

Olvasd el, hogyan vélekedik két neves szaktekintély (Brett N. Steenbarger, Dr. Arnold Ludvig) a tréneri tanulási folyamatról

„Leckék törekvő traderpalántáknak”

.....nem próbálunk kereskedőket toborozni, sem arra biztatni embereket, hogy nekilássanak a kereskedésnek. Erre több okunk is van:

- A tanulási folyamat egyáltalán nem tűnik rövidebbnek a kereskedők, mint a sikeres zenészek, atléták vagy sakkozók számára. Nem szokatlan, hogy jelentős P/L javulásra hónapokat kell várniuk, a konzisztens nyereségesség elérése pedig még több időbe telik. Ilyen teljesítményhez rengeteg erőfeszítés és türelem szükséges. A legtöbb kereskedő ugyanazért vall kudarcot a kereskedéssel, mint amiért a legtöbb fogyókúrázó. Sokkal könnyebb elkezdeni valamilyen célirányos erőfeszítést, mint fenntartani.

- Ha egy fejlett technológiával és házon belüli mentorokkal rendelkező professzionális oktató társaságnak jelentős időre van szüksége ahhoz, hogy nyereséges kereskedőket képezzen ki, akkor annak az esélye, hogy hasonló eredményeket valaki saját erejéből elérje, igencsak csekély. Magas szintű kompetencia megszerzését elvárni részidős otthoni tanulás alapján, nem kevésbé realisztikus, mint világklasszis atlétává vagy zenésszé képezni magunkat hasonló feltételek közepette. Nemigen találhatunk atlétát, tudóst vagy művészt, aki egymaga ért el nagy dolgokat, anélkül, hogy egy főállású segédcsapat támogatta volna.

- A tanulási görbe hossza azt jelenti, hogy a kereskedőknek szokatlanul nagy tőkével kell rendelkezniük ahhoz, hogy fenntarthassák az oktatási folyamatot. Az egyéni kereskedők jelentős részé kevés tőkével rendelkezik, és valóban úgy tekint a kereskedésre, hogy viszonylag gyorsan rengeteg pénzt kereshetnek vele. Éppen ellenkezőleg, a piacot tanulmányozók elhúzódo tanulásra számíthatnak, amíg az ellátásukra és a kereskedési költségeikre elegendő nagyságú fizetést érhetnek el. Ennek az üzleti valóságnak a figyelmen kívül hagyása nagyban közrejátszik az egyéni kereskedők igen alacsony sikerességi arányához.

- Tapasztalataink szerint a kereskedésbeli tanulási folyamat nem rögzített az elejétől a végéig. Ebben az értelemben sokkal inkább az orvostudományra hasonlít, ami folyamatos továbbképzést igényel, hogy az orvosok lépést tarthassanak a technológiai és farmakológiai fejlesztésekkel. „

”A kereskedésbeli siker nem csak azt jelenti, hogy sikeressé válunk, hanem folyamatosan újra és újra is kell formáznunk magunkat, ahogy a piacok változnak. Egy ilyen erőfeszítést csak az életem tartó fejlődés iránti elkötelezettség – és a tanulási folyamat valódi szeretete – képes fenntartani.

Rendelkezik ön azzal, amibe ez kerül?

A Dr. Arnold Ludwig által vezetett kutatás, amiről be is számol könyvében, a *The Price of Greatness* (A nagyság ára, The Guilford Press, 1996) címűben, összeszedi a azokat a tényezőket, amelyek a különböző területeken a nagy teljesítmények eléréséhez szükségesek. Az általa idézett tényezők között szerepel a „különleges képesség, egyedi tehetség és a törekvés a kiemelkedésre”, ahol az ember látszólag leküzdhetetlen akadályokkal is hajlandó megküzdeni. Ez megegyezik azzal, amit magunk is észleltünk oktatási tevékenységünk során. A konkrét kognitív és viselkedéstani tehetségekhez kötött kitartás különbözteti meg azokat, akik fejlődnek azoktól, akik nem. Az oktatás nem vihet oda tehetséget, ahol nincs, állandó sikerre törekvést sem nyújthat. Annyit tehet, hogy összereli ezeket az erőket, és egy hosszan tartó tanulási görbébe irányítja. A pszichológiai kutatások szerint a strukturába rendezett gyakorlás, az azonnali visszajelzés és a folyamatos mentori felügyelet katalizálja ezt a tanulási görbét a sikeres teljesítményi tartományokba. Ezek a tényezők sem garantálhatják a sikert, de a hiányuk szinte biztosan kudarcot eredményez.”

Kitartó, eredményes tanulást kívánok Nektek!
Komiszár István