



EL PSICÓLOGO DEL TRADING

¿Se nace con mente de trader?

Como psicólogo cognitivo conductual especializado en traders, cuyas funciones se pueden traducir básicamente en intentar descifrar cómo piensan los participantes de los mercados financieros para poder ayudarles a tener una mejor orientación laboral, una mejor hoja de ruta de comportamiento y en definitiva una mejor salud mental, que por desgracia en esta industria del trading es algo que escasea, me veo en la obligación moral de desarrollar el siguiente artículo de una forma gradual, en la que primero intentaré explicar los motivos por los cuales la psicología del trading guarda cierta distancia con lo que comúnmente se conoce como psicotrading hoy en día en redes sociales, para seguidamente exponer cuales son desde mi experiencia profesional los precursores, condicionantes y consecuencias de una mala praxis psicológica de un trader retail.

El control de las emociones

Son muchísimos y variopintos, los eventos psicológicos que nos pasan habitualmente a los traders en el momento de desarrollar nuestra actividad, pero también antes y después de la misma. Disonancias cognitivas, sesgos de confirmación, indefensión aprendida, efecto Rosenthal. Son solo algunos ejemplos de los aspectos que nuestras circunstancias mentales pueden acoger a lo largo de nuestra vida como participantes de los mercados.

La forma adecuada de valorar las condiciones, consecuencias y circunstancias psicológicas de un trader, desde una perspectiva cognitiva conductual, se basa en la estadística, en el método hipotético deductivo, en el

análisis exhaustivo de los patrones de pensamiento y el comportamiento individual de una persona. Mientras que la forma menos óptima de abordar este complejo campo, se basa en utilizar premisas erróneas sobre la mente humana para aplicarlas de forma generalista, mediante la reducción al absurdo de lo que implica la comprensión de la mente y del impacto negativo que toca ciertos recovecos de la psique, puede tener en un individuo, como por ejemplo, decir que el motivo principal por el que un trader no tiene éxito es porque no es capaz de controlar sus emociones de forma "correcta" mientras toca botones delante de una pantalla y ve como su dinero se esfuma. Bien, colocado el primer ladrillo, debemos comprender cuales son las distintas dimensiones desde las que se puede observar la mente de un trader. Estas son; desde el punto de vista laboral, emocional y social. Hoy debido a la extensión de este artículo, vamos a intentar abordar exclusivamente la dimensión laboral.

Trabajando con estadísticas

La dimensión laboral del trader tiene relación directa con las responsabilidades emergentes de la actividad alrededor del trading y lo que su consecución efectiva



Victor C. Urrutia

Es psicólogo cognitivo conductual especializado en traders desde 2018 y trader independiente desde hace más de ocho años. Estudió psicología en la Universidad Rovira y Virgili, se especializó en psicología laboral a través del máster correspondiente por la Universitat Oberta de Catalunya. Conoce su canal de Youtube llamado el psicólogo del trading, con más de 50.000 suscriptores.

✉ elpsicologodeltrading@gmail.com

No todo el mundo dispone de la materia prima, o estructura cognitiva necesaria para hacer frente mentalmente a una actividad de esta índole

puede producir. Esto es, un trader es su propia empresa y su capital, su recurso principal. Este es al mismo tiempo, sus recursos humanos, su CEO, su gestor, su experto en marketing su auditoria, etc. Eso, como os podéis imaginar, psicológicamente conlleva diversos outputs:

1. Altas dosis de carga emocional por alta responsabilidad.
2. Tendencia a la pérdida de identidad personal vs la laboral.
3. Altas probabilidades de adicción al trabajo.
4. Niveles de estrés muy elevados.
5. Dolor emocional por perder dinero.

Por otro lado, se debe comprender que las principales repercusiones negativas sobre la psique de un trader se deben a que este trabaja con estadísticas, con probabilidades. Eso significa mucho más de lo que la mayoría creemos. En el mundo laboral tradicional, el tiempo y energía que destinamos en generar un servicio, bien o conocimiento, habitualmente tiene una recompensa directa, que es tangible, ya sea en forma de reconocimiento, en incremento del auto-concepto, o en dinero. En cambio, que tu trabajo se base en probabilidades significa que hay un tanto por ciento de tus días que, incluso haciendo correctamente el mismo, vas a perder dinero y eso no significa que debas dejar de realizar el comportamiento que te ha llevado a perder dinero en esa ocasión. Sino que requieres de una perspectiva global y de largo plazo para valorar correctamente si la varianza de tu conducta trae bonanza o vacas flacas a tu cuenta corriente. Si prestáis especial atención al anterior paradigma, os invito a que reflexionéis sobre la cantidad de escenarios mentales que pueden derivar de convivir con una incertidumbre externa e interna como la planteada:

1. Vulnerabilidad en su autoestima.
2. Pérdida de auto-concepto.
3. Indefensión aprendida.
4. Niveles de frustración elevados.
5. Dolor emocional por comparación.

Si ponemos el foco en el nivel de disciplina, diligencia y concentración a la que está sometido un trader, podemos hacer una analogía con cualquier trabajo de los más estresantes que un individuo puede realizar. ¿Sabíais que en la lista de los trabajos más estresantes del mundo no figura el de trader o inversor? Esto, desde mi punto de vista, sin duda es resultado de una falta de investigación sobre esta actividad, ya que os aseguro, que después de haber trabajado con todo tipo de perfil de personas con distintos oficios, no hay nada que implique un abanico de

atajos mentales que pueden desestabilizar la conducta de un ser humano y alejarlo del éxito en el mismo, como el trading. Destacaría como origen de todo ello:

1. La falta de disciplina.
2. La procrastinación.
3. La presión a la que están sometidos para obtener rentabilidades.
4. El riesgo diario de perder todo tu dinero.

Así mismo, otros elementos precursores, generadores de inestabilidad, dolor emocional y dudas, son el mantenimiento de la motivación, el efecto FOMO, el ego, la avaricia, el miedo, la aversión a la pérdida, el grado de neuroticismo.

Los rasgos de personalidad

De acuerdo, hemos sido capaces de establecer un contexto general que nos dé una visión de lo que es la psicología del trader y cuáles son los precursores de una inestabilidad en la misma. Pasemos a tratar en ligera profundidad los rasgos de personalidad y las consecuencias de una mala praxis en la ejecución de un trader.

Seguramente hayáis escuchado en redes sociales un dogma, y es que el psicotrading representa el ochenta o noventa por ciento del éxito de un trader. Arriesgándome a que desistáis de leer las siguientes líneas, lo cierto es que yo discrepo de ello. Es injusto atribuirle a la mente de una persona, tal nivel de responsabilidad. Asumir eso implica directamente que en una industria en la que el noventa y cinco por ciento fracasa, tú, tienes todas las papeletas para sentir dolor psicológico al intentarlo y no solo eso, sino que será tu culpa por no tener la mente adecuada para ello. No es justo para vosotros que os pongáis esa carga encima. Y esta idea, se ha introducido en el inconsciente colectivo en redes, debido a que los que venden cursos tienen la imperante necesidad de deslocalizar la responsabilidad de la falta de éxito en su proyecto, en vosotros, ya que si no ganáis con su método, vuestro psicotrading será el hombre de paja al que echarle gasolina.

Llevo tratando a traders en sesiones individuales algo más de tres años actualmente. En este intervalo de tiempo, he estado cara a cara con centenares de traders, que han decidido abrirse tanto en su trading como en sus pensamientos hacia mí. Eso me ha dado el lujo y a la vez la desgracia de haber podido ser testigo en sus ojos todo aquello que os podáis imaginar. Miedo y ansiedad cuando me contactan habiendo perdido cincuenta o sesenta mil euros en pocas semanas por no asumir pérdidas cuando

Un trader es su propia empresa y su capital, su recurso principal

deberían. Euforia y ego cuando llevan tres meses haciendo máximos sin pensar si quiera en el siguiente Drawdown. Frustración y resignación cuando después de cinco años sin ganar un solo euro y habiendo destinado sangre y sudor me contactan buscando el ultimo haz de luz al que aferrarse. Ver como se apaga la luz de su esperanza, esperando que les diga que arreglando tres o cuatro cosas de su mente van a lograr ser rentables, cosa que evidentemente, no depende de mí, ni de nadie.

El tratamiento particular

Cuando me dispongo a planificar el tratamiento particular que le corresponde a un trader, valoro varios aspectos de su mentalidad que son difíciles de observar a primera vista.

- Les aplico un test psicométrico, intentando cuantificar entidades subjetivas de su operativa y puntuarlas en una escala que me oriente en bloques de personalidad (seguid ejemplo).
- Llevamos a cabo varias entrevistas para poder recoger información cualitativa a través de sus palabras. Las cuales usan para describir sus pensamientos y emociones.
- Observo su operativa en directo para ver su comportamiento en tiempo real y comprobar si existe algún tipo de GAP entre la clase de traders que creen ser cuando "entrenan" en paper trading y los traders que realmente son cuando operan en real.

Mediante el registro de esa información, he ido constituyendo tres grandes grupos de perfiles psicológicos del trader. Veámoslos a continuación.

Los distintos perfiles - el trader perdedor

En primer lugar tenemos lo que denomino de forma no despectiva, al trader perdedor. Este presenta las siguientes características de personalidad (las cuales son fluctuantes y se ponderan de forma arbitraria según cada trader)

- Un ego muy desarrollado.
- Unas expectativas de sus capacidades no realistas a la alza (se cree más capaz de lo que realmente es, habitualmente por experiencias positivas o de éxito en entornos ajenos al trading).
- Una visión de la actividad distorsionada para bien (cree que la actividad del trading le puede dar más de lo que realmente le puede dar, lo que le predispone a disonancias cognitivas).
- Muchas disonancias cognitivas (expectativas en redes versus la realidad que se encuentra).

- Muchos sesgos psicológicos (los más habituales son el efecto halo, denin kruger, confirmación).
- No gestiona correctamente su capital (se auto-sabotea especialmente en las pérdidas, eliminándolas de su backtesting, ajustándose a la curva, arrastrando stop loss o no colocándolo, dando explicaciones ajenas a sus malas decisiones).
- No realiza conductas en base a refuerzos, sino castigos (se autofustiga en los periodos negativos, cambiando de estrategia y/o mercado habitualmente).
- No tiene definido su perfil psicológico.

Este perfil, tiene una predisposición o vulnerabilidad significativamente elevada a sufrir de insomnio por pérdidas descontroladas, de ansiedad por haber dejado el trabajo demasiado pronto, de depresión por el gap de realidad

El trader estancado

En segundo lugar al trader que podemos definir como estancado:

- Tiene un ego derrotado después de haber sufrido durante años de las consecuencias del anterior estadio (desilusión, frustración, confrontación).
- Tienden a negar que otros puedan vivir del trading (si ellos no pueden, otros tampoco han podido o podrán).
- Unas expectativas de sus capacidades no realistas a la baja (han perdido confianza en sus propias capacidades).
- Una visión de la actividad distorsionada para mal (la desmeritan y buscan confirmación externa que refuerce la idea de que la culpa de su fracaso no son ellos, sino el mercado o la actividad en sí).
- Elevada predisposición a estados de indefensión aprendida (ante la misma información, que son los mercados, otros han podido tener éxito y ellos no, lo que les genera una sensación desagradable de indefensión ante otros ámbitos de la vida).
- Muchos sesgos psicológicos (especialmente el de confirmación, investigación, muestreo...).
- Gestiona incorrectamente su capital pero se piensan que lo hacen bien (se auto-sabotean en los beneficios, teniendo tendencia a cortar los profits antes de tiempo y adulterando así su operativa).
- Refuerza sus conductas de forma arbitraria (se basa exclusivamente en estadísticas múltiples de su comportamiento).
- No tiene definido su perfil psicológico.

Presentan una importante vulnerabilidad a presentar

Las principales repercusiones negativas sobre la psique de un trader se deben a que este trabaja con estadísticas, con probabilidades

patologías como ansiedad por vivir una vida que no quiere, de ira por frustración, de obsesiones y adicciones al trading, depresiones frecuentes por conformidad social.

El trader ganador

En tercer lugar, tenemos por fin, al trader ganador. Siguiendo con el orden dimensional anterior:

- Tiene un ego controlado.
- Unas expectativas de sus capacidades acordes a la realidad, incluso por debajo (suelen pensar que todo el mundo puede lograr lo que ellos).
- Una visión de la actividad no distorsionada (han encontrado el camino correcto).
- Sesgo del superviviente (se piensan que hay más como ellos, a veces les cuesta entender que el 99% fracase porqué realizan la actividad del trading con suma facilidad).
- Gestionan correctamente su capital.
- Refuerza sus conductas en base a recompensas condicionadas (usa la estadística para reforzar los puntos fuertes y reducir los débiles).
- Conoce perfectamente su perfil psicológico.

Suelen presentar miedo al éxito, incompreensión, sentimientos de soledad, apatía, anhedonia, falta de motivación.

Vamos a contabilizar los elementos psicológicos de estas características que hemos visto, que no sean solucionables con una educación conductual correcta:

- Ego.
- Expectativas: se solucionan con estadística, contabilizando casos de éxito en la industria.
- Visión distorsionada: Se soluciona con estadística, midiendo rentabilidades medias de la población.
- Sesgos y disonancias: estadística y conocimiento sobre la propia mente.
- Gestión: gestión monetaria y gestión del riesgo.
- Refuerzos de conducta: estadística por condicionamiento instrumental.
- Perfil psicológico: estudio de su perfil concreto.

Me gustaría destacar la idea de que solo hay uno de los elementos expuestos en esta fracción de la mente del trader que provenga exclusivamente de un origen psicológico y que no pueda ser corregido por un cambio conductual, como por ejemplo, gestionar incorrectamente tu capital o no reforzar de forma adecuada, estadísticamente, tu toma de decisiones.

Por lo que en base a estos datos, me veo en la disposición de afirmar con rotundidad, que el psicotrading no representa

el noventa por ciento del éxito de un trader, en todo caso corresponde al noventa por ciento del fracaso del mismo. El éxito, por ende, desde esta perspectiva, se basa en reducir el peso psicológico que se le atribuye al comportamiento de un trader, desarrollando correctamente una serie de conductas que no están arraigadas a condicionantes psicológicos. Las cuales, si no realizas de forma óptima, y/o no sabes identificarlas, se pueden convertir en una bola de nieve que es cada vez más difícil de parar, convirtiendo tu mente en un enemigo gigante al que es casi imposible vencer en un cierto momento, y que te va a llevar con altas probabilidades a fracasar, cuando tus recursos se vean superados por la realidad cognitiva que estarás viviendo.

¿El trader se hace o se nace?

Para finalizar esta pieza, la pregunta que queda por resolver es; ¿Se nace siendo trader? ¿Se pueden aprender, entrenar o desarrollar las características de personalidad concretas que pueden ayudarte a tener éxito en el trading?

Aunque de nuevo me arriesgue a que dejéis de leer los siguientes párrafos, yo diría que sí, pero con ciertas limitaciones. ¡Hay que tener madera de traders! No todo el mundo dispone de la materia prima, o estructura cognitiva necesaria para hacer frente mentalmente a una actividad de esta índole. Como no todo el mundo sirve para ser deportista de elite, militar, o empresario, medico... ya me entendéis. Y eso no os desmerita en absoluto.

Como seres adultos racionales debemos ser lo suficientemente inteligentes para desarrollar una actitud crítica hacia nuestras propias capacidades y condiciones y usarlas de forma selectiva en nuestro entorno para lograr los mejores resultados dentro de nuestras posibilidades físico-cognitivas. Para finalizar ¿Queréis saber cuáles son las características de personalidad que he logrado observar durante estos años en los traders más ganadores que me he encontrado? Las tenéis a continuación. Os recomiendo que no uséis la siguiente información de forma dogmática o exclusiva, sino como tendencias en las que podéis trabajar para aumentar de forma humilde vuestras posibilidades de éxito.

- Alta tolerancia a la frustración.
- Alta tolerancia a la incertidumbre.
- Visión al largo plazo.
- Personalidad metódica.
- Alta adaptabilidad.
- Visión estratégica.
- Baja tendencia a tener la razón.
- Alta reactividad.

TEST

de competencias

básicas del trader

TCBT

DATOS DEL EVALUADO:

Nombre:

Edad:

Años en el trading:

DATOS DEL EVALUADOR:

Nombre:

Relación con el evaluado:

COMPETENCIAS

A EVALUAR

A continuación se presentan una serie de oraciones relacionadas con tu trading, que pueden ser más o menos ciertas.

FECHA:

EL PSICÓLOGO DEL TRADING

Marca con una X como de acertadas son las siguientes afirmaciones respecto a tu trading, teniendo en cuenta la escala de grado de acuerdo adjunta.

Influencia de factores técnicos, psicológicos y económicos	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni acuerdo ni desacuerdo	Desacuerdo	Muy en desacuerdo
Beneficios potenciales esperados					
Necesidades de diversificación					
Percepción general sobre la economía					
Rendimiento en el pasado en la misma operación					
Análisis estadístico de probabilidades					
Recomendación de expertos bursátiles					
Consejos online					
Análisis técnico					
Expectativas de comportamiento del mercado					
Intuición y percepciones personales					
Información macroeconómica sobre el activo					
Precio al que se encuentra el activo					
Información facilitada en grupos privados					
Información facilitada por el broker con el que se trabaja					
Indicadores económicos actuales					
Información prensa económica					
Datos financieros relevantes (volumen de negociación...)					
Variaciones bruscas del activo por hechos puntuales					
Análisis fundamentales y/o noticias de alto impacto					
Beneficios pasados obtenidos en el mismo activo					
Fear of missing out (FOMO)					
Intepertación de la psicología de las masas					
Confianza en la propia operativa					
Recomendaciones de amigos o compañeros de trabajo					
Plazo de la operativa					
Expectativas de alta revalorización del activo					
Información privilegiada					
Gestión del capital					
Rendimiento pasado de la cuenta en ese activo					
Gestión emocional del miedo a la pérdida					
Aversión a la pérdida					
Euforia por beneficios acumulados					
Seguimiento de un plan estratégico					

Percepción sobre el propio trading	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni acuerdo ni desacuerdo	Desacuerdo	Muy en desacuerdo
Cuando hago un trade se exactamente que % de éxito puede tener					
En el momento de realizar un trade me baso sobretodo en datos					
Nunca estipulo mi take profit antes de entrar al mercado					
Suelo mover el stoploss más allá de donde lo coloco inicialmente					
Suelo tener dudas en el momento de decidir si tomar un trade					
Me suelo poner nervioso debido a como evoluciona un trade					
Cuando el precio se me va en contra me genera malestar habitualmente					
Normalmente me quedo observando como evolucionan mis trades					
Cuando hago un trade mi fio totalmente de mi intuición					
Selecciono los activos que opero en base a datos estadísticos					
Tomo decisiones habitualmente basadas en datos macroeconómicos					
Acostumbro a cumplir mi plan de trading al 100% en mis sesiones					
Antes de tradeear, tengo claro cuantas horas voy a operar ese dia					
En el momento de realizar un trade se perfectamente donde voy a salir en TP y SL					
Tengo un límite de pérdidas diario que cumpto a rajatabla					
Antes de abrir una operación se de antemano cuanto voy a acabar perdiendo					
Creo que mis conocimientos técnicos me permiten operar sin dudas					
Una vez abro una operación no me preocupa en absoluto el resultado que puede tener					
Sigo un plan bien estructurado con el que conseguir mis objetivos en el trading					
Nunca siento miedo cuando hago trading					
En ocasiones pienso que tengo que tomar algun trade aunque no siga mis normas					
Antes de abrir una operación acostumbro a tener un sesgo hacia una dirección concreta					
Siento confianza absoluta en mi forma de hacer trading					
Cada una de las decisiones que tomo en los mercados pienso que estan bien tomadas					
Nunca se cuantos trades voy a acabar haciendo como máximo en una sesión de trading					
Tengo totalmente calculados los riesgos que asumo en cada una de mis operaciones					
Me cuesta dormir despues de un día negativo					
Siento que no soy capaz de soportar las pérdidas en el trading					
Creo firmemente que si sigo mi plan de trading voy a ser rentable					
Cuando finalizo una sesion de trading suelo seguir pensando en lo que ha ocurrido bastante rato					
Soy totalmente capaz de ir a tomar una cerveza con mis amigos o mi pareja despues de una sesión negativa					
Siempre decido mi take profit a medida que se desenvuelve el precio					
Despues de una racha positiva de dias ganadores empiezo al siguiente dia sin dejarme influenciar por lo anterior					

Locus de control y trading	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni acuerdo ni desacuerdo	Desacuerdo	Muy en desacuerdo
La psicología es lo más importante para mi trading					
No me importan en absoluto los resultados de un trade mientras lo haya hecho según mi plan					
Creo que hay que tener un plan de trading pero que este debe ser flexible ante cada escenario posible					
Creo firmemente que mis problemas en el trading se deben a factores que no tienen que ver con el trading					
Tengo claro que debo conseguir vivir del trading porqué sino no se que haré con mi vida					
Se perfectamente que tipo de trader quiero ser					
No creo que el mercado que un trader opera influya en sus resultados futuros					
Tengo razones para pensar que mi broker quiere que pierda					
Le he contado a las personas de mi alrededor que quiero dedicarme a ser trader					
No sé exactamente porqué no consigo mis resultados en el trading					
No creo ser capaz de aguantar más de 2 años sin resultados en el trading					
Creo que el tipo de trading que hago es el que mejor se adapta a mi					
No se controlar mis emociones cuando hago trading					
A día de hoy pienso que el trading me ha quitado más cosas de las que me ha dado					
Si me hubieran dicho que el trading era asi de difícil no hubiese empezado nunca					
Creo que operar con otros traders seria algo positivo para mi trading					
Me veo alguien capaz de tomar decisiones en momentos criticos					