuk membeli dan memantul untuk menjual meningkatkan risiko/imbalance. Beberapa pola praktik terbaik tidak terduga yang tidak akan pernah muncul dari pencatatan jurnal informal. Misalnya, perdagangan terbaik saya dihasilkan ketika pola di antara ukuran lebar yang berbeda berbaris; perdagangan terburuk terjadi ketika saya berdagang tanpa memperhatikan pola-pola ini. Pengamatan ini membuat saya melihat lebih dekat pada ukuran luas dan lebih banyak lagi

hati-hati menyusun ide perdagangan berdasarkan hal itu.

5. *Dalam setiap aspek perdagangan, menyusun praktik terbaik menjadi proses terbaik yang terkoordinasi*—Setelah Anda memiliki kandidat praktik terbaik, Anda ingin mengubahnya menjadi rutinitas yang andal. Dengan menempatkannya dalam urutan dan membuat proses kerja yang menggabungkannya, kita dapat mengubah banyak praktik menjadi satu proses berulang. Saya sebutkan di atas bahwa jumlah waktu yang dihabiskan untuk meneliti perdagangan dan perhatian pada berbagai ukuran luas dikaitkan dengan profitabilitas dalam perdagangan saya sendiri. Itu membuat saya menyusun proses penelitian, di mana setiap hari saya membaca materi dari sumber-sumber terpilih dan berkualitas tinggi; perbarui spreadsheet untuk ukuran intermarket dan luasnya kepentingan terbesar; dan kemudian gunakan informasi ini untuk memperbarui pemikiran saya dengan menuliskan pemikiran saya secara spontan. Praktik "memotong" ini menjadi proses membantu kita mengubah tindakan yang penuh usaha menjadi kebiasaan/rutinitas yang kita internalisasikan. Proses penelitian saya sangat terstruktur dan telah menjadi bagian alami dari hari itu, yang memungkinkan saya menyelesaikannya secara efisien dan efektif. Demikian pula, saya menangkap kriteria eksekusi masuk saya sebagai daftar periksa, yang memungkinkan saya masuk ke perdagangan sesuai dengan praktik terbaik hanya dengan mengikuti daftar. Seiring waktu, kriteria menjadi begitu akrab melalui pengulangan sehingga pelaksanaan yang baik lebih menjadi kebiasaan otomatis daripada proses pengambilan keputusan yang aktif.
6. *Terus melacak profitabilitas sebagai fungsi dari praktik dan proses*—Di sini kami ingin memperlakukan periode menguntungkan dan tidak menguntungkan di pasar seperti Jeff memperlakukan restoran dengan peringkat baik dan peringkat buruk. Variabilitas dalam profitabilitas dapat mengingatkan kita pada variabilitas dalam penerapan praktik dan proses kita; itu juga dapat mengingatkan kita pada praktik terbaik dan terburuk yang awalnya tidak kita amati. Salah satu trader tempat saya bekerja sangat didorong oleh proses dan disiplin, namun memperhatikan periode menang dan kalah yang berarti dalam tradingnya. Kami melacak proses pemikiran dan tindakan perdagangannya selama periode menang dan kalah dan menemukan bahwa dia berasumsi bahwa tren akan berlanjut, yang bekerja dengan baik dalam beberapa periode waktu dan tidak baik dalam beberapa periode.

yang lain. Hal ini mengarahkan kami untuk mengidentifikasi praktik terbaik yang terkait dengan evaluasi tren dan modifikasi proses peninjauannya sehingga ia dapat lebih memperhatikan kemungkinan pembalikan tren. Pelacakan praktik, proses, dan hasil yang berkelanjutan itulah yang membawa kami mencapai tujuan yang dijelaskan sebelumnya dalam buku ini: Beradaptasi dengan pasar yang terus berubah; tetap berpijak pada kekuatan kita; dan mempertahankan kreativitas dalam melihat dan memperdagangkan pasar.

Maksud dari langkah-langkah ini adalah trader yang sukses akan menghabiskan banyak waktu untuk mempelajari tradingnya seperti mempelajari pasar. Sebagian besar yang berkontribusi pada kesuksesan dalam perdagangan adalah apa yang terjadi di luar jam perdagangan.

• Berapa Banyak Perusahaan Dagang yang Benar-benar Didorong oleh Proses?

Ciri khas perusahaan yang digerakkan oleh proses adalah Anda dapat dengan mudah membuat bagan alur yang menunjukkan, secara terperinci, bagaimana masukan diubah menjadi keluaran. Akan mudah bagi kepala perusahaan seperti Jeff untuk membuat bagan yang melacak arus pelanggan melalui proses makan. Demikian pula, setiap manajer hotel yang baik dapat dengan mudah membuat diagram proses di mana tamu diperiksa ke kamar yang telah disiapkan dan dilayani selama mereka menginap. Kantor dokter perawatan primer memiliki proses check-in, penilaian awal oleh perawat dan staf

informasi dibagikan dalam tim. Pertemuan rutin antara manajer portofolio dan berbagai ahli strategi senior menyampaikan informasi terkini dan memandu keputusan perdagangan. Sebuah tim terpisah dari pedagang eksekusi mengawasi pasar dan saham dan memberi warna pada penawaran dan permintaan untuk masing-masing tim long dan short. Tim ini membagi tanggung jawab lintas sektor sehingga pesanan dapat dipenuhi dengan cepat saat dibutuhkan. Staf kantor belakang dan akuntansi menyimpan catatan semua transaksi dan mengelola peminjaman saham, sementara staf manajemen risiko mengawasi keseluruhan portofolio dan eksposur risikonya yang selalu berubah.

Komunikasi dengan investor dikoordinasikan oleh staf hubungan investor, yang membantu memasarkan dana tersebut kepada investor individu dan investor institusi dengan kekayaan bersih tinggi. Staf sumber daya manusia menangani penggajian, administrasi tunjangan karyawan, perekrutan, dan tinjauan kinerja karyawan. Membagi berbagai aktivitas dana ke dalam area fungsional dan menugaskannya ke manajemen terpisah memastikan bahwa manajer portofolio dapat fokus pada investasi perusahaan tanpa terlalu terganggu oleh kebutuhan bisnis sehari-hari.

Pengambilan Kunci

292

Mengikuti rutinitas tidak membuat Anda didorong oleh proses.

Menjadi terorganisir dengan baik, bagaimanapun, sangat berbeda dari didorong oleh proses dan didasarkan pada praktik terbaik. Setiap unit manajemen di perusahaan tersebut beroperasi relatif lancar dan mengikuti serangkaian rutinitas. Misalnya, proses perekrutan diatur dengan baik, dengan manajer rekrutmen mengumpulkan resume, surat referensi, dan dokumen rekam jejak, serta tim manajer memutuskan siapa yang harus diwawancarai. Wawancara dikoordinasikan oleh manajer perekrutan dan kelompok manajer perekrutan bertemu secara teratur untuk meninjau dokumen dan penulisan wawancara untuk memutuskan siapa yang akan diundang kembali untuk pertimbangan yang lebih rinci dan serius. Struktur organisasi ini efisien, memungkinkan dana untuk melihat banyak kandidat yang menjanjikan pada waktu tertentu dan menerkam yang terbaik.

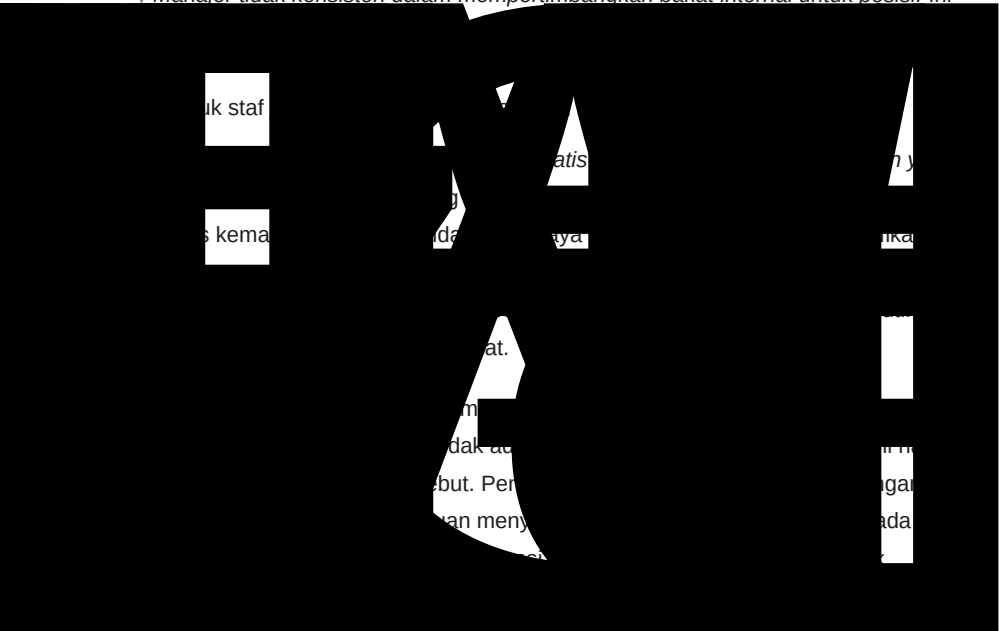
Pandangan yang lebih dalam, bagaimanapun, menunjukkan bahwa meskipun efisien, proses perekrutan tidak seefektif yang seharusnya. Separuh dari karyawan baru tidak bertahan lebih dari tugas dua tahun pertama mereka. Sebagian kecil karyawan baru bekerja dengan sangat buruk, mengakibatkan tindakan disipliner dan pemecatan sebelum kontrak dua tahun berakhir. Kegagalan perekrutan

mengakibatkan hilangnya banyak waktu dan tenaga bagi pengelola dana. Dalam banyak hal, mereka seperti manajer restoran yang begitu sibuk memadamkan api sehingga mereka tidak dapat mengawasi operasi secara real-time dengan baik.

Masalahnya, secara sederhana, setiap unit manajemen tidak pernah melakukan kajian sistematis tentang praktik terbaik dan terburuk. Proses mereka adalah rutinitas, tetapi bukan praktik terbaik yang didorong menuju peningkatan kualitas berkelanjutan. Hanya dalam proses perekrutan, beberapa kekurangan terlihat jelas:

- *Meskipun ada spesifikasi pekerjaan untuk setiap posisi, ini tidak diterjemahkan ke dalam kompetensi khusus dan cara mengevaluasinya.* Akibatnya, misalnya, programmer dipekerjakan berdasarkan tingkat keterampilan dan pengalaman yang dilaporkan sendiri, tanpa tes kompetensi mereka yang terperinci dan dibangun dengan baik di berbagai bahasa dan tugas pemrograman. Analisis dipekerjakan tanpa ulasan rinci tentang penelitian mereka sebelumnya.
- *Wawancara tidak dibakukan.* Pewawancara yang berbeda mengajukan pertanyaan yang berbeda pada waktu yang berbeda, sehingga kandidat untuk posisi tertentu tidak dapat dengan mudah dibandingkan. Pewawancara tampaknya sangat dipengaruhi oleh kesukaan kandidat dan tidak memiliki metode terstruktur untuk menggali keterampilan dan pengalaman.

• *Manajer tidak konsisten dalam mempertimbangkan bakat internal untuk posisi.* Ini



serangkaian kunjungan yang sedang berlangsung tidak mengarah pada alokasi dana,

proses peninjauan dirancang untuk mengidentifikasi apa yang salah dan meneruskan informasi tersebut ke upaya selanjutnya. Sebagian besar unit dalam dana, bagaimanapun, beroperasi lebih seperti proses perekrutan dan kurang seperti hubungan investor. Misalnya, staf eksekusi perdagangan tidak memperbarui metrik kinerja secara teratur untuk menunjukkan pengisian posisi yang baik versus buruk dan nilai diskresioner versus eksekusi sistematis. Hebatnya, rekomendasi analisis di perusahaan tidak dilacak kinerjanya. Akibatnya, tidak ada cara objektif untuk menentukan tim mana yang menghasilkan ide-ide terbaik dan apakah manajer portofolio memanfaatkan sepenuhnya ide-ide tim.

Singkatnya, akuntabilitas tidak tersedia di dalam perusahaan. Dari tahun ke tahun, setiap orang melakukan pekerjaan mereka dengan cara yang hampir sama seperti biasanya. Jika Anda bertanya kepada salah satu manajer apakah mereka—atau perusahaan—didorong oleh proses, jawabannya pasti positif. Mereka beranggapan bahwa, karena mereka beroperasi dengan rutinitas, mereka berfokus pada proses. Namun, tanpa identifikasi yang jelas tentang praktik terbaik dan tinjauan kinerja yang berkelanjutan, tidak ada peningkatan kualitas yang berkelanjutan. Itu adalah perusahaan yang bagus dengan manajer portofolio yang baik. Tapi itu masalahnya. Dengan praktik dan proses yang tepat, itu bisa menjadi luar biasa.

Contoh sebelumnya, menurut pengalaman saya, jauh lebih umum daripada yang disadari kebanyakan orang. Kami berasumsi bahwa perusahaan besar harus dijalankan secara efektif, tetapi belum tentu demikian. Yang mengejutkan, banyak organisasi perdagangan memiliki sedikit cara untuk mengukur seberapa baik mereka beroperasi selain profitabilitas mereka dari waktu ke waktu. Pada saat masalah menjadi benar-benar bermasalah, terkadang sudah terlambat untuk membuat solusi.

Sebuah perusahaan perdagangan yang saya temui di awal karir saya memiliki budaya organisasi yang sangat aneh. Di satu sisi, itu adalah perusahaan yang ramah dan para pedagang serta manajer bergaul dengan baik. Di sisi lain, saya kadang-kadang mendeteksi ketegangan yang tidak biasa dan kurangnya kemauan untuk mengidentifikasi dan mengatasi masalah. Ini adalah perusahaan perdagangan berpemilik, dipimpin oleh satu pemilik yang menyediakan modal untuk diperdagangkan. Dia cukup aktif dalam gaya manajemennya dan terlibat dalam sebagian besar keputusan tentang perekrutan, pemecatan, promosi, bonus, dan sebagainya. Dia menurut saya pekerja keras dan sangat setia kepada karyawannya. Memang, banyak yang telah bekerja untuknya selama beberapa tahun. Ini semakin mengejutkan saya bahwa ada ketegangan di barisan.

Apa yang saya temukan adalah persepsi luas bahwa umur panjang di perusahaan dianggap sebagai fungsi dari seberapa baik hubungan seseorang dengan pemilik perusahaan. Dia memiliki favoritnya, dan itu dipilih untuk bonus terbesar. Karyawan yang memiliki konflik dengan pemilik atau manajer favorit diturunkan peringkatnya dalam ulasan mereka dan memiliki lebih sedikit kesempatan untuk mendapatkan bonus dan kemajuan. Masalah utamanya adalah bahwa kritik terhadap setiap operasi di dalam perusahaan dianggap sebagai ketidaksetiaan. Seorang pedagang, misalnya, mengeluh tentang masalah komputer yang terlalu lama untuk diperbaiki dan, dalam beberapa kesempatan, telah mengganggu perdagangan. Manajer TI menerima kritik tersebut dan pada gilirannya menuduh pedagang menyalahkan kerugiannya pada orang lain. Menariknya, pedagang lain mengalami masalah komputer serupa tetapi tidak menyampaikan kekhawatiran mereka, karena manajer TI adalah teman pribadi pemilik.

Dinamika ini juga muncul dalam pertemuan trader. Pedagang didorong untuk menghadiri pertemuan dan berbagi pandangan dan penelitian. Menariknya, bagaimanapun, para pedagang mau tidak mau menunggu pemilik untuk memulai pertemuan dan menyuarakan pandangannya. Hanya dengan begitu para pedagang akan merasa nyaman menyuarakan pengamatan dan gagasan mereka sendiri. Jarang yang akan bertentangan dengan pemiliknya. Seorang karyawan baru, seorang analis kuantitatif yang terampil, pernah berbicara pada pertemuan tersebut dengan backtest yang secara dramatis bertentangan dengan gagasan perdagangan pemilik. Keheningan yang canggung menyelimuti ruangan dan akhirnya pemilik meleleh analisis tersebut sebagai "overfit". Seiring waktu, pemilik semakin jarang

menjad
haan la
n telak
n teta

ng
ng

er

baiki.

restoran yang berbeda setiap hari. Pemilik sebelumnya tidak ingin menjalankan restoran yang berbeda. Di perusahaan penyangga, pemiliknya ingin menjadi bos. Dia ingin bekerja dengan orang yang disukainya. Perusahaan yang digerakkan oleh proses menjadikan data sebagai bos. Agar berfokus pada kualitas, Anda harus bekerja dengan mereka yang membuat Anda lebih baik—dan mereka yang bersedia dan mampu mendengarkan keputusan dari realitas objektif.

yyy

Sebagian besar perusahaan perdagangan berpemilik yang pernah saya alami jauh lebih kecil daripada dana lindung nilai dan kurang kaya staf dan dana. Itu menimbulkan tantangan tersendiri untuk fokus proses. Banyak perusahaan penyangga kekurangan sumber daya penelitian pusat dan memiliki sejumlah kecil manajer yang menangani berbagai kebutuhan akuntansi, manajemen risiko, dan teknologi informasi. Akibatnya, trader fokus pada apa yang ada di depan mereka—pengaturan teknis—dan sering kali gagal melihat apa yang terjadi di pasar yang lebih luas atau lintas pasar. Manajemen risiko ditangani oleh heuristik ukuran posisi sederhana dan proses perekrutan tidak konsisten atau divalidasi dengan melacak hasil. Banyak perusahaan penyangga seperti itu menikmati suasana informal yang menarik bagi para pedagang harian. Namun, informalitas itulah yang menghalangi peningkatan kualitas yang ketat.

296

Di salah satu firma perdagangan eksklusif tempat beberapa teman bekerja, beberapa pedagang besar mendominasi P/L. Masing-masing memiliki batas ukuran posisi untuk memastikan bahwa kerugian tidak akan lepas kendali. Sayangnya, ada sedikit pengawasan terhadap keseluruhan portofolio trader, sehingga terkadang trader besar memasuki posisi yang tumpang tindih atau identik. Pada saat itu, perusahaan mengambil lebih banyak risiko daripada yang disadari manajer. Hanya masalah waktu sebelum hal ini mengakibatkan kerugian besar dan pemecatan banyak pedagang. Tanpa siapa pun yang secara ketat mengawasi risiko dan menerapkan praktik terbaik, perusahaan terlambat menemukan kerentanannya.

Masalahnya adalah ada lebih banyak proses yang menghasilkan perdagangan yang baik daripada yang dapat dikelola secara memadai oleh perusahaan kecil. Dengan modal yang terbatas dan kebutuhan untuk menghilangkan biaya overhead, rata-rata perusahaan penyangga membebani pedagang (penghasil pendapatan) dan ringan bagi mereka yang mendukung para pedagang. Tidak ada sumber penelitian? Pemilihan perdagangan menjadi masalah menjelajahi saham untuk pola grafik. Tidak ada umpan balik tentang kesuksesan dan kegagalan? Pembelajaran diserahkan pada kumpulan tayangan yang tidak jelas di jurnal. Tidak ada perangkat lunak atau keahlian manajemen risiko? Risiko diserahkan kepada pedoman ukuran informal dan batas kerugian. Tidak ada penelitian tentang kinerja? Mempekerjakan diserahkan kepada kesan subjektif dari pewawancara. Dalam setiap kasus, proses dibuat bo

terbatasnya sumber daya yang dialokasikan. Bisakah perusahaan seperti itu mengikuti perubahan pasar? Apakah ia tahu tentang kekuatan spesifik masing-masing trader sehingga bisa dimaksimalkan? Bisakah itu memanfaatkan kreativitas para pedagangannya dan mengembangkan sumber peluang baru?

Pengambilan Kunci

Keberhasilan bergantung pada pengoperasian dalam rentang kontrol kualitas Anda.

Saya ingin memompa pembaca dengan gagasan bahwa semua yang diperlukan untuk kesuksesan perdagangan adalah hasrat untuk berdagang dan kerja keras. Itu tidak sesuai dengan kenyataan. Jika Anda tidak memiliki sumber daya untuk menjalankan kapal yang ketat, Anda akan mengalami kebocoran. Banyak, banyak perusahaan perdagangan gagal bertahan karena alasan yang sama dengan kegagalan bisnis kecil lainnya: Mereka hanya kekurangan sumber daya untuk bersaing dengan persaingan. Rata-rata toko pakaian keluarga tidak dapat terlibat dalam riset periklanan/pemasaran dan manajemen inventaris Target atau Walmart; dealer mobil lingkungan rata-rata tidak dapat menyusun jenis proses peningkatan kualitas yang menjadi ciri khas Toyota. Psikologi perdagangan tradisional telah mengabadikan disiplin sebagai kebajikan utama, namun mengikuti seperangkat aturan perdagangan yang terbatas tidak cukup untuk membangun dan mempertahankan bisnis yang dinamis.

tanggal ex-dividen, dan tanggal kedaluwarsa opsi. Yang lain membatasi perdagangannya pada pola pelarian volatilitas yang sangat spesifik di sejumlah kecil pasar berjangka. Yang lainnya adalah pedagang nilai relatif dan fokus pada hubungan yang membentang antara instrumen dan aset. Tidak ada pemilik/pedagang yang mencoba berdagang sepanjang hari di berbagai pasar. Perdagangan mereka cukup selektif sehingga masing-masing dapat fokus pada bisnis serta peluang perdagangan. Selektivitas ini juga memungkinkan masing-masing untuk fokus pada pengembangan strategi trading baru, dengan tujuan meluncurkan setidaknya satu strategi baru per trader per tahun. Dengan mempekerjakan konsultan quant dari luar negeri, grup ini dapat mengalihdayakan segmen-segmen dari proses penelitian dan pengembangan dan tetap fokus dalam menjalankan bisnis. Prinsipal perusahaan prop memutuskan untuk menumbuhkan perusahaan hanya setelah memperluas strateginya. Alih-alih mempekerjakan pedagang independen, mereka mempekerjakan asisten untuk mengembangkan dan mengelola strategi baru. Perekrutan didasarkan pada serangkaian kriteria yang ketat, termasuk pengalaman dan pengetahuan pasar, keterampilan kuantitatif, dan pengalaman pemrograman. Karyawan baru diberi jalur kemitraan yang jelas berdasarkan kemampuan mereka untuk mengembangkan strategi perdagangan ceruk yang menguntungkan. Seperti butik pakaian, perusahaan properti yang sukses tidak berusaha menjadi segalanya sepanjang waktu. Itu membangun bisnis di sekitar kekuatannya yang khas dan tetap sangat fokus pada apa yang dilakukannya dengan baik.

Kecil berhasil dengan fokus. Ini sangat penting.

Bagaimana Pedagang Perorangan Dapat Digerakkan oleh Proses?

Seperti yang telah disinggung sebelumnya, salah satu kesalahpahaman terbesar yang dimiliki trader tentang orientasi proses adalah bahwa rutinitas sama dengan proses. Saya memiliki rutinitas pagi untuk menyapa dan memberi makan kucing saya, minum kopi dan makan, memeriksa pasar, berolahraga, dan mandi untuk hari itu, tetapi orang akan sulit sekali menyebutnya sebagai orientasi proses untuk bekerja atau hidup. Sekarang misalkan saya memecah setiap aspek rutinitas pagi saya, memvariasikannya, melacaknya, dan menghubungkannya dengan keadaan psikologis dan produktivitas hari saya. Seiring waktu, saya mungkin belajar bahwa lebih banyak waktu—dan waktu yang lebih giat—dihabiskan untuk berolahraga dikaitkan dengan tingkat energi yang lebih tinggi sepanjang hari dan produktivitas yang lebih besar. Saya mungkin juga menemukan bahwa lebih banyak waktu yang dihabiskan dengan kucing dikaitkan dengan tingkat ketenangan dan kepuasan yang lebih tinggi, yang mengarah pada keputusan perdagangan yang lebih baik. Pengamatan itu akan mengarahkan saya untuk menyempurnakan rutinitas pagi saya dari waktu ke

sehingga menjadi lebih baik dan lebih baik dalam menghasilkan hasil pribadi dan profesional yang diinginkan. Itulah orientasi proses.

Mengisi daftar periksa atau jurnal dapat membantu kita tetap lebih memperhatikan keadaan dan tindakan kita, tetapi tidak dengan sendirinya merupakan orientasi proses.

Hanya ketika penilaian hasil mengarah pada upaya sistematis untuk mengubah upaya kami, kami menjalankan proses dan kontrol kualitas yang sebenarnya.

Ketika sebagian besar pedagang menyatakan bahwa mereka mengikuti "suatu proses", yang mereka maksud sebenarnya adalah bahwa mereka terlibat dalam rutinitas biasa. Ini dapat membantu efisiensi mereka, tetapi seiring waktu tidak akan memungkinkan mereka menjadi lebih efektif.

Pembahasan sebelumnya tentang pengendalian proses untuk perusahaan perdagangan kecil menjadi sangat relevan ketika mempertimbangkan pedagang individu.

Pedagang solo sejati bertindak sebagai manajer bisnis/risiko, manajer uang, dan pelatih perdagangan. Meneliti pasar, mengumpulkan pengamatan dan data ke dalam ide perdagangan, melaksanakan dan mengelola perdagangan, dan mengelola kinerja sendiri: Semua fungsi tersebut harus diisi oleh orang yang sama. Tidak mengherankan, ini melebihi bandwidth kebanyakan orang. Hasil tipikal sekali lagi adalah proses yang terhenti. Daftar periksa sederhana menggantikan pengukuran dan peningkatan proses yang benar dan sistematis.

Layar sederhana untuk pengganti kriteria teknis untuk riset pasar yang benar dan teruji. Aturan praktis untuk ukuran posisi menggantikan metode manajemen risiko yang ketat. Pedagang individu rata-rata seperti orang solo yang mencoba menjalankan restoran. Tidak dapat membeli makanan dan perbekalan, menjaga kebersihan restoran, mengangkat meja, mencuci piring, menyiapkan makanan, dan melayani pelanggan. Pemilik restoran solo memang tidak mungkin untuk bertahan

kemauan keras datang dengan lesunya disiplin dan hilangnya kesadaran diri, yang menyebabkan serangan perdagangan yang buruk. Ini adalah beban kognitif dari pekerjaan, ditangani oleh satu individu, yang sering menjadi akar masalah.

Apa yang kami lihat dengan perusahaan perdagangan berpelembat yang dijelaskan di atas adalah bahwa tingkat fokus yang tinggi membuat permintaan bandwidth tidak terlalu membebani dan memungkinkan perusahaan untuk berhasil dengan sumber daya yang relatif sederhana. Saya telah melihat dinamika yang sama bekerja dengan daytrader dan swing trader yang sukses. Seorang trader yang sangat sukses yang saya kenal selama bertahun-tahun hanya berdagang pada waktu tertentu dalam sehari ketika pola tertentu terbentuk. Yang lain berdagang sepanjang hari tetapi mengambil istirahat tengah hari yang panjang untuk berolahraga, memperbarui konsentrasi, meninjau kinerja, dan melakukan penyesuaian. Seorang pedagang yang sangat disiplin yang saya temui melalui blog memantau pasar sepanjang hari, tetapi hanya berdagang beberapa kali per bulan berdasarkan deretan indikator dan kerangka waktu jangka pendek dan jangka panjang. Dalam setiap kasus, selektivitas memungkinkan masing-masing trader untuk memanfaatkan kekuatannya, tetapi juga memiliki waktu dan energi untuk melacak pasar, terlibat dalam penelitian, memantau kinerja, dan melakukan peningkatan yang mantap. Untuk menggunakan analogi sebelumnya, koki individu mungkin tidak dapat menjalankan restoran secara solo, tetapi dapat menjalankan bisnis catering yang menguntungkan. Menghabiskan satu hari menyiapkan makanan untuk malam hari sangat berbeda dengan menyiapkan makanan yang berbeda untuk banyak orang sepanjang malam.

Hal ini menunjukkan bahwa *menjadi seorang pedagang individu yang didorong oleh proses memerlukan pendekatan perdagangan yang berkelanjutan secara kognitif dan psikologis.*

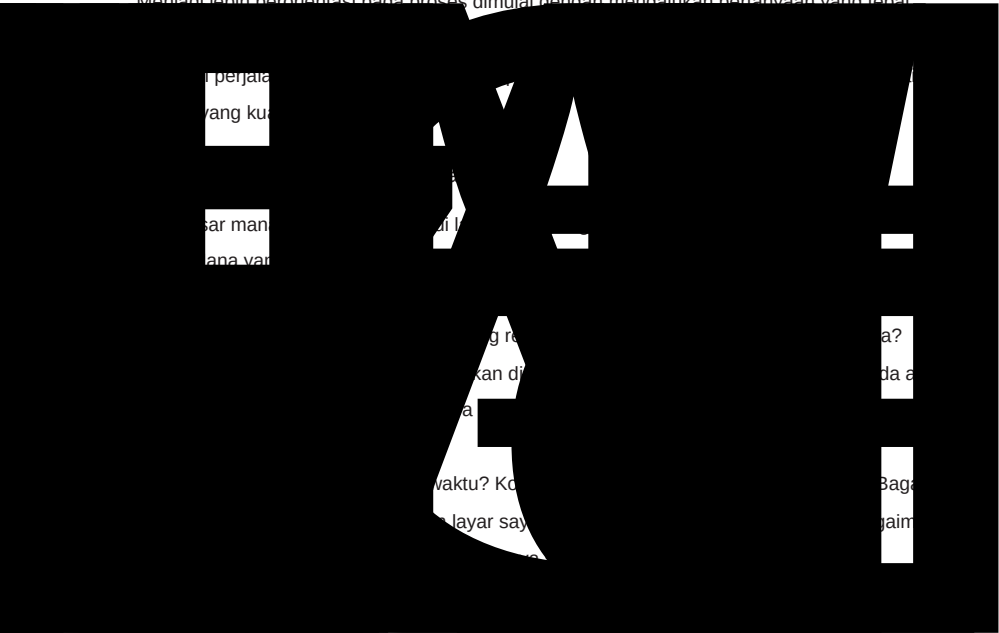
Pendekatan perdagangan individu harus lebih seperti bisnis catering dan bukan seperti restoran sepanjang malam. Hal ini terutama berlaku untuk pedagang berkembang yang melakukan pekerjaan harian untuk memenuhi kebutuhan sambil mempelajari seluk-beluk perdagangan. Pendekatan perdagangan harus sesuai dengan pekerjaan sehari-hari dan dengan demikian tidak dapat menempati bandwidth penuh sepanjang hari. Posisi jangka waktu yang lebih panjang atau posisi jangka pendek yang dikelola selama jam perdagangan terbatas menjadi wajib. Kunci keberlanjutan adalah bahwa pendekatan perdagangan harus menyisakan waktu dan energi untuk tinjauan kinerja yang bijaksana dan upaya terencana untuk memasukkan pelajaran ke dalam proses dan keputusan perdagangan di masa depan. Tanpa peninjauan dan penyesuaian upaya tersebut, tidak akan ada adaptasi terhadap perubahan pasar dan tidak ada peningkatan kinerja yang stabil.

Jadi mari kita simpulkan: Perdagangan itu sendiri memerlukan sejumlah aktivitas terkoordinasi, termasuk analisis data; sintesis informasi menjadi ide perdagangan; dan pengelolaan perdagangan berdasarkan ide-ide tersebut.

Sementara semua itu terjadi, pedagang juga menghadapi kebutuhan akan manajemen diri—mengelola energi, suasana hati, dan konsentrasi—dan kebutuhan untuk memantau kinerja secara terus-menerus, mengidentifikasi praktik terbaik, dan menenun praktik terbaik tersebut ke dalam proses perdagangan yang berkelanjutan. Di perusahaan perdagangan besar, ada cukup banyak manajer dan sumber daya teknologi untuk digunakan untuk aktivitas terkait perdagangan sehingga pedagang dapat lebih fokus pada pengelolaan mandiri dan peningkatan proses. Ketika pedagang kekurangan sumber daya tersebut, perdagangan harus menjadi terfokus dan sangat efisien, sehingga ada cukup waktu untuk memenuhi kebutuhan seluruh bisnis perdagangan. Jika tuntutan perdagangan tidak menyisakan waktu untuk menjalankan dan memperbaiki setiap aspek bisnis perdagangan, model bisnisnya cacat fatal. Perdagangan harus sesuai dengan rencana bisnis; seseorang tidak dapat memenuhi kebutuhan bisnis secara ad hoc seputar perdagangannya.

5 Melakukan Tinjauan Proses Anda Bisnis Perdagangan: Dua Puluh Set Pertanyaan

Menjadi lebih berorientasi pada proses dimulai dengan mengajukan pertanyaan yang tepat.



belum memberi saya keuntungan? Apa saja sumber informasi pasar yang digunakan oleh trader sukses lainnya dan bagaimana saya bisa menggabungkannya? Informasi pasar apa yang saya fokuskan saat saya berdagang dengan baik? Informasi pasar apa yang saya fokuskan saat saya berdagang dengan buruk? Apakah saya menemukan manfaat yang lebih besar dengan membaca materi pasar sebelum atau sesudah sesi perdagangan? Selama seminggu atau selama akhir pekan? Bagaimana cara merekam dan melacak wawasan yang saya peroleh dari bacaan saya sehingga saya tidak melupakannya? Bagaimana saya bisa merampingkan waktu membaca saya sehingga saya membuang waktu seminimal mungkin?

3. Sumber informasi relevan pasar apa yang secara rutin saya dengarkan dan manfaatkan, seperti siaran berita, video online, dan televisi?

Sumber mana yang tidak saya manfaatkan? Sumber mana yang tidak memberi saya manfaat? Sumber informasi pasar apa yang didengarkan oleh pedagang sukses lainnya dan bagaimana saya dapat memanfaatkannya? Informasi pasar apa yang saya dengarkan saat saya berdagang dengan baik? Ketika saya berdagang dengan buruk? Bagaimana saya bisa merampingkan waktu mendengarkan saya sehingga saya bekerja seefisien mungkin?

4. Sumber percakapan terkait pasar apa yang secara rutin saya cari dan manfaatkan? Percakapan mana yang tidak berkontribusi secara material pada perdagangan saya? Percakapan mana yang mengganggu perdagangan yang baik? Percakapan apa yang saya lakukan ketika saya berdagang dengan baik?

Ketika saya berdagang dengan buruk? Siapa yang saya kenal dan hormati di pasar yang dapat menjadi sumber informasi dan percakapan yang berharga?

Kapan percakapan paling membantu perdagangan saya? Sebelum jam pasar? Selama jam pasar? Setelah jam kerja? Selama akhir pekan?

Bagaimana cara melacak wawasan dari percakapan pasar agar saya tidak melupakannya?

5. Bagaimana saya menganalisis data relevan pasar yang saya periksa? Bagaimana cara menentukan apakah kumpulan data tertentu berarti untuk perdagangan atau tidak? Bagaimana cara membedakan informasi penting dari informasi yang mencerminkan kebisingan belaka? Bagaimana saya memvalidasi kesimpulan dari apa Saya mendengar atau membaca? Bagaimana cara menguji pola yang mungkin ada dalam data yang saya amati? Bagaimana cara menganalisis informasi saat saya melakukan trading dengan baik? Ketika saya berdagang dengan buruk? Keterampilan analisis data tambahan apa yang saya amati di antara para trader sukses lainnya yang saya masukkan ke dalam pekerjaan saya?

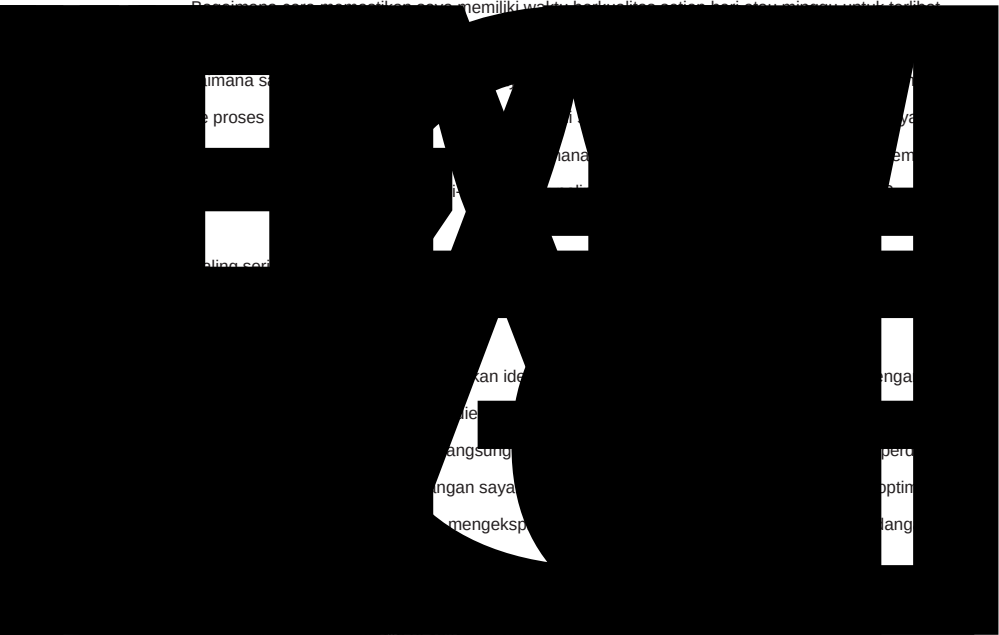
Mensintesis Informasi menjadi Ide: 6. Bagaimana cara

meninjau semua informasi yang saya kumpulkan sepanjang hari dan minggu? Bagaimana cara membandingkan informasi yang berasal dari

sumber yang berbeda? Bagaimana cara meninjau informasi ketika saya berdagang dengan baik versus buruk? Bagaimana cara mengidentifikasi situasi di mana informasi yang berbeda mengarah pada kesimpulan yang sama? Kapan informasi mengarah pada kesimpulan yang bertentangan?

Apakah saya melakukan tinjauan informasi terbaik saya dengan membaca? Berdiskusi? Menggambar atau membuat diagram? Jenis ulasan apa yang mengarah pada generasi ide bagus? Ulasan seperti apa yang tidak produktif? Bagaimana cara meningkatkan produktivitas ulasan saya?

- 7. Bagaimana saya memastikan bahwa saya meninjau dan menekankan informasi yang tidak sesuai dengan pandangan saya yang sudah ada sebelumnya? Bagaimana cara menggunakan ulasan saya untuk mengajukan pertanyaan baru yang sulit yang memerlukan penelitian lebih lanjut? Bagaimana cara menggunakan ulasan saya untuk menambah kepercayaan terhadap ide saya?
- 8. Bagaimana saya memanfaatkan trader lain saat saya meninjau informasi dan menghasilkan ide melalui diskusi curah pendapat dan saling bertanya? Bagaimana saya melihat lebih jauh ke dalam ide-ide yang saya peroleh dari orang lain untuk memahaminya dan menjadikannya milik saya? Bagaimana saya memanfaatkan sumber penelitian dan analisis untuk menggali lebih dalam ide awal yang saya hasilkan?
- 9. Rutinitas apa yang memungkinkan saya mundur dari analisis dan terlibat dalam sintesis ide? Bagaimana saya memanfaatkan teknologi dan analisis statistik untuk membantu menghasilkan ide-ide saya? Kapan saya terlibat dalam pembuatan ide terbaik saya? Mulai hari ini? Akhir hari? Akhir pekan?



12. Bagaimana cara memilih perdagangan yang cocok dengan portofolio dan menyeimbangkan risiko saya? Bagaimana cara melacak korelasi di antara posisi saya dan menyesuaikan eksposur risiko saya saat korelasi meningkat? Bagaimana cara melacak volatilitas pasar dan volatilitas posisi saya serta menyesuaikan eksposur risiko saya saat volatilitas meningkat? Berapa banyak risiko yang biasanya saya ambil ketika saya melakukan trading dengan baik? Ketika saya berdagang dengan buruk?
13. Bagaimana saya menggunakan level stop-loss untuk mengurangi eksposur risiko saya untuk setiap posisi? Bagaimana saya memastikan bahwa pemberhentian tidak ditempatkan terlalu dekat dengan pasar? Bagaimana cara menyesuaikan level stop saat posisi bergerak sesuai keinginan saya? Bagaimana cara menyesuaikan level stop ketika volatilitas pasar meningkat atau menurun secara signifikan? Bagaimana cara menghitung tingkat stop-loss untuk keseluruhan portofolio saya untuk mengurangi eksposur risiko total saya?
14. Bagaimana cara mengukur posisi saya agar potensi kerugian tetap dapat dikelola tetapi juga untuk memastikan bahwa keuntungan akan bermakna? Bagaimana cara menambah posisi atau melepasnya selama perdagangan, dan berapa banyak keuntungan yang ditambahkan oleh penyesuaian ukuran posisi saya? Bagaimana cara melacak dan mengelola keseluruhan ukuran portofolio dan pengambilan risiko untuk memastikan bahwa kerugian terburuk di seluruh posisi dapat dikelola?
- Bagaimana cara mengukur posisi dan portofolio untuk memastikan bahwa serangkaian kerugian perdagangan yang diharapkan tidak akan menyebabkan risiko kehancuran? Bagaimana profitabilitas saya bervariasi sebagai fungsi dari ukuran posisi? Apakah saya benar-benar dibayar ketika saya mengambil lebih banyak risiko?
15. Bagaimana cara menetapkan target keuntungan untuk perdagangan saya yang realistis dan yang memastikan bahwa saya memiliki tingkat reward-to-risk yang menguntungkan? Bagaimana cara menyesuaikan target laba untuk volatilitas pasar? Bagaimana cara mengelola posisi saat mereka semakin dekat dengan target? Apakah saya cenderung menempatkan target terlalu dekat (sehingga pasar sering berjalan lebih jauh) atau terlalu jauh? Bagaimana cara menetapkan target ketika saya berdagang dengan baik dan ketika saya berdagang dengan buruk? Bagaimana trader ahli lainnya yang saya kenal mengambil untung dalam trading mereka dan bagaimana saya bisa belajar dari mereka?

Self-Management: 16.

Bagaimana saya mengatur waktu saya sebelum, selama, dan setelah trading untuk memaksimalkan performa trading saya? Bagaimana cara menggunakan waktu pra-pasar, pasca-pasar, dan akhir pekan ketika saya berdagang dengan baik versus buruk? Bagaimana trader sukses lainnya yang saya kenal mengatur waktu mereka? Bagaimana cara menggunakan jeda pada hari perdagangan saat saya berdagang dengan baik dan buruk?

17. Bagaimana saya mengatur gaya hidup saya ketika saya berdagang dengan baik? Ketika saya berdagang dengan buruk? Berapa banyak tidur yang saya dapatkan; seberapa baik saya makan; jenis latihan apa yang saya lakukan; jenis kegiatan sosial apa yang saya lakukan; jenis aktivitas intelektual dan spiritual apa yang saya kejar saat saya melakukan yang terbaik? Dalam kondisi terburukku?
18. Bagaimana saya menghasilkan kesejahteraan emosional saat saya melakukan yang terbaik versus yang terburuk? Apa yang saya lakukan secara teratur untuk menghasilkan pengalaman kebahagiaan, kepuasan, energi, dan kasih sayang? Kegiatan apa yang paling memberi saya energi dan berkontribusi pada kinerja perdagangan yang positif? Kegiatan apa yang merampas energi saya dan mengurangi kinerja?
19. Bagaimana cara mengelola emosi yang terlibat dalam trading saat saya melakukan trading dengan baik? Ketika saya berdagang dengan buruk? Tindakan apa yang memungkinkan saya untuk menghindari frustrasi, putus asa, terlalu bersemangat, terlalu percaya diri, dan berpuas diri saat berdagang? Tindakan apa yang berkontribusi pada pengalaman emosional negatif saat saya berdagang: kemarahan/frustrasi, depresi, rasa bersalah, dan kecemasan/kekhawatiran? Bagaimana saya tetap memperhatikan keadaan emosi saya ketika saya berdagang dengan baik? Bagaimana saya menangani situasi emosional ketika saya mengidentifikasinya secara real time?
20. Bagaimana cara menggunakan pengamatan saya terhadap pikiran, emosi, dan perilaku saya untuk meningkatkan kinerja saya sebagai seorang trader? Bagaimana saya meninjau kinerja saya, secara pribadi dan profesional, untuk memastikan saya belajar

Pengambilan Kunci

Upaya Anda untuk meningkatkan kinerja harus menghasilkan pengalaman emosional yang positif, bukan frustrasi.

Sadarilah juga bahwa kinerja naik dan turun hanya sebagai fungsi dari variabilitas pasar yang acak, sehingga perlu beberapa saat untuk menentukan apakah perbaikan proses yang diberikan benar-benar membuahkan hasil. Terlalu sering pedagang mencoba perbaikan, tidak melihat hasil langsung, dan menjadi putus asa, mengabaikan upaya selanjutnya. Di beberapa area, Anda akan segera melihat hasilnya, seperti langkah-langkah yang mungkin Anda ambil untuk meningkatkan pandangan emosional atau tingkat energi Anda. Di area lain, seperti meningkatkan proses penelitian Anda, mungkin diperlukan waktu berbulan-bulan untuk menentukan apakah pembuatan ide Anda berkontribusi pada performa trading yang lebih baik. Salah satu bahaya mencoba beberapa perbaikan proses pada satu waktu adalah sulit untuk menentukan perbaikan mana yang benar-benar mengarah pada peningkatan kinerja. Jika Anda telah menguntungkan tetapi menemukan banyak ruang untuk perbaikan, Anda ingin memastikan bahwa Anda tidak meninggalkan apa yang Anda lakukan dengan baik dalam pencarian untuk melakukan hal-hal yang lebih baik. Pendekatan perubahan yang terarah dan mantap, berfokus pada area hasil tertinggi untuk peningkatan, kemungkinan besar akan berhasil.

Beberapa Pengamatan pada Proses Peningkatan

Mengumpulkan sejumlah untaian dari buku hingga saat ini, saya ingin menawarkan beberapa perspektif tentang peningkatan proses dan kesuksesan perdagangan:

Apakah visi itu? Sebelumnya kami melihat perdagangan sebagai perusahaan kewirausahaan. Seperti startup lainnya, bisnis perdagangan tidak hanya membutuhkan dana dan rencana yang jelas, tetapi juga visi yang menjiwai. Untuk bisnis pemula, visinya seringkali adalah untuk menangkap peluang unik dengan cara yang unik dan memenuhi kebutuhan dengan cara yang membawa pertumbuhan dan kesuksesan ekonomi. Saya tidak yakin melihat visi di balik perdagangan banyak pelaku pasar. Terlalu sering, fokusnya adalah mencari tahu perdagangan berikutnya dan melewati hari dan minggu ini. Sukses untuk bisnis dimulai dengan visi yang jelas tentang kekuatan, peluang, dan misi.

Apa yang Anda lakukan dengan sangat baik dalam perdagangan Anda, dan apa sumber keuntungan Anda di pasar? Apa yang Anda coba bangun

sebagai bisnis? Di mana Anda ingin berada lima tahun dari sekarang? Sangat bagus untuk melakukan perbaikan terus-menerus, tetapi idealnya perbaikan tersebut harus diarahkan ke serangkaian tujuan jangka panjang. Seringkali, kekuatan visilah yang membuat wirausahawan melewati berjam-jam proses startup.

↳ *Keterampilan apa yang perlu Anda pelajari?* Baru pagi ini, saya bekerja selama beberapa jam pada serangkaian tindakan yang lebih baik untuk momentum dan volatilitas harga. Tujuannya adalah untuk menciptakan ukuran momentum yang peka terhadap berbagai kerangka waktu dan ukuran volatilitas yang menggabungkan volatilitas yang terealisasi dan tersirat. Tanpa basis data dasar, statistik, dan keterampilan spreadsheet, saya tidak akan pernah bisa melakukan penyelidikan. Gagasan bahwa perdagangan diskresioner tidak menggunakan angka, statistik, atau penalaran inferensial adalah kegilaan.

Di sebagian besar bidang—dari kedokteran hingga teknik—penilaian para profesional muncul dari pengamatan dan pengukuran yang cermat. Jika yang Anda miliki hanyalah bagan dan beberapa indikator kalengan, Anda kehilangan banyak hal yang mendorong pasar. *Dalam banyak kasus, peningkatan proses memerlukan peningkatan keterampilan.* Pedagang yang sukses bersedia memperoleh keterampilan yang dibutuhkan untuk mengidentifikasi dan mengeksploitasi peluang pasar. Pedagang yang gagal mengharapkan pasar untuk mengakomodasi keahliannya. Memperoleh data yang lebih baik, perangkat lunak yang lebih baik untuk menampilkan dan memanipulasi data, keterampilan yang lebih baik untuk menganalisis data, metode yang lebih baik untuk menghasilkan ide, alat yang

penghasilan, bukan hidup utama saya. Saya menikmati tantangan trading dan percaya bahwa mengembangkan diri saya sebagai seorang trader telah berkontribusi pada pengembangan diri saya secara umum. Saya telah memastikan, bagaimanapun, bahwa perdagangan cocok dengan hidup saya dan bukan sebaliknya. Perspektif yang jelas tentang posisi perdagangan dalam hidup Anda akan membantu Anda mendefinisikan kesuksesan dalam istilah yang realistis. Fantasi bukanlah rencana bisnis; mata pada bintang dan kaki di tanah adalah formula yang bagus untuk mengejar kesuksesan dalam bisnis apa pun.

¶ *Nikmati perjalanannya*—Anda tidak akan pernah menjual tik teratas atau membeli tik terbawah dengan konsisten. Akan selalu ada peluang yang terlewatkan, keuntungan yang berbalik, dan kerugian yang meluas. Akan selalu ada trader yang "menangkap pergerakan" yang Anda lewatkan dan akan selalu ada orang yang trading dengan akun lebih besar dan menghasilkan lebih banyak uang daripada Anda.

Terlalu banyak trader yang secara implisit mendefinisikan pergerakan sebagai peluang dan kemudian menghukum diri mereka sendiri karena "meninggalkan uang di atas meja." Perfeksionisme adalah formula yang bagus untuk frustrasi dan keputusan. Sebagai seorang profesional kinerja, Anda ingin fokus pada satu tujuan: menjadi lebih baik. Tolok ukur terbaik untuk tujuan Anda adalah apakah itu menginspirasi, memberi energi, dan membimbing perkembangan Anda, atau apakah itu mengarah pada frustrasi dan kekecewaan. Saat Anda fokus pada peningkatan diri, Anda menempatkan diri Anda dalam kendali perkembangan Anda dan memastikan bahwa tujuan itu menantang, merangsang, dan dapat dicapai. Jika perdagangan bukan sumber kesejahteraan, itu tidak akan menjadi sumber kesuksesan.

¶ *Tetaplah jujur dengan diri Anda sendiri*—Di sini, saat ini, sehubungan dengan perdagangan Anda, beri diri Anda rapor. Bagaimana Anda menilai kemampuan Anda untuk beradaptasi dengan kondisi pasar yang berbeda? Pemahaman Anda tentang kekuatan khusus yang berkontribusi pada kesuksesan Anda dan organisasi Anda tentang perdagangan Anda seputar keterampilan itu? Kemampuan kreatif Anda untuk menghasilkan ide-ide segar—dan sumber keunggulan pasar yang segar? Identifikasi Anda tentang praktik terbaik dan pengembangan proses yang membuat Anda tetap membumi dalam proses tersebut? Penilaian diri yang jujur harus mendahului upaya perubahan yang berarti. Anda mungkin yakin bahwa diri Anda adalah seorang trader yang menjanjikan, tetapi apakah Anda menjalankan bisnis trading yang menjanjikan? Jika ada orang lain yang menjalankan bisnis perdagangan yang Anda jalankan saat ini, apakah Anda akan menjadi investor di perusahaan tersebut?

Pengambilan Kunci

Tantangan terbesar yang dihadapi trader adalah mengubah diri mereka sendiri saat mereka sukses di masa lalu.

Psikologi perdagangan tradisional adalah tentang menjinakkan kekuatan emosional yang dapat menyebabkan keputusan dan tindakan perdagangan yang buruk. Fokusnya terutama pada pengurangan negatif kognitif dan emosional dalam perdagangan, sehingga para pedagang dapat secara konsisten mengeksploitasi keunggulan mereka di pasar. *Psikologi Trading 2.0* dimulai dengan pemahaman bahwa sumber keunggulan di pasar selalu berubah. Kesuksesan tidak terjamin hanya dengan mengurangi hal-hal negatif psikologis; kita harus memanfaatkan kekuatan dan praktik terbaik kita untuk memastikan bahwa kita berkembang seiring perkembangan pasar. Di sisa bab ini, kita akan memeriksa serangkaian praktik terbaik—beberapa terkait dengan psikologi, beberapa terkait perdagangan, beberapa dikontribusikan oleh pembaca TraderFeed, beberapa berdasarkan pengalaman pelatihan saya—yang akan membantu Anda memulai pertumbuhan Anda dari Trader 1.0 ke Trader 2.0.

5 Lima Puluh Tujuh Praktik Terbaik untuk Sukses Trading

Filsuf Brand Blanshard pernah mengamati bahwa kebanyakan orang "hidup seperti kismis dalam kue adat". Jika kita melakukan sesuatu dengan cara konsensus, kemungkinan besar kita akan melakukannya dengan cara yang kurang optimal. Apa yang menjadi kebiasaan biasanya bukanlah yang paling sesuai dengan bakat, keterampilan, dan minat kita. Hidup dalam kue adat mungkin nyaman, tetapi itu

pergerakan breakout, area dengan volume tinggi dan rendah, dan sejenisnya. Namun, sering kali, apa yang dilakukan oleh pasar luas

masa depan ditelegramkan oleh apa yang sedang dilakukan oleh saham-saham terkemuka saat ini. Contoh klasik terjadi pada tahun 2007, ketika saham keuangan memimpin kelemahan pasar yang terwujud sepenuhnya pada tahun 2008. Salah satu alasan saya suka melacak tertinggi dan terendah baru dalam basis satu bulan dan tiga bulan adalah untuk mengidentifikasi saham yang menunjukkan kekuatan di pasar yang lemah dan kelemahan di pasar yang kuat. Setiap saham individu dapat melawan pasar secara keseluruhan karena faktor-faktor istimewa. Namun, ketika kita melihat sejumlah saham bergerak berlawanan dengan rata-rata luas, sering kali hal itu patut diperhatikan. Misalnya, ketika bobot kapitalisasi rata-rata Dow dan S&P mencapai titik tertinggi baru, tetapi sebagian besar saham individu tetap berada dalam kisaran tersebut, sering kali patut dipertanyakan pelarian yang tampak.

Selama beberapa tahun, saya telah melacak sekeranjang saham yang sangat berbobot dalam indeks kapitalisasi besar sebagai cara untuk mengukur luasnya kekuatan atau kelemahan pasar. Dalam keranjang saya saat ini, saya memiliki 10 saham yang saya ikuti di masing-masing sembilan sektor, ditambah 10 ETF sektor dan indeks khusus. Di sini adalah keranjang saat ini:

• Kebijakan *konsumen*—(XLY)—CMCSA, DIS, HD, AMZN, MCD, TWX, FOXA, DARI, RENDAH, SBUX

• Kebutuhan pokok *konsumen*—(XLP)—PG, KO, WMT, PM, CVS, MO, PEP, WBA, BIAYA, CL

• Keuangan—(XLF)—BRK.B, WFC, JPM, BAC, C, AXP, USB, AIG, GS, MET

• Teknologi—(XLK)—AAPL, MSFT, VZ, T, FB, GOOG, INTC, IBM, ORCL, TWTR

• Industri—(XLI)—GE, UNP, MMM, UTX, BA, HON, UPS, CAT, DHR, LMT

• Bahan—(XLB)—DD, MON, DOW, PX, LYB, PPG, ECL, APD, FCX, IP

• Energi—(XLE)—XOM, CVX, SLB, KMI, COP, EOG, OXY, PXD, APC, WMB

• Utilitas—(XLU)—DUK, NEE, D, SO, EXC, AEP, SRE, PCG, PPL, AXIS

• Perawatan *kesehatan*—(XLV)—JNJ, PFE, MRK, GILD, AMGN, ABBV, BMY, UNH, CELG, BIIB

• *Sektor dan indeks khusus*—IYR (real estate), KRE (bank regional), SMH (semikonduktor), XME (pertambangan), IJR (kapitalisasi kecil), MDY (kapitalisasi menengah), QQQ (NASDAQ 100), IWC (microcaps), IWM (Russell 2000), XHB (pembuat rumah)

Sebagian besar, saham di setiap grup menyumbang lebih dari setengah bobot total di ETF sektor masing-masing. Pergerakan luas apa pun dalam suatu sektor—atau pergerakan pasar saham luas apa pun—akan menyertakan saham ini sebagai hasilnya. Untuk mencapai pandangan pasar yang lebih luas, kelompok terakhir ETF sektor dan indeks melihat saham kapitalisasi kecil dan menengah serta sektor khusus.

Ada banyak cara menggunakan keranjang untuk mendiagnosis pasar yang lebih luas, beberapa di antaranya akan saya uraikan sebagai praktik terbaik yang terpisah. Layar awal saya hanya melihat grafik secara berurutan dan melihat berapa banyak saham yang membuat tertinggi atau terendah baru; berapa banyak yang bertahan di atas support sebelumnya atau di bawah resistance sebelumnya; berapa banyak yang mendekati tertinggi atau terendah harian; dan seterusnya. Ketika pasar yang luas sedang memuncak, misalnya, adalah umum untuk melihat sejumlah saham dalam satu atau lebih sektor gagal membuat tertinggi baru bahkan saham di sektor lain terus lebih tinggi. Mencatat divergensi semacam itu tidak hanya memberikan peringatan untuk puncak pasar dalam waktu dekat tetapi juga menyoroti saham yang mungkin paling rentan dalam kemunduran apa pun.

311

Nilai lain dari keranjang saham adalah melacak saham dan perdagangan sektor dengan volume yang tidak biasa relatif terhadap rekan-rekan mereka. Sangat sering, volume tinggi akan menjadi peringatan bahwa investor institusi mengakuisisi atau mendistribusikan saham, menunjukkan bahwa sektor tertentu mendapatkan atau kehilangan dukungan. Ketika ini terjadi di seluruh sektor, ini bisa menjadi peringatan yang berguna untuk pergerakan tren yang lebih luas di pasar.

Intinya di sini adalah kita dapat belajar banyak tentang pasar saham yang luas dari bawah ke atas—dengan melihat perilaku saham konstituen. Melacak saham yang paling berbobot di rata-rata sektor dan indeks dapat memberikan peringatan yang berguna untuk apa yang terjadi di bawah permukaan rata-rata tersebut.

Praktik Terbaik #2: Melacak Volatilitas dan Korelasi antar Sektor Ini benar-benar formalisasi praktik

terbaik pertama, tetapi dengan penerapan yang lebih spesifik. Sedikit latar belakang akan membantu menjelaskan mengapa sangat membantu untuk melacak volatilitas dan korelasi yang terealisasi di sekeranjang

saham, seperti yang diuraikan di atas. Anggap pasar bergerak dalam siklus, di mana tidak ada durasi atau amplitudo siklus tetap. Dengan kata lain, siklus akan bervariasi dalam panjang dan tingkat naik turunnya, tetapi umumnya memiliki struktur yang sama. Pemeriksaan di beberapa siklus menemukan bahwa saham biasanya membuat korelasi yang meningkat di antara saham dan peningkatan volume dan volatilitas. Ketika rata-rata luas memantul dari area bawah, biasanya dengan kelanjutan peningkatan volume dan volatilitas. Selama fase kenaikan yang kuat ini, sebagian besar saham akan berpartisipasi dalam kekuatan dan kita akan melihat efek momentum: kekuatan yang mengarah ke kekuatan yang berkelanjutan. Pada titik tertentu kami mencapai puncak momentum, dengan sebagian besar saham membuat harga baru yang tinggi dengan volume pembelian yang solid. Dari sana, kami mulai melihat distribusi di antara saham dan sektor yang lebih lemah, meskipun rata-rata keseluruhan dapat melayang lebih tinggi. Selama fase topping ini, volume dan volatilitas cenderung lebih terkendali dan korelasi menurun, karena sektor mulai bergerak dengan caranya sendiri. Akhirnya proses topping mengakibatkan kegagalan sejumlah besar saham untuk mempertahankan kenaikan, yang menyebabkan peningkatan penjualan dan peningkatan volume, volatilitas, dan korelasi.

Melihat bagian-bagian pasar dapat memberi tahu kita banyak hal tentang keseluruhannya.

Saya melacak volatilitas yang terealisasi untuk setiap sektor di keranjang saya di buku kerja Excel. Saya juga menghitung korelasi setiap sektor dengan setiap sektor lainnya dan menghitung rata-rata berjalan. Biasanya, saya akan melacak volatilitas dan korelasi selama periode 20 hari yang bergerak. Ini memberikan head-up yang berguna untuk pasar topping (volatilitas dan korelasi turun) dan pasar bottoming (volatilitas dan korelasi membentang). Uji balik nilai korelasi dan volatilitas tinggi dan rendah bersifat informatif: Pengembalian pada tingkat korelasi dan volatilitas tinggi secara signifikan lebih positif daripada pada tingkat rendah.

Secara umum, korelasi memberi tahu kita kapan pasar bergerak serempak (berperilaku sebagai pasar saham) dan ketika mereka bergerak secara istimewa (berperilaku sebagai pasar saham). Tren yang kuat biasanya menampilkan korelasi yang kuat; kisaran pasar sering terjadi dengan korelasi yang lebih terkendali. Volatilitas sangat berkorelasi dengan volume dan membantu kita melihat kapan pelaku pasar besar aktif di pasar. Rata-rata,

gerakan dengan korelasi dan volatilitas tinggi memiliki lebih banyak daya—dan lebih banyak lagi kemungkinan kelanjutan—dari satu dengan nilai yang lebih rendah dari masing-masing. Ini adalah area subur untuk menguji hubungan dan mengembangkan aturan kuantitas untuk memandu perdagangan bebas.

Bisakah korelasi berguna bagi pedagang harian yang tidak berdagang siklus multiday? Secara informal, saya yakin ini bisa terjadi. Di platform kutipan saya, saya memiliki nama saham di keranjang saya dan melacak bagaimana mereka diperdagangkan pada siang hari *sejak pasar dibuka*. Simbol diberi kode warna: Berwarna hijau jika saham diperdagangkan di atas pembukaan pasarnya dan merah jika diperdagangkan di bawah pembukaannya. Petunjuk cepat untuk hari tren adalah bahwa sebagian besar saham akan diperdagangkan di atas atau di bawah pembukaan pasar mereka. Satu set campuran simbol merah dan hijau lebih merupakan karakteristik pasar campuran — dan terikat rentang —. Hitungan merah dan hijau memberi gambaran kasar tentang korelasi pada kerangka waktu siang hari.

Bagaimana dengan volatilitas? Karena volume dan volatilitas berkorelasi sangat baik, melihat bagaimana volume hari ini dibandingkan dengan hari-hari terakhir memberikan petunjuk yang berguna untuk partisipasi relatif dari pedagang besar di pasar. Dibutuhkan tingkat partisipasi yang sehat dari pemain besar dan terarah untuk mempertahankan pergerakan pasar: Volume dapat berguna dalam membedakan pergerakan yang akan meluas (volatilitas lebih tinggi) versus pergerakan yang kemungkinan besar akan mati dan mundur (volatilitas lebih rendah). Ini sangat membantu dalam mengukur pergerakan ke harga tertinggi atau terendah baru dan terutama dari kisaran harga sebelumnya.

kasus, mereka hanya mengikuti saran individu yang mereka perdagangkan.

Tidak mengherankan, mereka terlindas ketika perkembangan pasar yang lebih besar membanjiri permintaan dan penawaran untuk apa yang mereka perdagangan. Saya ingat pernah duduk dengan seorang daytrader yang mengalami kesulitan kinerja. Pasar sedang dibuka dan dia mengutarakan ide perdagangannya. Dia sangat tertarik untuk menjual saham tertentu, karena dia melihat indikasi tekanan jual di buku pesannya. Sementara itu, saya mengamati perilaku pasar saham luar negeri, komoditas, dan pasar pendapatan tetap dan memperhatikan kecenderungan umum terhadap risiko. Saya menunjukkan hal ini kepada pedagang, yang tetap bersikukuh bahwa sahamnya mengalami tekanan jual. Itu memang bergerak turun sedikit di tempat terbuka sebelum berbalik tajam dan diperdagangkan lebih tinggi, menghentikannya. Dia membaca alur pesanan dengan baik; hanya saja aliran pesanan akhirnya dibanjiri oleh permintaan yang digerakkan oleh ETF, karena sahamnya merupakan konstituen utama dari beberapa ETF dan dana sektor. Tanpa melacak korelasi sahamnya ke pasar yang lebih luas, dia rentan terhadap pergerakan melawannya.

Dinamika yang sama terjadi ketika seorang trader hanya mengamati pasar saham dan gagal mengamati apa yang terjadi di pasar ekuitas lain dan di seluruh kelas aset lainnya. Manajer uang besar memperdagangkan tema ekonomi makro yang melintasi berbagai wilayah di dunia, kelas aset, dan instrumen. Sering kali suatu tema akan terlihat paling jelas dalam perdagangan satu atau dua pasar, tetapi tidak di pasar yang mungkin menjadi fokus Anda. Misalnya, saat tulisan ini dibuat, bank sentral cukup aktif dengan kebijakan moneter, membeli obligasi dan menambah likuiditas ke perekonomian mereka.

Dampak ini cenderung muncul pertama kali dalam perdagangan mata uang dan hanya dari waktu ke waktu dalam hal ekuitas. Memahami pergerakan dalam kurs dan pasar mata uang sangat membantu para pedagang pasar saham, karena pergerakan tersebut menyoroti pendorong harga yang penting. Demikian pula, kelemahan ekonomi global mungkin muncul pertama kali di pasar negara berkembang atau di wilayah tertentu di Eropa dan baru kemudian menyebar ke ekonomi lain. Sangat membantu untuk melihat kapan pasar global naik atau turun bersamaan dan kapan mereka tidak sinkron. Kelemahan di luar negeri seringkali menjadi pertanda kelemahan domestik.

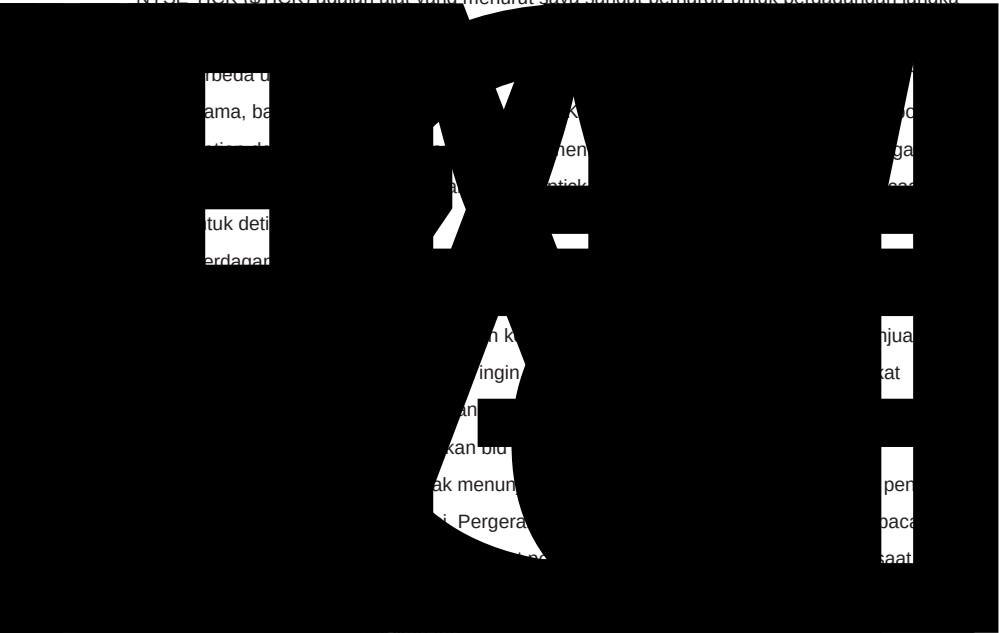
Melacak beberapa kelas aset juga berguna dalam mengidentifikasi ketika pedagang besar dan makro mendominasi pasar. Hal ini penting karena banyak dari pedagang tersebut bersifat terarah dan, sebagai sebuah kelompok, dapat menggerakkan pasar secara signifikan. Baru-baru ini, rilis data menunjukkan kelemahan tak terduga dalam perekonomian AS. Tanggapan banyak pasar sangat cepat: Saham dijual, dolar AS melemah, obligasi menguat, dan emas naik. Pola reaksi pasar ini menunjukkan bahwa pedagang makro mengubah harga pasar untuk memperhitungkan informasi baru. Itu pada gilirannya adalah cerita yang berguna u

perdagangan hari yang sedang tren. Pasar dapat bergerak secara istimewa, seperti saat saham naik karena berita laba bagus, atau pasar dapat bergerak secara tematis, seperti saat saham naik dengan aset lain sebagai respons terhadap tindakan bank sentral. Ini adalah perilaku tematik pasar yang mengarah ke beberapa yang terbaik perdagangan tren.

Di papan kutipan saya, saya suka melihat aksi pasar di berbagai wilayah dunia dan saya suka melihat harga dari berbagai instrumen pendapatan tetap, komoditas, indeks saham, dan mata uang. Jika dolar AS naik versus mata uang euro, saya ingin melihat persilangan dolar lainnya untuk melihat apakah ada penguatan dolar secara umum atau kelemahan euro. Jika saham naik di Eropa dan Asia, saya ingin melihat bagaimana bullish dibawa ke pembukaan AS. Mengonfigurasi papan kutipan Anda untuk melihat banyak pasar dan banyak bagian dunia secara sekilas memungkinkan Anda mendeteksi situasi di mana pasar sedang sinkron, mengirimkan cerita tematik yang penting. Sebaliknya, melihat beberapa pasar bergerak dan yang lain menolak untuk mengalah bisa menjadi tanda awal uang berputar dari beberapa pasar ke pasar lain dengan peluang yang dirasakan lebih besar. Seperti gelandang sepak bola, Anda ingin melihat seluruh lapangan, bukan hanya penerima yang ingin Anda terima umpannya.

Praktik Terbaik #4: Melacak Pembelian dan Penjualan Real-Time Tekanan dengan CENTANG

NYSE TICK (\$TICK) adalah alat yang menurut saya sangat berharga untuk perdagangan jangka



dan partisipasi di balik pergerakan tersebut.

Pembacaan TICK yang sangat tinggi atau rendah bermakna karena alasan lain. Ketika TICK mencapai +800 atau lebih atau -800 atau kurang, itu berarti bahwa sebagian besar saham tidak hanya naik atau turun, tetapi juga naik atau turun *pada saat yang bersamaan*. Ini sangat penting. Ketika saham bergerak ke arah yang sama pada waktu yang sama, itu berarti mereka dibeli atau dijual dalam keranjang besar. Ini hanya dapat terjadi jika peserta institusional yang besar condong ke satu atau lain cara; pedagang individu dan perusahaan perdagangan kecil tidak dapat mempertahankan aktivitas keranjang tersebut. Untuk alasan ini, nilai TICK tinggi atau rendah memberikan jejak yang berguna untuk aktivitas pelaku pasar besar.

Ketika kita melihat sejumlah besar nilai TICK yang sangat tinggi dan tidak banyak nilai rendah, hari tren naik kemungkinan sedang berlangsung, dan sebaliknya. Sebaliknya, jika kita tidak melihat banyak nilai tinggi atau rendah, kemungkinan besar kita melihat pasar dengan volatilitas rendah dan terikat rentang. Bukan hal yang aneh untuk melihat pembacaan TICK yang sangat tinggi dan sangat rendah karena pasar membuat posisi terendah yang penting dan bangkit dari posisi terendah tersebut. Memang, dumping grosir saham yang menarik peserta jangka waktu yang lebih lama mencari nilai, menciptakan situasi di mana pembacaan TICK yang sangat rendah diikuti oleh pembacaan yang sangat tinggi — pola umum pada posisi penting. posisi terendah pasar.

316

Saya juga menemukan TICK NYSE sangat berguna untuk melacak perilaku tren pasar. Dengan menambahkan pembacaan TICK setiap menit ke total kumulatif, kita dapat melihat apakah pembeli atau penjual mendominasi dari waktu ke waktu. Selama hari tren, TICK akan menghabiskan sebagian besar waktunya di atas atau di bawah nol, yang berarti TICK kumulatif akan terus bergerak naik atau turun. Rentang pasar akan menunjukkan aksi TICK tertahan yang terdistribusi cukup merata di sekitar level nol, menciptakan garis TICK kumulatif yang relatif datar. Dalam perdagangan posisi jangka panjang saya, TICK kumulatif cukup berguna dalam melacak minat beli dan jual dari hari ke hari. Sama sekali tidak biasa untuk TICK kumulatif ke atas di depan harga selama siklus pasar dan untuk pembacaan TICK individual ke bawah di depan harga. Jika Anda membuat indikator momentum jangka pendek dari TICK kumulatif

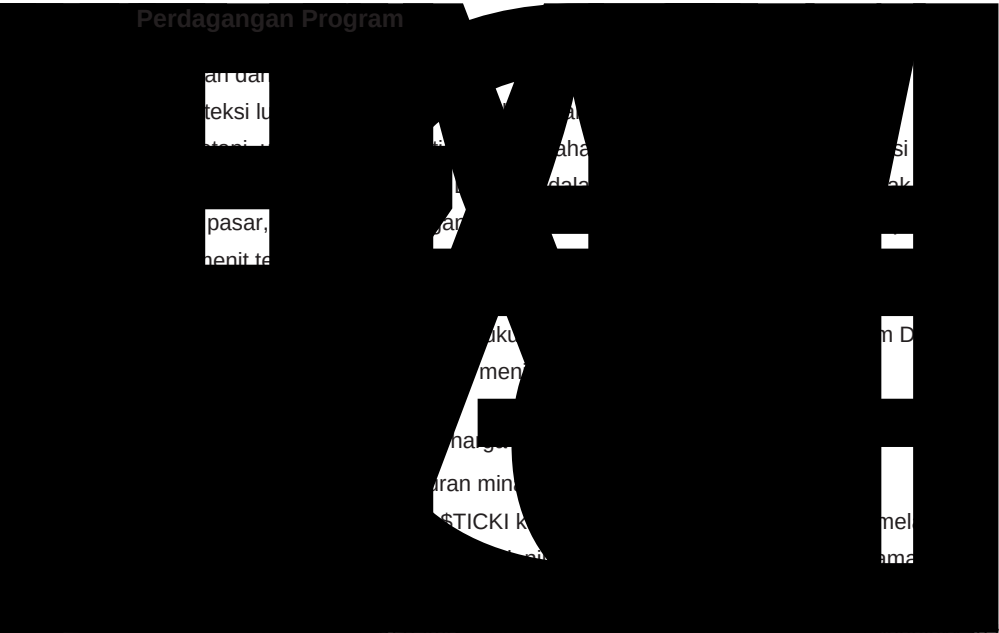
(perubahan x-hari), Anda juga akan melihat kecenderungan ukuran momentum ke atas dan bawah di depan harga selama siklus pasar menengah.

Pengambilan Kunci

Menggabungkan data frekuensi tinggi dapat menjelaskan kerangka waktu yang lebih lama.

Cara paling umum untuk melacak upticking dan downticking adalah NYSE TICK (\$TICK), tetapi ukuran upticking dan downticking lainnya berguna. Salah satu yang saya ikuti secara teratur adalah upticking dan downticking di semua saham yang terdaftar di bursa AS. Platform e-Signal menggunakan simbol \$TICK.US-ST untuk ukuran detak yang sangat luas ini. Karena mencakup semua saham, bukan hanya yang terdaftar di NYSE, ini peka terhadap perilaku saham yang lebih kecil dan yang terdaftar di NASDAQ. Bukan hal yang aneh untuk mengamati divergensi antara TICK versi NYSE dan AS. Ini umumnya mencerminkan kekuatan relatif dari saham kapitalisasi yang lebih besar versus yang lebih kecil dan dapat memberikan indikasi kapan akan berguna untuk mengungkapkan pandangan pasar saham dalam Indeks Russell 2000, misalnya, versus Indeks S&P 500. \$TICK.NQ-ST mencerminkan upticks dan downticks khusus untuk saham di Indeks NASDAQ 100 dan sekali lagi dapat memberikan informasi yang berguna ketika menyimpang dari NYSE TICK. Ketika semua ukuran TICK secara konsisten berada di atas atau di bawah nol, umumnya kita memiliki indikasi kuat tentang tren pasar. Seringkali saya akan melihat grafik satu menit atau lima menit dari ukuran TICK pada kerangka waktu hari dan mencari pergeseran dalam distribusi nilai. Pergeseran ini bisa menjadi petunjuk yang bagus untuk pergeseran penawaran dan permintaan intraday dan dapat memberikan titik masuk dan keluar yang berguna untuk perdagangan.

Praktik Terbaik #5: Menggunakan TICK Dow (\$TICKI) untuk Melacak Perdagangan Program



mana \$TICKI melukis satu gambar tetapi ukuran \$TICK lainnya mungkin menunjukkan hal yang berbeda

Misalnya, kami baru-baru ini mengalami situasi di mana \$TICKI sangat lemah selama beberapa hari, tetapi TICK NYSE kumulatif membuat titik tertinggi baru selama periode tersebut. Itu memberi tahu saya bahwa tekanan jual terbatas pada kapitalisasi besar dan ada kekuatan mendasar yang luas di seluruh pasar. Menyadari hal ini membantu saya untuk tidak bereaksi berlebihan terhadap kelemahan harga jangka pendek dalam indeks saham berbobot kapitalisasi.

Seperti tindakan TICK lainnya, saya memberikan perhatian khusus pada nilai ekstrem \$TICKI. Nilai di atas +18 atau di bawah -18 segera menarik perhatian saya, karena menunjukkan bahwa mayoritas saham Dow sedang naik atau turun pada saat yang bersamaan. Ini, seperti yang telah kita lihat, biasanya terjadi karena perdagangan program — eksekusi keranjang pesanan di antara pelaku pasar besar. Cara mudah untuk menjual saham adalah membuang saham yang paling likuid, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan menjual produk indeks berjangka atau dengan menjual ETF. Keduanya dapat menyebabkan nama cairan naik atau turun sekaligus. Ketika kita melihat tingkat upticking atau downticking yang tinggi selama periode pasar tertentu, ini memberitahu kita bahwa pelaku pasar besar secara aktif membeli atau menjual. Saya kemudian beralih ke langkah TICK lainnya untuk memeriksa apakah ini terjadi di seluruh pasar atau terutama di antara kapitalisasi besar. Kami baru-baru ini melihat periode pasar di mana saham melemah dan melambung lebih tinggi. Pembacaan \$TICKI pada pantulan kuat, tetapi TICK NYSE tidak pernah melebihi +500. Ini memberi tahu saya bahwa sebagian besar pantulan terjadi di antara kapitalisasi besar dan bukan inisiasi pembelian baru di seluruh dunia saham yang luas. Informasi itu berguna untuk memudahkan pantulan dan menunggangi kaki selanjutnya dari gerakan turun ke bawah.

Terakhir, saya akan sering menggunakan pembacaan di \$TICKI untuk membantu eksekusi pesanan saya. Saya biasanya akan menjual dengan kekuatan \$TICKI yang gagal menghasilkan harga tertinggi baru (menunjukkan kepada saya bahwa pembeli tidak dapat menggerakkan pasar lebih tinggi), dan saya akan membeli dengan kelemahan \$TICKI yang gagal membawa harga terendah baru (menunjukkan bahwa penjual tidak dapat menggerakkan pasar lebih rendah). Dengan menunggu pembeli atau penjual menunjukkan tangan mereka melalui naik turunnya saham likuid, saya seringkali bisa mendapatkan harga yang lebih baik untuk entri saya. Setiap peningkatan eksekusi mungkin tidak tampak seperti banyak uang, tetapi selama setahun, ini dapat menambah pengembalian yang berarti bagi pedagang aktif.

Praktik Terbaik #6: Melacak Siklus Pasar Menggunakan Saham Keluasan Pasar dan Korelasi Antarpasar

Seperti yang telah saya tunjukkan sebelumnya, prinsip pengorganisasian untuk perdagangan saya adalah gagasan tentang siklus harga pasar saham. Banyak presentasi siklus

membuat asumsi bahwa ini adalah tetap dalam durasi atau mengikuti skema tetap, seperti pola gelombang. Saya telah menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk masalah siklus dan dapat melaporkan bahwa saya tidak menemukan keteraturan yang dapat diandalkan. Ya, seseorang selalu dapat membangun skema dalam retrospeksi dan mengidentifikasi hitungan alternatif untuk menjelaskan kontradiksi, tetapi saya belum menemukan ide ini berguna dalam mengantisipasi pergerakan harga ke depan. Siklus memang ada dalam harga pasar, tetapi ini bersifat aperiodik. Artinya, mereka bervariasi dalam durasi dan amplitudo.

Sekilas, ini tidak terdengar sangat membantu. Namun, kekurangan siklus dalam keteraturan berbasis waktu, mereka menebusnya dalam kesamaan struktural. Siklus pasar saham tipikal dimulai pada harga rendah, yang biasanya mengikuti periode volume/volatilitas tinggi dan korelasi. Pada posisi terendah ini, kami biasanya melihat aksi jual secara luas, dengan TICK NYSE mencapai angka negatif ekstrem dan kemudian turun ke posisi terendah yang lebih tinggi karena pelemahan lebih lanjut. Pada titik tertentu, aktivitas penjualan, sebagaimana tercermin di antara berbagai tindakan naik/turun, gagal menghasilkan harga terendah baru, dan ini seringkali merupakan indikasi yang baik bahwa penjual telah kehabisan tenaga.

Ini mengarah ke fase berikutnya dari siklus pasar di mana volatilitas dan korelasi tetap tinggi dan pembeli dari jangka waktu yang lebih lama masuk untuk mengambil keuntungan dari mundurnya penjual. Hal ini menciptakan pembacaan upticking yang sangat tinggi di antara berbagai ukuran dan menyebabkan momentum harga naik: Kekuatan diikuti oleh penguatan lebih lanjut. Selama kenaikan dari posisi terendah pasar, sebagian besar saham berpartisipasi dalam kekuatan dan jumlah saham membuat posisi terendah baru

kami melihat tekanan beli dan jual yang sangat kuat atau lemah dari \$TICKI, tetapi tidak dari \$TICK. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas pembelian atau penjualan terbatas pada kapitalisasi besar dan tidak meluas ke pasar yang luas—peringatan bagus yang luasnya tidak mengonfirmasi apa yang kita lihat dalam pergerakan harga indeks kapitalisasi besar. Divergensi seperti itu, saya temukan, sering terjadi di dekat titik balik siklus.

Pengambilan Kunci

Siklus memiliki frekuensi dan amplitudo yang berbeda, tetapi serupa struktur.

Siklus berubah karena sesuatu di antara penggerak harga telah berubah. Hal ini dapat disebabkan oleh faktor ekonomi makro, perubahan kebijakan moneter, atau perkembangan geopolitik. Saat penggerak fundamental yang luas ini bergeser, kami biasanya mengamati perubahan perilaku berbagai kelas aset. Pada saat saya menulis ini, misalnya, kami melihat tanda-tanda kekuatan dalam ekonomi AS, yang membuat para pedagang memperkirakan kemungkinan kenaikan Fed yang lebih besar. Hal ini pada gilirannya membantu dolar AS tetap kuat (perbedaan kurs yang diantisipasi menguntungkan mata uang AS), namun telah menyebabkan penjualan pendapatan tetap (mengantisipasi suku bunga yang lebih tinggi) dan penjualan saham (mengantisipasi penarikan stimulus moneter). Ini adalah perubahan yang berarti di antara kelas aset dan berfungsi sebagai peringatan yang bagus untuk kemungkinan siklus perubahan saham. Dengan mengawasi tindakan bank sentral, rilis ekonomi, pendapatan perusahaan, dan pergerakan relatif suku bunga, mata uang, komoditas, dan ekuitas—serta pergerakan relatif dari kelas aset tersebut di seluruh negara—kita dapat mengantisipasi perubahan siklus tematik yang luas.

Seringkali, satu sektor atau kelas aset akan memimpin perubahan tersebut, memberi kita petunjuk penting untuk perubahan pasar yang luas pada akhirnya. Pada tahun 2000 dan 2007, kelemahan relatif dalam saham teknologi dan keuangan, masing-masing, akhirnya menyebabkan penurunan pasar yang luas. Pada tahun 2003 dan 2009, pelonggaran kondisi moneter oleh The Fed membantu mendorong saham lebih tinggi. Pada posisi terendah pasar tersebut, lebih sedikit saham yang membuat posisi terendah baru dalam 52 minggu dibandingkan bulan sebelumnya, karena pergeseran ke atas dalam luasnya mengantisipasi reli pasar yang akhirnya terjadi.

Bahkan ketika Anda memperdagangkan hanya satu kelas aset dan instrumen, menggunakan korelasi luas dan antar pasar untuk mendapatkan perspektif tematik dan mengantisipasi perubahan siklus di pasar sangat berguna dalam mengantisipasi perubahan arah dan volatilitas pasar.

Praktik Terbaik #7: Mengukur Posisi untuk Pengendalian Risiko yang Baik

Salah satu kesalahan paling umum yang saya lihat dilakukan oleh para pedagang adalah mengukur posisi berdasarkan kebutuhan dan keinginan untuk mendapatkan keuntungan, tetapi bukan karena toleransi risiko tertinggi mereka. Jadi katakanlah seorang trader bullish dan membeli kontrak X dari ES futures. X dipilih karena keinginan untuk menghasilkan sejumlah uang dalam perdagangan, tetapi mungkin tidak mencerminkan bagaimana pedagang akan menanggapi posisi yang dihentikan. Contoh yang baik adalah membeli ribuan lembar saham dan kemudian melihat celahnya lebih rendah pada peringatan pendapatan. Ukuran posisi tidak memperhitungkan risiko ekor, celah, dan menyebabkan kerugian yang berpotensi melemahkan. Contoh lain adalah membiarkan perdagangan jangka pendek berubah menjadi posisi jangka panjang daripada berhenti pada level yang telah dipilih sebelumnya. Setelah holding period meningkat, variabilitas pengembalian juga meningkat. Hal ini membuat trader rentan terhadap kerugian besar yang tidak direncanakan.

Salah satu contoh kesalahan ukuran posisi yang konyol terjadi ketika saya berbicara dengan seorang trader yang sudah lama berada di indeks S&P dan memutuskan untuk mendiversifikasi kepemilikannya dengan menambahkan posisi long NASDAQ. Tentu saja, kedua indeks tersebut sangat berkorelasi dan menjadi sangat berkorelasi selama periode risk-off. Saat saham dijual, kedua posisi terpukul dan kerugian dua kali lebih besar dari yang diantisipasi trader. Bentuk yang lebih dapat dimaafkan dari kesalahan yang sama terjadi ketika trader memiliki posisi di dua kelas aset yang berbeda dan berasumsi bahwa keduanya terdiversifikasi.

Investigasi sejarah yang sederhana dapat mengungkap peningkatan dan penurunan korelasi di antara kelas-kelas aset, tetapi seringkali investigasi tersebut tidak dilakukan. Akibatnya, peristiwa pasar yang tidak terduga dapat menyebabkan pergerakan tajam lintas pasar dan konvergensi korelasi. Ini dapat menyebabkan kerugian besar.

Kita mungkin meyakinkan diri sendiri bahwa peristiwa yang benar-benar merugikan hanya akan terjadi satu dari 20 kali, tetapi jika kita berdagang secara aktif, melakukan lusinan perdagangan dalam sebulan atau tiga bulan, peristiwa buruk itu pasti akan terjadi. Sizing perlu memastikan kelangsungan hidup dalam skenario terburuk, tidak hanya memenuhi kebutuhan dan keinginan untuk mendapatkan keuntungan saat ini. Jika saya memegang posisi berjangka S&P dalam semalam, saya perlu melihat skenario terburuk dari pergerakan semalam untuk rezim volatilitas saat ini. Skenario tersebut mungkin untuk perjalanan yang merugikan 1 persen. Itu bisa melemahkan jika saya memegang posisi yang sangat menguntungkan.

Tentu saja kami ingin menghindari kerugian yang melemahkan karena butuh waktu untuk menutupnya kembali. Penarikan 10 persen membutuhkan pengembalian 11 persen dari modal yang tersisa untuk kembali ke titik impas. Penarikan 25 persen

membutuhkan pengembalian 33 persen dari modal yang tersisa untuk mencapai titik impas. Jika kita kehilangan setengah dari uang kita, kita harus menggandakan modal yang tersisa hanya untuk kembali ke awal. Memastikan bahwa kerugian direncanakan dan diketahui memastikan bahwa kita dapat hidup dengan penarikan dan memiliki banyak amunisi kering untuk kembali.

Kami juga ingin menghindari kerugian yang melemahkan karena dampak psikologisnya. Sangat mudah bagi kerugian besar yang tidak direncanakan untuk mengarah pada perdagangan buruk berikutnya. Misalnya, setelah mengalami kerugian besar, banyak trader akan mengecilkan peluang bagus berikutnya atau melewatkannya sama sekali. Sebaliknya, beberapa pedagang, frustrasi dengan kerugian mereka, berusaha terlalu keras untuk menghasilkan uang kembali, melakukan perdagangan berlebihan, dan memperpanjang kerugian mereka. Jika tujuan kita adalah untuk tetap berada di zona fokus yang tenang, mengekspos diri kita pada hal yang tidak direncanakan, kerugian besar kemungkinan besar akan membuat kita terlempar dari pelana. Kerugian besar secara alami memusatkan perhatian kita pada P&L—dan itu mengalihkan fokus kita dari pasar.

Masalah terkait terjadi ketika pedagang mencoba mengkompensasi ukuran posisi yang besar dengan pemberhentian yang terlalu ketat. Ini gagal untuk memperhitungkan volatilitas pasar yang mendasarinya, sehingga posisi sering dihentikan hanya karena kebisingan. Pedagang yang mencari tingkat reward-to-risk yang besar dalam perdagangan kemungkinan besar sering melakukan kesalahan ini.

Pemeriksaan historis sederhana akan mengungkapkan kemungkinan mencapai level penurunan tertentu untuk setiap titik masuk tertentu. Dengan asumsi keahlian pengaturan waktu yang bahkan tidak dimiliki oleh profesional terbesar, pedagang yang mencari hadiah yang terlalu besar relatif terhadap risiko tidak menyadari bahwa level 5:1 tidak menarik jika kemungkinan dihentikan sebelum mencapai target adalah 8:1!

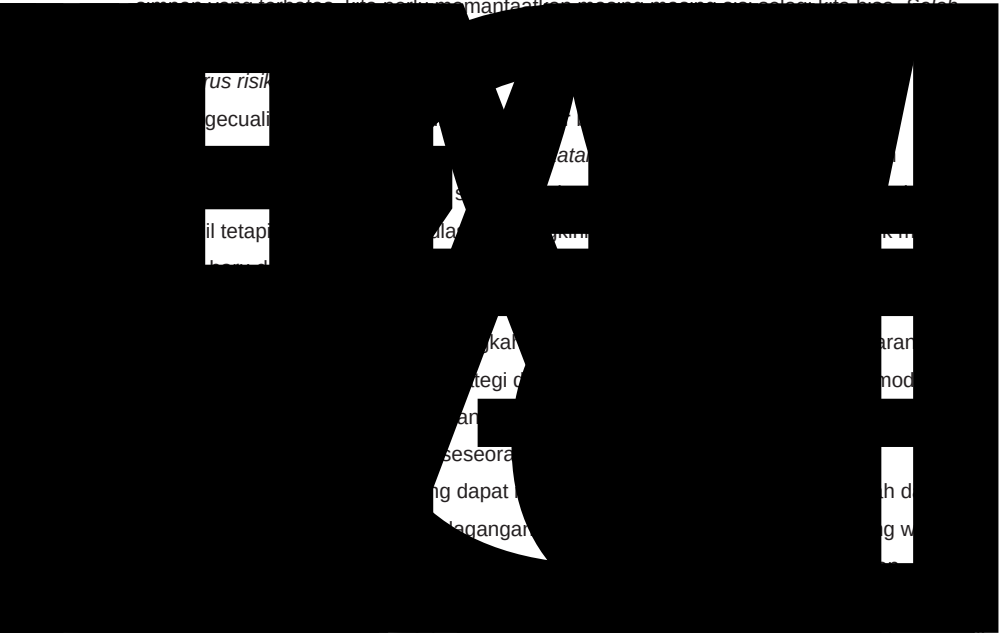
Saya terkadang menghadapi masalah sebaliknya: menempatkan target dan berhenti sangat jauh dari titik masuk untuk memperpanjang periode penahanan perdagangan. Jika parameter ditempatkan terlalu jauh relatif terhadap periode penahanan yang diantisipasi, mudah untuk berakhir dengan situasi di mana posisi awalnya bergerak ke arah Anda, hanya untuk kemudian mundur. Ini karena, pada periode holding yang dipilih, Anda melebih-lebihkan volatilitas pasar.

Perhentian dan target yang lebih luas memang memungkinkan Anda untuk bertahan dalam perdagangan, tetapi tetap harus mencerminkan peluang mendasar untuk mempertahankan gerakan terarah yang diinginkan. Kadang-kadang saya melihat seorang trader mengurangi ukuran posisi dan memperpanjang waktu penahanan untuk mengikuti tren. Namun, tanpa periode holding dan level stop yang ditentukan dengan baik, posisi tersebut masih dapat menimbulkan kerugian yang berarti selama kerangka waktu yang diperpanjang. Pedagang sering lupa bahwa memperpanjang kerangka waktu sama dengan memperluas ukuran posisi. Memegang posisi jangka panjang dengan kontrak X bisa jauh lebih berisiko daripada memegang posisi lebih pendek dengan kelipatan kontrak X. Praktik terbaik dalam perdagangan adalah

melakukan stress test yang didasarkan secara historis sehingga Anda tahu seberapa jauh pasar Anda dapat bergerak melawan Anda dalam periode holding yang Anda pilih dan untuk tingkat volatilitas pasar yang dapat diperkirakan. "Di atas segalanya, jangan menyakiti," adalah moto yang berlaku untuk pedagang dan juga dokter.

Praktik Terbaik #8: Mengelola Peluang dan Risiko Mari kita hadapi: bahkan ketika kemungkinan menguntungkan Anda, Anda bisa kalah pada kesempatan tertentu. Anda harus secara agresif mempertaruhkan kartu poker dengan tiga raja, tetapi Anda selalu bisa kalah jika permainan lainnya memiliki full house. Itulah mengapa tidak bijaksana untuk melakukan semua perdagangan tunggal. Keunggulan unggul di pasar dapat sepenuhnya dibatalkan oleh satu kerugian besar. Selama kemampuan kita untuk mengantisipasi masa depan tidak sempurna, kita tidak boleh menanggung risiko kehancuran pada kesempatan tertentu. Keunggulan probabilistik akan bekerja untuk Anda dari waktu ke waktu tetapi kapan saja dapat menyebabkan rangkaian kerugian perdagangan yang, berukuran terlalu besar, dapat merusak akun kami.

Banyak trader memahami hal ini dan menyadari perlunya bertahan dalam permainan, tetapi melakukan kesalahan sebaliknya. Dalam mengelola risiko dengan rajin, mereka melakukan pekerjaan yang buruk dalam mengelola peluang. Dengan kata lain, mereka mengecilkan taruhan mereka dan gagal memanfaatkan keuntungan mereka di pasar. Ini menjadi masalah karena, seperti yang kita lihat sebelumnya di buku ini, tidak ada keunggulan yang bertahan selamanya di pasar. Justru karena setiap sisi memiliki umur



Anda basah secara bertahap dalam memperdagangkan modal aktual, yang berarti mengecilkan posisi secara s

setelah saya menyusun strategi perdagangan saya dalam simulasi perdagangan, saya memperdagangkan posisi yang sangat kecil di SPY hanya untuk menyesuaikan diri dengan menang dan kalah. Posisi tersebut bertambah besar saat saya menemukan langkah saya, dan akhirnya saya beralih ke trading ES berjangka dan menggunakan leverage yang lebih besar. Selama fase perkembangan saya, saya tidak mencari untuk memaksimalkan pengembalian saya, melainkan untuk meminimalkan guncangan pada perdagangan saya dan memberi diri saya waktu untuk mengembangkan konsistensi dan kepercayaan diri.

Namun, begitu trader yang sedang berkembang pindah ke titik kompetensi, ukuran posisi yang tepat untuk mengeksplorasi keunggulan seseorang menjadi penting. Salah satu kesalahan paling umum yang dilakukan pedagang di awal perkembangannya adalah menafsirkan secara berlebihan periode menang dan kalah di pasar dan berdagang lebih besar setelah memenangkan perdagangan dan mengurangi ukuran setelah kalah.

Masalah dengan itu, tentu saja, adalah bahwa banyak rangkaian perdagangan yang menang dan kalah terjadi hanya secara kebetulan dan tidak selalu mencerminkan perdagangan yang buruk atau erosi keunggulan jangka panjang seseorang di pasar. Dengan berdagang terlalu besar setelah periode menang dan terlalu kecil setelah kalah, pedagang secara sistematis berkinerja lebih rendah dibandingkan dengan potensi mereka.

Pengambilan Kunci

Kami membutuhkan strategi untuk mengelola peluang serta risiko.

Namun, alasan paling umum untuk gagal bertindak berdasarkan peluang adalah persamaan kehilangan perdagangan dengan perdagangan yang buruk. Dapat dimengerti bahwa pedagang merasa senang setelah menghasilkan uang dan tidak begitu baik setelah mengalami kerugian. Karena perdagangan adalah permainan probabilistik, kerugian tidak dapat dihindari dalam perdagangan; mereka belum tentu merupakan indikasi kegagalan. Jika trader mengalami kerugian sebagai kegagalan, wajar saja jika mencoba menghindari kegagalan dengan membatasi pengambilan risiko. Ini mungkin membatasi kerugian yang direalisasikan, tetapi juga memotong kesuksesan. Praktik terbaik yang berharga adalah melatih mental skenario dihentikan dan mengalami kerugian yang direncanakan. Jika kita merasa tidak nyaman dengan skenario tersebut, kita tahu bahwa emosi kita tidak sejalan dengan rencana trading kita. Tanpa penyelarasan itu, kita cenderung menjalankan pemberhentian dan target kita dan semakin mengikis keunggulan perdagangan kita.

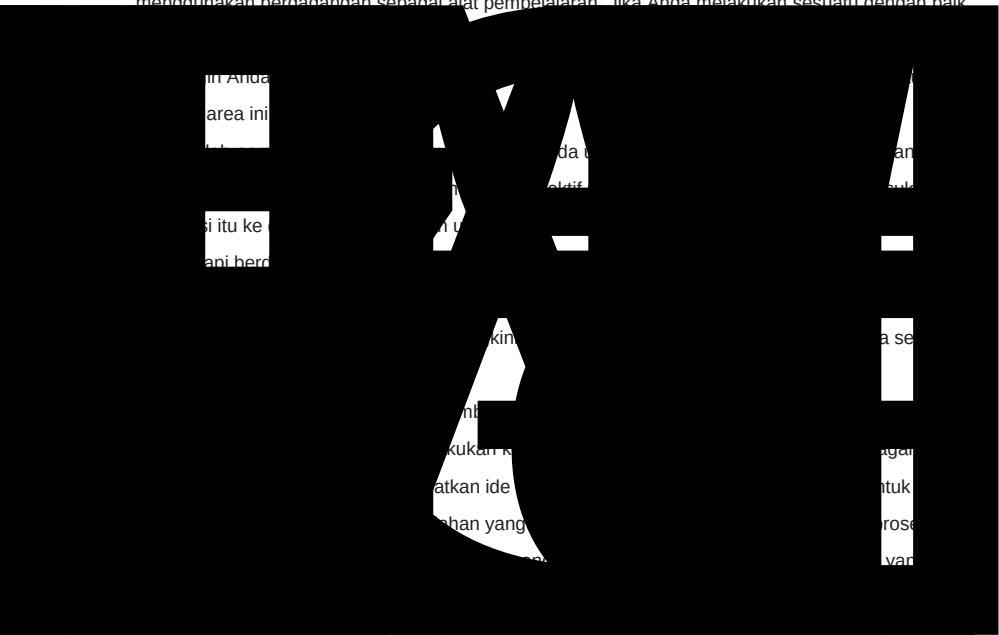
Cara pasti untuk mengetahui apakah kita gagal mengelola peluang adalah dengan terlibat dalam visualisasi yang berbeda. Bayangkan, dengan ukuran perdagangan Anda, pasar segera bergerak sesuai keinginan Anda dan mencapai target Anda. Apakah Anda akan senang dengan perdagangan yang Anda menangkan, atau apakah Anda akan merasa tidak puas, karena ukuran Anda terlalu kecil? Dalam skenario terakhir itu, pedagang terjebak

dalam pola pikir kalah-kalah: tidak senang jika perdagangan kalah, tetapi tidak senang jika menang. Manajemen risiko dan manajemen peluang adalah aspek psikologis dari trading dan juga finansial. Kami tidak pernah ingin menghadapi kerugian yang melemahkan kami, dan kami tidak pernah ingin mengukur posisi begitu kecil sehingga kami menghilangkan rasa pencapaian.

Praktik Terbaik #9: Membedah Perdagangan Anda yang Menang dan Kalah Seperti disebutkan di

atas, perdagangan yang kalah dapat terjadi secara acak. Item berita dapat mencapai rekaman tepat setelah Anda memasuki posisi dan Anda akan dihentikan karena perdagangan berisik yang dihasilkan. Ini membuat frustrasi, tetapi itu belum tentu merupakan indikasi bahwa Anda melakukan kesalahan. Faktanya, perdagangan yang kalah memenuhi syarat sebagai perdagangan yang baik jika peluangnya menguntungkan Anda dan Anda mengelola persamaan risiko/keuntungan dengan baik. Kita tidak terbiasa menganggap perdagangan yang merugi sebagai perdagangan yang baik, tetapi itu karena kita cenderung berfokus pada hasil daripada proses. Perdagangan yang menang bisa menjadi buruk jika ditempatkan secara impulsif dengan risiko yang berlebihan. Itu berhasil pada kesempatan tertentu, tetapi gagal total dari perspektif proses.

Apa yang ingin Anda tanyakan setelah perdagangan yang menang dan kalah adalah apakah ini perdagangan yang baik atau yang buruk. Apakah Anda mengikuti praktik terbaik Anda sendiri, atau apakah Anda gagal? Saat Anda membedah perdagangan yang menang atau kalah, Anda menggunakan perdagangan sebagai alat pembelajaran. Jika Anda melakukan sesuatu dengan baik



KEMILANGAN GAMBARAN PASAR YANG JAUH LEBIH BESAR. GAMBAR ITU AKAN MENJADI JERAS

saya telah meninjau dengan benar semua kelas aset yang relevan sebelum memasuki posisi. Melihat kembali perdagangan, saya menyadari bahwa saya menjadi begitu terpicu dengan gambaran pasar jangka pendek sehingga saya terburu-buru berdagang dan gagal melakukan uji tuntas yang tepat mengenai kerangka waktu yang lebih lama. Saya memperbaikinya dengan meminta diri saya untuk mengisi daftar pra-perdagangan sebelum memasuki posisi lain. Daftar periksa itu mencakup semua yang diperlukan agar saya dapat mempertaruhkan modal saya. Saya tidak diizinkan mengambil risiko sampai saya dapat membenarkan peluang dalam hal daftar periksa.

Membedah trading yang menang dan kalah dapat membantu kita mengidentifikasi pola dalam trading kita. Pola tersebut pada gilirannya dapat mendukung praktik terbaik kami serta upaya kami untuk meningkatkan kinerja. Beberapa waktu yang lalu, saya meninjau serangkaian perdagangan selama beberapa bulan dan menemukan pola yang agak mengejutkan. Ketika saya menempatkan perdagangan segera setelah perdagangan yang menang, kemungkinan besar itu adalah perdagangan yang kalah. Ketika saya menempatkan perdagangan setelah menjauh dari pasar setelah perdagangan yang kalah, kemungkinan besar itu adalah perdagangan yang menang. Memang, prediktor terbaik apakah suatu perdagangan adalah pemenang atau pecundang adalah jumlah waktu intervensi sejak perdagangan sebelumnya. Perdagangan yang lebih sering menyebabkan kerugian; perdagangan yang lebih selektif mencapai hasil terbaik.

Alasannya adalah karena perdagangan terbaik saya memanfaatkan proses penelitian yang ekstensif. Ketika waktu yang signifikan terjadi di antara perdagangan, itu karena saya telah menggunakan waktu itu untuk meninjau indikator pasar saya secara menyeluruh, mengembangkan pemahaman tentang struktur siklus tempat kami berada, dan menguji kembali pola yang saya lihat di pasar. Saat saya memiliki pemahaman yang kuat tentang apa yang dilakukan pasar, saya dapat menempatkan perdagangan terbaik saya. Pada kesempatan lain, ketika saya lebih mengandalkan perasaan pasar daripada proses penelitian saya, saya tidak memiliki pemahaman yang kuat dan lebih cenderung melewatkan sesuatu yang seharusnya sudah jelas. Membedah perdagangan saya yang menang dan kalah membantu saya menyadari bahwa keunggulan terbesar saya di pasar terjadi ketika kepala saya selaras dengan firasat saya: Saya merasakan sesuatu sedang terjadi tetapi juga memahami apa yang sedang terjadi dan mengapa. Pengembalian terbesar saya yang disesuaikan dengan risiko datang dari memiliki kesabaran untuk menunggu penyelarasan itu.

Membedah perdagangan yang menang dan kalah juga bisa mengajari kita sesuatu tentang pasar. Salah satu latihan yang menurut saya berguna bagi para pedagang adalah memecah perdagangan yang menang dan kalah berdasarkan berbagai kategori, termasuk instrumen yang diperdagangkan. Sangat sering pedagang menemukan bahwa mereka menghasilkan uang di beberapa pasar, tetapi secara konsisten kehilangan uang di pasar lain. Setelah ditinjau, mereka menyadari bahwa mereka memiliki pemahaman yang lebih jelas tentang apa yang terjadi di beberapa pasar dibandingkan pasar lainnya. Hal ini pada gilirannya membuat mereka memikirkan kembali rangkaian peluang yang diberikan oleh pasar dan menyesuakannya

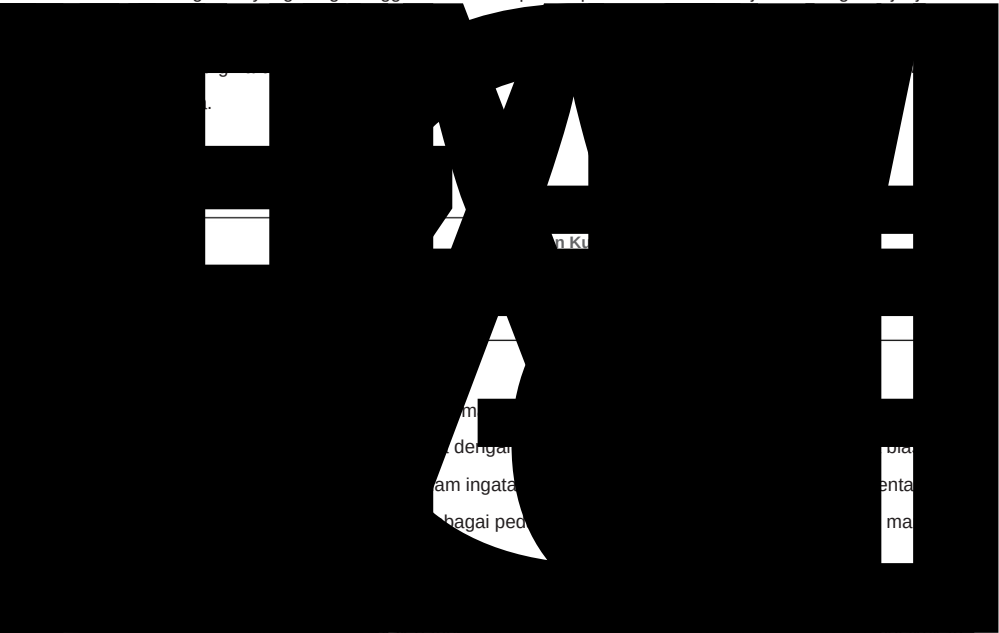
perdagangan sesuai. Terkadang pembedahan pemenang dan pecundang juga mengungkapkan korelasi di pasar dan perdagangan yang tidak kami duga berkorelasi. Ini bisa menjadi penting, karena gangguan korelasi dapat menandakan perubahan rezim pasar.

Praktik terbaik umumnya adalah memastikan bahwa kita menghabiskan waktu untuk mempelajari trading kita, bukan hanya mempelajari pasar. Kami ingin menjadi mesin pembelajaran sehingga kami terus berkembang, mendapat manfaat dari apa yang kami lakukan dengan benar dan juga dari apa yang kami lakukan salah.

Praktik Terbaik #10: Mengumpulkan Metrik Perdagangan Ketika seorang

pelatih bisbol ingin memahami performa pemain, dia akan beralih ke sabermetrik. Berapa rata-rata pukulan pemain melawan pelempar kidal versus kidal? Pelempar bola cepat versus pelempar bola pecah? Kapan batter berada dalam posisi mencetak gol? Selama pertandingan siang versus malam? Seberapa sering dia menyerang? Seberapa sering dia menyerang dalam situasi kopling? Seberapa sering dia memukul untuk basis tambahan? Mengetahui nuansa performa sangat penting saat Anda memutuskan untuk mengirim satu pelempar ke dalam permainan melawan yang lain, atau saat Anda mengirim satu pemukul untuk mencubit pukulan daripada yang lain.

Dalam contoh terkenal, Ted Williams melacak rata-rata pukulannya sebagai fungsi dari lokasi lemparan relatif terhadap zona serang. Lokasi tertentu mewakili sweet spot, di mana dia memiliki kemungkinan yang sangat tinggi untuk mendapatkan pukulan. Lokasi lain jauh kurang menjanjikan.



mengagumkan dalam kondisi tren dan terpotong dalam rentang; dan beberapa pedagang menghasilkan uang mereka pada waktu-waktu tertentu dalam hari perdagangan dan kehilangannya di waktu lain. Seperti Ted Williams, mengetahui metrik Anda dapat membantu Anda menentukan kapan Anda harus mengayun dan kapan Anda harus menahan, dan kapan Anda harus melakukan ayunan yang baik dan kapan Anda tidak boleh pergi ke pagar. Dalam poker, pemain profesional memahami peluang dan kemungkinan menang dengan tangan tertentu. Setiap hari dan minggu, pasar memberi kita tangan. Kami tidak dapat mengontrol kartu yang kami dapatkan, tetapi kami dapat mengontrol apakah dan seberapa banyak kami bertaruh.

Metrik apa yang harus dikumpulkan trader? Berikut adalah beberapa yang menurut saya bermanfaat sebagai praktik terbaik umum:

- *Performa sebagai fungsi instrumen dan kelas aset*—Hal ini dapat memberi tahu kita tentang pasar dan saham yang paling baik kita perdagangan, dan juga dapat menyoroti di mana letak peluang terbesar untuk gaya perdagangan kita.
- *Performa sebagai fungsi dari kondisi pasar*—Tren naik, tren turun, rentang—Seringkali, pedagang berfungsi paling baik di lingkungan pasar tertentu. Seperti disebutkan di atas, volatilitas seringkali merupakan mediator kinerja yang penting.
- *Performa sebagai fungsi dari kerangka waktu*—Ketika trader memegang posisi untuk berbagai kerangka waktu, bukan hal yang aneh untuk mengamati kekuatan dan kelemahan dalam kinerja. Misalnya, seorang trader mungkin cukup ahli dalam menemukan titik masuk dan menghasilkan uang dari pergerakan jangka pendek, tetapi kehilangan keunggulan saat memegang posisi lebih lama.
- *Performa sebagai fungsi dari aktivitas perdagangan*—Beberapa hari dan minggu, seorang pedagang dapat menetapkan sejumlah besar posisi. Hari dan minggu lain menemukan lebih banyak selektivitas di antara peluang. Jika overtrading merupakan masalah, jumlah perdagangan yang diambil dapat berkorelasi terbalik dengan profitabilitas, menyoroti pentingnya memprioritaskan peluang per contoh Ted Williams.
- *Kinerja sebagai fungsi ukuran posisi dan pengambilan risiko*—Pengambilan risiko terbesar harus dicadangkan untuk peluang terbaik, tetapi hal ini tidak selalu terjadi. Pedagang terkadang lebih gesit dan melihat pasar secara lebih objektif ketika visi mereka tidak tertutupi oleh tekanan kinerja. Mengetahui tingkat risiko yang sesuai dengan perdagangan terbaik Anda membantu Anda menemukan sweet spot yang berbeda.
- *Performa sebagai fungsi pengaturan*—Entri sering didasarkan pada pola tertentu yang terjadi di pasar, seperti pola breakout atau

persilangan rata-rata bergerak. Melacak kinerja sebagai fungsi dari pengaturan entri dapat membantu kami menyempurnakan eksekusi perdagangan kami. Demikian pula, melacak bagaimana posisi dilakukan setelah keluar kami dapat memberi kami informasi yang berguna tentang keberhasilan manajemen posisi kami.

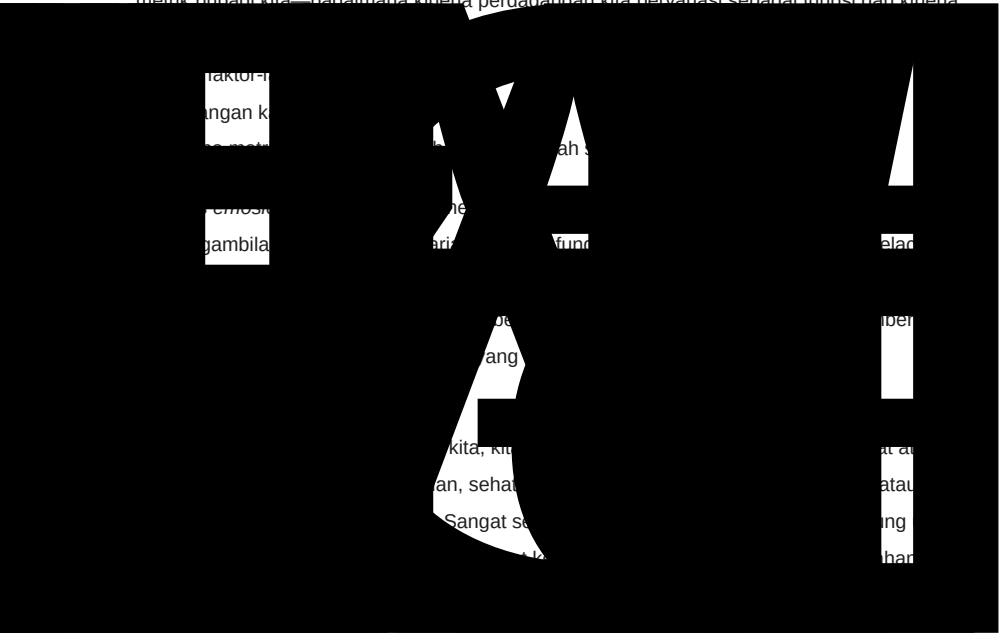
¶ *Kinerja sebagai fungsi dari profitabilitas baru-baru ini*—Saya tahu banyak trader yang melakukan trading dengan sangat baik—ketika mereka kehilangan uang—namun kemudian kehilangan disiplin setelah mereka meraih kemenangan beruntun. Memecah profitabilitas masa depan Anda sebagai fungsi dari P&L dapat memberi tahu Anda apakah kemenangan atau kerugian baru-baru ini dapat memengaruhi keputusan perdagangan Anda.

Ini adalah kombinasi yang kuat ketika membedah perdagangan yang menang dan kalah dicampur dengan ulasan kinerja berbasis metrik. Tujuannya adalah menggunakan data kinerja untuk membantu Anda mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, menjadi lebih baik dan lebih konsisten dalam mengeksploitasi kekuatan, dan mempelajari cara untuk meningkatkan atau menghindari kelemahan. Metrik, yang digunakan dengan benar, adalah alat yang hebat untuk perhatian penuh. Saat kita mengetahui sweet spot kita, kita bisa lebih sadar diri tentang taruhan yang kita buat.

Praktik Terbaik #11: Mengumpulkan Metrik Pribadi

329

Metrik perdagangan hanyalah satu sisi dari persamaan kinerja. Sama pentingnya adalah metrik pribadi kita—bagaimana kinerja perdagangan kita bervariasi sebagai fungsi dari kinerja



keadaan fisik kita dan mengetahui dampaknya terhadap kinerja kita dapat membantu kita tetap memperhatikan saat-saat ketika respons lari-atau-lawan dapat merusak persiapan pasar terbaik kita.

ȳ *Kondisi kognitif*—Apakah kita fokus atau terganggu, optimis atau pesimis, berpikiran terbuka atau tertutup, jernih atau tidak jelas, siap atau tidak siap, positif atau negatif? Bagaimana kita berpikir mempengaruhi bagaimana kita merasa dan bertindak. Dengan melacak keadaan pikiran kita dan menghubungkannya dengan berbagai aspek kinerja, kita dapat menjadi peka terhadap situasi di mana kita semakin tidak selaras dengan pasar dan polanya.

ȳ *Persiapan*—Bukan hal yang aneh jika penampilan kami berbeda dengan rutinitas persiapan kami. Bagaimana kinerja kita ketika kita terlibat dalam tinjauan pasar yang lebih lama versus lebih pendek, lebih banyak atau lebih sedikit penelitian, lebih banyak atau lebih sedikit latihan fisik, lebih banyak atau lebih sedikit tidur, makan lebih baik atau lebih buruk? Gaya hidup kita dapat sangat memengaruhi kondisi fisik, emosi, dan kognitif kita, menyiapkan kita untuk sukses atau gagal.

Dari pengamatan pribadi kita, kita harus dapat mendefinisikan praktik terbaik pribadi dan perdagangan. Seperti atlet mana pun yang perlu mempertahankan performa puncak, kita harus bugar dalam segala hal untuk memaksimalkan fungsi kita di tengah panasnya persaingan. Melacak kebiasaan kerja kita, pilihan pribadi kita, dan keadaan fisik, emosional, dan kognitif kita dapat memberi kita database yang kaya dari mana kita dapat memahami apa yang membuat kita sukses.

Praktik Terbaik #12: Tetap Mencintai Pasar Jika Anda telah berdagang

untuk waktu yang lama, Anda tahu bahwa perdagangan terkadang membuat frustrasi, sulit, membingungkan, dan membuat kewalahan. Saya telah bekerja dengan banyak manajer portofolio dan trader sukses yang masih mengalami periode kerugian, kinerja datar, ketidakpastian, dan keraguan. Semua ini berpotensi merusak motivasi, konsentrasi, dan pengambilan keputusan di masa depan. Begitu kita mulai memikirkan kemunduran, mereka bisa menjadi kemerosotan.

Satu-satunya prediktor terbaik dari kegagalan trading, saya temukan, terjadi ketika sisi negatif psikologis dari trading mulai melebihi sisi positifnya. Pedagang biasanya datang ke pasar dirangsang oleh tantangan persaingan, pemecahan masalah, kesempatan untuk bekerja secara mandiri, pengambilan keputusan yang serba cepat, keingintahuan intelektual, dan kemungkinan melihat pekerjaan seseorang berubah menjadi kesuksesan yang berarti. Ini sama sekali tidak biasa bagi para pedagang

untuk memulai karir mereka tergila-gila dengan pasar, menghabiskan banyak waktu mereka mengamati perdagangan, pelacakan ide, dan bereksperimen dengan perdagangan berdasarkan ide-ide mereka. Perasaan jatuh cinta dengan pasar itulah yang membuat para pedagang melewati tantangan kurva pembelajaran mereka yang sering diperpanjang.

Pada titik tertentu, frustrasi perdagangan dapat mulai melebihi sisi positifnya. Ini terkadang terjadi karena ketidakmampuan menghasilkan uang.

Terkadang itu terjadi hanya karena naik turunnya kinerja menjadi melelahkan secara emosional. Begitu itu terjadi, tidak lagi mudah mempertahankan konsentrasi dan etos kerja. Saya ingat seorang trader yang secara bertahap kehilangan antusiasme untuk trading selama periode kinerja yang menantang dan berkepanjangan dan malah menghabiskan waktunya di lantai trading untuk berbicara dengan trader lain. Ia menemukan berbagai alasan untuk tidak mengambil resiko dan akhirnya berhenti untuk menekuni bidang karir yang berbeda. Segera setelah hal-hal negatif dari perdagangan mulai mengatasi hal-hal positif yang membawanya ke pasar, menjadi sangat sulit untuk mempertahankan kurva pembelajaran.

Praktik terbaik adalah tetap terhubung erat dengan faktor-faktor yang awalnya membawa Anda ke trading. Hasil perdagangan mungkin tidak selalu memuaskan, tetapi penting untuk mendapatkan kepuasan dari pekerjaan kita. Jika kita tidak dapat mengandalkan hasil kemenangan, kita harus fokus pada apa yang menang bagi kita dalam hal proses perdagangan. Saya telah mengalami banyak kemunduran dan frustrasi dengan perdagangan di berbagai waktu, tetapi selalu mempertahankan program penelitian aktif untuk menemukan sumber keunggulan baru di pasar. Bahkan saat pasar tutup, saya menikmati proses penelitian dan tetap fokus secara positif

Rencana untuk kinerja puncak membutuhkan rencana untuk kesejahteraan yang sering.

Praktik terbaiknya adalah mengidentifikasi dengan jelas apa yang membawa kesenangan, kegembiraan, dan ketertarikan dalam trading dan memastikan bahwa aktivitas ini merupakan bagian yang direncanakan dari rutinitas sehari-hari. Setiap hari dalam bekerja harus membawa kepuasan tertentu, bahkan jika itu adalah kepuasan mempelajari sesuatu yang penting dari kinerja perdagangan yang buruk. Bagaimana Anda menyusun waktu Anda sangat memengaruhi pengalaman sehari-hari Anda, dan itu memainkan peran besar dalam membentuk kondisi kognitif, emosional, dan fisik Anda. Membangun waktu setiap hari untuk aktivitas yang memuaskan dan menyenangkan memastikan bahwa, bahkan di saat terpuruk, Anda tetap terlibat dalam pasar, memajukan diri Anda dengan pembelajaran dan pengembangan.

Praktik Terbaik #13: Menciptakan Diversifikasi Emosional Kita mengetahui

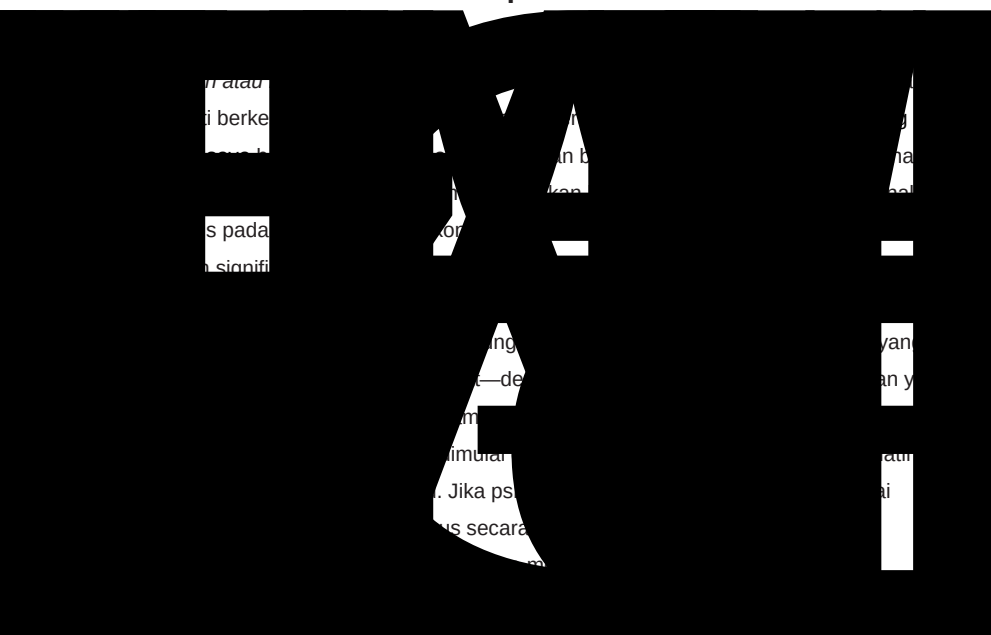
manfaat diversifikasi untuk portofolio. Memiliki aset yang dapat diapresiasi dengan cara yang tidak berkorelasi tinggi memperlancar kurva keuntungan kami, memungkinkan kami berinvestasi lebih banyak dengan risiko lebih rendah. Ketika telur perdagangan dan investasi kita berada dalam satu keranjang, kita menjadi rentan ketika keranjang itu menjadi tidak stabil. Saham telah menjadi investasi besar selama beberapa dekade, tetapi mempertahankannya melalui periode pasar beruang yang keras akan sangat sulit. Dengan melakukan diversifikasi ke pendapatan tetap dan aset defensif (kombinasi posisi long dan short, misalnya), kita membiarkan diri kita berpartisipasi dalam tren dengan cara yang tidak terlalu memilukan.

Sebanyak mungkin kita tetap mencintai pasar sesuai praktik terbaik sebelumnya, akan ada saat-saat ketika pasar tidak memberi kita banyak pengembalian atau kepuasan. Bahkan ketika karir kita cenderung dari waktu ke waktu, kita dapat memasuki periode pasar beruang kita sendiri yang menantang. Praktik terbaiknya adalah memastikan portofolio emosional Anda terdiversifikasi dan Anda secara aktif mengejar sumber kesejahteraan dalam hidup Anda di luar pasar. Portofolio emosional itu mencakup investasi yang Anda lakukan dalam hubungan romantis dan persahabatan, serta aktivitas yang menurut Anda memuaskan secara individu. Ketika setiap hari dan minggu mencakup aktivitas yang memberi Anda energi dan berkontribusi pada kebahagiaan, kepuasan, energi, dan hubungan, sulit untuk menjadi terlalu terperosok dalam kemerosotan perdagangan psikologis. Trader yang dapat merasa bersyukur atas teman, keluarga, dan minat pribadi memiliki keseimbangan terhadap stres trading yang menjaga suasana hati dan performa pada level tinggi.

Tujuan dari praktik terbaik ini adalah untuk memastikan bahwa harga diri dan tingkat energi tidak bertambah dan berkurang dengan keuntungan dan kerugian. Ketika telur harga diri ada di banyak keranjang, tidak ada satu area kemunduran yang terlalu mengancam. Ini membuatnya lebih mudah untuk mengatasi kesulitan dan bertahan di sana untuk belajar darinya. Cara terbaik untuk memastikan diversifikasi tersebut adalah dengan menjadwalkan waktu reguler untuk aktivitas nonperdagangan yang membawa kasih sayang, energi, kebahagiaan, dan kepuasan hidup. Menciptakan waktu kesejahteraan di luar pasar membuat Anda berfungsi pada tingkat tinggi, sehingga stres tidak akan pernah menjadi tekanan yang melemahkan.

Kesalahan umum yang dilakukan trader adalah menanggapi kesulitan di pasar dengan bekerja lebih keras, menghabiskan lebih banyak waktu untuk trading, dan berharap usaha keras akan menghentikan drawdown mereka. Yang pasti, upaya terfokus untuk belajar dari kemunduran mutlak penting untuk perkembangan kita. Namun, jika kita menggandakan aktivitas yang tidak memberi kita hal positif, kita dapat dengan cepat menjadi kewalahan. Saat pasar memberikan imbalan paling sedikit, kita ingin memanen imbalan dari bidang kehidupan lain. Itu artinya kita bekerja lebih cerdas, bukan lebih keras, saat kita mengalami drawdown. Kami ingin memastikan bahwa penarikan modal tidak menjadi penarikan psikologis. Diversifikasi emosional memungkinkan kita naik turunnya partisipasi pasar tanpa merusak jiwa kita.

Praktik Terbaik #14: Menciptakan Latihan untuk Kekuatan Kita



stasiun dan penangkapan untuk setiap kekuatan kita. Bayangkan mendapatkan

latihan kapasitas kita untuk mencintai, kemampuan kita untuk fokus, kreativitas kita, ketangguhan mental kita, dan spiritualitas kita. Latihan seperti itu, seperti latihan di ruang angkat berat, akan mendorong kita keluar dari zona nyaman kita, mengharuskan kita untuk melatih otot kekuatan kita. Terapi semacam itu untuk kesehatan mental sama sekali bukan terapi bicara. Sebaliknya, itu akan menjadi pendekatan hidup—komitmen untuk menjadikan setiap hari sebagai kesempatan untuk mengembangkan sebagian dari kemampuan kita. Ini bisa berupa sesi latihan khusus, di mana kita menggunakan metode seperti meditasi untuk meningkatkan kontrol dan kejernihan emosi kita. Itu juga bisa menjadi cara untuk mendekati aktivitas kita sehari-hari, seperti mengatur waktu kita dengan orang-orang tersayang untuk memperluas kedekatan dan koneksi. Bayangkan jika, setiap hari, kita mengembangkan diri hanya dengan satu cara yang membantu kita berfungsi lebih positif dan produktif.

Dampak kumulatif dari latihan semacam itu akan membuat kita semakin dekat dengan cita-cita kita di tempat kerja, dalam hubungan, dan dalam kesehatan emosional dan fisik kita.

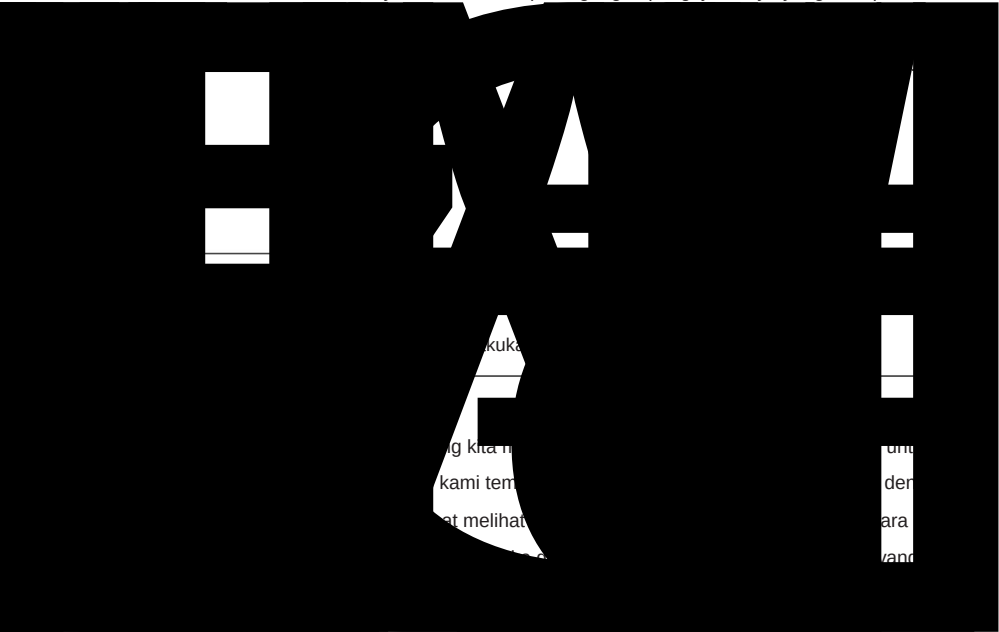
Seperti apa beberapa latihan itu? Berikut beberapa contohnya:

- *Setiap bulan pilih bacaan asing yang memperkenalkan kita pada topik baru yang menantang pemahaman kita tentang dunia.* Misalnya, kita mungkin membaca sebuah karya filsafat Buddhis atau biografi seseorang yang berprestasi luar biasa. Di akhir setiap bacaan, kita harus mengidentifikasi beberapa kesimpulan yang dapat kita terapkan dalam pekerjaan atau kehidupan pribadi kita.
- *Setiap bulan, pilih perjalanan semalam ke daerah asing yang ingin Anda dan pasangan Anda pelajari.* Rencanakan kegiatan bersama, dengan perhatian khusus pada penataan pengalaman bersama yang merangsang.
- *Ambil kursus di lembaga pendidikan tinggi lokal yang benar-benar di luar bidang keahlian Anda.* Ikuti kursus dengan pasangan atau teman dekat untuk berbagi pembelajaran dan kemudian manfaatkan secara praktis apa yang telah Anda pelajari. Contoh yang baik mungkin kursus memasak atau kursus menulis kreatif.
- *Mulailah rutinitas olahraga baru di gym dengan pelatih pribadi, melatih bagian tubuh dan fungsi yang selama ini terabaikan.* Misalnya, mulailah program yoga dan fleksibilitas jika latihan khas Anda berfokus pada lari atau beban.
- *Pelajari bahasa baru bersama anak-anak Anda dan kemudian rencanakan perjalanan ke budaya yang menggunakan bahasa tersebut.* Biarkan anak Anda mengajarkan Anda dan menjadi mitra dalam merencanakan perjalanan.

Perhatikan bagaimana masing-masing aktivitas ini mendorong kita keluar dari zona nyaman kita, mengeluarkan kita dari rutinitas dan menuntut kita untuk belajar dan melakukan hal-hal baru. Dengan menjadikan kegiatan itu bersama, kita juga dapat memperdalam hubungan dan mengalami orang lain dengan cara yang segar. Jika setiap aktivitas adalah sebuah cermin, kita memilih cermin baru yang memungkinkan kita melihat dan mengembangkan aspek baru dari diri kita sendiri. Sulit untuk stagnan jika kita terus-menerus memperkaya hidup kita.

Praktik Terbaik #15: Meningkatkan Kreativitas Kami Kami telah melihat

bahwa menemukan dan mempertahankan keunggulan di pasar keuangan tidak cukup untuk memastikan kesuksesan karier dalam perdagangan. Karena pasar selalu berubah, kita harus mampu beradaptasi dengannya dan terus menemukan sumber keunggulan baru. Itu mengutamakan kreativitas dan kemampuan untuk melihat pasar dengan cara baru yang menjanjikan. Kreativitas membantu kita melihat aspek baru pasar dan juga memungkinkan kita melihat hal-hal lama secara baru. Saya telah lama menggunakan indikator teknikal seperti Bollinger bands dan Commodity Channel Index untuk melihat kekuatan dan kelemahan saham atau indeks tertentu yang saya perdagangkan. Ketika saya menyadari bahwa situs web Stock Charts melacak semua saham yang memberikan sinyal beli dan jual untuk setiap indikator utama, saya menyadari bahwa informasi ini dapat digunakan sebagai proksi kesehatan pasar. Hal ini menyebabkan pengamatan perbedaan antara langkah-langkah dan pengakuan bahwa masing-masing indikator menangkap aspek kekuatan pasar yang berbeda. Selain itu, saya menemukan bahwa rangkaian waktu dari sinyal beli dan jual secara mengejutkan berkorelasi sederhana di seluruh indikator. Hal ini menyebabkan model perdagangan pengujian saya yang memperlakukan



pola pikir kreatif, kami mengakses informasi baru dan mengumpulkan informasi dengan cara baru untuk memungkinkan pandangan datang kepada kami. Oleh karena itu, kreativitas sangat erat kaitannya dengan intuisi. Wawasan kreatif sering dimulai sebagai firasat intuitif, saat kita merasakan pola di antara potongan-potongan informasi yang kita susun.

Bagaimana kita bisa lebih konsisten menghasilkan wawasan kreatif ke pasar?
Berikut adalah beberapa cara untuk menerapkan praktik terbaik dalam kreativitas:

- *Buat percakapan baru.* Bicaralah dengan pelaku pasar yang berbakat, tetapi berbeda dari Anda. Cari tahu apa yang mereka lihat di pasar dan bagikan karya Anda kepada mereka. Mulailah dengan asumsi bahwa mereka benar dalam pandangan mereka dan Anda benar dalam pandangan Anda. Apa yang akan dikatakan tentang dunia? Di mana Anda dapat menemukan perdagangan yang mendapat untung dari skenario seperti itu?
- *Lacak pemikiran konsensus.* Ikuti pengukuran sentimen dan sentimen trader di obrolan dan media sosial. Mulailah dengan asumsi bahwa kawanan harus keluar dari perdagangan ramai mereka. Apa yang akan Anda cari dalam skenario seperti itu? Bagaimana Anda bisa mendapat untung dari pelarian seperti itu?
- *Baca materi baru.* Lacak blog, pos media sosial lainnya, dan penelitian tertulis dari orang-orang dengan reputasi kuat yang belum pernah Anda ikuti sebelumnya. Baca karya mereka dengan pikiran terbuka dan lihat kesimpulan mana yang cocok untuk Anda. Ada banyak hal yang kita ketahui tetapi kita tidak tahu bahwa kita tahu—informasinya dikodekan secara implisit. Sering kali materi baru beresonansi dengan kita karena mengkristalkan apa yang sudah kita ketahui secara implisit.
- *Terlibat dalam brainwriting dan braintalking.* Setelah Anda meninjau penelitian Anda, berbicara dengan orang lain, dan membaca karya orang lain, tuliskan pemikiran Anda dengan gaya aliran kesadaran. Brainwriting seperti itu adalah cara lain untuk membuat pengetahuan implisit menjadi eksplisit. Brainwriting juga dapat membantu Anda mengintegrasikan perspektif dari berbagai sumber. Anda dapat mencapai hal yang sama melalui braintalking: mengutarakan ide-ide Anda ke dalam perekam dengan gaya aliran kesadaran. Berguna untuk kemudian beristirahat dan membaca atau mendengarkan apa yang telah Anda proses.
Sering kali, Anda akan membaca atau mendengar apa yang telah Anda hasilkan dengan perspektif yang berbeda, memungkinkan Anda memilih permata wawasan. Brainwriting dan braintalking adalah cara yang sangat efektif untuk mendengarkan diri kita sendiri.
- *Ikuti pasar dan kerangka waktu yang berbeda.* Seperti disebutkan sebelumnya, pergerakan aset jangka panjang relatif satu sama lain biasanya mencerminkan tema ekonomi makro yang membentuk tren luas di pasar tempat Anda berada.

berdagang. Dengan meninjau bagan kelas aset dan instrumen yang berbeda dan dengan melacak kekuatan dan kelemahan di seluruh negara, kami dapat mengidentifikasi tema dan pergeseran antar tema. Saat kita mendeteksi perubahan tematik itulah peluang besar dapat muncul dengan sendirinya. Integrasi metode yang menarik adalah brainwrite atau braintalk beberapa pasar dan kemudian membaca/mendengarkan tumpang tindih di antara pikiran Anda. Kita sering merasakan dan merasakan perubahan tematik sebelum benar-benar terwujud diri mereka sendiri sebagai tren.

Per diskusi sebelumnya, kreativitas membutuhkan pencelupan dalam informasi baru (atau informasi lama dilihat dengan cara baru), diikuti dengan masa inkubasi bermain dengan informasi tersebut, menghasilkan kombinasi dan rekombinasi baru. Unsur penting dalam pemikiran kreatif yang sukses adalah penemuan masalah: dimulai dengan masalah yang layak dipecahkan. Perkembangan pasar yang tidak jelas dapat memberikan masalah yang berharga. Ketika kita bingung—ketika analisis yang solid mengarah pada kesimpulan yang berbeda—kita sering menghadapi masalah yang dapat menjadi fokus pemrosesan kreatif. Tetap kreatif adalah cara yang bagus untuk tetap tertarik pada pasar dan memenuhi keingintahuan intelektual kita. Seperti yang telah kita lihat, menemukan sumber pemenuhan di pasar yang sulit dapat membuat perbedaan antara menghadapi kemunduran dan mempertahankan kemerosotan.

Praktik Terbaik #16: Melacak dan Mencegat Negatif

Bicara sendiri

Kami mempertahankan aliran self-talk yang berkelanjutan, memproses dunia melalui percakapan internal yang berkelanjutan. Bagaimana kita berbicara kepada diri kita sendiri membingkai bagaimana kita menanggapi situasi. Dalam pengertian itu, self-talk kita menjadi semacam lensa yang kita gunakan untuk melihat diri kita sendiri, orang lain, dan dunia di sekitar kita. Jika saya berkata pada diri sendiri bahwa setiap orang itu egois dan ingin mendapatkan sesuatu yang berharga dari saya, saya secara alami akan menanggapi orang lain dengan kewaspadaan dan keturigaan. Hal itu pada gilirannya akan memengaruhi cara saya bertemu dengan orang lain dan membentuk keberhasilan interaksi sosial saya. Jika dialog internal saya adalah tentang pasar yang dimanipulasi dan algoritme tidak adil yang mendominasi aksi harga, saya akan menanggapi bahkan pembalikan normal di posisi saya dengan frustrasi dan kemarahan.

Pengambilan Kunci

Self-talk adalah takdir.

Ada banyak bentuk self-talk yang merusak. Ini termasuk:

- ↳ *Perfeksionisme*—*Di sini* kita melihat kembali tindakan kita di pasar—seringkali dengan bias melihat ke belakang—dan berkata pada diri sendiri bahwa kita "seharusnya" melakukan sesuatu secara berbeda. Ini memperkuat tidak hanya perasaan menyesal, tetapi juga menyalahkan diri sendiri. Seiring waktu, perasaan gagal terus-menerus mengikis kepercayaan diri.
- ↳ *Negativitas*—Kadang-kadang kita menjadi begitu putus asa sehingga kita berasumsi bahwa hal-hal buruk sudah dekat. Self-talk menjadi kalah, pada dasarnya mengirimkan pesan bahwa tidak ada yang kita lakukan benar-benar penting. Pembicaraan yang negatif, tidak berdaya, dan tanpa harapan seperti itu membuat kita tidak bertindak berdasarkan kesempatan dan memperkuat depresi.
- ↳ *Bencana*—*Bila* kita melihat hasil normal yang merugikan sebagai tidak dapat diterima, kita dapat menimbulkan kecemasan kinerja yang signifikan. Trophizing Catas terjadi ketika kita menghasilkan skenario terburuk yang sangat mengancam dan biasanya tidak realistis. "Bagaimana jika pasar berbalik arah dan menghapus keuntungan saya?" mungkin menjadi skenario yang masuk akal untuk dipertimbangkan, tetapi jika dihibur dengan rasa terancam dan panik, ini adalah bagian dari bencana. Banyak stres berbasis lari-atau-bertarung dihasilkan oleh pemikiran katastrofik.
- ↳ *Menyalahkan*—Kadang-kadang kita mengatasi rasa frustrasi akibat hal negatif yang muncul dengan mengalihkan tanggung jawab dan menyalahkan pihak luar. Kita mungkin menyalahkan para manipulator pasar, bank sentral yang tidak adil, perangkat lunak yang rusak, penelitian yang menyesatkan, gangguan lingkungan, dan sebagainya. Kesalahan seperti itu membuat kita dalam keadaan marah dan berkelahi / lari, dan gairah itu sering mengganggu perdagangan selanjutnya. Mempertahankan sikap menyalahkan juga secara implisit membuat kita tetap dalam pola pikir korban, mengikis kepercayaan diri kita.
- ↳ *Terlalu percaya diri*—Percakapan diri sendiri yang negatif paling sering mengganggu perdagangan yang sehat, tetapi terkadang pembicaraan diri sendiri dapat menjadi berlebihan dan menggagalkan pemrosesan informasi pasar kita yang bijaksana. Ketika kita telah berlari atau mencetak perdagangan kemenangan besar, kita dapat mengatakan pada diri kita sendiri bahwa kita telah berbelok, menemukan sesuatu, dan melihat sesuatu dengan baik. Dalam mode seperti itu, kita dapat memproyeksikan keuntungan di masa depan dan terikat untuk membuat skor besar. Hal ini dapat menyebabkan manajemen risiko yang ceroboh dan perdagangan yang ceroboh.
- ↳ *Perbandingan*—Perbandingan paling penting yang dapat kita buat dalam menilai diri kita sendiri sebagai pedagang adalah perbandingan internal: bagaimana kita berdiri relatif terhadap masa lalu. Itu memberi tahu kita apakah kita sedang belajar dan berkembang. Namun, seringkali, kita bisa tenggelam dalam pembicaraan sendiri yang membandingkan kita dengan

yang lain. Ini dapat menyebabkan frustrasi tertentu ketika orang lain menghasilkan uang dan kita tidak. Dengan berfokus pada orang lain, kita keluar dari permainan kita dan dapat melakukan perdagangan hanya karena itulah yang dilakukan orang lain. Hal ini memperkuat kurangnya kepercayaan pada penilaian sendiri dan dapat menyebabkan frustrasi tertentu saat mengikuti kawanannya membuat kita diinjak-injak saat terburu-buru untuk keluar.

Sebagai aturan, kita tidak dapat mengubah self-talk kita kecuali kita menyadari self-talk kita . Menyimpan jurnal kognitif dan melacak pemikiran kita selama hari perdagangan dapat menjadi cara yang bagus untuk mengenali pembicaraan diri yang negatif dan terlalu percaya diri saat itu terjadi. Dalam jurnal kognitif, kita juga dapat mengidentifikasi situasi yang memicu self-talk dan mencermati apakah self-talk itu konstruktif atau destruktif. Jurnal dengan demikian bertindak sebagai alat untuk membangun kesadaran diri kita yang penuh perhatian, dan berfungsi sebagai alat praktis untuk menyela pola pembicaraan diri yang merusak. Kebanyakan self-talk yang mengganggu perdagangan yang baik adalah bagian dari pola kebiasaan dan tidak mewakili penilaian kita yang sebenarnya terhadap situasi—yang akan kita berikan jika kita fokus dan reflektif. Menyadari pembicaraan diri sendiri dan pola interupsi membantu kita menghentikan kebiasaan kognitif negatif dan mengganti pemikiran otomatis dengan refleksi terfokus. Hal ini memungkinkan kita untuk menghindari pola perdagangan reaktif dan mempertahankan pemikiran terbaik kita selama perdagangan.

apa yang dilakukan pasar dan memiliki rencana yang jelas untuk mengelola posisi mereka. Pembacaan tersebut meninggalkan zona sebelum para pedagang secara sadar menyadari bahwa ada sesuatu yang salah dalam perdagangan mereka. Pada saat mereka dengan jelas melihat bahwa perdagangan melawan mereka, mereka benar-benar keluar dari zona, menunjukkan tingkat gairah yang sangat tinggi. Namun, beberapa trader berbakat menunjukkan pola yang sangat berbeda. Ketika posisi bergerak melawan mereka, mereka melakukan upaya sadar untuk menenangkan dan memfokuskan diri. Mereka gagal menunjukkan tingkat gairah yang sama dengan trader yang kurang berpengalaman dan kurang berbakat. Hal ini sangat sesuai dengan penelitian dari Andrew Lo dan Dmitriy Repin (2002), yang menemukan bahwa trader yang berpengalaman merespon situasi pasar dengan lebih sedikit rangsangan emosional dibandingkan trader yang tidak berpengalaman.

Dalam situasi seperti itu, kami menanggapi apa yang kami tafsirkan sebagai ancaman. Pedagang veteran memiliki basis data pengalaman yang mendalam dan tahu bahwa pergerakan harga yang merugikan dapat diharapkan selama masa perdagangan. Itu bukan ancaman. Pedagang pemula, yang tidak memiliki perspektif seperti itu, lebih cenderung bereaksi terhadap setiap pergerakan ke tertinggi atau terendah baru. Hal ini menyulitkan trader yang kurang berpengalaman untuk bertahan dengan penelitian dan rencana yang mengilhami posisi mereka sejak awal.

Praktik terbaik adalah dengan menggunakan pernapasan dalam dan relaksasi fisik untuk mencegat gairah fisiologis saat situasi bermasalah terjadi. Segera setelah kita menyadari bahwa kita memasuki mode fight-or-flight—detak jantung meningkat, ketegangan otot meningkat, berkeringat—kita melakukan upaya sadar untuk memperlambat dan memperdalam pernapasan kita. Ini memiliki efek mengurangi gairah tubuh kita secara keseluruhan dan membantu kita tetap fokus. Latihan pernapasan dalam yang dilakukan sebagai latihan sebelum trading bisa sangat berguna dalam hal ini. Menghabiskan beberapa menit setiap pagi dengan berfokus pada gambaran yang menenangkan, memejamkan mata, dan memperdalam pernapasan memberikan pelatihan yang berguna dalam pengendalian diri. Kemudian, ketika pasar mulai bergerak melawan kita, kita cukup memanggil gambaran yang telah kita latih, menarik napas dalam-dalam, dan menjaga diri kita tetap terpusat. Kita tidak mungkin panik dan membuat keputusan gegabah jika kita secara fisik tenang dan fokus secara kognitif.

Seperti disebutkan sebelumnya, biofeedback dapat menjadi alat yang sangat berguna untuk melatih pengendalian diri. Umpan balik variabilitas detak jantung membantu kami mengidentifikasi kapan kami—dan tidak—berada di zona tersebut, menjadikan upaya pelatihan kami lebih efisien. Tujuannya adalah untuk dapat memasuki mode tenang dan fokus sesuai permintaan, sehingga kita mengendalikan tubuh kita, bukan membiarkan mereka mengendalikan kita. Kombinasi pengendalian diri secara fisik dan penggunaan jurnal kognitif bisa sangat ampuh dalam mencapai penguasaan emosi selama

Praktik Terbaik #18: Mempertahankan Fokus Kognitif

Penggunaan awal biofeedback adalah untuk meningkatkan rentang perhatian di antara anak-anak yang mengalami defisit perhatian. Ternyata banyak pengukuran biofeedback, seperti variabilitas detak jantung, tidak hanya mengukur relaksasi.

Jika kita santai tetapi tidak fokus, kita tidak memasuki zona tersebut. Saat kita mempertahankan konsentrasi dan keadaan rileks, kita kemungkinan besar akan mengalami keadaan mengalir. Oleh karena itu, biofeedback dapat menjadi alat yang sangat efektif untuk mempertahankan fokus kita selama trading.

Penelitian yang disebutkan sebelumnya dalam buku tentang kemauan menemukan bahwa kemampuan kita untuk mempertahankan tindakan yang diarahkan pada tujuan terbatas. Kita menjadi lelah setelah periode upaya kognitif yang lama, dan selama periode kelelahan itu kita cenderung bertindak berdasarkan dorongan hati. Ini adalah masalah khusus bagi pedagang yang mengikuti pasar secara intensif sepanjang hari. Hanya masalah waktu sebelum kita menjadi lelah dan kurang mampu melakukan perencanaan yang matang.

Praktik terbaiknya adalah membangun otot kognitif kita dengan melatih diri kita sendiri untuk mempertahankan fokus dalam waktu yang lebih lama. Salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan menggunakan biofeedback tidak hanya untuk memasuki zona tersebut, tetapi juga untuk mempertahankan peningkatan waktu di zona tersebut. Saya telah menggunakan program perangkat lunak dari Heart Math yang menyertai unit gelombang- α mereka di mana pengguna harus menahan balon di udara untuk waktu yang lama. Saat pengguna lebih banyak berada di zona, balon akan naik. Saat pengguna keluar dari zona, balon akan jatuh. Tujuannya agar balon tidak jatuh ke tanah. Ini adalah aplikasi yang menarik untuk anak-anak dan orang dewasa, dan mengajarkan kita untuk mempertahankan konsentrasi.

Modifikasi latihan yang bagus adalah menjaga balon tetap di udara sambil membayangkan skenario pasar yang membuat frustrasi, seperti membuat pasar bergerak melawan kita atau dihentikan dari perdagangan. Idennya adalah untuk tetap berada di zona tersebut bahkan ketika kita menghadapi situasi yang menantang. Ini adalah versi dari terapi pemaparan yang saya jelaskan di *The Daily Trading Coach*, dengan manfaat tambahan untuk membangun otot kognitif kita.

Pengambilan Kunci

Fokus dan konsentrasi kita menentukan batas kinerja puncak kita yang konsisten.

Sering kali para trader menganggap bahwa mereka kehilangan kontrol emosi karena mereka kurang disiplin atau karena mereka menyimpan konflik yang dalam dan belum terselesaikan.

Seperti yang telah kita lihat di bab-bab sebelumnya, seringkali tidak demikian. Kekurangan mereka adalah kemampuan untuk mempertahankan fokus kognitif dalam jangka waktu yang lama. Perdagangan adalah aktivitas yang tidak biasa dalam hal itu. Sebagian besar pekerjaan memungkinkan adanya jeda dan pergeseran fokus yang cukup sering. Pedagang aktif dapat terpaku pada layar selama berjam-jam, membuat banyak keputusan sambil menghadapi risiko dan ketidakpastian. Beberapa kegiatan mempersiapkan kita untuk fokus kognitif yang diperlukan untuk berfungsi secara efektif dalam kondisi tersebut. Saat kita lelah secara kognitif, kita paling rentan terhadap bias kognitif dan keputusan perdagangan yang buruk. *Sering kali jawaban atas tantangan tersebut bukanlah mencari terapi atau pelatihan, tetapi membangun otot fokus kita.* Dengan kemauan yang meningkat, kita dapat mengatasi kondisi pasar yang paling tidak terduga dan menantang.

Praktik Terbaik #19: Mengintegrasikan Pelatihan dan Bimbingan

Sebagai seseorang yang telah melatih trader secara penuh waktu selama lebih dari satu dekade, saya memiliki perasaan yang cukup baik untuk janji dan keterbatasan pembinaan. Keterbatasan itu bisa menjadi signifikan. Jauh dari jelas bagi saya bahwa pembinaan dengan sendirinya merupakan jawaban atas banyak masalah yang dialami di pasar keuangan. Alasan untuk ini adalah bahwa tidak ada jumlah pembinaan, dengan sendirinya, yang dapat memberikan keunggulan bagi pedagang di pasar. Pedagang yang kurang berpengalaman sering menganggap masalah mereka bersifat emosional padahal sebenarnya mereka berdagang dengan pola acak murni. Hal ini terutama berlaku untuk pedagang yang mengandalkan pola yang diajarkan kepada mereka oleh orang lain dan pola kalengan dari perangkat lunak perdagangan. Jarang pola tersebut divalidasi dengan cara yang sistematis, dan jarang ada pedagang yang bekerja dengannya secara ekstensif untuk menjadikannya milik mereka sendiri. Saya telah bertemu dengan banyak trader yang tampaknya kurang disiplin, membelok dari rencana trading mereka setelah mengalami kerugian. Alasan kurangnya disiplin adalah karena mereka tidak mempercayai rencana mereka; memang, mereka merasa bahwa mereka tidak benar-benar memiliki keunggulan di pasar. *Semua pekerjaan di dunia tentang disiplin tidak akan membantu jika rencana yang*

Anda harapkan tidak memiliki pengembalian yang diharapkan positif yang objektif.

Karena alasan itulah saya biasanya tidak mengejar pelatihan dengan pedagang berkembang. Pengalaman umum saya adalah bahwa yang mereka butuhkan adalah pengajaran dan bimbingan, bukan hanya bantuan psikologis. Yang pasti, latihan seperti yang diuraikan di atas — yang membantu trader tetap fokus dan memperhatikan self-talk — bisa sangat membantu. Namun, jika para pedagang itu tidak berdagang dengan keunggulan di pasar, mereka akan mengalami kerugian dan frustrasi terlepas dari teknik psikologis yang mereka gunakan. Apa yang sangat berguna sebagai

praktik terbaik adalah mengintegrasikan pembinaan dan bimbingan ke dalam proses perkembangan holistik.

Sebuah analogi sederhana menjelaskan maksudnya. Seorang pemain tenis yang sedang berkembang perlu melatih ground game, backhand, strategi net, dan servis mereka, misalnya. Pelatih tenis adalah seorang guru, yang pertama-tama berfokus pada latihan, umpan balik pada kinerja, dan mengerjakan dasar-dasar. Dalam perjalanan kerja tersebut akan dilakukan upaya untuk mengatasi faktor psikologis, namun dilakukan di lapangan, dalam konteks persaingan dan praktik, dan bukan di ruang konsultasi dengan psikolog. Mengambil pemain berkembang dari lapangan dan berbicara tentang faktor emosional yang mempengaruhi kinerja akan sangat tidak efektif. Pelatih tenis yang sukses membahas psikologi di lapangan dalam panasnya aksi. Tidak ada pembagian antara mentorship (keterampilan mengajar) dan coaching (pengajaran strategi psikologis); mereka terintegrasi dengan mulus.

Ada banyak trader berpengalaman yang senang mengajar dan melakukan program bimbingan sebagai bagian dari bisnis mereka. Beberapa di antaranya adalah pria tor yang menyumbangkan praktik terbaik yang akan segera Anda baca. Ini bisa menjadi mekanisme pembelajaran yang sangat efektif karena memungkinkan pedagang berkembang untuk belajar dari contoh langsung seorang guru; menerima umpan balik tentang perdagangan mereka; dan menerima pembinaan untuk aspek psikologis kinerja perdagangan. Nilai dan dampak panutan dalam program bimbingan berkualitas tinggi tidak bisa dilebih-lebihkan. Jika Anda melihat program pelatihan yang berhasil—mulai dari pengembangan tukang ledeng ahli hingga pelatih dokter—bimbingan melalui

ang me
bang.

un form
ag ber

mer

in ki
ara pa
rti
yaan un
menanta
kaligus n

ati
ncul

men
emb
hara

menciptakan jaringan profesional yang bermarga.

Bagi trader yang berpengalaman dan sukses, integrasi pembinaan dan pengajaran yang ideal bisa menjadi hubungan pembinaan di mana pelatih membantu trader belajar dari dirinya sendiri. Pembina memiliki perspektif unik tentang kekuatan dan kerentanan trader dan dapat membantu trader mengembangkan model kesuksesannya yang menjadi panduan untuk kinerja masa depan. Di sinilah kerangka praktik terbaik bisa sangat kuat. Pelatih yang berorientasi pada kekuatan membantu trader mengidentifikasi dan memperluas praktik terbaik mereka, sehingga bimbingan selalu terintegrasi dengan pembinaan. Alih-alih belajar dari trader lain, bagaimanapun, trader belajar dari penampilannya sendiri. Pikirkan pelatih catur, pelatih sepak bola, pelatih suara—semua terlibat erat dalam pengajaran dan pengembangan keterampilan. Dengan menyatukan pembinaan dan bimbingan, para pedagang dapat mempercepat kurva belajar mereka dan mendapat manfaat dari perspektif mereka yang telah ada dan melakukannya.

Praktik Terbaik #20: Bergabung dengan Tim, Membangun Tim

Kami telah melihat bahwa pasar cukup kompleks dan terjal sehingga tidak mungkin bagi setiap pedagang tunggal untuk tetap berada di atasnya saat menghadiri berita, perkembangan ekonomi, dan rilis data. Selama bertahun-tahun, saya telah melihat tren berbeda di mana perdagangan dan manajemen portofolio terjadi dalam konteks tim. Ini membantu pedagang tetap di atas pasar yang cepat berubah dan masih mendapat manfaat dari penelitian mendalam.

Model umum untuk membangun tim adalah bahwa anggota tim junior membawa keterampilan dan pengetahuan penelitian, pengalaman kuantitatif, dan latar belakang pemrograman ke tim. Ini membantu mengatur upaya manajer portofolio dan pedagang, dan memberikan kontribusi ide-ide penelitian yang tidak diperhatikan. Satu tim ekuitas panjang/pendek yang pernah saya tangani terdiri dari spesialis di berbagai subsektor yang menyumbangkan keahlian mereka kepada manajer portofolio. Hal ini memungkinkan manajer untuk fokus pada keseluruhan portofolio dan perkembangan dalam perusahaan yang dia ikuti secara dekat, sambil tetap menerima ide tentang bagian lain industri dari anggota tim. Yang sangat berharga bagi tim ini adalah pertemuan kelompok reguler di mana semua berbagi ide dan penelitian serta mendiskusikan tren di ruang mereka. Ini sering mengarah pada wawasan ke dalam bidang bisnis yang menjadi tema perdagangan untuk portofolio.

Keindahan model tim adalah bahwa anggota junior memberi manfaat bagi manajer senior dengan menyumbangkan penelitian dan gagasan, dan manajer senior memberi manfaat bagi anggota junior dengan memberikan bimbingan dan bimbingan. Ini cara yang bagus untuk mengembangkan pedagang untuk mempelajari bisnis dari awal

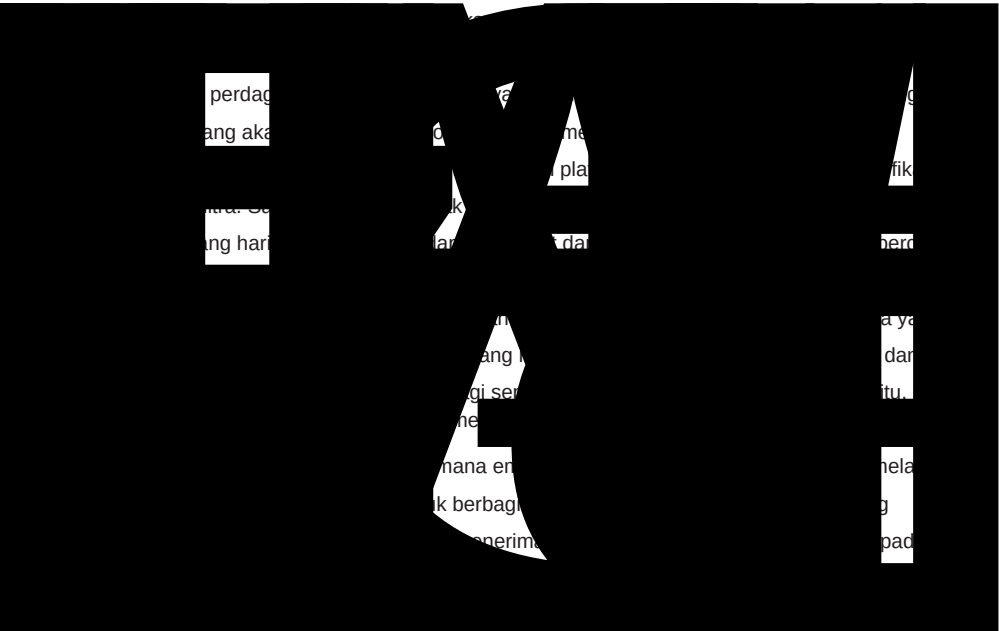
up, sebagai role model tertanam dalam interaksi sehari-hari dan pertemuan tim. Sangat sering, setelah anggota junior mengembangkan tingkat kesuksesan yang solid dengan penelitian dan pembuatan ide mereka, mereka menerima alokasi kecil modal dari manajer mereka sehingga mereka dapat mengerjakan keterampilan perdagangan dan manajemen portofolio mereka sendiri. Dengan demikian mereka berkembang sebagai profesional independen bahkan ketika mereka tetap menjadi anggota tim yang berkontribusi.

Pengambilan Kunci

Kerja tim yang tepat melipatgandakan kekuatan.

Berkumpul atau bergabung dengan tim membawa manfaat lain juga. Anggota tim saling menjaga fokus pada pasar dan saling mendukung saat perdagangan menjadi sulit. Anggota tim juga berbagi pengalaman trading mereka, sehingga mereka belajar satu sama lain. Saat anggota tim mengembangkan keterampilan dan bidang keahlian baru, mereka membawa pembelajaran yang lebih besar ke grup dan pengembangan menjadi eksponensial.

Seperti disebutkan sebelumnya, membuat tim virtual—kelompok trader yang berbagi ide dan pengalaman secara online dan yang melakukan trading mereka secara mandiri—dapat menjadi cara ampuh untuk tetap menjadi trader tunggal dan tetap mendapatkan keuntungan dari berafiliasi dengan orang lain. Media sosial adalah alat yang ampuh untuk



adalah praktik terbaik karena dapat memanfaatkan praktik terbaik dari banyak peserta. Karena setiap anggota tim merangsang satu sama lain, tim secara keseluruhan menjadi lebih dari jumlah bagian-bagiannya. Itu adalah mesin yang kuat untuk pembelajaran dan pengembangan.

Praktik Terbaik #21: Membangun Inspirasi ke dalam Rutinitas Harian

Anda Inilah pertanyaan

singkat: Berapa banyak waktu Anda selama rata-rata hari dihabiskan untuk mendapatkan inspirasi? Jika Anda seperti kebanyakan orang, Anda mungkin menghabiskan begitu banyak waktu untuk menyelesaikan sesuatu dan menjalani rutinitas sehari-hari sehingga sedikit waktu tersisa untuk aktivitas khusus yang menginspirasi. Ya, kami menikmati pekerjaan kami dan, ya, kami menikmati dan mencintai keluarga dan teman. Tetapi apakah kita mengalami inspirasi? Apakah aktivitas kita benar-benar mengangkat kita?

Seperti yang saya sebutkan sebelumnya, saya mengalami versi tantangan ini saat menulis buku ini. Menghasilkan ide untuk teks itu mengasyikkan, tetapi rutinitas menulis halaman menjadi tugas — terutama setelah hari yang panjang di tempat kerja. Itu berubah ketika saya memindahkan area kerja saya ke ruang kerja saya, memasang speaker berkualitas tinggi ke laptop saya, dan mengerjakan sisa tulisan saya dari kantor saya — diiringi musik favorit saya. Sesuatu tentang musik menarik minat saya, tetapi juga menginspirasi. Saya bisa dalam keadaan lelah dan putus asa dan musik yang tepat akan mengubah suasana hati dan energi, hampir seolah-olah saya telah dicolokkan ke stopkontak listrik.

Pandora telah menjadi anugerah besar dalam hal itu, karena memungkinkan saya untuk memprogram stasiun radio virtual saya sendiri, yang diisi dengan suara yang membuat saya terus maju.

Musik hanyalah salah satu sumber inspirasi. Ada banyak cara untuk memanfaatkan hal-hal yang memberi kita kegembiraan, kegembiraan, tantangan, dan makna. Dengan empat kucing di rumah yang telah kami selamatkan, setidaknya selalu ada satu dari mereka yang ingin bermain atau berpelukan. Hewan piaraan itu istimewa, dan bahkan mungkin lebih istimewa jika Anda memiliki andil dalam menyelamatkannya dan membawanya ke kehidupan yang lebih baik. Mereka begitu menghargai dan memberikan kasih sayang sehingga tidak mungkin untuk tidak merasakan kehangatan dan kebahagiaan di hadapan mereka—sama seperti yang saya rasakan dengan anak-anak saya sendiri ketika mereka masih kecil. Literatur penelitian dalam psikologi positif menunjukkan bahwa banyak emosi lembut, seperti rasa syukur, penghargaan, dan kelembutan, berkontribusi secara signifikan terhadap suasana hati, hubungan, dan kesehatan. Mustahil untuk merasa putus asa dan frustrasi ketika Anda mengikuti hal-hal dalam hidup yang Anda hargai dan yang Anda sukuri.

Apa saja sumber inspirasi kuat lainnya?

- *Bepergian*—melihat tempat-tempat baru dan budaya baru; mengalami sejarah daerah baru; bertemu orang baru dan melihat dunia melalui mata mereka
- *Agama*—memanfaatkan sumber-sumber iman dan makna yang mendalam; berbagi pengalaman spiritual dengan orang lain
- *Seni dan seni pertunjukan* —mengalami visi artistik seorang pencipta; menghubungkan dengan makna drama, tari, film, lukisan, dan bentuk seni lainnya
- *Kegiatan sosial* —menghabiskan waktu dengan orang yang kita kasihi dan kagumi; bertemu orang baru dan belajar dari mereka
- *Aktivitas fisik* —mengubah latihan olahraga rutin menjadi pengembangan yang berorientasi pada tujuan, melacak kemajuan kita, dan menghargai pertumbuhan kita
- *Aktivitas romantis* —menciptakan momen spesial di rumah dan di luar rumah dengan berfokus pada satu sama lain dan berbagi pengalaman spesial
- *Membaca*—membaca tentang orang, topik, dan cerita yang kita temukan

membangkitkan semangat dan memberi energi

Praktik terbaiknya adalah memasukkan aktivitas ini ke dalam rutinitas harian dan mingguan Anda, sehingga Anda mengalami inspirasi secara berkelanjutan. Kita telah

kogniti
hari me

rtik
Stru

en

da

snya.

2:

-

an j
emah

leh
eran

ur

mi ingin

g k

lawan aru

g ingin

ang

apakah pasar mendapatkan atau kehilangan kekuatan. Seperti yang kita lihat dari hari ke hari, beberapa indikator berguna untuk mengukur kekuatan:

• *Level tertinggi/terendah baru*— Pasar yang meningkat harus memperluas level tertinggi baru; pasar yang jatuh harus memperluas posisi terendah baru. Saat kami melihat ketinggian baru gagal berkembang pada hari di mana harga indeks keseluruhan lebih tinggi dan sebaliknya, kami ingin peka terhadap kemungkinan pembalikan, karena daftar saham yang luas gagal berpartisipasi dalam pergerakan indeks. Penting untuk dicatat bahwa divergensi mengatur pasar untuk pembalikan tetapi tidak serta merta mengarah pada pembalikan. Untuk pasar yang naik, penurunan tertinggi baru tidak sama dengan perluasan terendah baru, dan sebaliknya. Saat kita melihat sejumlah besar saham bergerak berlawanan dengan rata-rata pasar—sering kali dipimpin oleh sektor yang luar biasa lemah atau kuat—maka pembalikan dari mode tren ke mode rentang adalah yang paling umum. Sebaliknya, ketika kita melihat penembusan dalam jumlah saham membuat tertinggi atau terendah baru setelah periode konsolidasi, ini bisa menjadi indikasi penting transisi dari mode rentang ke tren.

• *TICK NYSE*—Seperti yang disebutkan dalam praktik terbaik sebelumnya, jumlah bersih kenaikan versus penurunan di antara saham NYSE adalah ukuran sensitif dari tekanan beli dan jual di seluruh daftar saham yang luas. Mempertahankan total uptick dikurangi downticks, seperti garis muka-penurunan, memberikan ukuran yang sederhana dan berguna untuk kekuatan yang tumbuh dan berkurang. Kemiringan garis TICK kumulatif sangat berharga dalam hal itu, karena perataan dan penurunan mengungkapkan pergeseran sentimen di antara peserta institusional—mereka yang paling berkontribusi pada kenaikan dan penurunan luas saham.

• *Perilaku sektor*— Cara cepat dan berguna untuk mengukur kekuatan pasar adalah dengan mengidentifikasi jumlah sektor yang berpartisipasi dalam pergerakan tertentu. Tren pasar yang solid akan menggerakkan sebagian besar sektor saham. Seperti disebutkan di atas, ketika ETF sektor melawan pergerakan indeks yang luas, perbedaan itu sering kali patut diperhatikan. Range market cenderung merupakan pasar yang menampilkan rotasi sektor, jadi ketika kita melihat beberapa sektor kuat dan beberapa lemah, itu pertanda baik bahwa pelaku pasar merealokasi modal mereka, bukan menempatkan modal baru untuk mengejar tren.

Setelah hari pasar dibuka, kami ingin membatasi kemungkinan bahwa hari yang sedang berlangsung akan menjadi tren versus hari rentang. Hari pengukuran

struktur — bentuk hari pasar saat ini — sangat penting untuk suara eksekusi perdagangan. Jika kita melihat hari tren, kita ingin menjadi pembeli atau penjual di awal sesi dan mengikuti pergerakan terarah. Membeli kekuatan awal atau menjual kelemahan awal belum tentu merupakan strategi yang buruk. Sebaliknya, jika kita mendeteksi range day, kita ingin memudar baik kekuatan maupun kelemahan dan tidak mengejar juga.

Pengambilan Kunci

Memahami struktur hari mengatur perdagangan yang baik untuk pedagang jangka pendek dan mengatur eksekusi yang baik untuk pedagang jangka panjang.

Apa saja indikasi hari tren? Beberapa khususnya berharga di pasar saham:

1. Jika Anda melihat jumlah saham yang naik versus turun untuk sesi hari (\$ADD pada e-Signal), Anda akan melihat angka ekstrem awal yang bertahan sepanjang hari. Hari tren naik biasanya dimulai dengan lebih banyak saham yang naik daripada turun relatif terhadap penutupan sebelumnya. Hari tren turun menampilkan kebalikannya. Ketika kita melihat masalah maju dan mundur yang relatif seimbang pada hari itu, kita lebih cenderung berada dalam kisaran lingkungan rotasi. Saya juga suka melacak jumlah saham di daftar

posisi terendah baru untuk sesi hari (\$ATLO.NY-ST), Anda akan melihat ekstrem pada hari tren dan angka seimbang untuk hari rentang/rotasi.

4. Ketika kita melihat hari-hari kuat atau lemah menjadi moderat pada langkah-langkah di atas, moderasi tersebut sering menunjukkan pasar tren kehilangan kekuatan dan memasuki konsolidasi. Ketika moderasi dalam indikator berubah menjadi pembacaan yang lebih ekstrem, kita sering melihat konsolidasi pecah menjadi gerakan terarah.

Praktik terbaik adalah mengenali konteks: aksi pasar seputar periode waktu di mana Anda sedang mempertimbangkan untuk melakukan pemesanan. Struktur hari dan struktur jamak memberi tahu kita banyak hal tentang apakah pembeli atau penjual dominan—atau apakah pengaruh mereka relatif seimbang. Setup yang sama dapat memiliki hasil yang sangat berbeda tergantung pada konteks pasar yang lebih luas. Bahkan ketika Anda memperdagangkan saham individu, ada baiknya untuk mengetahui apakah gelombang pasar berjalan bersama Anda, melawan Anda, atau tidak berjalan sama sekali.

Praktik Terbaik #23: Membaca Secara Paralel untuk Meningkatkan Kreativitas

350

Jika Anda masuk ke kantor rumah saya saat saya sedang menulis buku, Anda akan melihat setidaknya 10 buku di lantai, diberi bookmark dan dalam berbagai tahap sedang dibaca. Di tempat duduk dekat jendela di samping buku-buku itu biasanya ada lusinan buku referensi untuk latar belakang topik terkait. Ketika saya membaca sesuatu yang menarik dalam satu buku, saya membuka teks lain untuk melihat apa yang mereka katakan tentang topik tersebut. Ini pada gilirannya mengarah pada konsultasi dengan buku-buku lain, sampai saya memiliki pandangan beragam tentang topik tersebut. Pada kesempatan lain, saya tidak menulis buku, jadi lebih sedikit buku yang dilemparkan tentang kantor, tetapi selalu ada beberapa. Kita mungkin menyebut bacaan ini secara paralel: menjelajahi satu topik di banyak buku sekaligus, daripada membaca satu buku dari sampul ke sampul. Saat meneliti, saya biasanya bekerja dari buku cetak yang sebenarnya daripada versi elektronik. Lebih mudah untuk menandai teks dan membacanya berdampingan jika mereka duduk berdampingan.

Saat membaca secara paralel, Anda mungkin tidak pernah menyelesaikan buku dari awal hingga akhir. Proses yang berguna adalah memindai buku dengan cepat dan menemukan teks jangka: teks yang tampaknya diteliti dan ditulis dengan sangat baik. Teks jangka memandu pemilihan topik. Anda membaca tentang topik yang menurut Anda paling menarik dan relevan dalam teks jangka dan kemudian beralih ke buku lain untuk memeriksa liputan topik tersebut. Ini menciptakan a

percakapan virtual di antara penulis, saat kami melihat topiknya lensanya masing-masing.

Saat Anda tidak lagi menjumpai materi baru dan menarik tentang topik yang diminati, saatnya beralih ke topik berikutnya. Membaca tidak pernah membosankan karena alasan itu. Setelah Anda kehilangan minat, Anda istirahat sejenak dan beralih topik, biasanya kembali ke buku jangkar. Ide paling menarik dan relevan yang Anda temui dapat di-bookmark dan ditulis. Evernote adalah alat yang hebat untuk menyimpan dan membuat katalog catatan tersebut.

Penemu Thomas Edison mengajukan lebih dari 1000 paten selama karirnya. Dia berpegang teguh pada disiplin di mana dia dan asistennya diminta untuk menghasilkan satu penemuan kecil setiap 10 hari dan satu penemuan besar setiap 6 bulan. Dengan menghasilkan lebih banyak penemuan, dia meningkatkan peluang untuk mencapai setidaknya beberapa penemuan penting. Demikian pula, dengan membaca materi dari sejumlah buku dalam periode waktu tertentu setiap hari, kita memaparkan diri kita pada lebih banyak ide—dan kemudian memiliki lebih banyak ide untuk digunakan dalam menghasilkan ide kita sendiri. Membaca paralel adalah praktik terbaik, karena merupakan cara yang efisien dan efektif untuk mengembangkan pemahaman mendalam tentang topik tertentu.

Setelah bekerja dengan cara ini selama bertahun-tahun, saya menjadi luar biasa pandai membaca sekilas buku, mengidentifikasi ide utama mereka, dan memutuskan apakah mereka layak dibaca secara mendetail. Proses yang sama berlaku untuk makalah penelitian atau artikel online tentang topik tertentu. Efisiensi ini berarti Anda

sehingg
mbaca

paralel

ngemba

gras

ola

pedagang pinan untuk forex, emas, dan DAX. Dia menetapkan kerugian maksimum

batas per hari (1,0 persen); minggu (2,5 persen); dan bulan (10 persen) untuk perdagangannya. Dia menjelaskan, "Itu telah menghilangkan banyak tekanan dari perdagangan, mengetahui bahwa tidak ada perdagangan atau rangkaian perdagangan yang dapat membawa saya turun."

Praktik terbaik di sini adalah manajemen risiko: membatasi kemungkinan kerugian untuk perdagangan tunggal, ide, atau periode waktu apa pun. Sebagai seorang psikolog, saya telah menemukan bahwa pencegahan penarikan yang dalam bernilai banyak pound penyembuhan kembali. Kerugian yang membuat portofolio mundur juga membuat kita mundur dan cenderung mengganggu perdagangan selanjutnya. Jika kita memiliki tiga ide bagus dan kehilangan banyak uang pada ide pertama, kemungkinan besar kita akan memperdagangkan dua ide berikutnya lebih kecil dan/atau lebih gugup. Memperdagangkan ketiga ide dengan risiko/keuntungan yang terdefinisi dengan baik hampir pasti akan mengoptimalkan keuntungan dari waktu ke waktu.

Pembaca yang memperdagangkan dana lindung nilai, di mana modal diungkit, hampir pasti akan menetapkan persentase yang berbeda dari Vlad. Kehilangan 10 persen dalam sebulan sama sekali tidak dapat diterima di sebagian besar tempat saya bekerja. Secara pribadi, saya tidak ingin tiga bulan mencapai level kerugian saya menempatkan saya dalam situasi di mana saya harus menghasilkan lebih dari 40 persen dari modal yang tersisa hanya untuk mencapai titik impas. Konsep dasar Vlad tentang menetapkan batas kerugian untuk perdagangan cukup masuk akal. Yang perlu kita lakukan adalah menentukan tingkat pengambilan risiko yang memungkinkan kita bertahan dalam periode perdagangan buruk yang tak terelakkan dan kesalahan pasar.

Lihatlah seperti ini: Jika Anda memiliki hit rate 50 persen, maka Anda akan memiliki peluang 25 persen dari dua perdagangan yang kalah berturut-turut; Peluang 12,5 persen dari tiga perdagangan yang kalah berturut-turut; Peluang 6,25 persen dari empat perdagangan yang kalah berturut-turut; dan peluang sedikit di atas 3 persen dari lima perdagangan yang kalah berturut-turut. Jika Anda menempatkan 50 perdagangan dalam setahun, coba tebak? Anda hampir pasti akan menghadapi rangkaian empat dan lima pecundang berturut-turut. *Anda harus mampu bertahan dari risiko kehancuran itu.* Jika Anda membiarkan diri Anda kehilangan 10 persen dari modal awal Anda pada setiap perdagangan, kemungkinan besar Anda akan sampai pada titik di mana Anda perlu menggandakan sisa uang Anda hanya untuk mencapai titik impas. Jika Anda membiarkan diri Anda kehilangan tidak lebih dari 1 persen dari modal pada setiap perdagangan, setiap kemungkinan kerugian perdagangan tidak akan merusak akun Anda—atau jiwa Anda.

Pengambilan Kunci

Kita tidak bisa memenangkan permainan jika kita tidak bisa bertahan dalam permainan.

Salah satu praktik yang telah membantu saya dengan baik selama bertahun-tahun adalah memasuki perdagangan jangka panjang dengan sebagian kecil dari ukuran posisi maksimum saya. Saya telah menemukan bahwa, ketika saya salah dalam perdagangan, saya biasanya salah di awal perdagangan itu. Menjaga eksposur risiko saya sederhana pada awalnya memungkinkan saya kehilangan lebih sedikit uang jika saya berhenti dengan cepat, dan memungkinkan saya untuk menambah posisi saya jika skenario saya terungkap sesuai rencana. Jika saya berukuran maksimal, bergerak melawan saya menjadi ancaman. Jika saya berukuran lebih sedang, bergerak melawan posisi saya dapat menawarkan peluang lebih lanjut. Itu tempat yang bagus untuk menjadi psikologis. Dalam perdagangan posisi, saya tidak pernah ingin memiliki ukuran yang begitu besar sehingga saya tidak dapat menerima panas yang normal dan diharapkan terhadap posisi saya.

Akhirnya, pencegahan kerugian dalam perdagangan sangat dibantu oleh diversifikasi. Jika Anda memiliki dua atau lebih sistem atau metode perdagangan yang masing-masing memiliki pengembalian yang diharapkan positif dan relatif tidak berkorelasi dalam aliran pengembaliannya, Anda dapat menciptakan situasi di mana rangkaian kerugian perdagangan yang diharapkan untuk salah satu metode disangga oleh pengembalian dari yang lain. Diversifikasi juga dapat terjadi dalam gambaran yang lebih besar dari pengelolaan uang kita. Modal trading saya hanyalah sebagian kecil dari total modal investasi keluarga kami. Kami memiliki banyak pendapatan tetap dan investasi menghasilkan lainnya, misalnya, yang menghasilkan pengembalian yang masuk akal setiap tahun. Jika saya mengalami tahun perdagangan yang merugi, kami masih akan memanen pendapatan dari portofolio kami yang lebih besar.

Maksud Vlad sangat penting: *Manajemen risiko adalah manajemen psikologis terbaik*. Sangat sulit untuk mempertahankan kepala kita dalam permainan jika pasar menyerahkan kepala kita

sehat secara emosional, mental, dan spiritual jika saya menghadapi tantangan perdagangan secara profesional." Berikut cara Enis menguraikannya:

γ *Fisik*: 30–45 menit latihan intensitas tinggi, 5–6 kali per minggu.

γ *Emosional*: Biasakan bertemu teman dan/atau keluarga untuk pertemuan sosial secara teratur (tidak kurang dari tiga kali per minggu).
"Percakapan yang baik adalah salah satu metode terbaik yang saya temukan untuk mengurangi tekanan mental," dia mengamati.

γ *Mental*: "Saya mencoba mempraktekkan teknik perdagangan pada berbagai kerangka waktu. Beberapa minggu saya akan menghabiskan waktu belajar saya untuk membaca laporan keuangan dan transkrip panggilan konferensi dengan fokus pada investasi jangka panjang. Minggu lainnya, saya akan menguji korelasi indikator teknikal jangka pendek."

γ *Rohani*: "Saya menghabiskan lima menit setiap pagi untuk hal-hal baru yang patut disyukuri. Saya juga menemukan membantu orang lain, terutama kaum muda, dengan pemikiran positif dan bimbingan hidup secara keseluruhan bermanfaat bagi kesejahteraan spiritual saya sendiri."

Gagasan utamanya di sini adalah bahwa mengurangi stres saja tidak cukup untuk menjadi pemain dengan kinerja puncak di pasar. Sama seperti seorang atlet yang harus berada dalam kondisi aerobik dan kekuatan yang luar biasa dengan latihan keterampilan yang terus menerus dan melatih ketajaman mental, trader yang sukses menarik cadangan dari semua bidang kehidupan. Tidaklah sulit untuk melihat bagaimana rutinitas Enis dapat dimasukkan ke dalam daftar pemeriksaan, membuatnya selaras dengan praktik terbaik pribadi. Menciptakan proses kinerja puncak kami sendiri memastikan bahwa kami mempertahankan energi dan kepositifan untuk menghadapi naik turunnya perdagangan yang normal.

Di mana pedagang dan lainnya biasanya gagal adalah dengan memprioritaskan beban kerja mereka dan menyisakan waktu untuk pengondisian puncak ke momen sisa selama hari dan minggu. Pada saat kita mencapai saat-saat sisa itu, kita biasanya kekurangan energi untuk mendorong amplop kita secara fisik, emosional, dan kognitif. Praktik terbaik yang berbeda adalah memprioritaskan pengondisian kami dan menyesuaikan beban kerja kami dengan itu. Jika kualitas upaya kita mengikuti kualitas keadaan kita saat ini, maka masuk akal untuk menjaga diri kita dalam kondisi prima. Itu memungkinkan kita untuk menyelesaikan lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat.

Tim balap menyadari bahwa tidak mungkin menang tanpa pit stop yang cepat dan efektif. Jika mobil tidak dirawat dengan baik, maka akan beresiko gagal sebelum balapan selesai. Waktu yang kita gunakan untuk berkembang

diri kita sendiri, seperti yang ditunjukkan Enis, adalah waktu pemeliharaan kita. Inilah yang memungkinkan kami untuk menembak semua silinder sepanjang perlombaan perdagangan yang kompetitif.

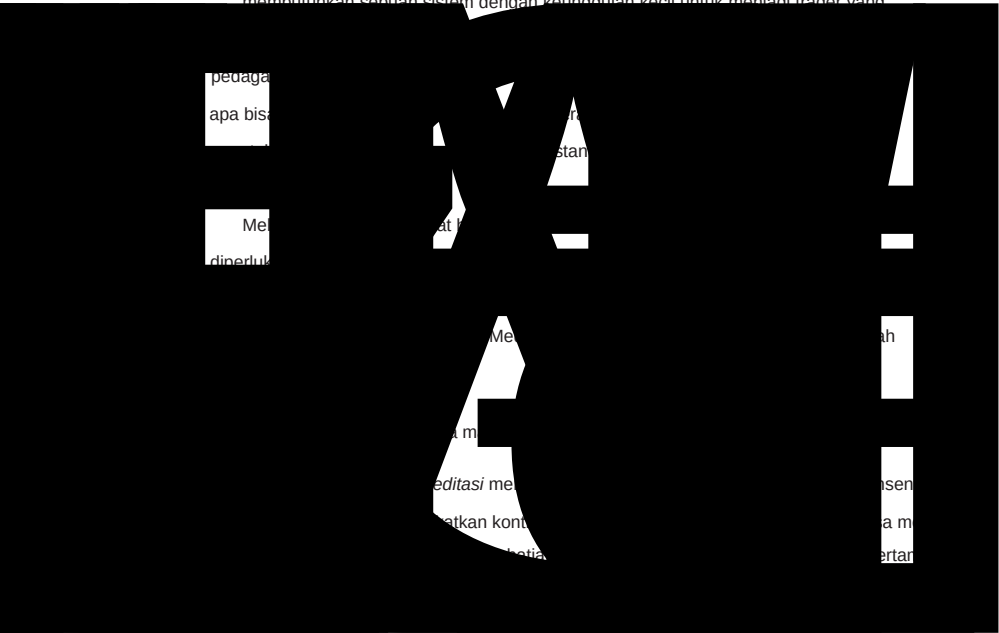
Praktik Terbaik #26: Menggunakan Meditasi untuk Meningkatkan Pengambilan

Keputusan Salah satu

tantangan paling umum bagi para pedagang adalah mempertahankan fokus dan pola pikir yang memungkinkan mereka membuat keputusan yang tepat di tengah panasnya aksi pasar. Emosi saat itu dapat menyebabkan rasa takut ketinggalan (FOMO) dan mengejar peluang yang buruk. Mereka juga dapat menyebabkan rasa takut kehilangan dan keluar posisi secara prematur. Sangat mudah untuk menjadi terlalu percaya diri setelah menang dan kurang percaya diri setelah kalah. Begitu keadaan pikiran dan tubuh kita berubah, kita bisa kehilangan akses ke pemikiran dan perencanaan yang mengarah pada perdagangan terbaik kita.

Jadi bagaimana kita dapat mempertahankan kerangka pikiran yang seimbang? Praktik perdagangan terbaik yang berharga datang dari John Hope-Robinson (@johnhr), yang menggambarkan meditasi sebagai alat yang efektif untuk menaklukkan kelemahan perdagangan mendasar. Yohanes menulis:

Kami pedagang bisa menjadi lot yang tidak aman. Kami lebih suka kadang-kadang dilihat sebagai jenius misterius dari sekedar trader yang sukses. Kebutuhan ini, yang lahir dari rasa realitas yang salah, dapat membuat kita bingung antara intuisi dengan "keinginan". Kita hanya membutuhkan sebuah sistem dengan keunggulan kecil untuk menjadi trader yang



2. *Akses yang ditingkatkan ke intuisi*—Ketika kita diam, kita memiliki akses terbesar ke apa yang mungkin kita ketahui, tetapi tidak tahu bahwa kita tahu. Sangat sering, pedagang berpengalaman memiliki firasat yang tajam untuk pasar, tetapi perasaan itu tenggelam oleh respons lari-atau-lawan terhadap aksi pasar. Meditasi mempromosikan keheningan yang memungkinkan kita untuk mendengarkan diri kita sendiri.
3. *Peningkatan kesejahteraan*—Kita tidak dapat berdagang dengan baik jika kita didominasi oleh rasa takut: takut kehilangan langkah, takut kehilangan uang, takut salah, dan takut tidak bertindak. Penelitian menunjukkan bahwa meditasi dapat meningkatkan kepuasan pribadi dan kesejahteraan subjektif, yang memungkinkan kita untuk bertindak dari posisi kekuatan emosional.

Ada satu manfaat kuat lainnya dari meditasi yang menjadikannya praktik perdagangan terbaik: Meditasi mengharuskan kita mempertahankan fokus kognitif pada saat yang sama kita menjaga diri kita tetap diam. Ini adalah semacam latihan untuk "otot pemusatan" kita, melatih kita dari waktu ke waktu untuk membangun kekuatan konsentrasi kita. Dalam pengertian itu, kita dapat menganggap meditasi sebagai semacam pelatihan kemauan. Semakin kuat otot pemfokusan kita, semakin mampu kita menahan gejolak emosional dan fisiologis dalam menghadapi risiko, penghargaan, dan ketidakpastian.

Pengambilan Kunci

Meditasi adalah pelatihan untuk pikiran dan jiwa.

Akibat wajar dari praktik terbaik ini adalah bahwa beberapa waktu persiapan terbaik untuk trading terjadi jauh dari layar trading. Menggunakan meditasi sebagai istirahat tengah hari—serta persiapan pagi untuk hari itu—membantu kita mundur dari pasar dan mendekatinya dengan perspektif baru.

Menghapus diri kita sendiri dari pasar bisa menjadi cara ampuh untuk melepaskan diri kita dari perdagangan reaktif pasar.

Praktik Terbaik #27: Memprogram Ulang Pikiran Kita Visualisasi

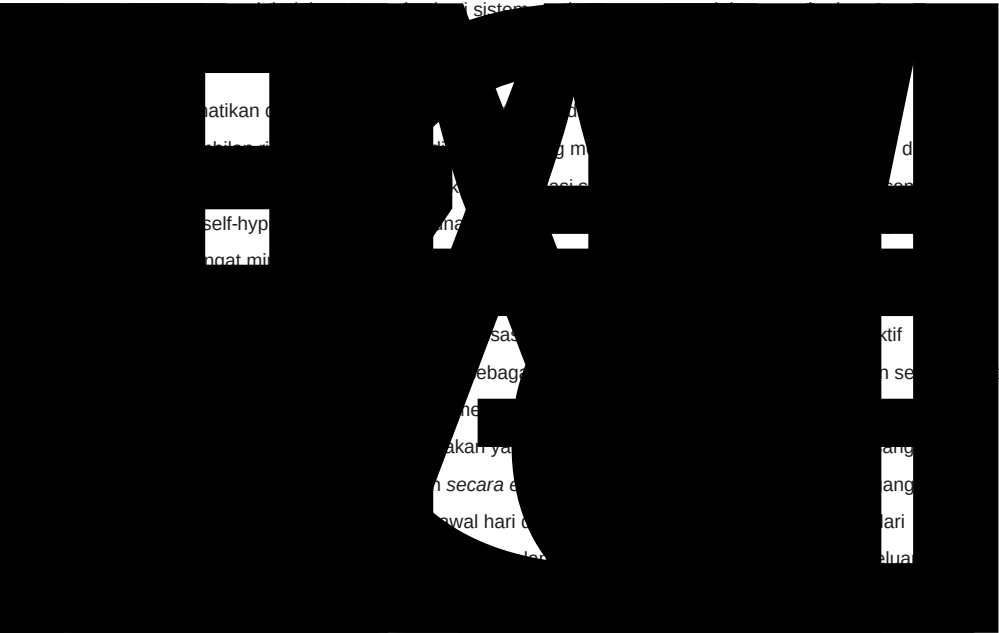
Jika kita melihat orang yang marah atau ketakutan, kita melihat sesuatu yang menarik: Mereka cenderung memikirkan skenario yang memperkuat kemarahan atau ketakutan mereka. Orang yang marah memutar film di kepala mereka tentang konfrontasi dan balas dendam. Orang yang ketakutan mengisi pikiran mereka dengan skenario bahaya. Di keduanya

kasus, mereka tanpa sadar memprogram pikiran mereka dengan emosi yang mengganggu mereka. Mengubah pikiran mereka membutuhkan semacam pemrograman ulang, mengganti skenario negatif dengan skenario yang lebih realistis dan konstruktif.

Praktik terbaik yang berharga adalah menggunakan citra dan visualisasi untuk mengubah pikiran, perasaan, dan tindakan kita sebagai pedagang. Citra bisa menjadi metode yang ampuh untuk memprogram ulang pikiran kita dan membingkai ulang situasi perdagangan yang menantang. Pembaca TraderFeed David Spengler menawarkan praktik terbaik ini dari perdagangannya sendiri:

Dalam bahasa Jerman, frasa "melompat ke air dingin" mengacu pada situasi yang baru dan tidak diketahui dan karena itu berisiko. Sebelum memasuki perdagangan, saya memvisualisasikan persis situasi itu untuk mengatasi rasa takut dan penundaan. Saya memejamkan mata selama beberapa detik dan membayangkan ini musim panas. Langit biru, sangat panas, dan saya berkeringat. Saya berdiri di tepi kolam. Lalu aku melompat ke air dengan kepala lebih dulu. Ini mengejutkan, tapi hanya sesaat. Kemudian rasanya luar biasa enak, karena saya merasakan setiap sel di tubuh saya dan darah berdenyut melalui pembuluh darah saya, jantung saya memompa dengan cepat.

Gambar ini mengingatkan saya bahwa terjun ke air dingin/mengambil risiko sebenarnya bisa terasa menyenangkan. Secara lebih teknis, saya membingkai ulang situasinya. Sejak saya membiasakan membayangkan pemandangan ini,



Mengganti self-talk negatif dengan citra positif adalah cara yang bagus untuk melatih kembali proses berpikir kita dan menyalurkan upaya kita secara konstruktif.

Ketika pemikiran negatif menjadi kebiasaan, itu berarti kita perlu mundur dari pemikiran kita dan mengambil peran sebagai pemrogram pikiran kita.

Persiapan emosional untuk bertindak mungkin sama pentingnya dengan rencana trading itu sendiri: Kita dapat melatih diri kita sendiri untuk berpikir dan merespons dengan cara yang membawa kesuksesan daripada stres dan kesusahan.

Praktik Terbaik #28: Melakukan Tinjauan Perdagangan Reguler Praktik yang disengaja adalah

proses di mana kami terus-menerus mengevaluasi kinerja dan menggunakan evaluasi tersebut untuk membuat upaya yang ditargetkan untuk perbaikan.

Penelitian dari Anders Ericsson (1996) menunjukkan bahwa praktik yang disengaja sangat penting dalam mengembangkan keahlian kinerja. Mengubah perdagangan rutin menjadi praktik terstruktur yang disengaja mengharuskan kita secara aktif meninjau perdagangan kita, menilai apa yang dapat kita lakukan dengan lebih baik, dan menggunakan informasi tersebut untuk melakukan koreksi langsung dalam kinerja kita selanjutnya.

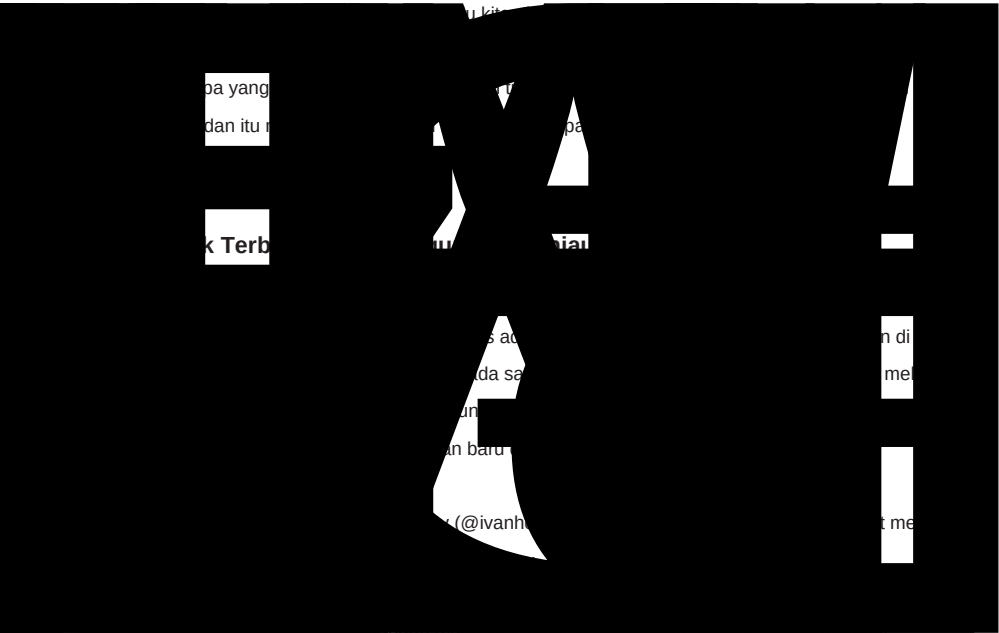
Penilaian perdagangan kami berasal dari pembaca TraderFeed Norbert Beckstrom sebagai praktik terbaik dan terdiri dari tinjauan harian kinerja perdagangan. Kekuatan tinjauan semacam itu berasal dari fakta bahwa tinjauan tersebut dapat melabuhkan proses pembelajaran berkelanjutan dan peningkatan kinerja. Berikut adalah pertanyaan yang diajukan Norbert kepada dirinya sendiri setelah perdagangan sehari:

1. Apakah saya melakukan perdagangan dengan probabilitas tinggi (A+) sehingga saya tidak mudah takut?
2. Apakah saya berdagang untuk menang atau apakah saya berdagang untuk tidak kalah?
3. Apakah saya memiliki ukuran yang cukup dalam perdagangan keyakinan saya?
4. Apakah saya melanggar salah satu peraturan saya? Mengapa?
5. Apakah saya memperhatikan apa yang saya lakukan?
6. Berapa banyak perdagangan hari ini yang akan saya lakukan lagi di bawah kondisi yang sama keadaan?
7. Berapa banyak perdagangan saya yang saya bail sebelum stop atau target keuntungan?
Bagaimana cara kerjanya?
8. Berapa banyak perdagangan saya hari ini ditempatkan karena takut hilang atau bergerak?
9. Berapa banyak perdagangan yang saya lewatkan hari ini karena saya tidak memperhatikan atau sedang mengerjakan sesuatu yang lain?
10. Berapa banyak ganda yang saya tidak punya keunggulan?
11. Bagaimana perasaan saya tentang perdagangan saya di penghujung hari?
12. Apa yang dapat saya lakukan untuk meningkatkan jawaban

Norbert menambahkan bahwa jika dia melakukan tinjauan ini di pagi hari sebelum pasar buka daripada di malam hari di penghujung hari perdagangan, jawabannya lebih mungkin segar di benaknya dan dia lebih cenderung menghindari kesalahan perdagangan. Dalam pengertian itu, proses peninjauannya adalah proses kesadaran. Dengan jelas mengidentifikasi di mana dia dapat meningkatkan perdagangannya membantunya mengerjakan perbaikan tersebut dalam perdagangan berikutnya.

Ulasan Norbert ditujukan untuk pedagang hari bebas. Pedagang dengan gaya perdagangan berbeda dan pedagang yang mengerjakan masalah perdagangan berbeda kemungkinan akan memiliki daftar ulasan yang sangat berbeda. Ulasan saya, misalnya, lebih banyak tentang pasar dan lebih sedikit tentang membuat kesalahan emosional. Karena perdagangan saya didasarkan pada aturan dan hubungan yang telah teruji, hipotesis pertama saya adalah bahwa perdagangan yang merugi berarti saya mungkin telah melewatkan sesuatu yang penting dan istimewa di pasar. Ini mendorong saya ke arah analisis pasar lebih lanjut. Jika kerugian perdagangan terjadi karena tidak mengikuti aturan saya, itu akan mendorong saya untuk melakukan analisis diri lebih lanjut. Tinjauan tersebut sangat membantu dalam mendorong kita untuk melihat pasar dan diri kita sendiri sebagai pedagang dari pasar tersebut.

Pada akhirnya, pertanyaan terpenting adalah pertanyaan terakhir Norbert. Menjawab pertanyaan hanya berguna untuk kinerja di masa depan jika jawabannya mengaitkan rencana dan tindakan spesifik untuk perbaikan. Tinjauan diperlukan untuk latihan yang disengaja, tetapi tidak cukup. Apa yang kami lakukan dengan jawaban atas pertanyaan ulasan kami yang menentukan apakah pengalaman kami berubah menjadi pembelajaran dan pengembangan.



menganalisis perdagangan yang Anda lakukan; itu tidak memberi tahu Anda apa pun tentang perdagangan yang tidak Anda lakukan. Salah satu kebiasaan paling praktis yang telah membantu saya sebagai seorang trader adalah menelusuri grafik harian dari saham-saham dengan kinerja terbaik dalam kerangka waktu harian, bulanan, triwulanan, dan enam bulan. Berikut adalah beberapa manfaat dari latihan harian ini:

• Secara substansial telah meningkatkan keterampilan pengenalan pengaturan saya.

• Itu telah memberi saya ide-ide untuk cara-cara baru mendekati pasar.

• Ini memberikan pandangan yang tidak memihak tentang apa yang saat ini bekerja di pasar, industri mana yang sedang terakumulasi.

Mengenali momentum industri adalah hal yang paling penting bagi swing trader karena hal ini membantu untuk fokus pada pengaturan yang tidak hanya memiliki kemungkinan lebih tinggi untuk breakout atau break down, tetapi juga cenderung memberikan keuntungan yang lebih besar.

• Sekedar melihat layar memberi saya aliran konstan pengaturan ayunan antisipasi yang hebat—saham yang disiapkan untuk potensi penembusan.

Pembaca akan mengenali ini sebagai latihan terstruktur dalam pengenalan pola. Dalam bukunya, *The Five Secrets to Highly Profitable Swing Trading* (2014), Iwaylo menguraikan "penyiapan sempurna" untuk perdagangan swing. Praktik terbaiknya yang dijelaskan di atas juga memungkinkannya untuk mempelajari penyiapan baru.

Ini juga memungkinkan dia untuk mengidentifikasi sektor yang paling mungkin menghasilkan kandidat penyiapan yang baik. Memang, pola yang muncul dari tinjauan semacam itu dapat menyebabkan pengujian ulang dan kemungkinan masukan sistematis ke dalam perdagangan diskresioner.

Pengambilan Kunci

Pengenalan pola adalah keterampilan perdagangan inti yang dapat dikembangkan melalui pengalaman mendalam.

Saya juga menduga bahwa praktik terbaik Iwaylo membantunya mengidentifikasi tema pasar lebih awal—misalnya, penurunan stok energi setelah melemahnya minyak atau kenaikan saham utilitas akibat penurunan tingkat global. Ini bukan lompatan untuk beralih dari latihannya ke ulasan

pola lintas pasar global untuk mengidentifikasi tema makro yang mungkin menarik minat investor institusional.

Terakhir, tinjauan bagan adalah praktik terbaik karena memerangi bias konfirmasi. Kita mungkin berpikir bahwa pasar itu kuat atau lemah, tetapi tinjauan menyeluruh atas masing-masing saham sebenarnya akan menunjukkan kepada kita kekuatan, kelemahan, dan konsolidasi. Dengan membiarkan pasar menceritakan kisah mereka kepada kita, kemungkinan besar kita akan menangkap pola yang muncul daripada memaksakan pola kita sendiri.

Praktik Terbaik #30: Melatih Diri Sendiri untuk Menerima Ketidakpastian

Sukses dalam trading membutuhkan kemampuan untuk bertindak tegas di tengah ketidakpastian. Bahkan ketika seorang trader memiliki keunggulan yang bertahan lama di pasar, variasi acak di sekitar keunggulan tersebut memastikan proporsi kerugian perdagangan yang berarti. Manajemen risiko dimulai dengan pengakuan bahwa ada banyak hal tentang masa depan yang tidak kita ketahui dan bahwa, pada saat tertentu, kita bisa saja salah.

Praktik terbaik yang relevan, disampaikan oleh Jonathan Frank, seorang mahasiswa dan pedagang berusia 20 tahun, adalah penerimaan ketidakpastian secara sadar.

Jonatan menulis:

Pasar naik dan turun (gila, saya tahu) dan saya telah menjadi trader yang sukses karena saya tahu bahwa hal itu terjadi yang tidak selalu dapat Anda

ini, An
mungk

Sa

ini, An
mungk
C
ste
depa

Sa
bar
den

m ke
cuac
h s
ada kej
oleh sinar

dan matang. Bagaimana kita berdagang tergantung pada bagaimana kita memia

lingkungan. Apakah kita mengalami lingkungan pasar yang normal atau tidak normal? Jika kita mendengar ramalan cuaca memprediksi hujan badai, kita tidak panik dan menolak keluar rumah. Kami berpakaian dengan pantas dan menjalankan bisnis kami, memahami bahwa ada kemungkinan kecil bahwa badai bisa menjadi sesuatu yang benar-benar jelek dan berbahaya. Namun, jika kita melihat awan yang sangat tidak menyenangkan dan tekanan udara yang sangat rendah dan mendengar peringatan cuaca, kita mungkin memutuskan untuk mengambil tindakan pencegahan dan memperkuat lubang palka.

Jonathan menyebut rilis data dan peristiwa internasional sebagai indikator ketidakpastian di dunia. Di pasar, kita juga dapat mengukur ketidakpastian dengan melihat volatilitas yang terealisasi dan tersirat—seberapa banyak pasar bergerak dan berapa banyak volatilitas yang diperhitungkan ke dalam pasar melalui opsi. Saya menemukan bahwa analisis historis pasar juga memberikan ukuran ketidakpastian yang berguna. Ketika kita melihat di mana posisi pasar hari ini dan kemudian kembali ke masa lalu dan memeriksa semua kejadian serupa, kita dapat memahami variabilitas hasil ke depan. Kadang-kadang, hasil prospektif tersebut mengandung keunggulan arah; terkadang mereka acak. Terkadang hasil tersebut sangat bervariasi; lain kali mereka lebih dibatasi. Dengan memeriksa berbagai hasil masa lalu di bawah serangkaian kondisi saat ini, kita dapat menyadarkan diri kita sendiri terhadap ketidakpastian masa depan yang dekat.

Salah satu latihan yang berguna saat merencanakan perdagangan adalah bertanya, "Apa yang akan saya lihat jika saya salah besar?" Ini mungkin terdengar aneh, karena dalam arti tertentu, ini merencanakan kegagalan. Namun, itulah yang dimaksud dengan persiapan. Jika kita tidak secara sadar memikirkan kemungkinan kita salah dan merencanakan tindakan kita pada kemungkinan itu, maka kita benar-benar belum menerima ketidakpastian. Mendefinisikan dan merencanakan skenario terburuk adalah cara yang sangat efektif untuk menghilangkan rasa takut dari ketidakpastian.

Praktik Terbaik #31: Menjadi Diatur-Aturan dalam Praktik Trading Anda Pikirkan

kesuksesan tim atau bisnis

olahraga yang hebat. Dalam banyak kasus, konsistensi dalam eksekusi adalah fitur yang umum. Tim sepak bola yang hebat tidak hanya memblokir dan melakukan tekel dengan baik pada kesempatan tertentu; mereka melakukannya setiap permainan, setiap pertandingan. Bisnis seperti FedEx atau UPS tidak hanya tepat waktu; mereka mencapai target waktu mereka secara konsisten. Bagaimana pedagang dapat mencapai tingkat konsistensi yang tinggi di tengah pasar yang selalu berubah?

Jawabannya adalah dengan mengubah praktik perdagangan menjadi aturan perdagangan. Aturan adalah apa yang mengubah praktik terbaik menjadi kebiasaan—dan kebiasaan itulah yang memberi kita konsistensi. Berlawanan dengan konsepsi populer, disiplin bukanlah tentang

memaksa diri sendiri untuk melakukan hal yang benar. Ini tentang mengubah hal yang benar menjadi pola kebiasaan sehingga tidak diperlukan kekuatan untuk tampil di level tinggi.

Ide menjadi aturan yang diatur sebagai praktik terbaik datang dari pembaca Markham Gross (@MarkhamGross), yang merupakan pendiri Anderson Creek Trading, LLC. Dia menjelaskan bagaimana penggunaan aturan dan sistem membawa konsistensi pada perdagangan:

Seorang trader atau investor tidak dapat mengendalikan pasar atau dunia luar. Semua yang berada di bawah kendali pedagang adalah reaksinya terhadap apa yang terjadi di pasar atau apa yang dianggap sedang terjadi di pasar. Oleh karena itu, sistem harus diterapkan. Sistem terbaik seringkali sederhana.

Spreadsheet dapat berfungsi sebagai alat implementasi dan beberapa keterampilan pemrograman ringan juga akan bermanfaat. Sistem harus terdiri dari aturan khusus kapan harus masuk, keluar untuk rugi, keluar untuk untung, dan ukuran posisi. Aturan ini bisa sesuai dengan kepribadian dan temperamen trader. Mereka harus dapat diuji. Meskipun ada batasan untuk backtesting, melakukan beberapa backtests akan membantu trader mengetahui apa yang diharapkan sehingga mereka tidak terkejut dengan drawdown normal.

Mendekati pasar tanpa aturan harian atau mingguan dasar akan menjadi kesalahan.

volatilitas dan tingkat partisipasi terarah di pasar. Jika saya mengamati volume di bawah rata-rata secara signifikan dan sangat sedikit tekanan beli atau jual di menit pembukaan perdagangan, saya menjadi lebih selektif tentang lokasi perdagangan dan jauh lebih oportunistik dalam mengambil keuntungan. Dalam banyak kasus, saya akan memilih untuk tidak berdagang hari itu. Aturan mengenai volume dan kemiringan arah partisipasi membantu saya bertindak berdasarkan peluang dan menghindari terpotong di pasar yang lambat.

Ketika trader yang disebutkan sebelumnya pertama kali membuat peraturannya, dia menggunakan daftar periksa setiap hari untuk memandu tindakannya. Akhirnya, kriteria tersebut menjadi kebiasaan perdagangan yang sehat dan diterapkan secara rutin. Hal yang sama terjadi pada pelacakan volume dan tekanan beli/jual saya. Pengulangan adalah ibu dari kebiasaan, dan kebiasaan adalah tulang punggung disiplin. Mengubah strategi yang sukses menjadi aturan adalah cara yang bagus untuk memastikan bahwa praktik terbaik menjadi proses yang kuat.

Praktik Terbaik #32: Mengelola Stress Trading dengan Biofeedback

Respon lari-atau-lawan tubuh yang kita kenal sebagai stres biasanya merupakan reaksi terhadap ancaman yang dirasakan. Saat kita peduli dengan hasil yang tidak pasti—dan terutama saat kita merasakan adanya ancaman terhadap hasil tersebut—tubuh kita bergerak untuk bertindak. Itu membuat kita memompa adrenalin, menegang otot, dan mempercepat detak jantung. Gairah seperti itu adalah respons adaptif untuk menghadapi ancaman fisik, seperti menghindari mobil yang melaju, tetapi sering menghalangi tindakan hati-hati dan disengaja saat ancaman yang kita rasakan berasal dari layar perdagangan. Sungguh ironis bahwa, sama seperti kita yang paling perlu didasarkan pada aktivitas rasional korteks frontal kita, kita biasanya mengaktifkan area motorik kita dan mengambil risiko bertindak sebelum berpikir.

Pengambilan Kunci

Biofeedback adalah alat pelatihan untuk penguasaan diri fisik dan kognitif.

Bagaimana kita bereaksi terhadap apa yang kita anggap memainkan peran penting dalam menentukan apakah stres membawa disorganisasi dan kesusahan. Praktik terbaik yang relevan datang dari pembaca TraderFeed Daniel Hunter, yang menguraikan penggunaan biofeedback dalam menghadapi tekanan perdagangan. Sebelumnya di buku ini, kita melihat bagaimana biofeedback dapat membantu kita mencapai kognitif yang optimal

dan keadaan emosional. Inilah yang dikatakan Daniel tentang biofeedback sebagai strategi untuk mengatasi stres:

Saya seorang calo di pasar forex, jadi kecemasan, kegembiraan, dan ketakutan dapat menjalar ke hari perdagangan. Saya memerangi ini dengan perangkat yang mengukur variabilitas detak jantung. Perangkat yang saya gunakan adalah Emwave2. Ini memiliki lampiran daun telinga yang saya gunakan selama perdagangan. Saya menggunakannya bersama dengan program komputer yang disediakan dan memiliki status visual real-time dari kondisi saya saat ini. Jika emosi saya mulai goyah dan napas saya mulai berubah, itu mengingatkan saya, seringkali sebelum saya menyadari keadaan saya. Dengan latihan pernapasan, saya dapat mengendalikan emosi saya dan fokus pada apa yang sebenarnya terjadi di pasar. Ini juga merupakan latihan yang luar biasa sebelum tidur, karena Anda tertidur lebih cepat dan kualitas tidur Anda jauh lebih baik. Ini pada dasarnya adalah monitor meditasi objektif.

Karena monitor memberi kita umpan balik secara real-time tentang apakah kita berada di dalam atau di luar zona performa kita, ini bisa berguna sebagai alat untuk kesadaran. Setelah kami menyadari respons stres kami, kami dapat menyalurkannya dengan cara yang konstruktif dan mencegahnya mendorong keputusan perdagangan kami selanjutnya. Pembacaan dari aplikasi biofeedback memungkinkan kita untuk menjadi pengamat keadaan kita, sehingga kita dapat melihat kapan kita berada dalam keadaan mengalir dan kapan

lama p
ya ada
perbar

erdapat
ke-kita

SA
G
pa

se
rang
E
embar

ib

pela

vi

bul

dalam jumlah besar pada waktu tertentu. Banyak portofolio

manajer tempat saya bekerja telah mengembangkan cara untuk memperluas bandwidth mereka, termasuk membangun tim untuk membantu penelitian dan pelaksanaan; terhubung dengan rekan-rekan yang cerdas untuk mendiskusikan ide-ide pasar; dan tetap berhubungan dengan rekan kerja di lantai bursa. Mengubah trading menjadi olahraga tim meningkatkan jumlah mata dan telinga di pasar dan sangat berharga dalam menemukan ide trading yang muncul. Berapa kali saya mengamati pedagang begitu fokus pada perdagangan khusus mereka sehingga mereka melewatkan apa yang terjadi di pasar yang lebih luas? Visi terowongan adalah cara yang bagus untuk mendapatkan buta di pasar. Mengubah perdagangan menjadi olahraga tim memungkinkan kita untuk memproses lebih banyak informasi pada saat-saat ketika kita harus sangat fokus.

Media sosial mencapai leveling lapangan bermain bandwidth untuk pedagang individu. Sebagian besar pedagang independen tidak memiliki lantai perdagangan untuk beralih ke warna pasar dan tidak mampu membangun tim analis. Namun, melalui media sosial, mereka dapat mengubah perdagangan mereka menjadi olahraga tim virtual. Menumbuhkan jaringan terfokus dari rekan-rekan yang berwawasan menambah mata dan telinga di pasar dan memicu pemikiran tentang sumber peluang baru.

Inilah mengapa membangun jaringan pembelajaran sosial adalah praktik terbaik dalam perdagangan. Ini adalah jaringan pedagang sejawat yang menghargai masukan Anda dan yang juga memberi Anda pengamatan dan wawasan berharga tentang pasar. Kunci untuk menciptakan jaringan pembelajaran sosial yang efektif adalah selektivitas. Banyak komentar yang kami temui melalui tweet, posting blog, dan obrolan dengan kebisingan tinggi, sinyal rendah. Anda menginginkan jaringan yang memberikan nilai sinyal sangat tinggi.

Tempat yang bagus untuk memulai jaringan pembelajaran adalah Stock Twits. Umpan Stock Twits adalah aliran tweet yang dikurasi dengan nilai informasi tinggi. Melalui umpan, Anda akan melihat kontributor tertentu muncul berulang kali. Ini seringkali merupakan sumber informasi bernilai tinggi yang Anda inginkan di jaringan Anda. Nilai khusus adalah sesi \$STUDY Sabtu dari umpan Stock Twits yang memilih tweet dan tautan tertentu untuk konten mereka yang berharga. Secara umum, posting \$STUDY menawarkan berbagai pengamatan, analisis, dan informasi. Anda akan menemukan tautan yang sangat bagus melalui pendiri Howard Lindzon dan kepala pengembangan komunitas Sean McLaughlin.

Tempat lain untuk membangun jaringan pembelajaran Anda adalah melalui situs yang menyisir konten di web keuangan dan membuat pilihan. Pengembalian Abnormal menawarkan berbagai tautan setiap hari dan setiap minggu memilih podcast teratas dan menyoroti tautan paling populer dalam seminggu. Ini juga merupakan cara yang bagus untuk menemukan sumber informasi berharga yang dapat Anda dengarkan dan baca secara rutin. Di sisi podcast, www.MyChart.ir

ada penawaran dari Michael Covel dan Barry Ritholtz yang menampilkan wawancara dengan para profesional top di bidang keuangan. Sumber tautan bagus lainnya adalah Josh Brown melalui blog The Reformed Broker dan situs The Big Picture Barry Ritholtz. Harta karun mutlak dari tulisan-tulisan dalam keuangan kuantitatif dapat ditemukan di situs agregator The Whole Street. Pilihan blog yang dikurasi juga tersedia dari umpan di Finviz.com.

Strategi yang sangat menjanjikan untuk membangun jaringan pembelajaran dimulai dengan trader yang berkomitmen untuk melatih trader lain. Awal yang sangat baik adalah dengan mencari para pedagang yang telah menyumbangkan praktik terbaik untuk buku ini dan memeriksa blog dan tweet mereka. Jika Anda menyukai apa yang Anda lihat, cari tahu siapa yang mereka tautkan dan ikuti: Kemungkinannya bagus bahwa itu juga akan menjadi sumber yang bermanfaat bagi Anda. Semua itu mewakili kontak potensial yang dapat menjadi sumber daya yang berguna untuk pengembangan perdagangan Anda.

Tes asam untuk penambahan apa pun ke jaringan pembelajaran Anda adalah bahwa apa yang Anda baca atau dengarkan benar-benar harus memberikan perspektif baru dan berguna untuk pemahaman dan perdagangan pasar Anda. Ada banyak hal yang bisa dikatakan untuk hiburan—mudah untuk memahami bacaan permukaan dari banyak sumber—tetapi yang paling berharga adalah apa yang memberi makan kepala Anda. Anda tidak dapat memecahkan teka-teki baru kecuali Anda memiliki potongan yang tepat. Dan Anda tidak akan mendapatkan semua bagian jika Anda terkunci di dalam kepala Anda. Melalui media sosial, Anda dapat berpindah dari riset ke membangun tim riset virtual. Tidak peduli seberapa terkontrol dan disiplinnya Anda secara emosional: Anda

Perdagangan

suaikan
eksploita

Pengambilan Kunci

Setelah Anda menjelajahi dan memperluas, kesuksesan berasal dari penyederhanaan dan fokus pada hal-hal penting.

Pengajuan praktik terbaik yang penting datang dari David Blair (@crosshairtrader). Pembaca akan mengenalinya dari situs dan blog Crosshairs Trader dan pekerjaannya yang berkelanjutan dalam melatih para pedagang. Praktik terbaik David adalah tentang fokus: menghilangkan apa yang tidak penting di pasar dan mengembangkan keunggulan dan keahlian pasar yang sangat spesifik:

Ketika saya pertama kali mulai berdagang, saya memutuskan untuk menjadi spons, menyerap semua informasi pasar saham yang saya bisa, gratis atau tidak. Setelah memolesnya selama beberapa tahun, saya menyadari bahwa saya menciptakan monster tanpa kreativitas, digantikan oleh kecemasan, kebingungan, ketakutan, dan ketidaksabaran, yang semuanya merupakan akibat dari kurangnya fokus. Saya bepergian dalam lubang hitam dengan senter dan tidak mengetahuinya.

Selama tahun-tahun ini saya berdagang dengan seorang mitra: seorang teman yang memperkenalkan saya pada bisnis ini. Setiap hari dia akan memiliki topik baru untuk kita pelajari. Alhasil, ruang dagang kami mulai terlihat seperti ruang perang. Delapan monitor, dua TV layar lebar, dua printer berwarna untuk mencetak grafik, kotak buku, CD, manual seminar, dll. Masalahnya, semakin banyak kami menambahkan, semakin buruk kinerja kami, semakin buruk kinerja kami, semakin banyak kami menambahkan, menciptakan lingkaran setan niat manja. Saat pasangan saya terus menambahkan, saya mulai mengurangi. Saya mulai mempraktikkan minimalisme dengan membuang semua hal yang menurut saya sangat penting, menyadari bahwa harga saham tidak dapat diprediksi tidak peduli berapa banyak yang saya pelajari atau tambahkan ke bagan saya.

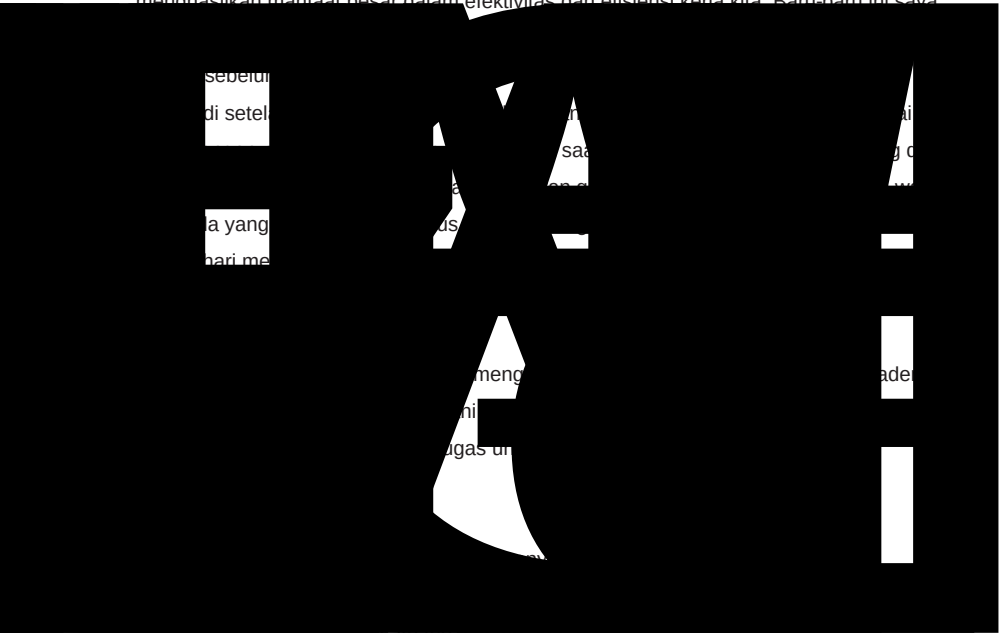
Proses saya sekarang melibatkan pola harga berdiri yang sangat sederhana dan mudah dipahami di mana saya mencari saham yang keluar dari kotak harga untuk (1) melanjutkan tren sebelumnya atau (2) membalikkan tren sebelumnya. Saya memiliki metode yang terdefinisi dengan baik untuk menemukan perdagangan ini ketika dipicu pada dua kerangka waktu, mingguan dan harian. Saya telah menyiapkan daftar pantauan saham dan telah mengembangkan indikator yang dirancang khusus untuk mengingatkan saya ketika ada peluang perdagangan potensial. Dengan kata lain, saya telah menjadi "spesialis proses". Saya telah mengembangkan proses khusus yang membantu saya mengelola ketidakpastian harga saham di masa mendatang. Saya tidak lagi merasa perlu mempelajari semuanya atau menonton apa pun selain saham yang ada di daftar pantauan saya.

Metodologi David masuk akal: Perdagangan saham dalam kotak adalah saham yang telah terkonsolidasi. Directionality dan volatilitas berada pada level yang lebih rendah. Dia mengidentifikasi peluang di mana breakout menempatkannya di sisi kanan dari kedua arah dan volatilitas. Ini tidak hanya berarti bahwa pasar bergerak ke arahnya, tetapi juga bergerak ke arahnya dengan tingkat impulsif. Secara psikologis, memiliki metodologi spesifik seperti ini mengurangi gangguan dan memungkinkan seorang trader menjadi spesialis sejati, membangun keterampilan dalam jenis trading tertentu. Mungkin yang paling penting dari semuanya, spesialisasi dalam satu jenis perdagangan memungkinkan David membuat perdagangan yang benar-benar miliknya, sehingga dia akan memiliki kepercayaan diri untuk bertindak tegas saat diperlukan. Keahlian dalam jenis perdagangan tertentu juga membantunya dengan cepat mengenali saat pengaturan tidak berfungsi dan membatasi kerugiannya.

Banyak dokter yang sukses tidak hanya spesialis tetapi subspesialis. Mereka menemukan 'keunggulan' mereka dengan mengetahui satu area secara mendalam. Ini bisa menjadi pendekatan yang sangat membantu bagi para pedagang juga. Setelah Anda menguasai satu pola, Anda dapat beralih ke yang lain, mengembangkan rangkaian peluang yang beragam.

Praktik Terbaik #35: Meningkatkan Alur Kerja Anda Kami memikirkan

apa yang perlu kami selesaikan, tetapi sering tidak memikirkan urutan dan pengaturan dari apa yang kami lakukan. Perubahan yang relatif sederhana dalam alur kerja kita dapat menghasilkan manfaat besar dalam efektivitas dan efisiensi kerja kita. Baru-baru ini saya



titik yang diberikan. Juga, ada proses berpikir tenang dan jernih saat menganalisis dan mengeksekusi.

Untuk menjelaskan prosesnya secara singkat, saat pasar ditutup, saya membuka grafik di daftar pantauan saya, lalu menganalisisnya, dan menetapkan peringatan pada titik harga penting berdasarkan strategi perdagangan. Kemudian saya menghitung ukuran posisi dan mencatatnya di buku harian. Saat pasar buka keesokan harinya, saat harga mendekati titik di mana saya telah menetapkan peringatan, terdengar bunyi bip. Saya kemudian membuka grafik, menghitung risiko/imbalan, dan melakukan order jika risiko/imbalannya menguntungkan.

Kesimpulan utama di sini adalah bahwa Rahul menggunakan alur kerjanya untuk memisahkan proses menghasilkan ide dari proses mengikuti pasar dan mengeksekusi perdagangan. Dengan mempersiapkan perdagangannya terlebih dahulu, sampai ke detail tingkat harga dan ukuran, dia membantu memastikan bahwa pengambilan keputusannya terkontrol dan terencana dan tidak reaktif terhadap situasi saat itu.

Hal ini memungkinkannya untuk tetap berpikiran jernih tanpa perlu menggunakan teknik psikologis selama sesi perdagangan.

Pengaturan waktu kita membantu kita tetap teratur secara mental. Jika saya perlu berpikiran terbuka dan kreatif pada satu titik di hari perdagangan, saya akan memastikan bahwa aktivitas sebelumnya bukanlah aktivitas yang melelahkan dan membuat stres. Jika saya perlu menangani pekerjaan yang penuh tekanan dan terperinci, saya akan memastikan bahwa saya melakukannya pada saat konsentrasi dan kemauan saya berada pada tingkat tinggi. Alur kerja yang baik menciptakan ritme sepanjang hari antara aktivitas yang membutuhkan energi dan aktivitas yang memberi energi. Yang terpenting, mengatur alur kerja kita berarti kita mengendalikan pekerjaan kita dan itu tidak mengendalikan kita. Itu adalah manfaat psikologis yang besar.

Praktik Terbaik #36: Mengembangkan Ritual Perdagangan Ritual adalah

aktivitas yang memiliki arti khusus dan kita melakukan dengan cara yang sama pada waktu yang sama. Sebuah keluarga mungkin memiliki ritual makan Thanksgiving; sebagian besar layanan keagamaan didasarkan pada ritual; kami memiliki ritual untuk acara khusus seperti kelahiran, pernikahan, dan pemakaman. Ritual lebih dari sekadar kebiasaan—ritual menyisihkan waktu untuk memfokuskan kita pada apa yang bermakna.

Saat kita memasuki sebuah ritual, kita menggeser persneling psikologis untuk berpartisipasi dalam pentingnya acara tersebut.

Praktik terbaik yang menarik dalam perdagangan adalah mengembangkan ritual perdagangan. Ini adalah kegiatan yang memfokuskan kita pada apa yang paling penting dalam perdagangan. Pembaca *TraderFeed* Yvan Byeajee, seorang trader aktif penuh waktu, telah menulis sebuah buku berjudul *Paradigm Shift* (2014) yang menekankan pentingnya pengaturan dan persiapan untuk kesuksesan trading. Yvan menjelaskan, "www.MyChart.ir

buku pada dasarnya adalah pernyataan etos kerja yang diperlukan untuk membuatnya dalam bisnis ini. Tanpa itu, bahkan sistem yang paling kuat pun akan gagal. Saya sangat percaya bahwa ini berlaku untuk hampir semua hal dalam hidup."

Berikut adalah jadwal ritual harian yang disusun oleh Yvan (sepanjang waktu di Pasifik):

Senin sampai Jumat:

05.30–05.50: Baca daftar afirmasi positif saya. (Pikiran Harapan Positif + Model Harapan Positif = Sukses)

05.50–06.30: Makan pagi sambil melihat-lihat terkait pasar berita.

06:30: Pasar dibuka. Perhatikan bagaimana aksi harga terungkap.

8:00 AM: Saat itu saya biasanya sudah selesai menonton pasar. Saya kehabisan semua daytrades yang saya ambil untuk hari itu. Saya juga menempatkan pesanan saya untuk membuka ide swing trading baru dan menempatkan pesanan saya untuk menutup yang

sudah ada 8:00 – 8:30: Saya membaca blog perdagangan.

8:30 – 09:00: Saya mendengarkan podcast terkait perdagangan.

09.00–12.00 N: Saya biasanya keluar selama jangka waktu tersebut untuk lari, diikuti dengan sesi yoga selama 1 jam.

12:00 N–13:00: Saat itu, saya kembali ke depan layar saya untuk melihat jam terakhir sebelum pasar tutup dan saya melihat untuk menutup atau memulai posisi baru jika ada.

00–15.

berikut

reputasi

30–22:

13.00–14.30: Membaca jurnal, log, dan bagan tersimpan. Tujuannya tidak hanya untuk mempelajari sesuatu tentang perilaku pasar, tetapi juga

saya: Apa yang saya lakukan dengan benar, apa yang saya lakukan salah, dan di mana saya bisa dilakukan dengan lebih baik.

14:30–16:00: Backtesting (analisis statistik dari pola grafik sebelumnya dan kemunculannya, memperbarui model ekspektasi positif saya dan kemungkinan model baru).

21:30–22:00: Buku: Ceramah terkait perdagangan. Satu bab.

22:00–22:20: Meditasi.

Yvan menjelaskan, "Praktek terbaik saya telah berkembang dari waktu ke waktu untuk menyesuaikan dengan kebutuhan saya saat ini, jadi trader baru harus mengharapakan mereka melakukan hal yang sama. Mereka harus menguji, memodifikasi, dan akhirnya menemukan sesuatu yang paling cocok untuk mereka. Begitu mereka telah menetapkan tugas untuk dilakukan sebagai bagian dari rutinitas mereka, mereka harus mencoba yang terbaik untuk menaatinya dan menyelesaikannya dalam kerangka waktu yang ditentukan. Setiap kali kita berpartisipasi dalam sebuah ritual, kita mengungkapkan keyakinan kita, baik secara verbal maupun implisit, jadi kita harus fokus pada prosesnya, satu langkah kecil pada satu waktu, dan hasilnya akan terlihat dengan sendirinya."

Pengambilan Kunci

372

Ritual Anda menentukan esensi kesuksesan Anda.

Yvan menawarkan contoh yang bagus tentang bagaimana dia mengubah praktik terbaik menjadi proses yang kuat. Yang paling mencolok adalah berapa banyak waktu *yang tidak* dia habiskan di depan layar perdagangan. Saya pikir ini sangat penting. Dia mempersiapkan perdagangannya pada malam sebelumnya dan melakukan pekerjaan rumah yang ekstensif di malam hari dan selama jam akhir pekan. Itu memungkinkan dia menggunakan jam perdagangan aktif untuk sekadar menjalankan rencananya. Perencanaan dan waktu jauh dari layar seperti itu mencegah overtrading dan juga memungkinkan Yvan untuk memperbaiki dirinya sendiri.

Aspek ritualistik dari jadwal Yvan tercermin dalam cara dia membagi waktu untuk bekerja baik untuk perdagangannya atau untuk dirinya sendiri. Perhatikan bagaimana dia menggunakan membaca, afirmasi, meditasi, dan yoga untuk menjaga pikiran dan tubuhnya tetap bugar. Setiap periode waktu memiliki tujuan yang suci, dikhususkan untuk tujuan yang berharga. Hal ini membuat setiap periode waktu menjadi istimewa—dan membantu menjaga Yvan terpaku pada hal yang paling penting bagi pengembangan pribadi dan profesionalnya.

Ritual Anda mungkin berbeda dari ritual Yvan, tetapi hal yang penting—seperti yang dia tunjukkan—adalah konsistensi aktivitas Anda. Konsistensi itulah yang mengubah praktik yang bermanfaat menjadi ritual yang bermakna. saya dengan kuat

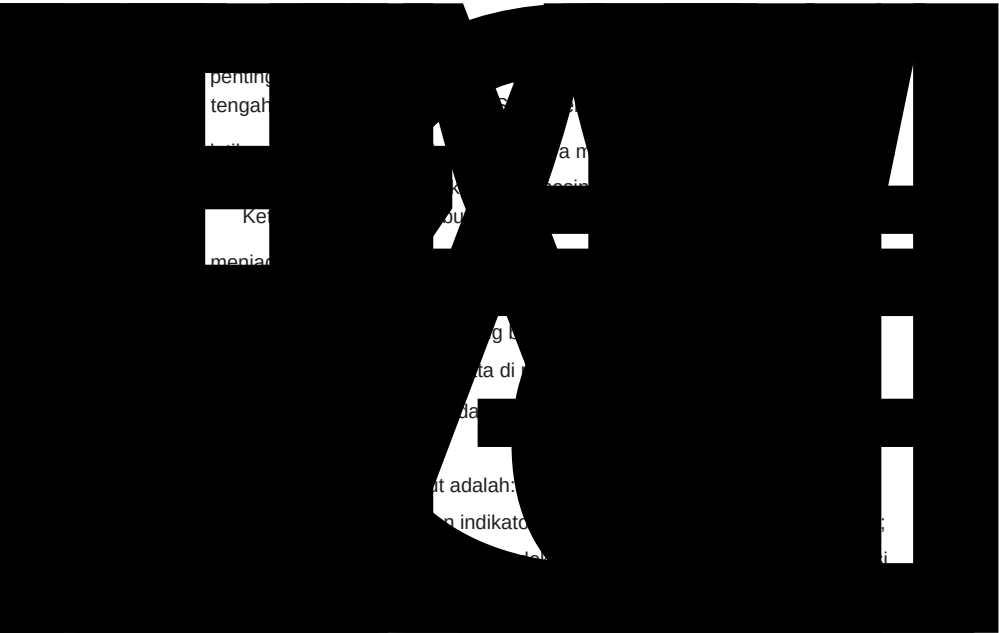
curiga bahwa keunggulan Yvan di pasar berasal dari pekerjaan yang dia lakukan setiap hari dan setiap minggu dan juga kemampuannya mengubah praktik terbaik menjadi ritual yang memiliki makna emosional.

Praktik Terbaik #37: Beradaptasi dengan Pasar Melalui Persiapan Berbasis

Skenario Dalam perdagangan, seperti dalam

olahraga, permainan sering kali menang atau kalah sebelum kompetisi dimulai secara resmi. Ini persiapan untuk menang yang mengarah pada kemenangan dan kegagalan untuk mempersiapkan yang mempersiapkan kegagalan. Pelatih Bob Knight dengan terkenal mengamati bahwa banyak orang memiliki keinginan untuk menang, tetapi tidak banyak orang yang memiliki keinginan untuk mempersiapkan diri untuk menang. Penampil elit menyukai persiapannya, bukan hanya penampilannya—dan itulah yang memungkinkan mereka untuk naik ke level performa yang lebih tinggi.

Pembaca TraderFeed Paul Landry telah menyumbangkan praktik terbaik yang berharga: rutinitas persiapan berbasis skenario. Dengan mengantisipasi berbagai kemungkinan skenario pasar dan dengan jelas menguraikan bagaimana dia akan menanggapi setiap skenario, Paul membantu memastikan bahwa dia tidak akan terkejut dengan perkembangan pasar. Sangat sulit untuk bereaksi berlebihan secara emosional terhadap situasi yang telah kita antisipasi dan persiapkan. Dalam pengertian itu, persiapan mental adalah salah satu alat terbaik kita untuk mengendalikan diri secara emosional. Begini cara Paul menjelaskan rutinitasnya:



Latihan membantu saya dalam dua cara. Pertama, pengambilan keputusan lebih cepat dan lebih berkualitas karena saya pernah berada di situasi tersebut sebelumnya. Juga, menebak-nebak selama dan setelah perdagangan diminimalkan karena keputusannya berlatih sebelumnya, ketika stres perdagangan minimal.

Perhatikan bahwa rutinitas persiapan Paulus benar-benar merupakan latihan keterbukaan pikiran. Dia tidak memulai hari pasar dengan terkunci dalam satu skenario tertentu. Sebaliknya, dia berlatih dan bersiap untuk semua situasi yang mungkin terjadi, tetap fleksibel saat pasar terbuka. Selama sesi hari itu, skenario tertentu akan muncul dan yang lain tidak akan dimainkan, memungkinkan Paul untuk fokus pada persiapannya untuk hasil yang paling mungkin terjadi hari itu.

Pengalaman saya dengan persiapan semacam ini adalah bahwa detail itu penting. Bukan hanya memvisualisasikan situasi yang penting, tetapi secara konkret melatih langkah-langkah spesifik yang akan Anda ambil dalam situasi itu. Mempersiapkan melalui berbagai modalitas lebih efektif daripada melalui satu saluran. Misalnya, memvisualisasikan skenario dan respons yang diinginkan; membicarakan skenario dan tanggapan; dan menuliskan keduanya adalah cara yang berbeda untuk memproses rencana perdagangan. Menghabiskan lebih banyak waktu untuk latihan—dan memanfaatkan berbagai cara untuk memproses rencana—menghasilkan persiapan yang lebih dalam dan lebih efektif.

374

Perencanaan "bagaimana-jika" sangat penting tidak hanya dalam aksi militer tetapi juga dalam sebagian besar permainan dan olahraga kompetitif, dari catur hingga sepak bola. Seperti yang ditekankan Paulus, seseorang tidak dapat mengandalkan pemrosesan situasi secara akurat dan menyeluruh dalam panasnya pertempuran. Mengantisipasi dan merencanakan tindakan sebelum keadaan memanas adalah cara yang bagus untuk memastikan kita berdagang dengan baik, terlepas dari bola kurva yang mungkin dilemparkan pasar ke arah kita.

Praktik Terbaik #38: Menyeimbangkan Pekerjaan Anda dengan Pekerjaan Anda Karier Perdagangan

Bagaimana jika Anda ingin mengembangkan diri sebagai seorang trader, tetapi Anda perlu mendatangkan penghasilan sekarang juga? Dalam hal ini, Anda mungkin bekerja siang atau malam sambil mempelajari seluk-beluknya sebagai pedagang. Menyeimbangkan pekerjaan Anda dengan karir perdagangan yang Anda harapkan bisa menjadi tantangan, tetapi itu bisa dilakukan.

Perspektif praktik terbaik datang dari Sam Awad, yang menjelaskan—lidah tegas di pipi—beberapa strategi yang membantu pedagang yang harus memenuhi kebutuhan dari jam 9 sampai jam 5:

Dalam benak saya, pahlawan tanpa tanda jasa yang sebenarnya dari dunia perdagangan adalah orang-orang seperti saya: orang yang mencintai pasar, disegarkan www.MyChart.ir

oleh pengejaran intelektual untuk mengekstraksi uang dari pasar; orang-orang yang bersedia mempertaruhkan modal yang diperoleh dengan susah payah melawan Ivy Leaguers, mantan atlet Divisi 1, Ph.D. matematikawan dan ilmuwan komputer; dan yang cukup gila untuk melakukannya—sambil bekerja.

Itu benar. Kami adalah orang-orang yang bekerja 8 jam sehari, setiap hari. Dan kapan 8 jam itu terjadi setiap hari?

Oh iya, jamnya sama persis dengan jam pasar. Namun untuk kecintaan pada permainan dan impian akan kehidupan baru yang bebas, kami bertahan. ... Selama bertahun-tahun, saya telah menjadi ahli dalam hal ini. Saya telah memudahkan lonjakan likuiditas sambil menguap sepanjang rapat Senin pagi; menavigasi pidato dan tiang Fed selama pelatihan forklift; menangkap keberuntungan yang memantul dari level dukungan pagi selama panggilan konferensi; dan mengingat semuanya kembali melempar dadu di Non-Farms pada hari Jumat biasa.

Melalui itu semua, saya telah menyusun beberapa metode yang dapat digunakan untuk mencapai penguasaan Perdagangan

di Tempat Kerja: 1. Negosiasikan waktu mulai yang lebih awal: Tiba di tempat kerja sebelum rekan kerja Anda mungkin tampak seperti waktu yang tepat untuk mengerjakan pekerjaan perusahaan, karena Anda akan menghabiskan sisa hari trading, tapi sebenarnya Anda akan menggunakan waktu ini untuk meneliti dan menghasilkan ide trading hari Anda.

menangkap tantangan yang dihadapi banyak orang ketika mereka pertama kali belajar berdagang. Ketika saya mulai berdagang intraday, saya mengajar dan menjalankan a

program konseling siswa di sekolah kedokteran. Untungnya, siswa mengikuti kursus selama jam pagi, yang memungkinkan saya mengikuti pasar di awal hari perdagangan. Saya mengembangkan pendekatan perdagangan yang hanya memperdagangkan pengaturan pembukaan. Sampai hari ini, jika saya berdagang intraday, perasaan saya paling baik dan langsung mengikuti pembukaan pasar. Hari demi hari berfokus pada perdagangan awal memberikan keintiman yang tidak biasa dengan dinamika pasar terbuka—dan relevansinya dengan hari perdagangan.

Kebutuhan untuk mempertahankan jam kerja normal adalah dimana perdagangan simulasi dan kemampuan untuk memutar ulang hari pasar bisa sangat berguna. Setelah saya selesai bekerja, saya memutar ulang hari pasar di platform saya dan berlatih berdagang dengan harga sebenarnya. Itu memungkinkan saya untuk merasakan pasar tanpa membahayakan pekerjaan saya di siang hari, yang saya sukai. Saya juga dapat menggunakan jam malam untuk mencetak dan meninjau grafik, mengamati pola pasar, dan mempelajari pelajaran berharga yang melekat pada saya hingga hari ini.

Penggunaan replay pasar untuk mensimulasikan perdagangan adalah cara yang bagus untuk mempraktikkan pola perdagangan baru dan belajar dari kesalahan tanpa membahayakan modal atau pekerjaan Anda.

Mengintegrasikan secara kreatif pekerjaan yang Anda lakukan untuk mendapatkan gaji dengan pekerjaan yang Anda lakukan untuk mempelajari pasar adalah praktik terbaik. Apakah itu dengan memperpanjang kerangka waktu Anda dan membuat keputusan di penutupan pasar atau melatih trading jangka pendek dengan menggunakan replay untuk melihat bagaimana pola terbentuk dan berulang, adalah mungkin untuk membuat trading sesuai dengan pekerjaan dan karir yang ada.

Praktik Terbaik #39: Mengembangkan Rutinitas Pengendalian Diri Selama Hari

Perdagangan Selama jam pasar,

menjadi mudah untuk fokus pada perdagangan dan mengabaikan orang yang melakukan perdagangan! Begitu kita kehilangan kesadaran diri, kita dapat membuat keputusan yang tidak akan pernah kita buat jika kita tenang dan fokus. Pengendalian diri itu mudah ketika kita tidak menghadapi situasi stres dan berurusan dengan respons lawan-atau-lari. Akan tetapi, selama periode gairah emosional, kognitif, dan fisiologis, perubahan keadaan kita dapat membawa kita jauh dari perencanaan awal kita. Itulah mengapa strategi pengendalian diri yang dapat digunakan selama jam perdagangan adalah praktik terbaik.

Pengambilan Kunci

Penguasaan diri sendiri dapat dikuasai.

Beberapa metode pengendalian diri ditawarkan oleh pembaca TraderFeed Gus Joury, seorang pedagang berjangka minyak mentah jangka pendek. Berikut adalah beberapa praktik terbaik harian yang membantu perdagangannya:

1. Saya memulai hari saya dengan meditasi/perhatian penuh selama 15–20 menit. Saya berlatih meditasi pernapasan dan atau TM untuk menjernihkan pikiran dan membuat saya tetap fokus dan menyadari emosi saya sebelum memulai perdagangan. Selama ini, saya menggunakan aplikasi keseimbangan batin dengan monitor variabilitas denyut jantung untuk mengukur kinerja saya untuk sesi itu dan saya merekamnya skor.
2. Saya memeriksa daftar periksa saya untuk memastikan saya mendapatkan tidur malam yang nyenyak, sarapan protein, dan berolahraga. Saya juga menilai kondisi fisik, tingkat gangguan, dan keadaan emosi dan mental saya secara keseluruhan untuk trading.
3. Sebelum memulai trading, saya melihat kondisi dan ritme pasar pada kerangka waktu yang berbeda untuk mencoba mengevaluasi apakah pasar dapat diperdagangkan, apakah sedang tren atau berombak, dll. Ini membantu saya memutuskan alat dan pengaturan mana yang akan digunakan dan apakah itu layak untuk diperdagangkan atau tidak.
4. Saya memulai perdagangan pertama saya dengan ukuran kecil (1-2 kontrak) untuk menguji air dan melihat apakah saya selaras dengan pasar dan merasakan lingkungan pasar secara keseluruhan.
5. Begitu saya mulai dengan perdagangan yang menang, saya mulai meningkatkan ukuran saya dalam perdagangan berikutnya dengan menambah pemenang. Saya suka memulai dari yang kecil dan jika pasar bergerak ke arah saya, saya menambahkan posisi saya menggunakan pembatasan beli/

Perhatikan bagaimana Gus menggabungkan metode pengendalian fisik dan emosional, seperti pernapasan, dengan metode pengelolaan uang. Dia mencoba untuk tetap memenangkan perdagangan, keluar dari perdagangan yang kalah dengan ukuran sedang, dan mengatur kerugian yang dapat dia alami pada hari perdagangan tertentu. Semua ini adalah metode pengendalian diri, dan semuanya membantunya tetap fokus pada pasar daripada fokus pada P/L. Sejumlah pedagang saya telah bekerja

dengan memanfaatkan jeda selama hari perdagangan—dan terutama sekitar tengah hari—untuk mendapatkan kembali keseimbangan emosional dan memfokuskan kembali upaya mereka. Keengganan untuk meninggalkan layar dan istirahat seringkali mencerminkan keterikatan emosional dengan perdagangan yang dengan mudah berubah menjadi overtrading. Begitu kita melihat kebutuhan untuk berdagang, terutama bila tidak ada peluang yang dirasakan dan diartikulasikan dengan jelas, itu adalah waktu yang tepat untuk mundur dan mendapatkan kembali kendali.

Gus mengakui bahwa money management merupakan bagian penting dari self management dalam trading. Seperti yang telah saya sebutkan sebelumnya, saya tidak pernah ingin kehilangan begitu banyak uang dalam sehari sehingga saya tidak bisa mendapatkan minggu yang menguntungkan; Saya tidak pernah ingin kehilangan begitu banyak dalam seminggu sehingga saya tidak bisa kembali untuk bulan itu; dan saya tidak pernah menginginkan bulan yang kalah untuk memastikan tahun yang kalah. Bantuan utama untuk optimisme dan kepositifan adalah memastikan bahwa Anda selalu memiliki bubuk kering yang cukup untuk bangkit kembali setelah periode kekalahan. Mengontrol risiko dan menempatkan risiko/imbalance sesuai keinginan kita adalah salah satu intervensi psikologis terkuat yang tersedia bagi para trader.

Praktik Terbaik #40: Memutus Siklus Perilaku Negatif Langkah pertama dalam mengubah

pola perilaku yang merusak adalah mengenali dan menghentikannya. Saat kita menginterupsi suatu pola, kita harus berdiri terpisah dari pola itu. Kami mengendalikannya dan menolak untuk membiarkannya mengendalikan kami.

Ketika pola masalah kita muncul selama perdagangan—pola pemikiran negatif atau perdagangan impulsif—respons yang sangat kuat adalah menghentikan apa yang Anda lakukan, mengidentifikasi pola negatif, secara sadar mengakui dan merasakan potensi konsekuensinya, dan kemudian menolak untuk membiarkannya mengendalikan Anda. .

Inilah yang dipelajari para pecandu alkohol dalam pekerjaan pemulihan mereka: Kenali "pemikiran buruk" dan pemicu emosional yang mengarah pada minum; hentikan keinginan untuk minum dengan menghubungkan secara emosional dengan konsekuensi penyalahgunaan alkohol; dan kemudian mengarahkan diri mereka ke outlet yang lebih konstruktif.

Salah satu penerapan ide praktik terbaik ini berasal dari TraderFeed pembaca Eldad Nahmny, seorang daytrader yang membagikan aturan lima menitnya:

Setelah meninjau perdagangan saya, saya melihat bahwa saya memiliki banyak perdagangan berulang. Maksud saya, kurang dari lima menit setelah saya menutup perdagangan, saya kembali ke perdagangan baru. Biasanya, ini terjadi setelah perdagangan yang merugi. Ini menyadarkan saya bahwa saya belum sepenuhnya menerima kehilangan dan sedang mencari semacam balas dendam. Setelah memahami ini, saya menambahkan aturan lima menit. Setelah perdagangan, saya menutup sistem selama lima menit ketika saya bertanya pada diri sendiri pertanyaan-pertanyaan berikut: Apa yang telah saya lakukan dengan baik untuk perdagangan ini? Apa yang bisa saya ambil untuk membantu perdagangan nanti? Apakah saya memiliki emosi terbuka yang dapat memengaruhi saya nanti? Apakah saya melakukan sesuatu yang melanggar aturan trading saya?

Setelah menjawab pertanyaan-pertanyaan ini, saya mengambil satu atau dua menit dari layar untuk kembali segar. Jumlah perdagangan buruk yang saya lakukan berkurang lebih dari 70 persen setelah saya menerapkan aturan ini.

Perhatikan bahwa aturan Eldad sebenarnya adalah rutinitas untuk mengembangkan kewaspadaan di tengah hari perdagangan. Dengan beristirahat setelah menutup setiap perdagangan, dia dapat berdiri terpisah dari pasar (dan reaksinya terhadap pasar) dan

membawa persiapan dan ketelitian dalam perdagangan; meninjau memungkinkan kita untuk mundur dari keputusan kita dan mengambil perspektif pembinaan, mengubah kinerja biasa menjadi praktik yang benar-benar disengaja.

Praktik terbaik yang ampuh adalah melakukan tinjauan kinerja terstruktur untuk mengevaluasi diri Anda dan perdagangan Anda. Salah satu contoh ditawarkan oleh Ryan Worch, kepala sekolah di Worch Capital. Dia menjelaskan:

Saya selalu ingin merasa yakin bahwa saya beroperasi dengan menghargai gambaran yang lebih besar. Sangat mudah untuk terjebak dalam tindakan sehari-hari, jadi saya memutuskan untuk membuat serangkaian tujuan dan pengamatan bulanan.

Pada akhir setiap bulan, saya melakukan pasca-analisis pada semua perdagangan saya. Di sinilah pekerjaan sebenarnya dilakukan. Saya menilai setiap perdagangan dan mencari tahu apa yang berhasil dan mengapa berhasil. Dengan melakukan itu, saya berharap untuk melihat apa yang dihargai di setiap lingkungan. Dari sini, saya dapat menetapkan tujuan untuk bulan berikutnya. Terkadang penembusan berhasil, atau berarti pembalikan, atau perdagangan mundur. Satu-satunya cara untuk menentukan ini adalah dengan memecah setiap perdagangan pada akhir setiap bulan. Putaran proses dan umpan balik ini sangat penting untuk tetap terlibat dan beradaptasi dengan pasar yang terus berubah.

Saya menantang diri sendiri dan mengajukan pertanyaan selama proses ini. Apa karakteristik yang dimiliki para pemenang? Apa yang dimiliki para pecundang? Apakah ada pola yang harus dikenali? Saya merekam semua ini untuk referensi di masa mendatang. Ini adalah putaran umpan balik yang membuat saya menjadi trader yang lebih baik dan membantu saya menguraikan informasi lebih cepat di pasar dan trading mendatang.

Beberapa contoh kuantitatif adalah: persen pemenang vs. pecundang; rata-rata menang vs. kalah; persen ekuitas berisiko; persentase keuntungan/kerugian ekuitas; persen keuntungan/kerugian pada setiap perdagangan, dll.

Dari sudut pandang kualitatif: Apa yang menyebabkan posisi berpindah (surprise, upgrade, downgrade)? Seperti apa lingkungan pasar di sekitarnya? Apakah ada kekuatan luar yang berperan (peristiwa geopolitik, peristiwa kebijakan moneter, dll.)?

Pengambilan Kunci

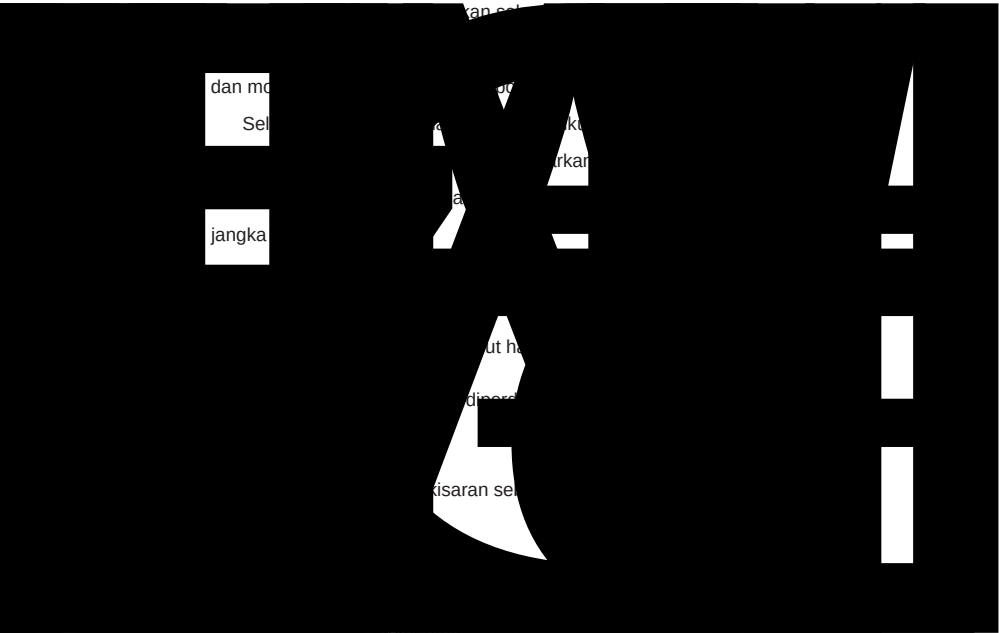
Kami akan paling konsisten berkembang jika pembelajaran kami terstruktur.

Perhatikan bahwa Ryan meninjau lingkungan pasar dan perdagangan spesifiknya. Dengan melihat perdagangan mana yang berhasil dan tidak, dia mendapatkan wawasan tentang pasar yang dapat dijadikan masukan untuk keputusan di masa depan. Wawasan itu juga dapat membantunya mengambil lebih banyak risiko di lingkungan yang menguntungkan dan menarik kembali risikonya di lingkungan yang suram. Tinjauan terstruktur adalah alat pembelajaran tentang pasar dan alat untuk meningkatkan kinerja perdagangan.

Praktik Terbaik #42: Penyaringan Peluang Pasar

Pikirkan overtrading sebagai kompromi dari perdagangan terbaik kami. Trading yang baik adalah selektif, mendelegasikan risiko pada peluang yang memiliki nilai ekspektasi positif. Ketika kita kehilangan selektivitas itu, kita tidak hanya mengadili kehilangan perdagangan dan periode di pasar tetapi juga melemahkan penilaian kita dan mengkompromikan dasar kesuksesan kita. Kehilangan perdagangan tidak bisa dihindari; tidak ada yang bisa memprediksi masa depan dengan pasti. Perdagangan yang buruk, di sisi lain, dapat dikontrol. Saat kami melakukan perdagangan karena alasan nonekonomi, kami memperkuat faktor yang dapat merusak kinerja.

Penyaringan peluang perdagangan adalah cara untuk memastikan bahwa kita mengambil jenis risiko yang tepat di pasar dan menghindari perdagangan marjinal. Kerangka penyaringan sebagai praktik terbaik berasal dari pembaca TraderFeed Steve Ryan (@iamtrading) yang menjelaskan prosesnya untuk menemukan saham dan perdagangan yang menjanjikan untuk sesi harian. Steve menjelaskan:



• Rata-rata pergerakan sederhana 20 berada di atas SMA 50 (untuk momo naik) atau di bawah SMA 50 (untuk momo turun)

Pemindaian ini biasanya menghasilkan antara 150 dan 210 saham setiap malam.

Dari sana, saya melihat grafik Harian, Per Jam, 15 menit, dan 5 menit untuk menemukan saham terbaik untuk diperdagangkan keesokan harinya.

Satu dapat mengubah volume rata-rata per hari, harga ambang batas, atau ATR untuk mendapatkan lebih banyak hasil stok.

Praktik terbaik di sini adalah memiliki proses yang kuat untuk memisahkan peluang yang lebih besar dari peluang yang lebih kecil. Setelah Anda memfilter perdagangan potensial berdasarkan penyaringan dan selanjutnya memfilter daftar itu, Anda telah mengambil langkah besar untuk menghindari perdagangan berlebihan dan memfokuskan diri Anda pada perdagangan yang terbaik untuk Anda. Perhatikan bagaimana Steve menempatkan volatilitas/likuiditas dan tren yang menguntungkan dalam penyaringannya, meningkatkan kemungkinan bahwa dia akan menangkap besaran dan arah pergerakan selama sesi hari.

Dengan pengulangan, kita dapat menjadi lebih baik dalam menyaring, menyisihkan berbagai kemungkinan saham atau pasar menjadi sejumlah peluang valid yang lebih kecil.

Praktik Terbaik #43: Mengatur Bisnis Perdagangan Anda

Jika Anda menjalankan perdagangan Anda sebagai bisnis, maka Anda pasti berfungsi baik sebagai pekerja maupun manajer. Anda adalah peneliti yang mengembangkan ide perdagangan; Anda adalah manajer posisi dan risiko Anda; dan Anda juga seorang manajer mandiri. Banyak kali perdagangan tidak berhasil karena bisnis tidak dijalankan dengan baik. Pedagang melompat dari satu peran dan fungsi ke yang lain, tanpa mendasarkan masing-masing dalam rutinitas produktif dan praktik terbaik. Pemilik toko solo memiliki proses yang berbeda untuk memilih dan memesan barang dagangan, menampilkan produk, melayani pelanggan, dan mengelola keuangan. Keberhasilan toko bergantung pada pelaksanaan setiap fungsi tersebut secara efisien dan efektif. Setiap pedagang menjalankan tokonya—dan pengorganisasian bisnis tersebut akan menjadi faktor utama keberhasilan atau kegagalannya.

Salah satu visi untuk mengatur bisnis perdagangan sebagai praktik terbaik ditawarkan oleh Bryan Lee, seorang pedagang berjangka penuh waktu dari Malaysia. Dia menjelaskan bagaimana dia membagi karyanya menjadi tiga komponen:

Saya memperdagangkan beberapa pasar berjangka di AS dan Asia, yang mencakup minyak mentah, emas, obligasi, mini Dow berjangka, kacang kedelai, gandum, jagung, minyak sawit, minyak kedelai, dll. Perdagangan saya

pendekatannya adalah mengikuti tren jangka panjang dan mengayunkan perdagangan. Perdagangan saya berbasis sistem, artinya semua keputusan perdagangan didasarkan pada sinyal yang dihasilkan oleh sistem perdagangan saya. Saya mengintegrasikan algoritme manajemen risiko saya sendiri di semua produk dalam portofolio saya.

Saya membagi perdagangan saya menjadi tiga

- bagian: 1. *Penelitian dan Pengembangan* – Ini termasuk studi tentang metodologi perdagangan dan penelitian, pengembangan, dan pengujian kembali strategi perdagangan baru. Manajemen risiko untuk seluruh portofolio juga disertakan dalam bagian ini.
2. *Eksekusi Perdagangan*—Saya bangun jam 5 pagi (waktu Malaysia) untuk menjalankan sistem perdagangan saya. Karena sistem saya menggunakan data akhir hari, mereka hanya akan menghasilkan sinyal perdagangan sebelum pasar buka setiap hari. Kemudian tugas saya adalah menempatkan sinyal sebagai perintah perdagangan di platform perdagangan. Saat pesanan perdagangan dipicu, saya diberi tahu oleh platform.
- Saya kemudian akan mencatat waktu, harga, lot, dan informasi perdagangan lainnya di buku catatan perdagangan saya.
3. *Auditor* – Tugas auditor adalah memverifikasi dan mengaudit semua perdagangan yang dilakukan pada hari itu. Ini biasanya dilakukan pada akhir setiap hari perdagangan. Saya berdagang di platform GLOBEX, di mana banyak pasar berjangka buka selama hampir 24 jam. Saya bangun jam 5 pagi dan memeriksa

Apa yang menjadikan Anda penghasil ide yang sukses? Manajer risiko yang sukses? Manajer mandiri yang sukses? Jika Anda tidak memiliki waktu khusus untuk masing-masing fungsi tersebut, kecil kemungkinan Anda dapat melakukan dan tumbuh dalam setiap fungsi tersebut. Berdagang dengan baik pada akhirnya berarti menjalankan bisnis perdagangan Anda dengan baik—dan itu berarti memperhatikan setiap bagian bisnis dalam a cara tangan.

Praktik Terbaik #44: Menggunakan Gerakan untuk Mencapai Kontrol Kognitif dan Emosional

Kami tahu dari penelitian bahwa olahraga memiliki sejumlah manfaat kesehatan dan emosional, termasuk peningkatan kesejahteraan dan peningkatan konsentrasi. Meskipun demikian, sebagian besar pedagang bekerja dengan cara yang tidak banyak bergerak, duduk di meja dan menonton layar selama berjam-jam. Kurangnya gerakan membuat kita terbatas pada keadaan pikiran dan tubuh yang sempit dan membuat sulit untuk mengubah keadaan kita ketika kita memasuki periode frustrasi atau putus asa.

Menggunakan gerakan untuk mengubah keadaan tubuh dan pikiran kita adalah praktik terbaik yang tidak dihargai. Cara yang sangat efektif untuk memasukkan pergerakan ke dalam perdagangan berasal dari pembaca TraderFeed, Scott Garl. Dia menjelaskan bagaimana menciptakan gerakan di tempat kerja seseorang dapat memberikan banyak manfaat pribadi dan perdagangan:

Praktik terbaik saya sangat sederhana, namun saya belum melihat komentar di blog Anda atau blog atau sumber daya terkait perdagangan lainnya mengenai manfaat stasiun kerja stand-up dan/atau stasiun kerja treadmill versus tempat duduk tradisional

stasiun kerja. Saya tahu bahwa beberapa pedagang mengeluhkan masalah kesehatan yang berhubungan dengan duduk sepanjang hari.

Sejak membeli workstation treadmill delapan bulan yang lalu (untuk melengkapi workstation duduk saya), saya tidak dapat mengatakan bahwa hasil perdagangan saya telah meledak ke atas, tetapi ada peningkatan nyata dari menggunakannya 2 sampai 3 jam per hari. Menatap layar dengan kecepatan 2,4 mil per jam (seperti yang saya lakukan sekarang) telah membantu meringankan dua bidang masalah: perdagangan frustrasi dan perdagangan karena bosan. Sangat sulit untuk berubah menjadi emosi negatif setelah satu atau dua stop-out saat aktif secara fisik dan bernapas dalam-dalam. Dan hampir tidak mungkin untuk merasa bosan dan menjadi mangsa untuk mencari aksi pasar.

Selain itu, saya merasakan dorongan kreatif yang signifikan, karena saya tidak pernah lupa mengaktifkan umpan Focusatwill.com saya, yang selalu saya lupakan saat duduk karena suatu alasan. Itu membantu meningkatkan suasana hati, fokus, dan kreativitas saya lebih banyak lagi. Treadmill bahkan membantu menunda-nunda, karena saya cenderung menangani banyak tugas yang biasanya ditunda. Saya telah kehilangan berat badan yang signifikan, memiliki perut yang lebih kuat, dan mendapatkan massa otot sebagai hasil dari penggunaan halter saat membaca atau mengevaluasi pola pasar.

Pengambilan Kunci

Kita dapat mengendalikan pikiran dan emosi dengan bekerja pada tubuh.

Kombinasi kerja dan olahraga Scott membuatnya tetap berenergi saat berdagang. Penggunaan musik Focus At Will dan beban juga membuat dia aktif secara mental dan fisik, membuatnya kecil kemungkinannya untuk menjadi bosan selama hari perdagangan. Wawasannya bahwa sulit untuk terjerumus ke dalam emosi negatif ketika tetap berenergi secara fisik adalah hal yang penting. Mengontrol tubuh kita bisa menjadi cara ampuh untuk mencapai kontrol kognitif dan emosional. Menjadwalkan periode latihan selama hari perdagangan bisa menjadi cara yang bagus untuk memperbaharui energi dan mengatur ulang pikiran kita.

an dan

arakan

tra

K

arv

il pa

pen

(@S

g r

eka. Mik

go

Be
ada

jadi

sakit? Tidak, tidak ada dokter atau perawat yang hadir; hanya pedagang dan pedagang berkembang. Ini adalah praktik terbaik yang telah membantu trader kami mengidentifikasi dan memaksimalkan keunggulan trading mereka.

Begini cara kerjanya. Seorang juniortrader di meja kami menyiapkan perdagangan dalam bentuk template—perdagangan PlayBook SMB—dari pengaturan yang masuk akal baginya. Kemudian, dia mempresentasikan perdagangan ini kepada pedagang lain di ruang pelatihan kami. Saya menyelenggarakan sesi pembelajaran ini dengan pertanyaan-pertanyaan sulit kepada trader mengenai pemilihan saham, katalis perdagangan kekurangannya, persiapan atau kekurangannya, pemikiran, dan eksekusi. Di sini saya 'memeriksa' perdagangan favorit para pedagang baru kami—keunggulan mereka.

Trader junior memecah perdagangan favorit menjadi lima variabel untuk presentasi mereka (Templat Buku Panduan SMB): a. Gambaran Besar b. Fundamental

Intrahari c. Analisis

Teknis d. Membaca Pita

e. Intuisi

Setiap hari, trader baru kami mengarsipkan pengaturan yang paling masuk akal bagi mereka sebelum mereka meninggalkan lantai bursa. Dari perdagangan PlayBook ini, mereka memilih satu untuk ditampilkan di bawah tekanan pengawasan konstruktif selama PlayBook Checkup. Mereka tahu untuk memilih dengan bijak dan siap untuk mempertahankan perdagangan mereka.

Beberapa ungkapan terdengar di ruang pelatihan kami selama ini sesi:

ÿ Ya, jangan melakukan perdagangan itu lagi. Anda tidak akan menghasilkan uang dari permainan perdagangan seperti itu.

ÿ Di mana Anda bisa menjadi lebih besar dalam perdagangan itu?

ÿ Bagaimana kami mengizinkan penggemar Boston Red Sox masuk perusahaan ini?

ÿ Anda harus lebih besar dalam perdagangan ini. Anda meninggalkan uang di atas meja dengan tidak menjadi lebih besar.

ÿ Jika Anda tidak mempersiapkan perdagangan dengan benar, apa yang membuat Anda berpikir pasar akan membiarkan Anda berhasil?

ÿ Inilah jenis perdagangan yang dapat Anda bangun untuk karier sekitar.

Ini adalah yang dilakukan oleh PlayBook Checkup untuk membantu trader:

1. Menentukan pengaturan favorit mereka 2.

Menghilangkan pengaturan yang tidak sebanding dengan modal intelektual, finansial, dan emosional mereka 3.

Memandu pedagang untuk menginternalisasi keunggulan perdagangan mereka dengan PlayBook

mereka 4. Membantu pedagang mempelajari perdagangan risiko/imbalance yang baik dari mereka

teman sebaya

5. Menawarkan tinjauan perdagangan kepada mereka oleh mitra dagang dengan pemahaman mendalam tentang pengaturan

perdagangan tertentu 6. Menyediakan forum tempat standar perdagangan kualitas untuk meja kami

ditetapkan 7. Mengajari mereka cara memikirkan pengaturan mereka seperti

seorang profesional

8. Membangun kesempatan bagi kita untuk menjalin ikatan, bercanda, dan berbagi pengalaman belajar yang umum

Pengambilan Kunci

387

Pemeriksaan perdagangan dengan rekan satu tim membuat kita tetap selaras dengan praktik yang baik.

Ini adalah contoh yang bagus tentang bagaimana perdagangan bisa menjadi olahraga tim yang efektif. Steve dan Mike melembagakan pemeriksaan sebagai bagian dari program pelatihan mereka, tetapi ini adalah proses yang dapat diterapkan oleh setiap trader dengan satu atau lebih teman trading. Ini memungkinkan para pedagang untuk berpikir tentang pemikiran mereka, mengasah keunggulan mereka, dan belajar dari satu sama lain. Dampak kumulatif dari terlibat dalam tinjauan pemeriksaan seperti itu setiap minggu adalah signifikan, karena para pedagang saling menjaga kejujuran tentang kekuatan dan kelemahan. Seorang dokter melakukan pemeriksaan untuk memastikan pasien sehat. Pemeriksaan perdagangan bisa menjadi cara yang efektif untuk memastikan bahwa perdagangan kita berada pada pijakan yang sehat.

Praktik Terbaik #46: Mengatur Rutinitas Harian Anda

Tidak banyak rumus keras dan cepat untuk sukses dalam perdagangan, tetapi yang mendekati adalah mengambil praktik terbaik Anda — apa yang Anda lakukan saat Anda sukses — dan mengubahnya menjadi pola kebiasaan positif. Ini dicapai melalui penciptaan rutinitas. Saat kita menetapkan rutinitas — dan kemudian menjadikannya rutin — kita mengeksplorasi kekuatan kita dengan membuatnya otomatis.

Rutinitas masing-masing trader akan berbeda, tetapi yang efektif menangkap dan mengatur esensi dari pengambilan keputusan terbaik trader. Contoh yang baik datang dari pengelola uang @MPortfolios, yang menjelaskan prosesnya sebagai blok rutinitas:

Saya telah menemukan komponen yang sangat bermanfaat untuk hari kerja adalah memiliki rutinitas yang terorganisir, atau blok rutinitas, yang disinkronkan dengan prioritas pengelolaan praktik saya.

Saya memiliki rutinitas akhir hari yang berfokus pada manajemen investasi, di mana saya melakukan pemindaian semua posisi vs. berbagai level stop "berdasarkan aturan" mereka untuk menentukan apakah ada yang memicu, jika ada yang naik di atas level alokasi maksimum, dll. dan tentukan apakah posisi pengganti ditunjukkan dan akan seperti apa. Rutin ini mengatur tindakan awal pagi berikutnya.

Saya memulai hari saya [rutinitas kedua jika saya memiliki transaksi pasar terbuka untuk diselesaikan] dengan: (1) memeriksa notifikasi dan memindai transaksi hari sebelumnya (dividen, arus masuk, dengan penarikan) untuk mengetahui apa yang ada di piring saya dari sudut pandang administratif; dan (2) melihat grafik sebaran makro kelas aset, wilayah, dan sektor pasar untuk tanda-tanda perubahan mendasar dalam lanskap. (Saya menggunakan kekuatan relatif sebagai dasar untuk sebagian besar pendekatan saya.)

Saya telah menemukan bahwa hasil sampingan yang sangat membantu dari hal ini, selain manfaat nyata dari keteraturan, adalah bahwa hal itu memupuk pengambilan keputusan yang tenang dan sistematis.

Saya menyukai gagasan blok rutinitas, di mana item tugas dikelompokkan berdasarkan relevansi timbal baliknya dan kemudian ditempatkan secara berurutan untuk membantu menjalankan bisnis perdagangan. Dalam perdagangan saya sendiri, satu blok rutinitas akan menangkap latihan pagi saya; yang lain akan menjelaskan ulasan saya tentang pasar, indikator, dan studi kuantitatif; yang lain akan melibatkan perencanaan perdagangan; dan seterusnya. Masing-masing blok itu pada gilirannya menangkap urutan aktivitas spesifik yang menurut saya berguna dalam persiapan dan perdagangan. Pedagang lain akan mengatur persiapan mereka ke dalam blok yang berbeda, mungkin termasuk konsultasi dengan pedagang lain, membaca penelitian, dan meninjau grafik.

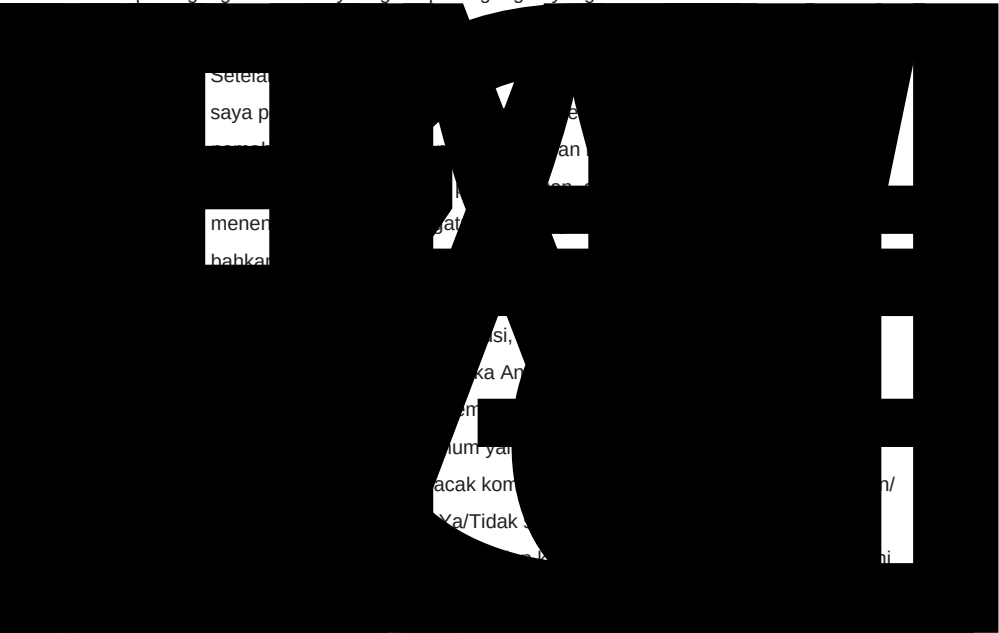
@MPortfolios mengamati bahwa organisasi ini adalah alat psikologis sekaligus bantuan untuk alur kerja. Saat kita berpijak pada rutinitas yang sehat, kita dapat bekerja secara efisien dan efektif, memungkinkan kita untuk mencurahkan perhatian kita

tantangan unik yang tampaknya selalu dihadirkan pasar. Organisasi modular hari perdagangan, membagi waktu menjadi blok dan blok menjadi praktik terbaik, adalah cara yang luar biasa ampuh untuk mempertahankan rasa kendali atas perdagangan kita.

Praktik Terbaik #47: Mengembangkan Kerangka Trading Anda

Terlalu banyak trader membenarkan trading yang buruk dan overtrading dengan menarik "intuisi". Benar, intuisi dan pembelajaran implisit adalah landasan pengenalan pola. Namun, itu tidak berarti bahwa perdagangan apa pun yang rasanya ingin dilakukan adalah perdagangan yang bagus! Intuisi adalah hasil dari paparan luas ke suatu bidang. Tanpa perendaman dan studi yang lama, tidak ada pembangunan keterampilan pengenalan pola. Pedagang yang berpengalaman belajar untuk membedakan pengetahuan intuitif dari impuls emosional: Seseorang mencerminkan pemahaman; yang lain mencerminkan kebutuhan.

Cara efektif untuk memastikan bahwa perdagangan Anda benar-benar mewakili perdagangan yang sehat adalah dengan membangun kerangka kerja untuk perdagangan Anda yang baik yang mencakup elemen-elemen pentingnya. Ini adalah praktik terbaik yang ditawarkan oleh Awais Bokhari (@eminiplayer), salah satu pendiri dan CEO program pelatihan Open Trader dan situs perdagangan eminiplayer.net. Awais telah terlibat dalam pelatihan lebih dari 1000 trader, jadi dia memiliki wawasan berharga dalam membangun keterampilan trading. Dia menjelaskan kerangka kerja yang dia gunakan untuk membantu eksekusi perdagangan dan menyaring ide perdagangan yang valid:



Untuk metodologi perdagangan bebas kami, kami mengikuti empat komponen kunci yang membentuk ide perdagangan yang valid:

1. *Lokasi perdagangan yang baik*: Untuk sebagian besar pengaturan perdagangan, lokasi perdagangan akan menjadi penting. Dalam banyak situasi, lokasi perdagangan saja bisa menjadi alasan yang cukup untuk melakukan perdagangan. Untuk menjadikan ini sebagai penentuan yang objektif, Anda cukup menjawab apakah Anda mengambil perdagangan di zona support/resistance yang telah ditentukan sebelumnya.
2. *Kontrol/ bias harian* (bias arah jangka pendek): Kita dapat menilai sisi mana yang memegang kendali pada kerangka waktu hari dengan melihat di mana pasar diperdagangkan sehubungan dengan tinggi/terendah jam pertama, titik tengah, VWAP, VPOC (titik volume kontrol), tinggi/rendah semalam, dan tinggi/rendah hari sebelumnya. Perdagangan ke arah kontrol intraday memiliki kemungkinan lebih tinggi untuk mencapai target keuntungan mereka. Saat memasuki perdagangan yang berlawanan dengan kontrol intraday, Anda harus lebih konservatif dengan lokasi perdagangan Anda.
3. *Momentum*: Kami mengukur momentum dengan memantau TICK NYSE sehubungan dengan aksi harga. Perdagangan ke arah momentum memiliki kemungkinan lebih tinggi untuk mencapai target keuntungan mereka. Saat memasuki perdagangan yang berlawanan dengan momentum, umumnya Anda harus lebih konservatif dengan lokasi perdagangan Anda.
4. *Kontrol/ bias (tren) kerangka waktu yang lebih besar*: Untuk tujuan perdagangan harian, kami menilai kontrol kerangka waktu yang lebih besar berdasarkan grafik 30 menit dan harian. Perdagangan ke arah kerangka waktu yang lebih besar memiliki kemungkinan lebih tinggi untuk mencapai target keuntungan mereka. Dan, sekali lagi, perdagangan yang berlawanan dengan kerangka waktu/tren yang lebih besar biasanya harus dilakukan pada perdagangan yang lebih konservatif lokasi.
5. *Pertemuan*: Keempat komponen utama ini membentuk ide perdagangan yang valid. Semakin banyak dari ini yang Anda susun sesuai keinginan Anda, semakin tinggi kemungkinan penyiapan berhasil. Sebagai aturan, setidaknya dua dari komponen ini harus menguntungkan Anda di setiap perdagangan.
6. *Reward-to-risk*: R/R digunakan sebagai filter dan merupakan prasyarat untuk memasuki perdagangan apa pun. Karena R/R bersifat subyektif dan

setiap perdagangan tunggal harus memenuhi kriteria R/R minimum kami 2:1, R/R tidak pernah dapat digunakan sebagai satu-satunya alasan untuk memasuki perdagangan. Itu perlu, tetapi tidak cukup miliknya sendiri.

Kami telah menemukan bahwa kerangka eksekusi ini memungkinkan kami trader agar lebih objektif dan cepat menentukan kualitas setup trading secara real time. Manfaat lainnya adalah memungkinkan trader menilai trading secara objektif di penghujung hari.

Pengambilan Kunci

Cara terbaik untuk menghindari overtrading adalah dengan jelas mendefinisikan kualitas perdagangan yang baik.

Awais telah membuat panduan untuk pemilihan perdagangan yang dapat membantu pedagang dalam pengambilan keputusan waktu nyata dan juga memfasilitasi peninjauan perdagangan yang menang dan kalah. Dengan menerapkan kriteria ini ke semua perdagangan secara konsisten, pedagang menginternalisasi dasar-dasar pengambilan keputusan yang baik dan mengubah keunggulan dalam pelaksanaan menjadi pola kebiasaan yang positif.

Satu latihan yang menurut saya berguna adalah kembali ke masa lalu dan mengidentifikasi perdagangan yang idealnya akan saya masuk dan memeriksa bagaimana pengaturannya sehubungan dengan berbagai tindakan yang saya ikuti. Saya kemudian membandingkan pola yang saya temukan dengan pola yang muncul selama perdagangan yang saya sesali telah masuk. Pengamatan berulang ini sangat membantu dalam pembuatan teori pribadi tentang mengapa tren dan pembalikan pasar, yang pada gilirannya sangat membantu selektivitas perdagangan saya. Sangat membantu untuk dapat mengidentifikasi dengan sangat jelas kapan dan mengapa berdagang. Kerangka kerja Anda adalah apa yang membuat Anda tetap jujur pada saat tergoat untuk mengejar pergerakan daripada peluang.

Praktik Terbaik #48: Menambah Proses Anda Melalui Kekuatan Penghapusan

Ketika saya pertama kali mencoba mengembangkan model pasar kuantitatif, saya terkesan dengan kekuatan prediktif yang tampaknya dapat saya peroleh dengan menambahkan lebih banyak prediktor ke persamaan saya. Tentu saja, itu bekerja dengan baik berdasarkan sampel, tetapi benar-benar berantakan ketika diterapkan di luar sampel dan terutama dalam waktu nyata. Mengapa? Karena persamaan yang rumit

disesuaikan dengan data historis dan karenanya tidak cocok untuk beradaptasi dengan data baru. Overfitting itu menciptakan rasa aman yang palsu. Persamaan dengan prediktor yang lebih sedikit, tetapi kuat hampir selalu yang paling kuat—paling mampu memberikan nilai prediktif ke depan. Mereka sederhana dalam kecanggihan mereka.

Praktik terbaik yang berharga datang dari mentor lama para trader, Charles Kirk (@TheKirkReport). Dia mengikuti pasar setiap hari melalui The Kirk Report dan melakukan program bimbingan untuk kelompok pelanggan. Charles menggambarkan praktik terbaiknya sebagai "penghapusan", dan wawasannya sangat cocok dengan pengalaman awal saya:

Selama 20 tahun saya mempelajari tentang setiap kemungkinan yang dapat Anda bayangkan tentang perdagangan dan investasi. Saya mengumpulkan begitu banyak pengetahuan, tetapi akhirnya menyadari bahwa jalan menuju keuntungan dan kesuksesan yang lebih besar adalah mencari tahu apa yang harus dihilangkan sehingga saya dapat fokus pada hal-hal yang benar-benar membantu saya saat saya melakukan trading dengan kemampuan terbaik saya. Kita semua melewati periode di mana kita menambahkan lebih banyak faktor dalam strategi kita. Lebih banyak hal untuk ditonton, lebih banyak indikator untuk digunakan, lebih banyak layar untuk dijalankan, lebih banyak penelitian backtesting untuk ditinjau, lebih banyak orang untuk didengarkan, dan seterusnya. Masalah dengan melakukan itu adalah setelah Anda melakukannya untuk sementara waktu, kerumitan itu sendiri menjadi gangguan yang sangat besar. Sebagian besar perdagangan dengan baik adalah mencari tahu hal-hal apa yang benar-benar menambah nilai dan mana yang dapat ditindaklanjuti dan kemudian memiliki keberanian untuk menghilangkan yang lainnya. Ada banyak kebisingan dan faktor yang tidak membantu di luar sana yang mungkin sangat menarik, tetapi pada kenyataannya tidak membantu dan seringkali dapat menghadirkan kendala lain untuk Anda at

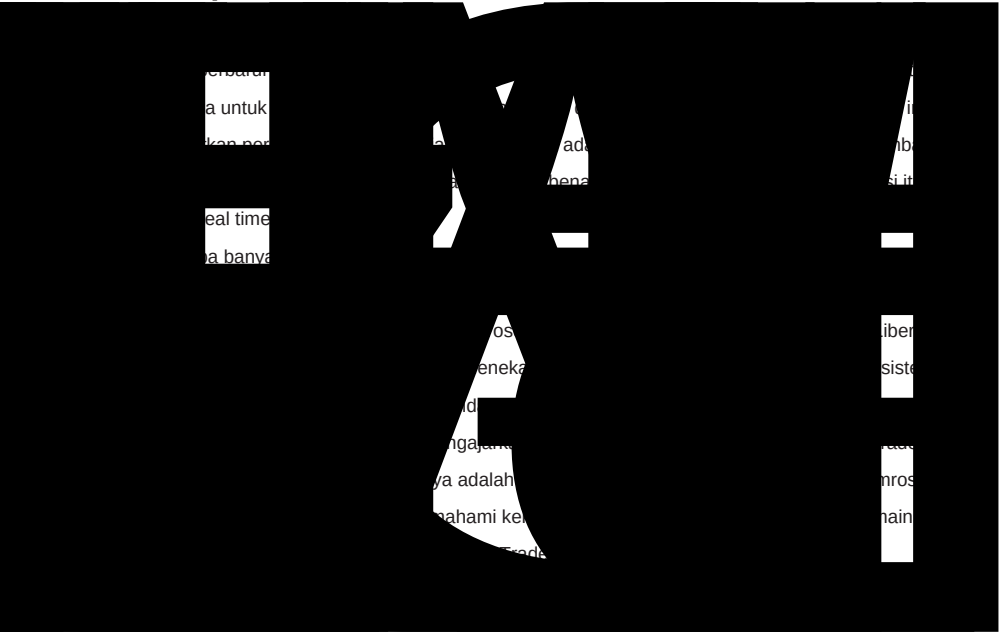
Setelah Anda memahami langkah-langkah yang harus Anda ambil dan informasi yang Anda butuhkan yang paling sering membawa Anda ke perdagangan yang sukses, langkah selanjutnya adalah menghilangkan semua yang Anda bisa yang tidak mutlak diperlukan. Selain itu, begitu Anda memiliki strategi yang berhasil, sebagai aturan, Anda tidak pernah menambahkan apa pun ke dalamnya kecuali Anda dapat mengambil sesuatu pada saat yang sama. Aturan itu akan mencegah Anda membuat hal-hal jauh lebih rumit dari yang seharusnya dan memungkinkan Anda untuk fokus pada apa yang benar-benar penting. Praktik terbaik dari semuanya, menurut saya, adalah salah satu eliminasi.

Charles menawarkan wawasan yang luar biasa ketika dia menunjukkan bahwa dibutuhkan keberanian untuk menghilangkan hal-hal yang tidak penting. Dengan kata lain, Anda harus memiliki kepercayaan pada beberapa komponen penting dari kesuksesan Anda untuk bersandar pada komponen tersebut secara eksklusif. Terlalu sering, ketika kita mencari kruk untuk ditambahkan ke strategi kita, itu karena kita kurang percaya diri pada strategi tersebut. Melucuti kinerja kita menjadi hal-hal yang mendasar memaksa kita untuk berkomitmen—dan kemudian menaruh uang kita pada komitmen itu.

Kebijaksanaan yang sama berlaku untuk bagaimana kita menampilkan diri kita di depan umum. Jika kita merasa nyaman dengan diri kita sendiri, kita dapat menampilkan diri kita apa adanya—secara sederhana dan lugas. Jika kita tidak nyaman dengan diri kita sendiri, kita akan menambahkan lapisan pada presentasi sosial kita untuk mencoba menarik perhatian siapa pun dan semua orang. Kita mungkin mengadopsi pakaian atau sikap yang bukan milik kita, atau kita mungkin mencoba menyesuaikan penampilan kita dengan latar sosial saat itu. Dalam setiap kasus, menambah lapisan kerumitan adalah pengakuan akan kepercayaan diri yang rendah dan penerimaan diri yang rendah.

Saat kita memperdagangkan siapa diri kita, kita memperkuat siapa diri kita; kami tidak melelehkannya. Seperti yang diamati dengan bijak oleh Kirk, itu adalah penguat kepercayaan diri yang hebat. Menempatkan taruhan melawan penilaian terbaik kita sendiri adalah salah satu tindakan paling korosif yang dapat kita lakukan.

Praktik Terbaik #49: Memaksimalkan Memproses informasi



adalah kemampuan untuk melapisi tampilan informasi satu sama lain, sehingga trader dapat memvisualisasikan aksi harga pada beberapa kerangka waktu secara bersamaan. Untuk pemroses informasi yang sangat visual, ini dapat memberikan efisiensi kognitif yang signifikan.

Seperti yang ditunjukkan Terry, praktik terbaik untuk merampingkan informasi agar sesuai dengan gaya pemrosesan Anda semakin penting, mengingat ledakan data yang tersedia untuk pedagang:

Seperti yang kita ketahui, tidak ada kekurangan informasi karena ini adalah Era Overload Informasi tentang Steroid. Hal penting bagi kita yang berdagang adalah dapat dengan cepat dan mudah menemukan informasi yang memenuhi kebutuhan kita tentang relevansi, kegunaan, penerapan, dan kesesuaian.

Salah satu cara untuk berpikir tentang pemrosesan informasi adalah dengan mengenali bahwa data bukanlah informasi dan pertama-tama harus diubah menjadi informasi melalui filter relevansi, kepentingan, dan penerapan Anda. Begitu mereka menjadi informasi dan memenuhi kriteria Anda sebagai informasi, Anda sekarang memiliki pengetahuan dan pemahaman tentangnya sehingga Anda dapat membuat beberapa keputusan tentangnya. Dan kemudian, setelah memenuhi persyaratan Anda, putuskan bagaimana Anda akan menindaklanjutinya sesuai dengan kriteria kinerja Anda.

Untuk meningkatkan kemampuan Anda mengumpulkan informasi yang Anda butuhkan dan memprosesnya, mulailah dengan informasi yang Anda butuhkan, mengapa Anda membutuhkannya, dan manfaat yang akan diberikannya secara khusus kepada Anda saat ini. Selanjutnya, tentukan konteks dan isi informasi serta validitasnya secara keseluruhan dan validitasnya untuk Anda. Dan terakhir, rencanakan secara spesifik untuk menggunakannya dan dapatkan hasil maksimal darinya dalam upaya Anda mencapai tujuan atau sasaran Anda. Untuk membaca sesuatu yang menyenangkan sekaligus menggugah pikiran, lihat buku *Information Anxiety*.

Terry membuat poin yang sangat penting: Trading pada dasarnya adalah proses kognitif. Ini semua tentang mengambil data, menyusun data menjadi informasi dan wawasan, dan membuat keputusan berdasarkan aliran pemrosesan yang sedang berlangsung. Berapa banyak dari apa yang ada di layar kita yang benar-benar penting untuk pengambilan keputusan kita? Berapa banyak layar yang akan kita gunakan dan seberapa berantakan setiap layar jika kita hanya berfokus pada data yang paling relevan dengan keputusan perdagangan kita?

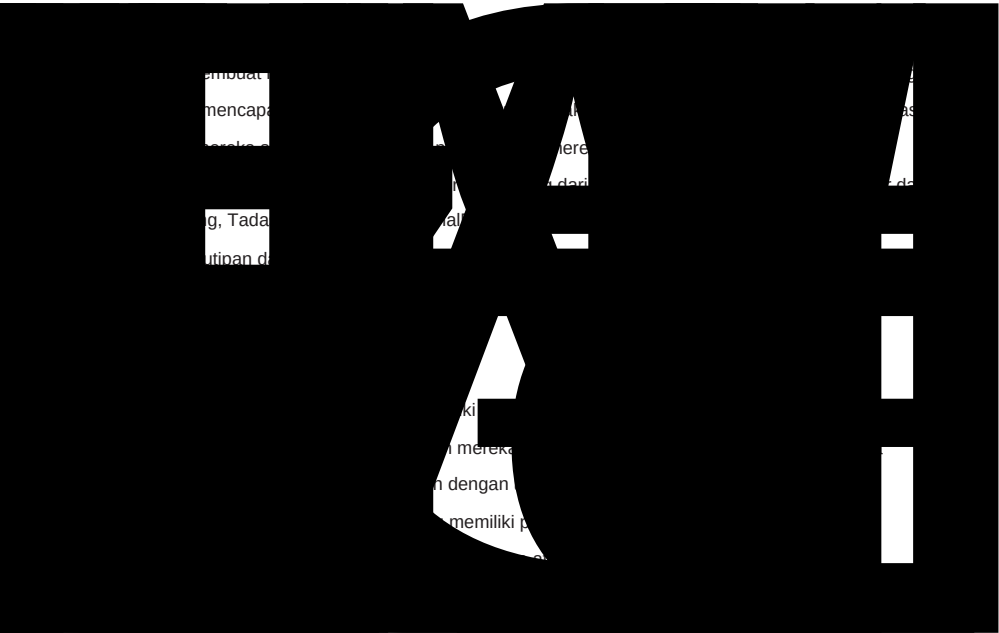
Pengambilan Kunci

Kita dapat mengoptimalkan trading kita jika kita mengoptimalkan proses kognitif kita.

Mempercepat pemrosesan informasi kami memaksa kami untuk berpikir tentang pemikiran kami dan mengikuti rantai penalaran kami dalam menghasilkan keputusan perdagangan yang sehat. Praktik terbaik Terry tidak hanya mengoptimalkan layar kami; itu mengoptimalkan proses pemikiran kita dan kemudian menyesuaikan layar kita dengan pemrosesan terbaik kita. Lebih banyak tidak lebih baik; berkali-kali, pemrosesan informasi yang cepat sama pentingnya untuk perdagangan dengan pemrosesan mendalam. Dengan mengatur secara hati-hati apa yang ada di layar kita dan bagaimana tampilannya, kita dapat meningkatkan efisiensi serta keefektifan proses berpikir kita.

Praktik Terbaik #50: Merencanakan Bisnis Perdagangan Anda

Beberapa waktu yang lalu, saya bertemu dengan beberapa trader dan meminta mereka untuk membawa semua yang telah mereka persiapkan untuk tahun baru trading ke pertemuan tersebut. Semuanya membawa daftar tujuan untuk tahun yang akan datang. Kebanyakan dari mereka membawa daftar tentang apa yang telah mereka lakukan dengan benar dan salah selama tahun sebelumnya. Tak satu pun dari mereka menyusun rencana konkret yang merinci bagaimana mereka akan mengambil pembelajaran dari tahun sebelumnya dan menggunakannya untuk mencapai tujuan tahun baru mereka.



Banyak pedagang menolak gagasan merumuskan rencana perdagangan karena mereka merasa hal itu dapat menghambat kreativitas atau kemampuan mereka untuk bereaksi terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat. Selain itu, di dunia startup yang lebih luas, rencana bisnis yang terperinci tampaknya tidak disukai. Dalam dunia perdagangan, sepertinya tidak pernah benar-benar terbakar. Namun, pedagang dilayani dengan baik untuk berpikir tentang bagaimana mereka berencana untuk menghasilkan keuntungan. Rencana perdagangan yang menjabarkan instrumen yang akan mereka perdagangan, kapan mereka akan memperdagangkannya, dan metodologi yang akan mereka gunakan untuk masuk dan keluar dari perdagangan sangat penting. Mungkin yang lebih penting adalah strategi untuk membatasi kerugian baik pada perdagangan individu maupun dalam portofolio keseluruhan. Dan sama pentingnya dengan keseluruhan rencana perdagangan, rencana perdagangan demi perdagangan mungkin bahkan lebih penting.

Beberapa pedagang merasa berguna untuk memiliki daftar periksa yang mereka konsultasikan secara berkelanjutan saat mereka berdagang untuk memastikan mereka tidak melewatkan apa pun di sepanjang jalan. Seperti Atul Gawande, penulis *The Checklist Manifesto*, menulis: "Dalam penerbangan, semua orang ingin mendarat dengan selamat. Dalam bisnis uang, setiap orang mencari keunggulan. Jika seseorang baik-baik saja, orang-orang menerkam seperti hyena yang kelaparan untuk mencari tahu caranya. Hampir setiap ide untuk menghasilkan sedikit lebih banyak uang—berinvestasi di perusahaan Internet, membeli cicilan cicilan hipotek—disedot oleh perut raksasa hampir secara instan. Setiap ide, kecuali satu: daftar periksa." *Daftar periksa tidak mendikte apa yang dilakukan trader; sebaliknya mereka memastikan bahwa apa yang seharusnya dilakukan seorang pedagang benar-benar dilakukan.* Ciri dari sistem

perdagangan yang dirancang dengan baik adalah kenyataan bahwa daftar periksa dapat dibuat. Semakin berpengalaman dan sukses seorang trader, semakin sederhana sistem tradingnya dari waktu ke waktu. ...Trader berpengalaman telah menghabiskan seumur hidup mereduksi ide menjadi rencana yang cocok untuk mereka—dan mungkin tidak untuk orang lain.

Tadas membuat poin kunci di sini: Anda tidak memiliki proses perdagangan yang kuat kecuali dapat ditangkap melalui daftar periksa — dan Anda tidak dapat benar-benar mengklaim didorong oleh proses jika Anda belum menyusun daftar periksa tersebut dan menggunakannya untuk memandu pengambilan keputusan. Pilot maskapai memeriksa semua sistem sebelum lepas landas dan mengikuti rencana penerbangan yang telah disusun dengan baik. Dokter memeriksa sistem pasien mereka sebelum mengembangkan dan mengikuti pengobatan berbasis bukti

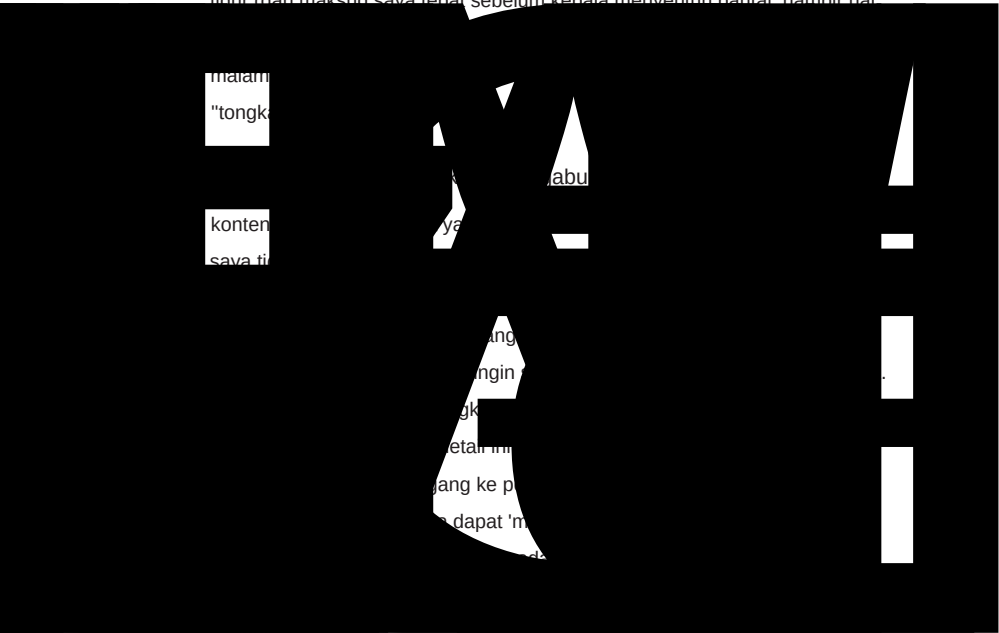
rencana. Dalam kedua kasus tersebut, mengayunkannya dengan keputusan yang tidak terstruktur akan menyebabkan konsekuensi bencana. Rencana perdagangan terbaik didasarkan pada praktik perdagangan terbaik—dan itu menjadi template untuk kinerja terbaik.

Praktik Terbaik #51: Mengutamakan Pikiran untuk Kinerja

Salah satu tantangan persiapan adalah memastikan bahwa apa yang telah Anda latih saat Anda dalam mode latihan akan benar-benar melekat di benak Anda saat Anda berada dalam panasnya pertempuran. Sama sekali tidak biasa bagi siswa untuk mempersiapkan diri dengan keras untuk ujian besar, hanya untuk materi yang mereka pelajari terbang keluar dari kepala mereka selama ujian. Apa yang kami proses dengan tenang, fokus, dan apa yang dapat kami akses saat kami terlampaui bersemangat dalam mode terbang-atau-bertarung bisa menjadi hal yang sangat berbeda. Itulah sebabnya memproses informasi lebih sering dan mendalam (menghadapi informasi dengan cara yang berbeda) sangat penting untuk kinerja kognitif. Apa yang perlu kita ketahui kemungkinan besar akan melekat jika kita melatihnya dengan baik.

Praktik terbaik kognitif cerdas datang dari pembaca TraderFeed Daniel Martin Schulz dari Hamburg. Dia menjelaskan strategi dasar yang menurutnya efektif dalam persiapan perdagangannya:

Berpikir kembali ke sekolah menengah dan universitas, satu teknik yang sering memberi saya dorongan selamat datang sebelum ujian penting keesokan paginya adalah meninjau materi yang sangat penting tepat sebelum tidur (dan maksud saya tepat sebelum kepala menyentuh bantal, hampir hal



Strategi ulasan Daniel efektif karena mengurangi dampak gangguan dari pemrosesan peristiwa selanjutnya. Penelitian menunjukkan bahwa bagian penting dari kreativitas adalah proses inkubasi di mana kita mengendurkan fokus kita setelah tenggelam secara intensif dalam suatu masalah. Daniel menggunakan tidur sebagai masa inkubasi, mencapai semacam penyemaian pikiran. Ini dapat membantu mengingat kembali informasi yang dipelajari dan mengintegrasikan informasi tersebut ke dalam ide perdagangan baru. Saat kita dihadapkan dengan pilihan yang sulit, terkadang kita mendengar saran untuk "tidur saja". Dari sudut pandang pemrosesan informasi dan inkubasi, itu bisa menjadi saran yang berharga bagi para pedagang.

Praktik Terbaik #52: Membangun Efektif Jurnal Perdagangan

Salah satu tantangan dari bidang kinerja apa pun adalah bahwa kinerja puncak membutuhkan pencelupan dalam suatu aktivitas, tetapi meningkatkan kinerja membutuhkan kemampuan untuk berdiri terpisah dari aktivitas itu. Itulah sebabnya para pembentuk elit selalu terlibat dalam tiga proses besar: latihan/persiapan; kinerja waktu nyata; dan ulasan kinerja untuk memandu praktik dan persiapan di masa mendatang. Siklus tiga bagian itu menangkap esensi dari praktik yang disengaja dan memastikan bahwa kita belajar dari pengalaman dan memperluas keahlian kita.

Bahan utama dari proses rangkap tiga bagi banyak pedagang adalah memelihara jurnal. Pembaca TraderFeed Danny Shcharinsky menekankan peran jurnal dalam mengerjakan diri sendiri dan juga bekerja pasar:

Di antara banyak praktik dan rutinitas yang direkomendasikan trader untuk diikuti setiap hari, ada satu yang paling menonjol dalam trading saya. Yang ini tidak ada hubungannya dengan trading sebenarnya (baca: "memotong kerugian" atau "membiarkan keuntungan berjalan"). Yang ini ada hubungannya dengan *Anda*. Itu benar: jurnal. Jenis jurnal yang bagus dengan pena-ke-kertas-tulis-sepuasnya.

Sementara banyak praktisi pasar yang sukses akan selalu memberi nasihat tentang bagaimana melakukan ini, satu-satunya kebenaran adalah bahwa tidak ada cara yang benar atau salah untuk melakukannya. Dan saya juga tidak bermaksud jenis jurnal di mana Anda membuat platform perdagangan Anda mengeluarkan banyak statistik umum. Meskipun analisis statistik tentu saja penting untuk meningkatkan keunggulan dan intuisi Anda dalam trading, saya berbicara tentang yang seben

hal-hal yang hangat —menuliskan perasaan Anda tentang perdagangan tertentu, pola, pasar umum, bahkan hingga apa yang Anda makan untuk sarapan. Di dunia di mana ilmu saraf memiliki banyak bukti bahwa pikiran kita membentuk tubuh dan tindakan fisik kita, menurut Anda apakah ide yang baik untuk memiliki catatan yang jelas tentang pikiran Anda? Saya akan memilih ya. Jadi silakan, mengeluh tentang kerugian, marah, marah, bahagia, bersemangat, dan terinspirasi, tetapi lakukan di atas kertas, sehingga Anda dapat melewatinya dan berkembang.

Meninjau entri jurnal semalam di pagi hari (sebelum memulai hari perdagangan Anda) akan menempatkan Anda pada kerangka berpikir yang benar untuk melakukan apa pun yang perlu dilakukan. Selain itu, akan lebih mengkristalkan konsep, ide, dan tindakan terbaik yang telah Anda praktikkan dan pikirkan selama seminggu, sebulan, setahun terakhir. Pengulangan adalah ibu dari Keterampilan, bukan? Mempertimbangkan semua hal di atas, saya akan menambahkan bahwa ini harus dilakukan dan ditinjau secara konsisten. Ya, setiap hari, atau setidaknya cukup konsisten sehingga membuat perbedaan. Konsisten dengan jurnal Anda akan menghasilkan aliran yang lebih baik dan lebih jelas dalam cara Anda merasakan dan berpikir. Anda juga akan menemukan hal-hal tentang diri Anda yang memungkinkan Anda untuk berubah, meningkat, dan tumbuh dengan cara yang tidak pernah Anda

Praktik Terbaik #53: Melakukan Review Video atas Trading Anda

Salah satu batasan dalam meninjau perdagangan dan membangun rencana kita berdasarkan ulasan tersebut adalah bahwa pandangan kita ke belakang dapat dinodai oleh apa yang kita ingat dan apa yang tidak. Terutama jika kita berdagang secara aktif selama sehari, kecil kemungkinannya kita akan mengingat kembali semua faktor yang menyebabkan perdagangan baik dan buruk. Kita bahkan mungkin melupakan alasan khusus kita untuk perdagangan tertentu. Ingatan kita bias oleh emosi kita, serta melihat ke belakang dan arti-penting dari peristiwa tertentu. Sulit untuk meninjau perdagangan kita secara efektif jika kita tidak dapat mengingat perdagangan kita secara akurat!

Pengambilan Kunci

Kami tidak dapat meningkatkan detail perdagangan kami jika kami tidak meninjau perdagangan kami secara detail.

Cara tim olahraga menyiasatinya, tentu saja, adalah dengan merekam video setiap permainan dan memeriksa video secara mendetail untuk menemukan praktik terbaik dan terburuk. Pembaca TraderFeed, Chris Britton, yang merekam video perdagangannya sendiri dan menggunakan ulasan tersebut untuk meningkatkan kinerjanya, menjelaskan ini sebagai praktik terbaik:

Saya seorang pedagang hari kebijaksanaan dan saya memperdagangkan catatan 10 tahun dan obligasi berjangka 30 tahun. Analisis pra-pasar saya terdiri dari mengidentifikasi level support/resistance utama (area nilai kemarin tinggi, rendah, vpoc, dll.). Untuk perdagangan aktual dan merasakan aksi pasar, saya melihat kedalaman pasar dengan dukungan dari grafik untuk melihat level support/resistance yang muncul.

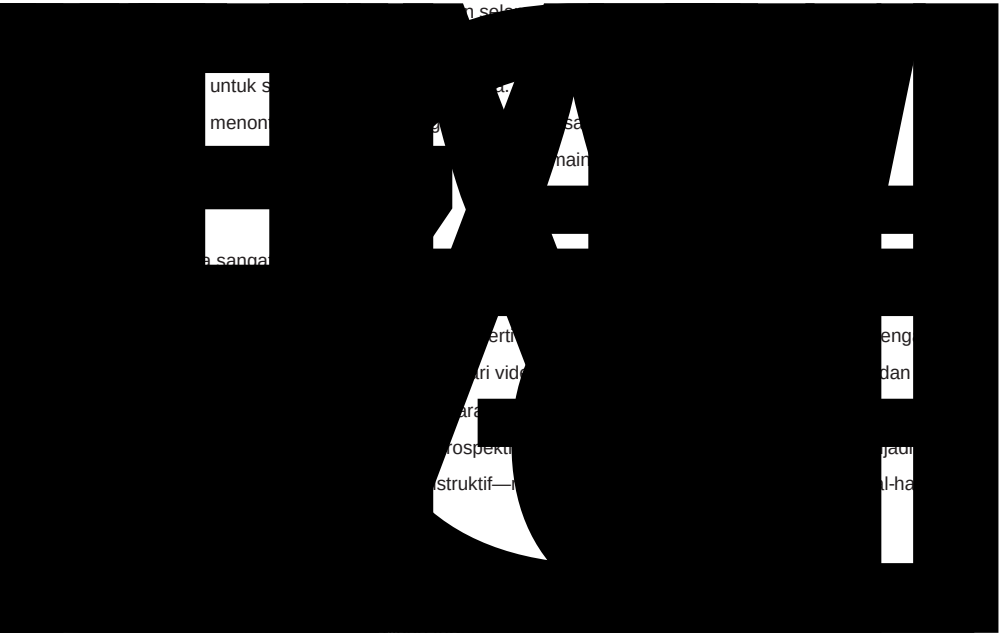
Apa yang menurut saya berguna dalam melakukan tinjauan perdagangan adalah merekam sesi perdagangan saya (menggunakan Camtasia atau sejenisnya). Di penghujung hari, saya memotong video ke bagian-bagian penting yang terdiri dari perdagangan yang saya lakukan dan perdagangan yang saya lewatkan atau apa pun yang menurut saya dapat menjadi poin penting. Kemudian saya menambahkan catatan pada video yang menunjukkan petunjuk menarik yang saya masukkan atau lewatkan. Video selesai berdurasi antara 10 hingga 30 menit, tergantung pada berapa banyak perdagangan yang saya lakukan. Poin-poin penting dalam video menyajikan konteks aksi harga, aliran order pada kedalaman pas

tunjukkan mengapa saya masuk (atau tidak masuk), dan, dalam beberapa kasus, mengapa saya keluar ketika saya melakukannya.

Bagaimana ini membantu saya? Pertama, rekaman membantu saya mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam kemampuan saya membaca alur pesanan dengan benar. Dari situ, saya telah membangun perpustakaan dari "penyiapan terbaik" atau "perangkap yang dapat dihindari" saya sendiri. Misalnya, saya dapat meninjau perdagangan yang berhasil menembus level resistensi dan membandingkan aliran pesanan dari perdagangan tersebut ke perdagangan yang mengalami pelarian yang gagal. Elemen kuncinya adalah mengetahui apa yang dilakukan aliran pesanan yang membuat perbedaan di antara keduanya. Jika keterampilan saya tidak dapat menjelaskannya, maka setidaknya saya memiliki perpustakaan untuk ditinjau di masa mendatang ketika keterampilan membaca alur pesanan saya akan ditingkatkan.

Kedua, ulasan perdagangan di penghujung hari sebenarnya menyenangkan. Bahkan jika perdagangan adalah pecundang, saya menikmati menonton videonya. Itu karena dalam beberapa hal, saya meningkatkan kedalaman keterampilan membaca pasar saya. Sebelum saya membuat rekaman, saya takut kehilangan ulasan perdagangan dan mencoba mengingat kesalahan saya. Itu membuka pintu bagi bias untuk masuk, yang membuat belajar dari kesalahan menjadi lebih sulit.

Dengan rekaman itu, saya belajar bahwa saya tidak bisa lepas dari tanggung jawab saya sendiri dalam membuat kesalahan.



cara yang bagus untuk mempercepat kurva belajar trader. Pedagang yang telah mengamati pasar selama sesi perdagangan dan kemudian berfokus pada pola dalam tinjauan pasca pasar memiliki lebih banyak paparan pembelajaran per unit waktu daripada pedagang yang gagal melakukan tinjauan. Oleh karena itu, ulasan video adalah alat yang ampuh untuk belajar dan melatih diri sendiri.

Praktik Terbaik #54: Mengatur Pagi Trading Anda Salah satu cara terbaik untuk

memastikan rutinitas trading yang baik di siang hari adalah dengan membangun rutinitas yang baik di pagi hari. Bagaimana kita memulai hari kita begitu sering menentukan nada untuk hari itu. Itu berarti kita bisa memulai hari dengan fokus atau teralihkan; disiplin atau lalai; siap atau tidak siap. Saya telah lama menegaskan bahwa salah satu cara terbaik untuk mengidentifikasi trader yang sukses adalah dengan mengamati apa yang mereka lakukan saat tidak melakukan trading.

Mengikuti rutinitas terperinci adalah praktik terbaik dari Steve Spencer (@sspencer_smb) dari SMB Trading. Rutinitasnya berharga karena mempersiapkan trader dan trading. Begini cara Steve menjelaskannya:

Saya memiliki rutinitas yang dimulai dari saat saya berjalan ke kantor setiap pagi. Ini dirancang untuk membuat saya fokus dan bersiap untuk berdagang di pasar ekuitas AS yang dibuka pada pukul 9:30 pagi. Ini telah berkembang selama beberapa tahun terakhir karena tanggung jawab saya telah meluas di luar perdagangan pribadi saya untuk mencakup menyiapkan meja untuk hari itu dan menangani masalah nonperdagangan juga.

Berikut adalah daftar hal-hal yang saya lakukan setiap pagi setelah tiba di kantor:

1. Isi kendi air saya (hidrasi adalah salah satu kunci untuk kewaspadaan mental).
2. Restart komputer.
3. Buka Gr8Trade (platform ekuitas berpemilik).
4. Buka LiveVol (platform opsi); jika ada ide perdagangan opsi, buka kotak Level II terkait.
5. Buka eSignal (perangkat lunak charting eksternal).
6. Masuk ke SMB RT (alat perdagangan berpemilik). 6a. Buka rencana permainan (formulir yang digunakan untuk memasukkan ide perdagangan saya). 6b. Isi hari ke-2 dan permainan teknis (ide berdasarkan penelitian dan persiapan sebelumnya).
7. Masukkan peringatan untuk permainan hari ke-2 ke dalam Gr8Trade (peringatan pop up jika saham diperdagangkan dengan harga utama).

8. Buka SMB Scanner (alat penelitian untuk menemukan saham di
bermain).
9. Lengkapi lembar permainan dengan ide Stocks in Play.
10. Masukkan ide perdagangan teratas ke dalam jurnal (penting untuk nanti
proses peninjauan).
11. Ide harus menyertakan entri/stop/target/jumlah risiko.
12. Ide opsi dimasukkan di margin di bagian atas
halaman.
13. Melakukan pertemuan AM (membahas pasar dan ide perdagangan
teratas untuk hari itu).
14. Masukkan pesanan untuk ide Stocks in Play yang dibahas pada rapat
AM; masukkan ide ke dalam skrip otomatis untuk membantu entri jika
pasar sibuk buka.

Item berikut membantu membawa saya kembali ke fokus untuk
pembukaan pasar:

15. Dua menit latihan pernapasan.
16. Pasang mikrofon RT (umpan audio untuk komunitas meja dan UKM).
17. Diskusikan ide dan rencana perdagangan teratas melalui audio.
18. Bagikan stok/level penting apa saja dari obrolan yang menarik.

memu
perdag

saat p
sepanj

P

mulai den

hannya dan pengambilan keputusan. Dia mengidentifikasi dan memprioritaskan

peluang selama persiapannya dan dengan demikian mampu bertindak cepat dan tegas saat perdagangan diatur. Kedua, rutinitas memungkinkan Steve untuk memproses sejumlah besar informasi dalam periode waktu yang terkonsentrasi. Perhatikan penggunaan alat khusus untuk sebagian besar persiapannya. Ini memungkinkannya untuk menyaring peluang dan memprogramnya untuk bertindak (melalui skrip dan peringatan).

Saya merasa menarik bahwa rutinitas Steve adalah kombinasi dari pemrosesan informasi individu dan pemrosesan dalam kelompok. Persiapannya memungkinkan dia untuk menyampaikan ide kepada trader lain, tetapi juga mengatur percakapan yang memberinya ide. Selama satu hari, Steve hanya menemukan lebih banyak peluang perdagangan potensial daripada kebanyakan pedagang—dan itu membuatnya lebih mungkin untuk fokus pada yang terbaik dan memaksimalkan hasilnya.

Praktik Terbaik #55: Perencanaan Berbasis Skenario Aturan

yang baik adalah bahwa kita tidak dapat bersiap menghadapi situasi yang tidak kita antisipasi. Sering kali, kita menjadi begitu fokus pada kasus dasar kita—dan terkunci dalam bias konfirmasi—sehingga kita gagal memikirkan skenario alternatif dan bagaimana kita akan menanggapi. Dalam situasi tersebut, reaksi berlebihan emosional terhadap peristiwa perdagangan mengikuti dari kurangnya persiapan kami: Kami dikejutkan oleh peristiwa yang sepenuhnya dapat diperkirakan sebagai kemungkinan. Elemen kejutan itu menempatkan kita dalam mode stres, merusak persepsi kita dan mengurangi kemampuan kita untuk bertindak dengan tenang berdasarkan perencanaan sebelumnya. Pikirkan situasi di mana Anda melanggar rencana perdagangan dan kemungkinan besar itu adalah situasi di mana kurangnya perencanaan menyebabkan kejutan, frustrasi, dan gangguan emosional.

Praktik terbaik yang bermanfaat datang dari pembaca Jitender Yadav (@jiten deryadav07) dari India, yang menunjukkan pentingnya membangun skenario alternatif sebagai bagian dari perencanaan hari perdagangan:

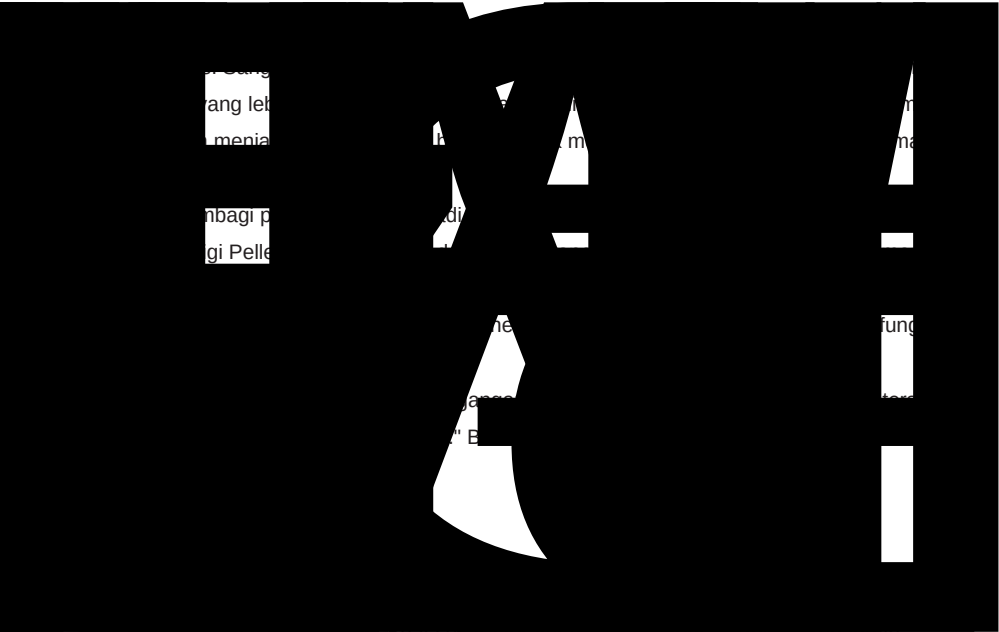
Salah satu karakteristik pasar yang menarik adalah bahwa mereka tidak pernah gagal mengejutkan kita dengan tindakan mereka dan membuat kita lengah. Seringkali kejutan ini terbukti mahal. Meskipun tidak ada yang tahu pasti tindakan pasar selanjutnya, kita masih bisa mempersiapkan diri untuk menghadapi kejutan. Di malam hari sebelum hari perdagangan kita dapat membayangkan tentang semua kemungkinan skenario yang dapat terjadi pada hari berikutnya terlepas dari probabilitas aktualnya untuk terjadi. Kita dapat, misalnya, membayangkan kondisi ideal yang ingin kita lihat sebelum melakukan entri panjang atau kondisi terburuk untuk melakukan perdagangan sama sekali. Kita bisa membayangkan tanggapan kita

terhadap breakout www.MyChart.ir

kegagalan atau rencana tindakan kami selama tekanan singkat. Tidak perlu banyak waktu untuk memikirkan begitu banyak kemungkinan lain dan kita dapat melakukannya di waktu luang kita seperti saat jalan-jalan sore, dll. Sekali lagi pasar memiliki pikirannya sendiri dan bahkan setelah latihan membangun skenario ini mereka dapat memiliki sesuatu yang berbeda. di toko untuk kita tetapi kemudian jika salah satu skenario yang kita bayangkan benar-benar terjadi, kita siap dengan rencana kita.

Perhatikan bahwa perencanaan skenario seperti itu membutuhkan keterbukaan pikiran, karena kita hanya dapat mengantisipasi berbagai situasi jika kita terbuka terhadap banyak kemungkinan. Untuk alasan ini, perencanaan skenario adalah alat yang hebat untuk mempertahankan fleksibilitas kognitif. Sangat umum bahwa trader akan mengambil tindakan di siang hari yang tampaknya tak terduga dalam retrospeksi: "Bagaimana saya bisa melakukan itu?" Umumnya, tindakan bodoh seperti itu adalah hasil dari terlalu fokus pada tindakan jangka pendek dan begitu terkunci. ke dalam skenario pasar tunggal sehingga kami gagal untuk mundur, menilai seluruh situasi, dan merencanakan berbagai kemungkinan. Pengamatan Jitender adalah bahwa perspektif seperti itu dapat menjadi bagian berkelanjutan dari persiapan perdagangan, memungkinkan kita untuk bertindak tegas dalam menghadapi berbagai kemungkinan hasil. Perencanaan seperti itulah yang memungkinkan kita untuk membuat keputusan yang tepat di tengah panasnya pertempuran, karena kita menghilangkan sebagian besar kemampuan pasar untuk membuat kita terkejut dan

Praktik Terbaik #56: Menguraikan Proses Trading Anda Siapakah kita sebagai



1. *Visi yang terfokus.* Buat secara teratur gambaran tentang tujuan keuangan meraih.

2. *Intensitas tujuan*: Rasakan dengan intensitas keinginan untuk berhasil dan harapan untuk menang.
3. *Motivasi intrinsik*: Didorong dari dalam untuk mencapai standar kinerja yang tinggi.

PENGUASAAN ELITE

4. *Self-efficacy*: Bertindak dengan percaya diri dan self-efficacy dan keyakinan dalam menang.
5. *Rage to mastery*: Pertahankan keyakinan sebagai pemain elit yang terdorong untuk mencapai penguasaan.
6. *Tindakan implisit*: Jalankan strategi trading dengan mengakses pengetahuan implisit dan intuitif.

2. Strategi (Manajer Portofolio)

PENGENALAN POLA

7. *Pemeringkatan portofolio*: Pindai, pilih, dan beri peringkat saham tren terbaik dengan alat penyaringan berpemilik.
8. *Pemantauan pola*: Pantau aksi harga dan pengembangan pola di antara saham yang disaring.
9. *Pengenalan pengaturan*: Mendeteksi pengaturan playbook melalui pola implisit pengakuan.

MANAJEMEN KEUANGAN

10. *Analisis risiko*: Melakukan due diligence dan analisis potensi risiko perdagangan.
11. *Alokasi modal*: Tentukan modal yang dialokasikan untuk perdagangan (saham dan stop level).
12. *Frekuensi perdagangan*: Perdagangan hanya pengaturan terbaik dengan peluang terbesar.

3. Eksekusi (Pedagang Kepala)

RUTIN YANG KONSISTEN

13. *Ketangguhan mental*: Kembangkan pola pikir yang kuat dan kompetitif.
14. *Ritual*: Replikasi secara konsisten setiap hari secara terstruktur dan koheren rutin.
15. *Status zona*: Masuk sesuai permintaan keadaan zona fokus dan konsentrasi selama perdagangan.

EKSEKUSI YANG SEMPURNA

16. *Implementasi perdagangan*: Jalankan perdagangan dengan sempurna dengan kejelasan dan intuisi.

- 17. *Manajemen order*: Gunakan taktik keluar adaptif dengan trailing stop dan target keuntungan.
- 18. *Ceruk kinerja*: Fokus tanpa henti pada strategi Anda dan buang metode lain.

4. Umpan Balik (Pelatih Kinerja)

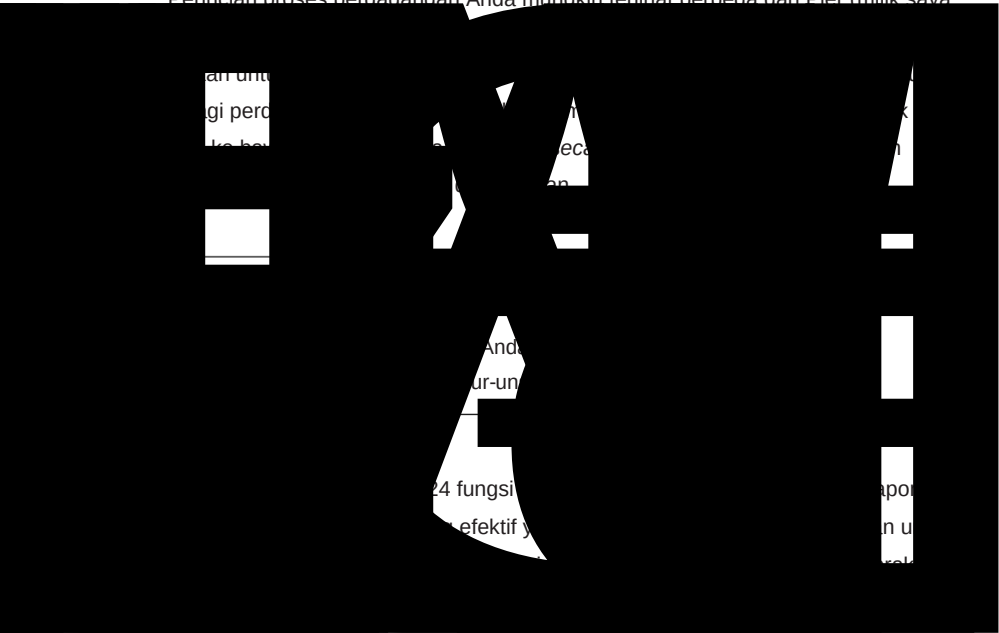
PRAKTEK YANG DISENGAJA

- 19. *Pelatihan kinerja*: Latih keterampilan kinerja utama dengan praktik terencana yang terstruktur 20.
- Latihan mental*: Pisahkan, latih, dan integrasikan keterampilan kritis dan perilaku optimal 21. *Insting kerja*: Kembangkan pola pikir untuk peningkatan berkelanjutan dan penyempurnaan keterampilan.

PENINGKATAN PERFORMA

- 22. *Pembekalan berkelanjutan*: Menanyai, memantau, dan mengukur kinerja mance.
- 23. *Diagnosis kinerja*: Mendeteksi faktor yang membatasi kinerja dan meningkatkan kesuksesan.
- 24. *Implementasi umpan balik*: Perbaiki kelemahan dan ulangi kemenangan tindakan.

Perincian proses perdagangan Anda mungkin terlihat berbeda dari *Pier* (milik saya



Praktik Terbaik #57: Hemat

Ini adalah praktik terbaik terpendek, tetapi mungkin yang paling penting. Saya telah bekerja di pasar selama bertahun-tahun, dan saya telah melihat pedagang yang sedang berkembang menjadi pedagang yang sukses dan pedagang yang sukses menjadi pedagang yang berjuang. Ketika dibanjiri dengan kesuksesan, para pedagang begitu sering percaya itu akan bertahan selamanya. Mereka berhenti beradaptasi. Mereka tidak lagi merasa perlu review dan latihan. Kemudian pasar berubah dan apa yang dulu berfungsi tidak lagi berfungsi. Apa yang dulu sukses sekarang membawa kerugian dan frustrasi.

Apa yang membuat skenario ini sangat menyedihkan adalah, dengan kesuksesan, para trader jarang menyimpan uang mereka. Mereka membelanjakan dengan bebas, mereka membuat piramida kemenangan menjadi perdagangan yang semakin besar—dan kemudian tiba saatnya ketika keunggulan mereka terkikis. Mereka tidak siap dalam perdagangan mereka; mereka tidak siap secara mental dan emosional; dan mereka tidak siap secara finansial.

Jika saya menempatkan satu catatan di layar perdagangan saya untuk mempromosikan perdagangan yang baik, itu akan menjadi, "Ini juga akan berlalu." Anda tidak pernah seburuk yang Anda rasakan setelah kerugian dan Anda tidak pernah sebaik ini. seperti yang Anda yakini setelah menang. Masa-masa siram akan diikuti oleh masa-masa sulit dan masa-masa sulit bisa kembali makmur. Itu tidak dapat terjadi, bagaimanapun, jika Anda tidak menyimpan uang dari waktu flush untuk membiayai waktu belajar ulang dan adaptasi. Terlalu sering, trader yang pernah sukses menjadi mantan trader karena mereka tidak dapat membiayai kurva pembelajaran baru mereka.

Praktik terbaik adalah berharap yang terbaik, merencanakan yang terburuk, dan selalu menjaga diri Anda dalam permainan dengan menabung untuk hari ketika kesuksesan ini juga akan berlalu. Pasar selalu berubah, dan penghasilan Anda akan berubah sebagai hasilnya. Jika Anda siap secara finansial untuk masa-masa sulit, Anda berada di posisi terbaik untuk menemukan kesuksesan baru Anda.

Ringkasan

Kami baru saja melihat 57 praktik terbaik. Beberapa akan berlaku untuk Anda lebih dari yang lain, tetapi kemungkinannya bagus bahwa setidaknya beberapa dapat membuat perbedaan yang berarti dalam perdagangan Anda. Berikut adalah beberapa pemikiran tentang praktik secara keseluruhan:

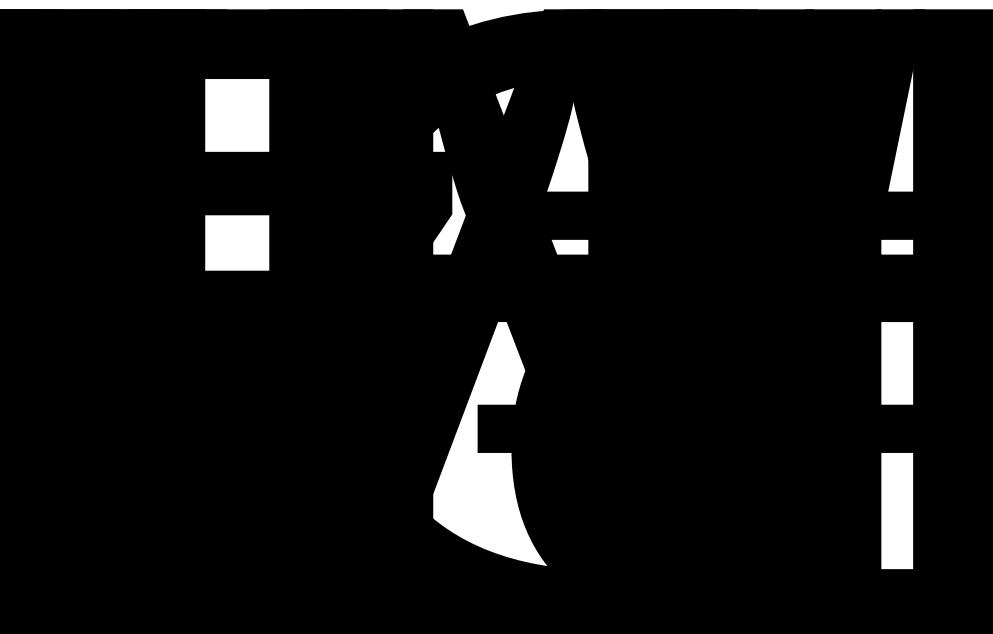
1. *Lihatlah tema umum.* Banyak praktik menjelaskan cara mengatur perdagangan, meninjau perdagangan, dan mempertahankan pola pikir positif. Ini adalah tantangan utama bagi para pedagang. Jika begitu banyak trader berpengalaman mengutip praktik terbaik di area ini, ada baiknya Anda bertaruh bahwa ini adalah area yang harus Anda prioritaskan.

2. *Ambil satu hal pada satu waktu.* Anda tidak dapat mengerjakan semuanya sekaligus.

Saat Anda melakukan banyak perubahan, sulit untuk mengetahui dengan tepat apa yang berfungsi dan apa yang tidak. Peningkatan satu proses pada satu waktu membantu Anda membangun perdagangan secara terus menerus dan belajar dari pengalaman Anda dengan cara praktik yang disengaja.

3. *Fokus pada kekuatan, bukan hanya kelemahan.* Jika ada satu tema utama dalam buku ini, kesuksesan adalah fungsi dari mengidentifikasi dan memanfaatkan kekuatan Anda. Beberapa praktik terbaik Anda mungkin memperbaiki area yang lemah atau membantu Anda menghindarinya, tetapi praktik terbaik terbaik adalah yang memperluas yang terbaik dari Anda.

Perkembangan Anda sebagai seorang trader paling baik didekati sebagai sebuah petualangan. Ini adalah kesempatan untuk belajar dari pengalaman setiap hari dan bergerak semakin dekat dengan cita-cita Anda. Tidak ada perkembangan perdagangan yang berarti tanpa pengembangan diri. Bekerja pada perdagangan bekerja pada Anda — dan itu adalah petualangan yang paling memuaskan dari semuanya.



	KESIMPULAN: DARI PRAKTIK TERBAIK UNTUK PROSES TERBAIK	

"Laki-laki seperti jam kakek yang digerakkan oleh per jam."

411

Colin Wilson, *Kamar Hitam*

Mari kita rekapitulasi ide-ide utama dari buku ini:

1. *Pasar selalu berubah, di setiap kerangka waktu.* Ini berarti kesuksesan dalam trading bukanlah fungsi dari menemukan dan mengeksploitasi keunggulan tetap. Sebaliknya, kesuksesan berasal dari beradaptasi dengan perubahan pasar dan terus-menerus memperbaharui sumber keunggulan.
2. *Kinerja adalah fungsi dari kekuatan kognitif dan kepribadian, bakat bawaan, dan keterampilan yang diperoleh.* Performa elit membutuhkan upaya bersama untuk memperdalam kekuatan kita.
3. *Bidang pengembangan yang paling diabaikan di kalangan pedagang adalah kreativitas.* Kami fokus pada pelaksanaan perdagangan dan mengelola risiko, tetapi jarang berupaya memperluas kapasitas kreatif kami untuk menghasilkan ide.
4. *Kerangka praktik terbaik memungkinkan pedagang untuk mengidentifikasi kekuatan mereka di setiap aspek perdagangan dan menggabungkan praktik tersebut ke dalam proses yang kuat.* Kami berhasil ketika kami mengubah praktik terbaik kami menjadi kebiasaan positif.

Halaman sebelumnya telah didasarkan pada empat proses terbaik yang telah kami identifikasi oleh ABCD:

- A Beradaptasi dengan pasar yang selalu berubah
- B Membangun kekuatan sosial, emosional, kognitif, dan kepribadian
- C Menumbuhkan kreativitas
- D Mengembangkan praktik terbaik di setiap aspek perdagangan

Kami telah melihat bahwa ada lebih banyak orientasi proses daripada sekadar mengikuti serangkaian rutinitas. Jika Anda ingin mulai beralih dari praktik terbaik ke proses terbaik, bagi perdagangan Anda menjadi tujuh dasar kegiatan:

1. Riset—mengumpulkan informasi yang relevan dengan pasar
2. Penciptaan *ide*—mensintesis informasi ke dalam ide perdagangan
3. *Penataan perdagangan*—menemukan ekspresi risiko/imbalance yang sehat dari perdagangan ide ide
4. *Manajemen posisi/risiko*—mengelola pemberhentian, target laba, ukuran perdagangan, menskalakan masuk atau keluar perdagangan
5. *Portofolio/ manajemen risiko*—menggabungkan perdagangan yang tidak berkorelasi atau berkorelasi negatif untuk mendiversifikasi dan memuluskan pengembalian; mengelola risiko di berbagai perdagangan
6. *Manajemen diri*—menjaga diri Anda dalam kondisi mental, emosional, dan fisik puncak untuk pengambilan keputusan yang optimal
7. *Manajemen kinerja*—meninjau kinerja di setiap area di atas, belajar dari kinerja yang baik dan buruk, menetapkan tujuan untuk kinerja masa depan, dan mengikuti rencana untuk mencapai tujuan tersebut

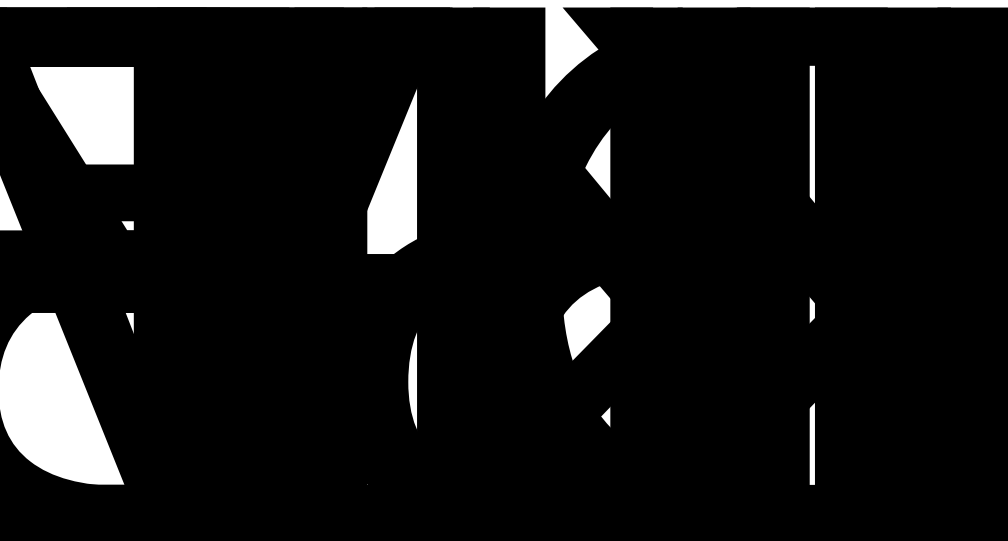
Untuk masing-masing area ini, lacak apa yang terbaik yang Anda lakukan, catat praktik terbaik tersebut dalam bentuk daftar periksa, dan hubungkan ke dalam rutinitas yang dapat diikuti secara religius. Anda tidak akan mengikuti proses. Sebaliknya, Anda akan mengikuti urutan proses untuk setiap aspek perdagangan, dengan setiap urutan yang didukung oleh praktik terbaik Anda. Jika Anda mendefinisikannya dengan ketat, Anda harus dapat membuat bagan alur yang menggambarkan apa yang Anda lakukan dan bagaimana Anda melakukannya.

Sebagian besar pedagang gagal membuat diagram alur praktik terbaik yang terkait dengan proses terbaik. Namun, begitulah cara Anda membangun kekuatan, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan mempertahankan kesuksesan kinerja dari waktu ke waktu. *Anda tidak dapat meningkatkan kinerja jika Anda tidak secara jelas mengidentifikasi pendorong kinerja Anda.* Ini bukan tentang disiplin, dan ini bukan tentang mengikuti pengaturan secara robotik yang telah diajarkan seseorang kepada Anda. Ini tentang memahami bagaimana pasar bekerja dan menentukan strategi yang mengeksplorasi pemahaman itu.

Dalam bisnis perdagangan Anda, Anda bekerja untuk menghasilkan ide; Anda bekerja pada perdagangan manusia yang menuai; dan Anda berupaya mengelola diri sendiri dan kinerja Anda.

Apa yang telah kita lihat dalam buku ini adalah bahwa segala sesuatu dalam hidup adalah *menggunakannya atau kehilangannya*. Anda bisa memupuk kekuatan Anda dan memanfaatkannya atau membiarkannya berhenti berkembang. Pekerjaan Anda pada perdagangan Anda adalah pekerjaan Anda pada diri Anda sendiri — dan itu adalah pekerjaan yang membawa Anda semakin dekat dengan orang yang Anda inginkan. Membangun yang terbaik dalam diri kita memberi kita energi, memungkinkan kita bertahan melampaui kemunduran dan frustrasi yang tak terelakkan. Disemangati dengan memanfaatkan nilai-nilai terdalam dan kapasitas terbesar kami, kami menjadi lebih dari sekadar jam kakek yang ditenagai oleh per jam. Kita menjadi benar-benar mandiri.

Saya berharap Anda baik-baik saja dalam petualangan trading Anda.



NOTA BENE

Saat itu tanggal 5 Maret 2015, hampir empat bulan sejak Mia Bella dan saya duduk bersama saat saya membangun cara baru untuk memetakan. Harga tetap pada sumbu y, tetapi sumbu x mewakili peristiwa—bukan waktu. Contoh paling sederhana dalam melihat pasar melalui waktu peristiwa daripada waktu kronologis adalah bagan titik-dan-angka. Dalam bagan P&F, peristiwanya adalah pergerakan harga: Anda membuat batang baru setiap kali pasar bergerak dengan harga tertentu. ambang.

Tapi ada banyak kejadian potensial yang bisa melabuhkan sumbu x. Perubahan harga adalah suatu peristiwa, seperti halnya perubahan harga relatif. Volume yang diperdagangkan adalah sebuah peristiwa; begitu juga upticks dan downticks dan perdagangan ditransaksikan. Begitu kita membebaskan diri kita dari jam dan menentukan waktu dalam istilah acara, hubungan baru menjadi jelas.

Pasar saham tidak menghabiskan jumlah hari, bulan, dan tahun yang sama untuk naik dan turun. Mereka yang mengamati pasar tahu bahwa biasanya turun dengan cepat dan naik secara bertahap. Misalkan, bagaimanapun, kita mengukur waktu dalam hal pergerakan harga atau volume yang ditransaksikan. Kenaikan dan penurunan mulai menunjukkan lebih banyak kesamaan dalam durasi. Siklus muncul dengan keteraturan yang lebih besar.

Ketika Mia pulang setelah diselamatkan dari tempat perlindungan tinggi di Kentucky, dia menghabiskan banyak waktu untuk menjelajah. Dia belajar bahwa berdiri dengan kaki belakangnya dan meletakkan kaki depannya di pintu akan membuka pintu. Jadi sekarang, jika saya berada di ruangan dengan pintu tertutup sebagian, Mia hanya berdiri, membukanya, dan masuk.

dia mencoba banyak hal, dan dia belajar. Kami sebagai pedagang tidak jauh berbeda. Di daftar tugas saya adalah ukuran baru volatilitas tersirat yang menghilangkan dampak volatilitas yang terwujud; ukuran sentimen baru yang menggabungkan pembacaan dari opsi ekuitas dan indeks; dan cara yang direvisi untuk melihat aktivitas pembelian dan aktivitas penjualan kelompok pelaku pasar yang terpisah. Beberapa akan berhasil, yang lain tidak. Yang saya tahu adalah jika kita menjelajahi cukup banyak tempat dan melihat cukup banyak hal, pada akhirnya kita akan menjadi seperti Mia dan mencari cara untuk membuka pintu.

REFERENSI

Andreasen, NC *Otak Kreatif*. New York: Membanggakan, 2006.

Argyle, M. *Psikologi Kebahagiaan*, edisi ke-2 . New York: Taylor & Francis, 2001.

Barber, BM, Lee, YT., Liu, YJ., dan Odean, T. "Seberapa Banyak Investor Individu Kehilangan Perdagangan?" *Tinjauan Studi Keuangan* 22 (2009) : 609–632.

417

Baumeister, RF, dan Tierney, J. *Kemauan*. London: Allen Lane, 2011.

Berkman, LF, dan Syme, L. "Social Networks, Host Resistance, dan Mortality: A Nine-Year Follow-up Study of Alameda County Residents." *American Journal of Epidemiology* 109 (1978): 186–204.

Buckingham, M., dan Clifton, *LAKUKAN Sekarang, Temukan Kekuatan Anda*. New York: Pers Bebas, 2001.

Byeagee, Y. *Pergeseran Paradigma: Cara Menumbuhkan Keseimbangan dalam Menghadapi Pasar Ketidakpastian*, Layanan Digital Amazon, 2014.

Catmull, E. *Creativity, Inc.* New York: Random House, 2014.

Chrysikou, EG, Hamilton, RH, Coslett, HB, Datta, A., Bikson, M., dan Thompson-Schill, SL "Stimulasi Arus Langsung Transkranial Noninvasif pada Korteks Prefrontal Kiri Memfasilitasi Fleksibilitas Kognitif dalam Penggunaan Alat." *Kognitif Ilmu saraf* (2013): 81–89.

Coates, J. *Jam Antara Anjing dan Serigala* . London: Pinguin, 2012.

Colvin, G. *Bakat Dilebih-lebihkan*. London: Pinguin, 2008.

Compton, WC, dan Hoffman, E. *Positive Psychology*, 2nd ed. Belmont, California: Wadsworth, 2013.

- Csikszentmihalyi, M. *Kreativitas*. New York: Harper Abadi, 2013.
- DeVries, M., Holland, RW, Corneille, O., Rondeel, E., and Witteman, CLM "Mood Effects on Dominated Choices: Positive Mood Induced Berangkat dari Aturan Logika." *Jurnal Pengambilan Keputusan Perilaku*, 2012, 25: 74–81.
- Dewan, MJ, Steenbarger, BN, dan Greenberg, RP (eds.) *Seni dan Ilmu Psikoterapi Singkat*, edisi ke-2 . Washington, DC: Penerbitan Psikiatri Amerika, 2012.
- Diener, E., dan Suh, E. "Mengukur Kualitas Hidup: Indikator Ekonomi, Sosial, dan Subjektif." *Penelitian Indikator Sosial* 40 (1997): 189–216.
- Diener, E., Sandvik, E., dan Pavot, W. "Kebahagiaan Adalah Frekuensi, Bukan Intensitas, Pengaruh Positif versus Negatif." *Menilai Kesejahteraan Indikator Sosial Seri Penelitian* 39 (2009): 213–231 .
- Duckworth, AL, Peterson, C., Matthews, MD, dan Kelly, DR "Grit: Ketekunan dan Gairah untuk Tujuan Jangka Panjang." *Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial* 92 (2007): 1087–1101.
- Duhigg, C. *Kekuatan Kebiasaan*. New York: Rumah Acak, 2012.
- Dunker, K., dan Lees, LS "On Problem-solving" *Monograf Psikologis* 58 (1945): i–113.
- Emmons, RA *Terima kasih!* New York: Houghton Mifflin, 2007.
- Ericsson, KA *Jalan Menuju Keunggulan*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996.
- Fordyce, MW "Program untuk Meningkatkan Kebahagiaan: Studi Lebih Lanjut." *Jurnal Psikologi Konseling* 30 (1983): 483–498.
- Fredrickson, BL *Cinta 2.0*. New York: Membanggakan, 2013.
- Fredrickson, BL *Positif*. New York: Three Rivers Press, 2009.
- Fredrickson, BL dan Branigan, C. "Emosi Positif Memperluas Lingkup Perhatian dan Repertoar Pemikiran-Tindakan." *Kognisi dan Emosi* 19 (2005): 313–332.
- Fredrickson, BL, Cohn, MA, Coffey, KA, Pek, J., dan Finkel, SM "Buka Hati Bangun Kehidupan: Emosi Positif, Diinduksi melalui Meditasi Cinta Kasih, Bangun Sumber Daya Pribadi Konsekuensial." *Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial* 95 (2008): 1045–1062.
- Gompers, PA, Kovner, A., Lerner, J., dan Scharfstein, DS "Persistensi Kinerja dalam Kewirausahaan." *Kertas Kerja Sekolah Bisnis Harvard* 09-028, 2008.
- Hibah, A. *Memberi dan Menerima*. New York: Pinguin, 2013.
- Hammond, DC "Hipnosis dalam Pengobatan Anxiety- dan Stres-terkait Gangguan." *Ulasan Pakar di Neuroterapi* 10 (2010): 263-273.
- Heath, C., dan Heath, D. *Tegas*. New York: Bisnis Mahkota, 2013.
- Heath, C., dan Heath D. *Switch*. New York: Rumah Acak, 2011.

- Ilmanen, A. *Pengembalian yang Diharapkan*. Chichester, Inggris: Wiley, 2011.
- Ivanov, I. *Lima Rahasia Swing Trading yang Sangat Menguntungkan*, Amazon Digital Jasa, 2014.
- Jackson, JJ, Wood, D., Bogg, T., Walton, KE, Harms, PD, dan Roberts, BW "Apa yang Dilakukan Orang Berhati-Hati? Pengembangan dan Validasi Indikator Perilaku Kesadaran (BIC)." *Jurnal Penelitian Kepribadian* 44 (2010): 501–511.
- Kahneman, D. *Berpikir, Cepat dan Lambat*. New York: Farrar, Straus, dan Giroux, 2011.
- Kelley, T. *Seni Inovasi*. New York: Mata uang.
- Kohn, ML, dan Schooler, C. Kondisi Pekerjaan dan Kepribadian: Penilaian Longitudinal Efek Timbal Balik Mereka. *American Journal of Sociology* 87 (1982): 1257–1286.
- Kok, BE, dan Fredrickson, BL "Upward Spirals of the Heart: Fleksibilitas Otonom, sebagaimana Diindeks oleh Nada Vagal, Secara Timbal Balik dan Prospektif Memprediksi Emosi Positif dan Keterhubungan Sosial." *Psikologi Biologis* 85 (2010): 432–436 .
- Kok, BE, Coffey, KA, Cohn, MA, Catalino, LI, Vacharkulksemsuk, T., Algoe, SB, Brantley, M., and Fredrickson, BL "Bagaimana Emosi Positif Membangun Kesehatan Fisik: Persepsi Koneksi Sosial Positif untuk Spiral ke atas antara Emosi Positif dan Nada Vagal." *Ilmu Psikologi* 24 (2013): 1123–1132.
- Kotter, J. *Memimpin Perubahan*. Boston, MA: Harvard Business Review Press, 2011.
- Kotter, J., dan Cohen, D. *Jantung Perubahan*. Boston, MA: Bisnis Harvard Press, 2002.
- Kuhn, TS *Struktur Revolusi Ilmiah*, edisi ke-3 . Chicago: Universitas Chicago Press, 1996.
- Lahti, E. *Apa Itu Sisu?* <http://www.emiliahahti.com/#what-is-sisu/c1b3m>, 2015.
- Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., dan Chamorro-Premuzic, T. "Hubungan antara Kepribadian Wirausaha dan Lima Sifat Kepribadian Besar." *Perbedaan Kepribadian dan Individu* 63 (2014): 58–63.
- Linker, J. *Disiplin Bermimpi*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2011.
- Livingston, J. *Pendiri di Tempat Kerja*. Berkeley, CA: Apress, 2008.
- Lo, AW, dan Repin, DV "Psikofisiologi Pemrosesan Risiko Keuangan Real-Time." *Jurnal Ilmu Saraf Kognitif* 14 (2002): 323–339.
- Locke, EA, dan Latham, GP "New Directions in Goal-Setting Theory." *Current Directions in Psychological Science* 15 (2006): 265–268.

REFERENSI

- Loehr, J., dan Schwartz, T. *Kekuatan Keterlibatan Penuh*. New York: Pers Bebas, 2003.
- Lopez, SJ, Pedrotti, JT, dan Snyder, CR *Psikologi Positif*, edisi ke-3 . Thousand Oaks, CA: Sage, 2015.
- Mauboussin, MJ *Persamaan Sukses*. Boston, MA: Penerbitan Sekolah Bisnis Harvard, 2012.
- Ichiro Kawachi bekerjasama dengan Allostatic Load Working Group, "Heart Rate Variability." San Francisco: University of California, McArthur Research Network on SES and Health, 1997.
- McClusky, M. *Lebih Cepat, Lebih Tinggi, Lebih Kuat*. New York: Hudson Street Press, 2014.
- McGonigal, K. *Insting Kemauan*. New York: Pinguin, 2012.
- Michalko, M. *Menghancurkan Kreativitas*. Berkeley, CA: Tekan Sepuluh Kecepatan, 2001.
- Nettle, D. *Kebahagiaan*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Niederhoffer, V. *Pendidikan Seorang Spekulan*. Hoboken, NJ: Wiley, 1997.
- Park, J., Konana, P., Gu, B., Kumar, A., dan Raghunathan, R. "Konfirmasi Bias, Terlalu Percaya, dan Kinerja Investasi." Seri Makalah Penelitian McCombs No. IROM-07-10.
- Peterson, C., dan Seligman, *Kekuatan dan Kebajikan Karakter MEP*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- Posner, MI *Cognitive Neuroscience of Attention*, edisi ke-2 . New York: Guilford, 2012.
- Prochaska, JO, Norcross, JC, dan DiClemente, CC *Berubah untuk Kebajikan*. New York: William Morrow, 1994.
- Ratey, JJ *Spark*. New York: Sedikit, Cokelat, 2013.
- Ratey, JJ *Panduan Pengguna untuk Otak*. New York: Buku Antik, 2001.
- Root-Bernstein, RS, dan Root-Bernstein, MM *Sparks dari Genius* Boston: Mariner, 2001.
- Sawyer, K. *Grup Genius*. New York: Buku Dasar, 2007.
- Sawyer, R.K *Zig Zag*. San Francisco: Jossey-Bass, 2013.
- Sawyer, RK *Menjelaskan Kreativitas*, edisi ke-2 . Oxford: Pers Universitas Oxford, 2012.
- Sawyer, RK *Menjelaskan Kreativitas*. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- Schwager, JD Penyihir Pasar. *Hoboken*, NJ: Wiley, 2012.
- Scott, J., Stumpp, M., dan Xu, P. "Bias terlalu percaya diri dalam Saham Internasional Harga." *Jurnal Manajemen Portofolio* (2003): 80–89.
- Seelig, T. *inGenius*. New York: HarperOne, 2012.
- Seligman, MEP *Berkembang*. New York: Pers Bebas, 2011.
- Simonton, DK *Kreativitas dalam Sains*. Cambridge: Pers Universitas Cambridge, 2004.

Simonton, DK *Genius, Kreativitas, dan Kepemimpinan*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.

Steenbarger, BN "Pendangan Keras pada Keunggulan Perdagangan Kami." *TraderFeed*, 2 Agustus, 2014.

Steenbarger, BN *Pelatih Perdagangan Harian*. Hoboken, NJ: Wiley, 2009.

Steenbarger, BN *Meningkatkan Kinerja Trader*. Hoboken, NJ: Wiley, 2007.

Steenbarger, BN *Psikologi Perdagangan*. Hoboken, NJ: Wiley, 2003.

Tang, Y. "Mekanisme Pelatihan Tubuh-Pikiran Integratif." *Buletin Ilmu Saraf* 27 (2011): 383–388.

Teasdale, J., Segal, ZV, Williams, JM, Ridgeway, VA, Soulsby, JM, dan Lau, MA "Pencegahan Kambuh/Kekambuhan pada Depresi Besar dengan Terapi Kognitif Berbasis Mindfulness." *Jurnal Konseling dan Psikologi Klinis* 68(4) (2000): 615–623.

Torrance, EP Sifat Kreativitas sebagai Manifes dalam Pengujiannya. Di RJ Sternberg (ed.), *Sifat Kreativitas*. Oxford: Oxford University Press, 1988, 43–75.

Wadlinger, HA, dan Isaacowitz, DM "Suasana Hati Positif Memperluas Perhatian Visual terhadap Rangsangan Positif." *Motivasi dan Emosi* 30 (2006): 89–101.

Zabelina, DL, dan Robinson, MD "Child's Play: Memfasilitasi Orisinalitas Keluaran Kreatif dengan Manipulasi Priming." *Psikologi Estetika, Kreativitas, dan Seni* 4 (2010): 57–65.

REFERENSI

5 Sumber Lebih Lanjut dari Brett Steenbarger

Meningkatkan Kinerja Pedagang (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2009). The proses pengembangan keahlian sebagai trader.

Blog Forbes Psikologi Positif, <http://www.forbes.com/sites/brettsteenberg/>: Psikologi positif dan artikel kinerja puncak.

Pelatih Perdagangan Harian (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2009): Buku masak metode swadaya untuk melatih diri sendiri sebagai seorang trader.

The Psychology of Trading (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2002): Sebuah solusi yang berfokus pada perspektif penguasaan psikologi kinerja.

Blog TraderFeed, <http://www.traderfeed.blogspot.com/>: Trading psychology, psikologi pasar, dan banyak lagi.

Dan, tentu saja, periksa sumber daya yang ditawarkan oleh banyak kontributor di bagian praktik terbaik buku ini!

TENTANG PENULIS

Brett N. Steenbarger, PhD, adalah Associate Professor Klinis Psichi-
atry dan Ilmu Perilaku di SUNY Upstate Medical University di Syracuse,
New York. Dia telah bekerja sejak 2004 sebagai pelatih kinerja untuk
perusahaan perdagangan berpemilik, bank investasi, dan dana lindung
nilai. Penulis tiga buku sebelumnya tentang psikologi perdagangan dan
blog TraderFeed yang populer, Dr. Steenbarger telah menulis lebih dari 50
artikel jurnal peer-review, bab buku, dan buku tentang topik pendekatan
jangka pendek terhadap perubahan perilaku. Dia juga menulis blog untuk
Forbes yang mencakup bidang psikologi positif yang berkaitan dengan kinerja puncak.

INDEKS

@MPortofolio, 387–389

A

Blog Pengembalian Abnormal, 250, 366, 395

Adams, Scott, 199

beradaptasi terhadap perubahan, ix–x, xiv, 1–93, 411

penjumlahan melalui eliminasi, 391–393 kasih sayang, 143, 148, 150–152, 156, 162, 166, 169, 180, 183–185, 193, 305, 333, 346 kelompok afinitas,

188–189 lihat *juga* jaringan

Andreasen, Nancy, 240–241, 417

kecemasan, 27, 38, 42, 74, 138, 143, 155, 168, 173, 175, 305, 338, 365, 368, 377

Argyle, Michael, 184, 188, 417

Awad, Sam, 374–376

B

menyeimbangkan pekerjaan dan perdagangan, 374–376

Barber, Brad, 234, 417

sekeranjang persediaan, 309–311

Baumeister, Roy, 57, 76, 417

Beckstrom, Norbert, 358–359

Bellefiore, Mike, 385–387

Berkman, Lisa, 184

praktik terbaik, x, xv, 213, 277–283, 289, 291, 295, 309–408, 411

menghubungkan ke proses terbaik, 283–287, 290, 411

proses terbaik, xi, xv, 213, *lihat juga* biofeedback praktik

terbaik, 167–171, 174–175, 339–340, 364–365 variabilitas

detak jantung (HRV), 168–169, 171, 173, 340, 365

nada vagal, 173

Blair, David, 367–369

Blanshard, Merek, 309

Bokhari, Awais, 389–391

Bollinger Bands, lebar 229, 335, 319–320 memutus

siklus perilaku negatif, 378–379

Britton, Chris, 400–402

Coklat, Josh, 367

Buckingham, Marcus, 106–107, 112–113, 132, 417

Selamat tinggal, Yvan, 370–373, 417

C

Carstens, Henry, 22
 Catmull, Ed, 274, 417
 perubahan, 54–74,
 411 krisis dan, 60–
 63 emosi dan, 61–65
 pencerminan dan, 68–
 70 motivasi dan, 67–68
 dalam psikoterapi, 65–66
 kesiapan untuk, 54–60 , 79
 terjemahan dan, 65–66
 urgensi dan, 56–61, 66
 tinjauan bagan, 359–361
 Chrysikou, Evangelia, 227, 417
 pembinaan, 342 –344
 Coates, John, 77, 417
 bias kognitif, 195–196, 215
 kontrol kognitif, 384–385 jurnal
 kognitif, 339
 Colvin, Geoff, 139, 417
 Indeks Saluran Komoditas, 335
 Compton, William, 145, 151–152, 417 bias
 konfirmasi, 30, 231
 kesadaran, 149, 165–167, 169–170,
 201, 268 kontemplasi,
 54–56, 58, 60–63,
 66–67, 69–71, 74, 79–83
 kepuasan, 97, 143 *lihat juga* kehidupan
 kepuasan
 motivasi inti, 33–36, 87 korelasi,
 311–315, 319–320 kelas aset, 313–
 315 sektor saham, 311–313
 Covell, Michael, 367
 kreativitas, ix–x, xiv–xv, 42, 86, 93, 96–
 97, 132, 134, 138, 143, 155,
 193, 197, 199, 201, 207, 267,
 270–271 , 273, 275, 291, 297,
 334, 411 dan
 analogi, 255–261
 penulisan dan ucapan otomatis,
 254–255
 menjadi lebih kreatif, 235–237, 335–337
 curah pendapat, 266–271, 274

tinjauan bagan, 359–361
 kombinasi dan, 250–257, 337 krisis,
 215–219 dan
 disiplin, 275 dan
 kewirausahaan, 207–208, 210 dan
 kegagalan, 274–275
 dalam kelompok, 263–266, 271–
 273 perendaman dan ,
 235 inkubasi dan, 225–227, 337
 wawasan dan, 228–230
 dan gaya hidup, 261–
 262 dan penemuan masalah, 230–
 235 proses, 222–
 235 dan produktivitas, 237, 247–
 250 membaca secara paralel dan,
 350–351 membingkai ulang masalah
 dan, 240–244 dan
 kekuatan, 219–222 beralih modalitas
 dan, 244–247 kegagalan
 perdagangan dan, 237–240 dan verifikasi, 230–231
 Csikszentmihalyi, Mihalyi, 96, 225, 233–
 234, 248, 418 siklus,
 8–9, 49–50, 319–320, 415

D

Pelatih Perdagangan Harian, x, 167, 173
 Darwin, Charles,
 struktur 1 hari, 347–350
 latihan yang disengaja, x, 129, 131, 139,
 142, 165, 167, 193, 358
 DeVries, Catherine, 195–196, 418
 depresi, 38, 71–72, 74, 143, 155,
 166, 190, 305, 338
 disiplin, ix, xi, 5, 9, 25, 30, 36–38, 41, 43,
 45, 47–49, 51, 70, 79, 92, 100,
 107, 110, 114–116, 125, 149,
 153, 165–166, 173, 176, 199,
 211–212, 217–219, 239, 247, 253,
 261–262, 267, 275, 288 - 290,
 297, 300, 329, 341–342, 351, 359,
 362, 364, 367, 402–403, 413
 Dewan, Mantosh, 418
 Diener, Ed, 96, 146, 151–152, 418
 TICK Dow, 317–320
 Duckworth, Angela, 14, 130, 418

Duhigg, Charles, 37–38, 42, 70, 128, 160, 418

Dunker, Karl, 6, 30, 418

DAN

tepi dalam perdagangan, 91–92

Ehlers, John, 8

Emmons, Robert, 190–193, 418

komitmen emosional, 27–28

diversifikasi emosional, 332–333

pengalaman emosional, 79, 143–148

kecerdasan emosional, 50–53

termometer emosional, 78

energi, xv, xvii, 14, 18, 21, 34–35, 39, 56–59, 61–62, 64–65, 67, 70–71, 75–76, 80, 83, 87, 112, 124–127, 130–131, 133, 143, 147–148, 150–153, 156–164, 166–167, 169, 171, 174–178, 180, 183–185, 187, 193, 237, 250, 298–299, 301, 305–306, 332–333, 346–347, 354, 370, 377, 385, 413, *lihat juga* kesejahteraan, pengurusan kesejahteraan subjektif, 160–164

Meningkatkan Kinerja Pedagang, x, 323, 421

pengusaha, 5, 201

 dan startup, 209–211

 peran, 212–213

 kekuatan, 207–209

 pedagang sebagai,

199–214 Ericsson, K. Anders, 122, 129, 165, 358,

418 waktu acara, xvii,

415 Evernote,

82 prinsip keunggulan, 126–128

latihan, 153, 178–179, 222 dan otak, 194 paparan,

168

F

penyaringan kebisingan, 186–188 situs

finviz.com, fleksibilitas 367, 8, 33, 43, 45, 50

 komitmen dan, 10–11, 15

 perdagangan dan, 15–16, 46–47, 54

kondisi aliran, 167–168

fokus, xv, 77, 105, 107, 109–111, 130, 139, 148, 158–159, 167–171, 173–180, 192, 225–227, 235, 256, 339–342, 356, 365, 376–378, 385, 397–398, 401–403, 405–406

Blog Forbes, 333, 421

Fordyce, Michael, 154–155, 418

Frank, Jonathan, 361–362

Fredrickson, Barbara, 171–174, 183, 193, 418

frustasi, x, 4–5, 8–9, 19, 42

 dan self-talk, 72

ketetapan fungsional, 6, 30

G

Garl, Scott, 384–385

Gompers, Paul, 209, 418

Gotman, John, 191

Graham Capital, xi

Grant, Adam, 39, 63, 418

terima kasih, 189–193

grit, 14, 130

Kotor, Markham, 362–364

H

kebiasaan, 37–38, 42–43, 45, 71, 74, 128–129

kebahagiaan, 76, 97, 134–135, 143, 146, 148, 150–156, 160, 164, 166, 169, 180, 183–184, 188, 190, 192–193, 305, 332–333, 346, *lihat juga* *kesejahteraan*, *kesejahteraan subjektif*

Hammond, DC, 173, 418 Heath,

Chip, 30, 64–65, 68, 418 Hope-

Robinson, John, 355–356 Hunter,

Daniel, 364–365

...

Ilmanen, Antti, 7–8, 419

Indikator Indeks, 229

pemrosesan informasi, 393–395

INDEX

inspirasi, 346–347 dialog
 internal, 70–71, 75 intuisi, 356
 isolasi, 68–70

Ilmanen, Antti, 7–8, 419
 Ivanov, Ivaylo, 359–361, 419

J

Jackson, Joshua, 165, 419
 Joury, Gus, 376–378

K

Kahneman, Daniel, 25, 30, 419
 Kelley, Tom, 267–268, 419
 Perdagangan Kingstree, ix, xi, 259
 Kirk, Charles, 391–393
 Ksatria, Bob, 121, 373
 Kohn, Melvin, 165, 419
 Masak, Betania, 173, 419
 Kotter, John, 60–61, 63, 419
 Kuhn, Thomas, 13, 419

L

Lahti, Emilia, 130, 419
 Landry, Paul, 373–374
 Lee, Bryan, 382–384
 Leutner, Franziska, 201, 419
 Liberman, Terry, kepuasan
 hidup 393–395, 76, 135, 143, 148,
 150–152, 156, 166, 169–170, 180,
 183–184, 188, 190–193, 196, 298,
 305, 332–333, 356, lihat juga
 kesejahteraan, kesejahteraan
 subjektif
 Lindzon, Howard, xii, 366
 Linker, Josh, 266, 269–270, 419
 Livingston, Jessica, 209, 419
 Lo, Andrew, 340, 419
 Locke, Edwin, 75, 419
 Loehr, Jim dan Schwartz, Tony, 157–
 160, 162, 420
 Lopez, Shane, 183, 188, 420
 cinta, 180–185
 dan pasar, 330–332

M

Jaringan Penelitian MacArthur, 168,
 420
 Delta Pasar, 233
 Profil Pasar, 259
 Mauboussin, Michael, 23, 420
 McClusky, Mark, 121–122, 124, 126, 420
 McGonigal, Kelly, 76, 420
 McLaughlin, Sean, 366
 meditasi, 76–77, 167, 174–175, 178, 355–356
 cinta kasih 171–173
 bimbingan, 342–344
 metrik, 119, 294, 327–330
 pribadi, 329–330
 perdagangan, 327–329
 Michalko, Michael, 228, 241–242, 244, 246–
 247, 249, 252, 420
 mindfulness, 75–78, 169, 197
 motivasi, 82
 positif dan negatif, 80–81
 gerakan, 384–385 lihat juga efek
pengganda latihan, 139–141, 150

N

Nahmday, Eldad, 378–379
 negatif, 76
 Nettle, Daniel, 153, 420
 jaringan, 69–70, 91, 196, 365–367 *lihat juga*
 kelompok afinitas
 jaringan profesional dan, 184
 tertinggi dan terendah baru, 348
 Niederhoffer, Victor, xii, 9, 420.
 TICK NYSE, 179, 182, 222, 315–317,
 319–320, 348
 HAI
 Pedagang Terbuka,
 389 peluang, 83–87, 323–325, 381–
 382
 mengatur perdagangan, 382–384, 387–389,
 402–404
 terlalu percaya diri, 29–33

P

Park, JaeHong, 30, 420
kondisi puncak, 353–355
Pellegrino, Pier Luigi, 405–408
perfeksionisme, 74–75, ulasan
kinerja 191, gaya perdagangan
kepribadian
 379–381 dan, 51–52
Peterson, Christopher, 132, 138, 420
perencanaan, 395–397, 404–405
bias atribusi positif, 31–32 psikologi
positif, 96–97, 106 positif, 171–175,
196
Posner, Michael, 166, 420
persiapan, 373–374
persiapan awal, 397–398
Prochaska, James, 54–55, 75, 77, 420
proses, 214, 391–393, 405–408, 412 didorong
 perdagangan, 287–301
 diagram alir, 45–47
 peningkatan, 306–309
 tinjauan, 301–306
produktivitas, ix, xiv
tujuan, 39–43

Q

peningkatan kualitas, 295

R

Rand, Ayn, 10, 95
Ratey, John, 194, 420
membaca secara paralel, 350–
351 rezim, 7–8
kambuh, 75–79
hubungan, 184–185 *lihat juga*
 kesejahteraan, relaksasi kesejahteraan
subjektif, 169, 340
Rijhwani, Rahul, 369–370
manajemen risiko, 321–325, 351–353
Ritholtz, Barry, 367
Root-Bernstein, Robert dan Michele, 251,
 256, 420
Ryan, Steve, 381–382
perdagangan yang diatur aturan, 362–364

S

kepuasan, *lihat* kepuasan hidup
menghemat uang,
408 Sawyer, R. Keith, 222–223, 225–227,
 232–233, 263, 265–267, 420
Schulz, Daniel Martin, 397–398
Schwager, Jack, 13, 51, 58, 150, 264,
 420
Scott, James, 30, 420
Seelig, Tina, 241, 420
pengendalian diri, 130, 167, 355, 376–378,
 384–385
self-hypnosis, 173–176, 178
manajemen diri, xv self-
talk, 337–339, 358
Seligman, Martin, 64, 66, 70–71, 96, 132,
 138, 155–156, 420
Seneca, Lucius Annaeus, 277
Shcharinsky, Danny, 398–399
Simonton, Dean Keith, xiv, 96, 229, 235–
 236, 247–248, 420–421 latihan
bagan gelombang sinus, 11–13 sisu,
130–131 posisi
ukuran, 321–323 kemenangan
kecil, 64, 68–70, 75
SMB Capital, xi, 385, 402
fokus solusi, x, 17, 24, 28, 35–36, 38, 65, 90,
 141, 156–157, 160, 176
Spencer, Steve, 385–387, 402–404
Spengler, David, 356–358
Steenbarger, Brett, 421, 423
sektor saham, 311–313
Bagan Saham, 335
Stock Twits, xii, 53, 216, 224, 366 stop
loss, 43–44
kekuatan, x, 97, 100–126, 128, 135, 193,
 197, 275, 411, 413 karakter,
 132–139 kognitif, 99–
 100, 411 pendidikan dan,
 102–104 keterlibatan dan,
 117–122 mengidentifikasi, 106–
 111 integrasi, 135–139
non-kekuatan, 113–116
kinerja dan, 101–102

INDEX

kekuatan (*Lanjutan*)

penguatan, 123–126 sebagai
kelemahan, 116–117 latihan,
333–335 manajemen

stres, 168 kesejahteraan

subjektif, 97, 142–146 budidaya, 154–160
dan kepribadian, 148–
150 penelitian, 150–154

T

Taner, Enis, 353–355

Tang, Yi-Yuan, 167, 421 tim,
40–41, 344–346 Teasdale,

John, 76, 421 Blog

Gambaran Besar, 367 Pelatih

Perdagangan Harian, x, 167, 173 , 341 ,
421 The

Kirk Report, 392 *The*

Psychology of Trading, x, 17, 421 Blog

Reformed Broker, 367 Blog Whole

Street, 367 pemikiran, 25–28

ancaman terhadap
kesuksesan, 87–91 peluang

dan, 88 Torrance, E.

Paul , 236–237, 421 pemeriksaan

perdagangan, 385–387 tepi

perdagangan, 22–23, 367–369

kerangka kerja perdagangan, 389–

391 jurnal perdagangan, 398–

399 ulasan perdagangan, 358–359, 400–

402 ritual perdagangan, 370–

373 Blog TraderFeed, ix, 38, 74, 123, 165,
178, 182, 186, 203, 219, 221, 262,
299, 309, 351, 358, 364, 369–370,
373, 377, 379, 381, 384 , 397–398,
400, 421 hari tren, 348–350

Tudor Investment Corp.,

ix, xi Twitter, 53, 216

DI DALAM

ketidakpastian, 361–362

gunakan atau hilangkan, 123–127, 170, 194, 413

DI DALAM

ulasan video, 400–402

Viskanta, Tadas, visualisasi

395–397, 356–358

Vlad, volatilitas

351–353, 44–45, 53, 320–322 kelas

aset, 313–315 sektor saham,

volume 311–313, 44–45

DI DALAM

Wadlinger, Heather, 172, 421

kesejahteraan, ix, 148, 152–153, 166, 169,

171, 173–175, 180–181, 185, 191,

193–194, 196–197,

356 *Lihat juga* kemauan kesejahteraan

subjektif, 57, 76, 166, 176, 300

Wilson, Collin, 411

Wilson, Robert Anton, 30

WindoTrader, 393

perdagangan menang dan kalah, 325–327

Kayu, John, v

Kerja, Ryan, 379–381

Alur kerja, 369–370

latihan, 177–179

kekhawatiran, 72–73

DAN

Yadav, Jitendra, 404–405

yoga, 177–179

DENGAN

Zabelina, Darya, 227, 421

PERJANJIAN LISENSI PENGGUNA AKHIR WILEY

Buka www.wiley.com/go/eula untuk mengakses ebook Wiley EULA.