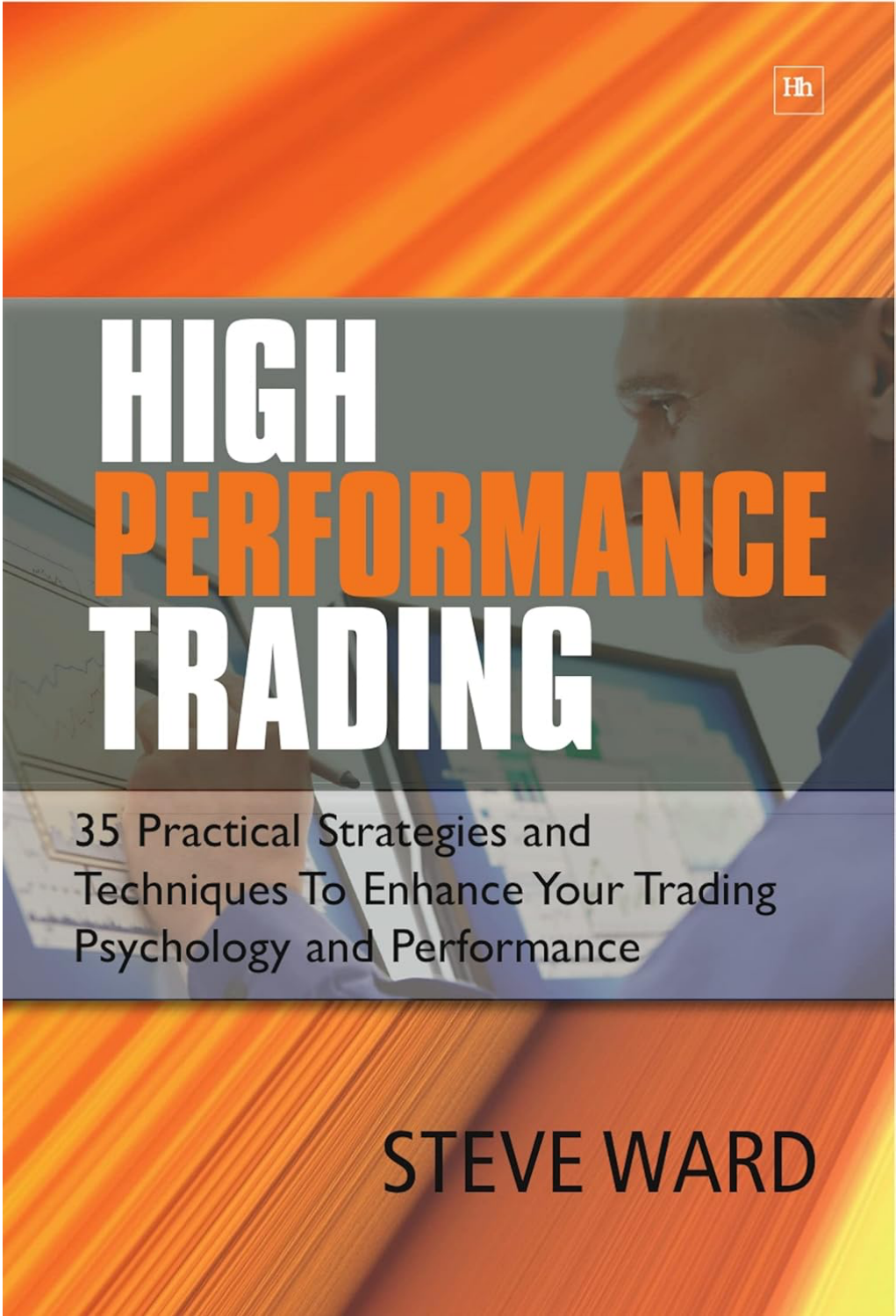




# HIGH PERFORMANCE TRADING

35 Practical Strategies and  
Techniques To Enhance Your Trading  
Psychology and Performance

STEVE WARD

**Стив Уорд**  
**Высокопродуктивный трейдинг**

Переведено для сайта [Tlap.club](http://Tlap.club)  
Наш ТГ канал: [t.me/tradelikeapruru](https://t.me/tradelikeapruru)

## **Высокопродуктивный трейдинг**

### ***35 практических стратегий и техник для улучшения вашей торговой психологии и производительности***

#### **Об авторе**

Стив Уорд – консультант по вопросам производительности, коуч по торговой производительности, директор компании High Performance Trading и трейдер на рынках Форекс и фондовых индексов. Он предоставляет специализированные программы коучинга и обучения по торговой психологии и производительности для трейдеров в розничном, проприетарном и институциональном секторах, а также оказывает консультационные услуги торговым и финансовым организациям по всему миру по вопросам рекрутинга, отбора, оценки, обучения и развития трейдеров. У Стива обширный опыт работы в качестве штатного коуча компании по вопросам повышения продуктивности ее сотрудников и тренера по повышению продуктивности ведущих организаций в сфере трейдинга, а также в совместном управлении большой командой из более чем 40 профессиональных трейдеров в Лондоне. Он был консультантом британского реалити-шоу «Трейдеры на миллион долларов» на канале BBC и является штатным тренером на Лондонской фондовой бирже.

Стив имеет опыт работы со спортсменами и спортивными командами элитного уровня, участвовавшими в чемпионатах мира и Олимпийских играх. В своей работе он использует техники и стратегии из спортивной психологии, психологии производительности, когнитивно-поведенческого коучинга и коучинга производительности, а также поведенческих финансов, помогая трейдерам развивать навыки достижения успеха и мышление победителя, необходимые для достижения их торговых целей.

Компания High Performance Trading является ведущим поставщиком услуг в области торговой психологии и торговой производительности для трейдеров и торговых учреждений по всему миру.

Мы работаем с трейдерами, помогая им достигать и поддерживать высокий уровень продуктивности, развивать необходимые навыки и победное мышление, тем самым максимально увеличивая их торговый потенциал и прибыльность.

## Предисловие

Я познакомился с миром трейдинга в 2005 году. До этого я работал в сфере спортивной психологии и психологии производительности с элитными спортсменами, спортивными командами и корпоративными клиентами. Меня пригласили в Лондон провести несколько семинаров по психологии производительности для крупного торгового учреждения, аудитория которого насчитывала около 150 трейдеров. Изначально я был разочарован тем, что ни один из них не был одет в костюм в полоску или не носил котелок и что весь их дресс-код состоял из джинсов и футболок. Однако это стало началом удивительного пути обучения и открытий, в ходе которого я всё больше вовлекался в мир финансового трейдинга и впоследствии даже сам стал трейдером.

Главная идея моего изначального приглашения была проста, но нова. Данное учреждение стремилось создать максимально возможную лучшую среду для обучения, в рамках которой успешные трейдеры также имели бы сильную мотивацию эффективно работать. Но чего-то во всем этом всё же не хватало.

*«Трейдер, как можно дольше работающий на пике своих возможностей – ключевой фактор максимизации прибыльности».*

У них был фантастический современный офис в самом сердце Сити, лучшие торговые платформы и графические пакеты. Они разработали отличную программу подготовки выпускников. У них было высокоскоростное интернет-соединение, впечатляющее управление рисками и практически всё, чего только мог пожелать трейдер (включая игровую комнату и консерж-сервис!). Тем не менее, они чувствовали, что продуктивность их трейдеров могла бы быть лучше, и в конечном итоге после анализа всех возможных факторов окружающей среды и внешних факторов, оказывающих влияние на успех в трейдинге, они обратили внимание на основного участника торгового уравнения – самого трейдера. В качестве ключевого фактора к максимизации прибыльности как отдельного трейдера, так и всей организации в целом рассматривалось создание условий, в которых трейдер способен работать на пике своих возможностей как можно больше времени.

В течение почти двенадцати месяцев я регулярно проводил семинары для трейдеров по управлению эмоциональным состоянием, достижению целей, по концентрации и фокусировке внимания, развитию мышления, а также работал со многими

трейдерами как индивидуально, так и в группах. Отзывы были исключительно положительными, и с этого началась моя работа с финансовыми учреждениями и трейдерами по всему миру. Так я ступил на путь, о котором раньше даже не задумывался, но которым теперь я абсолютно увлечен. Почему?

Мир трейдинга динамичен, ориентирован на результат и сопровождается высоким уровнем стресса – всё то, что я когда-то так ценил, работая в спортивной индустрии. Но трейдинг предлагал нечто иное – более сложную, многогранную и требовательную задачу. Он содержит огромное количество факторов, влияющих на продуктивность. Рынки представляют собой постоянно развивающуюся и по-настоящему динамичную среду. Трейдеры ожидают очевидных результатов и всегда требуют от себя высочайшего уровня производительности. Поэтому в трейдинге передо мной стояла более сложная и масштабная задача: как поддерживать, совершенствовать и постоянно улучшать производительность людей, которые являются не спортсменами, а участниками сложной глобальной финансовой системы. Конечно, по сей день я многому учусь, работая с трейдерами, менеджерами трейдеров, тренерами и другими коучами, и всегда есть новые исследования, которые нужно прочитать и осмыслить. Книга, которую вы сейчас держите в руках, представляет собой квинтэссенцию знаний и опыта, накопленных мной за годы этой увлекательной и скрупулезной работы.

Стремление к высокой продуктивности в трейдинге стало моей страстью и делом, которому я рад посвятить каждый день. Я и сам стал трейдером, и в каком-то смысле теперь я не только коуч, но и спортсмен. Каждый раз, открывая сделку, я ощущаю те же вызовы и ту же радость, которые сопровождают трейдеров на пути к успеху.

*Стив Уорд, 2009 год*

## **Введение**

Эта книга называется «Высокопродуктивный трейдинг», поскольку представляет собой практическое руководство по развитию вашей производительности и психологии в трейдинге. Ее цель – помочь вам не только достичь, но и поддерживать высокий уровень производительности.

Книга разделена на три ключевые части, соответствующие трем этапам «цикла производительности»: 1) планированию и подготовке; 2) исполнению сделок и 3) оценке и анализу, что в комплексе приводит к постоянному совершенствованию.

Производительность в трейдинге – это центр, вокруг которого вращается колесо успеха и психологии трейдера. Эти три составляющие являются основой не только успешной торговли, но и любой другой деятельности, где важна высокая производительность.

В первой части «Планирование и подготовка к успеху в трейдинге» мы рассмотрим, как настроить себя на успех в трейдинге и что мы можем сделать, чтобы повысить свои шансы на его достижение.

Во второй части «Принятие решений, дисциплина и безупречное исполнение» мы рассмотрим практические методы для принятия эффективных решений, укрепления торговой дисциплины и безупречного исполнения сделок.

В третьей части «Оценка, анализ, повышение и поддержание производительности» мы рассмотрим, как измерять и оценивать производительность торговли, чтобы получать ценную обратную связь, необходимую для определения того, что нам следует делать больше, что – меньше, что стоит начать делать, а что – прекратить. Далее, что особенно важно, мы рассмотрим, как повысить свою производительность, как изменить свое поведение и как стать лучшим трейдером.

Однако высокопродуктивный трейдинг – это не просто набор техник и стратегий. Это подход, образ мышления, философия. Подход, ориентированный на высокую производительность, основан на стремлении, страсти и решимости достичь максимально возможного уровня результатов – путем вложения усилий и времени в развитие необходимых навыков, знаний и понимания, а также через принятие ответственности за собственные результаты и осознание того, что в каждый момент времени ваши текущие результаты являются лишь

отражением вашего текущего уровня мастерства, способностей, знаний и навыков.

Как отмечает Бретт Стинбарджер в книге «Самоучитель трейдера: психология, техника, тактика и стратегия» (“Enhancing Trading Performance”): «Когда человек действительно посвящает себя достижению превосходства в каком-либо деле и полностью погружается в процесс достижения своего наилучшего уровня производительности, он неизбежно начинает менять свое восприятие, взгляды и убеждения, а также вырабатывать поведение, ориентированное на результат».

Подход к достижению высокой производительности в трейдинге характеризуется следующими принципами:

- Стремление стать лучшим трейдером, каким вы только можете быть – фокус на личном совершенстве и постоянная работа над достижением и удержанием максимально возможного уровня производительности, подкрепленная сильной мотивацией и приверженностью своему делу.
- Создание прочной основы для успеха путем постановки целей, разработки торговой стратегии, выстраивания бизнес-подхода, обучения и практики.
- Фокусировка на безупречном исполнении своей стратегии, принятии наилучших решений и сохранении дисциплины. Регулярная оценка и анализ своей работы с последующим внесением необходимых корректировок для повышения торговой производительности.
- Проявление настойчивости как в успешные периоды, так и в периоды неудач.

Книга «Высокопродуктивный трейдинг» является результатом более чем пятилетней работы с финансовыми трейдерами по всему миру – как с институциональными и проприетарными торговыми компаниями, так и с частными трейдерами – в области торговой психологии и производительности. Она представляет собой сборник идей, наблюдений и выводов, основанных на моем опыте рекрутинга, оценки, развития, обучения и коучинга трейдеров самых разных возрастов, уровней опыта, успеха и специализаций по классам активов. Я также опирался на знания и опыт трейдеров, с которыми имел удовольствие работать, на мнения ведущих экспертов в области обучения и коучинга трейдеров, а также на множество превосходных книг по теме производительности, спортивной психологии, личностного развития и психологии трейдинга.

*«Это практическое руководство с полезными подходами, стратегиями и техниками, которые вы можете применить прямо сейчас».*

Задача этой книги не в том, чтобы представить теоретическое обсуждение ключевых тем психологии трейдинга (такие книги уже существуют), а в том, чтобы дать практическое руководство с полезными подходами, стратегиями и методами, которые вы сможете внедрить в свою торговлю для повышения текущего уровня производительности. Не каждая техника или стратегия подойдет всем, и я надеюсь, что данная книга будет использоваться также как справочник, к которому можно время от времени возвращаться, открывая нужные главы в зависимости от текущих задач. По собственному опыту чтения я знаю, что ценность книги для меня всегда определяется моим текущим уровнем развития и тем, над чем я работаю в данный момент.

Перед тем как приступить к написанию этой книги, я спросил у трейдеров, что они хотели бы увидеть в книге о торговой производительности и психологии. Вот их ключевые пожелания:

- Практические стратегии и техники
- Простая и доступная подача информации
- Короткие главы
- Диаграммы
- Истории и конкретные примеры, иллюстрирующие основные идеи.

Я написал эту книгу именно для вас, трейдеров, следуя той формуле, которую предложили сами трейдеры, и охватывая темы, которые они сочли наиболее полезными. По сути, эта книга основана на пожеланиях трейдеров и предназначена для трейдеров. Моя самая большая надежда состоит в том, что вы найдете на этих страницах нечто ценное и примените это на практике, улучшив тем самым свою торговую производительность.

Если у вас появится желание лучше изучить отдельные темы или получить более глубокое понимание теории, рекомендую вам обратиться к дополнительной литературе и ресурсам, приведенным в книге и в приложении.

Моим личным критерием успеха этой книги станет количество людей, которые извлекли из нее пользу, применили полученные знания в торговле и добились положительных изменений в своей торговой производительности. Если таким человеком окажетесь вы, дайте мне знать!

# **Часть I**

## **Планирование и подготовка к успеху в трейдинге**

### **СТРАТЕГИЯ №1**

#### **Настройтесь на успех**

*«Становление великим трейдером – это марафон, а не спринт!»*  
– Эйб Коэн, наставник трейдеров

#### **Превращение в трейдера**

Мне посчастливилось работать с профессиональными трейдерами проприетарных финансовых компаний, банков и розничными трейдерами на разных этапах их обучения и получения опыта. Некоторых трейдеров я знаю уже несколько лет, и я наблюдал, как они росли от воодушевленных учеников-новичков до стабильно прибыльных профессионалов. Успешные и прибыльные трейдеры достигли того, чего не достигает большинство людей, занимающихся трейдингом – они стали трейдерами. Что я имею в виду? Они превратились из обучающихся трейдингу через этап становления в полноценных трейдеров. Каждый этап имеет свою структуру, и переход от одного этапа к другому – это процесс, требующий времени.

Вот несколько мыслей о том, что может отличать трейдера на разных стадиях процесса трансформации:

#### **3 этапа становления трейдером**

##### **1. Обучение трейдингу**

- Развитие необходимых базовых навыков, знаний и понимания.
- Тренировки на симуляторах / демо-счетах для отработки основ трейдинга на практике.
- Торговля малыми объемами на реальных рынках.
- Развитие ключевых навыков и дисциплины.
- Торговля по стратегиям, изученным в рамках обучающего курса.
- Фокус на развитии базовых торговых навыков.
- Осознанное исполнение навыков – переход от некомпетентности к компетентности.
- У некоторых – сохранение некой наивности в отношении сложности и трудностей трейдинга.
- Склонность к чрезмерной уверенности из-за ранних успехов на рынке.

## **2. Становление трейдером**

- Начало формирования собственной торговой стратегии и стиля.
- Постоянное развитие своих навыков, знаний и понимания рынка.
- Фокус на повышении профессиональной компетенции.
- Некоторые навыки становятся автоматическими благодаря повторению и практике.
- Столкновение с периодами просадок и убытков, которые тестируют трейдера на предмет решимости, веры в себя и стабильности.
- Осознание важности роли психологии и производительности в трейдинге.

## **3. Состоявшийся трейдер**

- Обладает умением разрабатывать и реализовывать стратегии в соответствии со своими способностями, навыками и сильными сторонами, включая подход к риску, принятию решений, обработке информации и поведению.
- Многие навыки доведены до автоматизма.
- По-прежнему стремится к постоянному совершенствованию.
- Фокус на развитии торговых навыков и мастерства.
- Умеет гибко подстраиваться под изменения на рынке и в личной жизни.
- При желании и готовности может обучать и наставлять других трейдеров.
- Опытный, «закаленный» на рынках профессионал.
- Хорошо понимает важность психологии для достижения стабильных результатов в трейдинге.
- Сосредоточен не столько на прибыли и убытках, сколько на качестве исполнения и совершенствовании своего ремесла.

Хотя здесь приведены три отдельные категории, на самом деле речь идет о непрерывном процессе развития, который можно представить так:

**Обучение трейдингу → Становление трейдером → Состоявшийся трейдер**

Новичок → Начинающий → Компетентный → Эксперт → Мастер

Где бы вы поместили себя на этой шкале?  
Какие у вас доказательства этого?

## Время предшествует успеху

*«Только время определяет, станете ли вы успешным трейдером».*  
– Гарольд Катаке, коуч трейдеров, компания Cataquet Associates

В молодости я увлекался боевыми искусствами – занимался айкидо и джиу-джитсу. Помню, как однажды спросил своего сенсея (учителя): что, по его мнению, отличает тех, кто достигает черного пояса, от тех, кто не достигает его. Он ответил просто: «Те, кто получает черный пояс, продолжают тренироваться».

По сути, ключевым фактором успеха является время: необходимо оставаться вовлеченным в деятельность достаточно долго, чтобы стать в ней профессионалом. Время вообще является решающим фактором для достижения успеха во всех областях, требующих высокой производительности – и трейдинг не исключение. В своей книге «Гении и аутсайдеры» (“Outliers”), в которой исследуется, что необходимо для достижения выдающихся результатов в любой сфере, Малкольм Гладуэлл называет цифру – 10 000 часов целенаправленной практики. В книге «Путь к совершенству» (“The Road to Excellence”) К. Андерс Эрикссон оценивает этот срок десятью годами. Есть старая поговорка: «Успех за одну ночь приходит после десяти лет упорного труда». Один из моих любимых способов выразить эту основную потребность в преданности делу принадлежит Стиву Ламли, тренеру по триатлону из Великобритании, который, говоря о том, сколько времени потребуется, чтобы выйти на пиковый уровень в элитных соревнованиях по триатлону, приводит формулу  $4 \times 6 \times 48 \times 10$  (4 часа в день, 6 дней в неделю, 48 недель в году, в течение 10 лет).

На протяжении многих лет мне посчастливилось наблюдать, как многие трейдеры проходили путь от новичка до компетентного уровня и впоследствии становились экспертами в трейдинге, достигая выдающихся результатов и получая отдачу от значительного количества времени, энергии, а в некоторых случаях и денег, которые они вложили в начале своей карьеры. Общим для всех этих случаев было одно: они провели достаточно времени на рынке, чтобы развить нужный уровень навыков, знаний, установок и моделей поведения. Успех не пришел за одну ночь. Они прошли кривую обучения и вышли на кривую заработка! Многие другие, наоборот, выбывают из игры из-за истощения личного или торгового капитала, недостаточной устойчивости к стрессу и давлению рынка либо из-за разочарования в трудностях, которые несет в себе трейдинг.

## Достичь момента, когда «зарабатывает»

Время позволяет вам не только приобрести необходимые навыки, знания, установки и модели поведения для успешной торговли, но и оставаться в игре достаточно долго, чтобы дойти до момента, когда всё сложится.

Одним из главных препятствий, которое необходимо преодолеть трейдеру, является умение оставаться на рынке достаточно долго, пока не произойдет это внутреннее «срабатывание», и тогда всё пойдет как по маслу!

### **Примеры из жизни: достижение момента успеха**

*«Я считаю, что каждый трейдер-новичок идет к тому дню, когда у него всё наконец-то сложится. Разумеется, это происходит у всех с разной скоростью. Главное – оставаться на рынке достаточно долго, чтобы это произошло именно с вами.*

*Мне было трудно поднять свой торговый счет до определенного уровня и достичь следующей ступени в торговой карьере. Я всё делал правильно и торговал хорошо, но каждый раз, когда мой счет приближался к этому уровню, начинались какие-то проблемы. Я чувствовал уверенность в своих действиях, потому что был последовательным и дисциплинированным. Я обратился за помощью к более опытному трейдеру, и он посоветовал мне набраться терпения. Он сказал, что если я продолжу делать правильные вещи, у меня появятся возможности, и нужно будет просто воспользоваться ими, когда они придут.*

*Совсем простая рекомендация, но в тот момент именно ее я и должен был услышать. Вскоре действительно появилась возможность, и благодаря уверенности и концентрации я смог воспользоваться ею и пробиться через этот барьер. С тех пор я ни разу не оглянулся назад. Сохранение правильных привычек и дисциплины позволило мне оставаться платежеспособным и пробыть на рынке достаточно долго, чтобы дожидаться большой возможности. А наличие хорошей стратегии и плана помогло мне распознать и реализовать эту возможность».*

– Стюарт Хэмптон, трейдер

*«Я прекрасно помню тот день, когда всё заработало. Помню его до мельчайших деталей. И до сих пор не знаю наверняка, почему это произошло, но это произошло! Интересно, что когда наступает этот момент, всё то, о чем тебе раньше говорили и что казалось слишком простым, вдруг действительно начинает работать».*

– Ник Макдональд «Торгуй с точностью»

## Опыт имеет значение

Опыт – один из важнейших факторов, лежащий в основе стабильного успеха трейдера. И опыт – это исключительно результат времени.

Что же происходит в этот критический период?

- Обучение на собственных ошибках
- Повышение уровня знаний, навыков и понимания
- Улучшение самопознания, осознание своих преимуществ и недостатков
- Развитие способности распознавать закономерности
- Опыт, получаемый в различных рыночных условиях
- Формирование устойчивых моделей поведения и реакций

Для любого трейдера основной целью является достижение этапа, когда проведено достаточно времени на рынке и достигнут требуемый уровень компетентности. Сколько времени занимает этот период? Всё зависит от человека.

Мы все уникальны, у каждого свои обстоятельства. Но речь идет о годах, а не днях.

Это серьезное дело, как и всё, что действительно приносит прибыль.

*«Сколько времени нужно, чтобы понять, что вы – успешный трейдер? Это сложный вопрос. Мой хороший друг, который работает в сфере бизнес-развития, считает, что если вы прошли первые три года, то, вероятно, уже довольно прочно стоите на ногах. У трейдера, вероятно, всё обстоит примерно так же».*

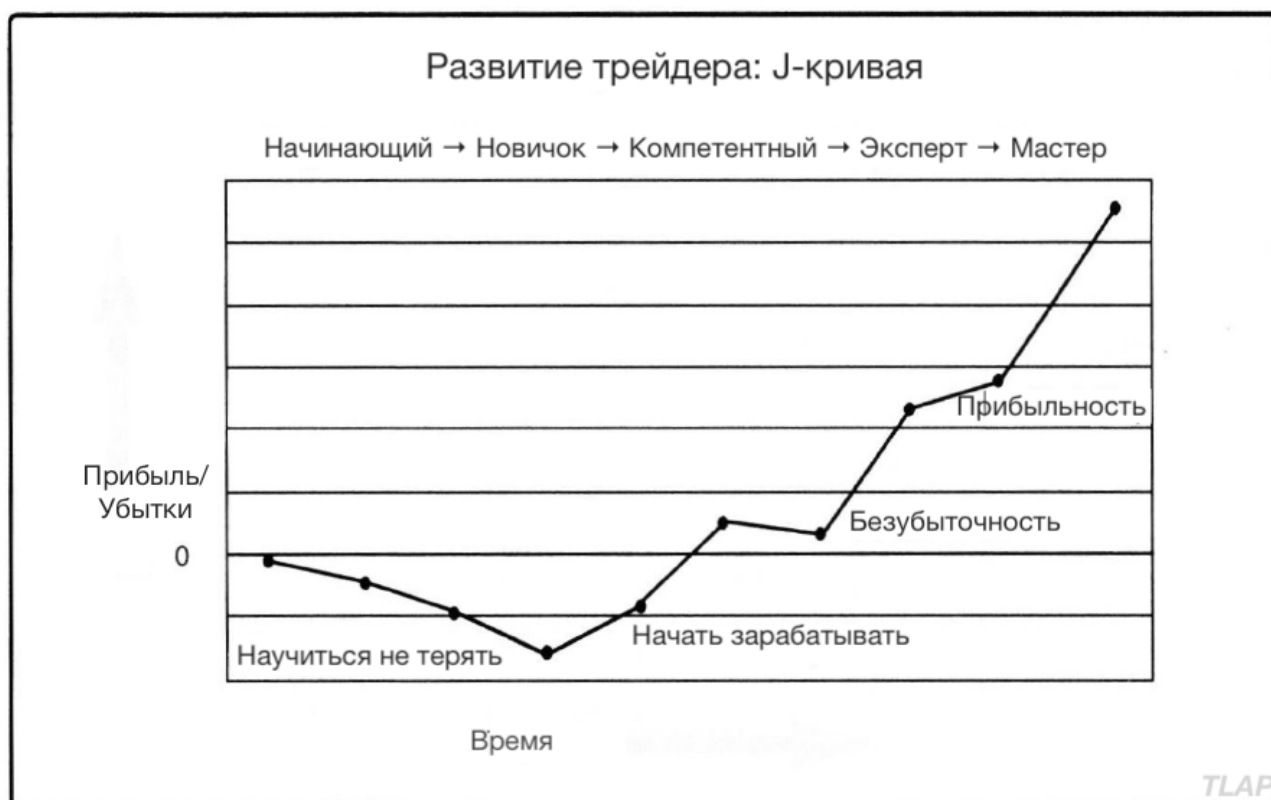
– Ник Шеннон, профессиональный психолог

## J-кривая

Одна из самых важных стратегий, которую может использовать трейдер – оставаться в игре достаточно долго, чтобы овладеть ею в совершенстве и добиться успеха. Это то, что я называю созданием условий для настоящего успеха, то есть внедрение конкретных действий и стратегий, направленных на достижение стабильного, а не кратковременного результата.

*«Нужно научиться оставаться в игре достаточно долго, чтобы овладеть ею в совершенстве и добиться успеха».*

Когда вы учитесь торговать, ваши результаты формируют так называемую J-кривую, как показано на графике ниже. J-кривая – это типичная и часто встречающаяся кривая развития трейдера. На ранних этапах своей карьеры он всё еще находится в процессе обучения, поэтому его исполнение сделок нельзя назвать точным или хорошо отработанным – что нередко приводит к убыткам. К тому же возрастает вероятность ошибок, а комиссионные и издержки всё равно приходится платить. Всё это может привести к снижению баланса торгового счета, пока трейдер учится не терять деньги, управлять рисками и формировать правильные торговые привычки. На втором этапе трейдер уже сосредоточен на зарабатывании денег, он совершает меньше ошибок, и качество исполнения его стратегии постепенно улучшается. На третьем этапе он выходит на уровень безубыточности, покрывая издержки и убытки своей торговлей. И, наконец, на четвертом этапе трейдер начинает получать прибыль. Важно отметить, что после этого момента рост и прогресс не становятся непрерывными или экспоненциальными – у некоторых трейдеров кривая может показать довольно серьезный откат.



У разных трейдеров будут разные кривые развития, и это будет зависеть от многих факторов: от инструментов, которые они торгуют, рыночных условий, структуры комиссий, стоимости издержек, а также от того, сколько ускорителей производительности можно использовать для поддержания прогресса.

У одних трейдеров рост начинается на ранней стадии и усиливается со временем. У других начинается долгая фаза ожидания, прежде чем произойдет прорыв и они «поймут» поведение рынка.

### **Короткий и неглубокий провал – факторы успеха в трейдинге**

Для всех трейдеров ключевым фактором к повышению прибыльности и достижению успеха является то, что падение J-кривой должно быть как можно короче и менее глубоким. Учитывая это, важно понимать, что существуют определенные факторы, которые позволяют этому произойти, и что вы можете активно использовать эти факторы, чтобы ускорить и поддерживать свой прогресс по кривой – я называю их факторами успеха в трейдинге.

Например, плохое управление рисками и капиталом может существенно увеличить глубину падения J-кривой. Аналогичным образом время, которое вы реально можете посвятить трейдингу, а также качество вашего обучения и коучинга напрямую влияют на то, как быстро вы выйдете на уровень безубыточности.

### **Практическая стратегия: факторы успеха в трейдинге**

Посмотрите на представленный ниже список факторов успеха в трейдинге. Какие из них у вас уже есть? Есть ли некие области, в которых вы могли бы развить и повысить свою продуктивность? На чем стоит сфокусироваться, чтобы продолжить свое развитие как трейдера?

- Сила цели и приверженность критически важны, чтобы продолжать движение вперед
- Стабильность – психологическая, физическая, финансовая
- Сильные стратегии управления рисками и капиталом
- Обучение, коучинг и наставничество – высококачественные, системные и структурированные
- Способность учиться и адаптироваться
- Навыки, знания, понимание
- Усердие и трудолюбие
- Убеждения, установки и восприятие себя, торговли, рынка, успеха, а также денег и богатства
- Разработка подходящей и прибыльной стратегии с положительным ожиданием
- Время входа в рынок – способствует ли текущее состояние рынка вашему обучению
- Любовь к трейдингу и к рынкам
- Время, увлеченность – время для обучения и торговли

- Поддержка со стороны друзей, семьи, коллег
- Осознанная и целенаправленная практика

## **Советы успешных трейдеров**

*«Один мой хороший друг всегда говорил мне: чтобы завтра у вас была возможность провести еще одну битву, вы должны остаться в живых. Это был бесценный совет».*

– Дэвид Хелпс, трейдер LIFFE

*«Управляйте своими рисками – это даст вам силы, необходимые для достижения успеха».*

– SJG, трейдер

*«Ключевым фактором становления успешным трейдером, я считаю, является упорный труд. В начале нужно полностью погрузиться во все аспекты данной деятельности. Невозможно знать слишком много».*

– Лори Инман, трейдер

*«Лично я считаю, что успех требует одних и тех же базовых качеств и обязательств, независимо от сферы деятельности. В трейдинге это просто проявляется сильнее, потому что выживание человека не зависит от работодателя, а, возможно, еще и потому, что наши решения приносят быстрые результаты, как благоприятные, так и неблагоприятные. С учетом этого я бы посоветовал трейдерам развивать устойчивость, навыки управления капиталом и эмоциональный контроль – по моему опыту, это необходимое условие для долгосрочного успеха. Я твердо убежден, что на ранних этапах карьеры в трейдинге решающим фактором является не только стратегия, но и способность применять ее в реальном времени, и именно вышеупомянутые качества делают это возможным».*

– Эдвард Арис, трейдер

*«Приходите в офис первыми, не берите отпуск первые два года и познакомьтесь с лучшими трейдерами, которые окружают вас».*

– Марк Линдоп, трейдер

*«В начале вашей целью должно быть развитие уверенности и структуры. Освойте свою торговую стратегию, выработайте хорошие привычки и дисциплину и будьте готовы сделать всё необходимое для достижения успеха. Крайне важно избегать ситуации, когда вы пребываете в отчаянии и вынуждены зарабатывать любой ценой – именно это состояние, как никакое другое, разрушительно влияет на человека и его способность эффективно торговать».*

– Мэттью Силвестер, руководитель отдела обучения в компании  
Schneider Trading Associates.

## СТРАТЕГИЯ №2

**Всё зависит только от вас самих – возьмите на себя  
ответственность за свои результаты**

*«Вы являетесь самой важной переменной в торговом уравнении».*  
– Майк Элвин «Принятие финансового риска»

### **Кто виноват?**

Вспомните момент, когда у вас была убыточная сделка, когда вы совершили ошибку при исполнении ордера или у вас просто был плохой торговый день. Кто или что было виновато в этом результате? Рынок? Брокер? Торговая платформа? Комната, в которой вы находились? Погода?

Одним из самых важных факторов для высокопродуктивного трейдера и для достижения стабильного успеха – и, возможно, главным принципом этой книги – является осознание того, что ответственность за результаты своей торговли несете вы сами. Результаты, которые вы получаете в трейдинге, создаете вы сами.

Прочтите это...

*«Я несу ответственность за результаты своей торговли. Я принимаю тот факт, что именно я создаю свой торговый опыт».*

Что вы почувствовали? Подумайте о своей торговле: было ли истиной для вас вышесказанное? Брали ли вы на себя ответственность за свои результаты или пытались найти виновного?

*«У человека можно отнять всё, кроме последней из человеческих свобод – способности выбирать свое отношение к любой ситуации».*  
– Виктор Э. Франкл «Человек в поисках смысла»

Это нелегко принять. Однако понимание того, что уровень вашего торгового успеха и получаемые результаты полностью зависят от вас самих, является фундаментом для становления высокоэффективным трейдером и достижения стабильных успехов. Легко искать внешние причины своей плохой производительности: придумывать истории, которые отвлекают внимание от самого себя и переносят фокус на внешние обстоятельства. Но делая это, мы исключаем себя из процесса обучения и развития. Не принимая ответственность за свои действия, вы не позволяете себе осознать, что вы сделали и что можно сделать иначе в следующий раз. Вместо этого вы просто ждете, когда изменятся внешние факторы и принесут вам желаемый результат. Так

вы лишаете себя силы и передаете контроль над своими результатами внешним обстоятельствам. Вы словно дрейфуете по волнам рынка без руля.

## **Формула личной ответственности**

Джек Кэнфилд в книге «Принципы успеха» предложил следующую формулу ответственности:

$$E + R = O$$

(Событие + Реакция = Результат)

Основная идея этой формулы заключается в том, что мы не можем контролировать происходящие события, но можем контролировать свою реакцию на них, которая как раз и определяет итоговый результат.

В терминах трейдинга эту формулу можно записать так:

$$M + T = P\&L$$

(Рынок + Трейдер = Прибыль или Убыток)

Результаты вашей торговли – это следствие того, как ведет себя рынок и как вы торгуете на этом рынке. Что мы контролируем в большей степени? То, как мы торгуем.

*«Единственное, что вы действительно можете контролировать – это самого себя».*

– Марк Дуглас «Дисциплинированный трейдер»

Если вам не нравятся результаты, которые вы получаете в трейдинге, то, по сути, у вас есть два пути:

1. Вы можете обвинять рынок (в эту часть уравнения я бы включил брокеров, других участников и т. п.) в своих результатах (прибыли или убытках). Это самый простой из двух вариантов. Я вовсе не утверждаю, что рыночные условия не играют роли – в противном случае их вообще не стоило бы учитывать. Однако важно понимать, что они не являются решающим фактором.

2. Вы можете взглянуть на то, как именно вы торговали на рынке и, следовательно, как получили свою прибыль/убытки. Это самый трудный из двух вариантов. Но именно здесь вы берете на себя ответственность за свои результаты. Вы признаете, что достигли такого исхода, потому что торговали определенным образом. Если вас

не устраивают ваши результаты, нужно разобраться, что следует изменить в вашей торговле, чтобы достичь желаемого уровня. Возможно, придется пересмотреть свое мышление, восприятие и убеждения, процессы мышления, торговую стратегию и торговое поведение. Именно ваше торговое поведение находится под вашим контролем, и именно оно определяет производительность вашей торговли. У опытных трейдеров любые неэффективные привычки, как правило, уже глубоко укоренены и автоматизированы, поэтому изменение поведения для них будет особенно сложной задачей.

### **Как вы дошли до своих результатов?**

*«Деньги зарабатывают не стратегии – это делают люди. Я обучал одной и той же стратегии тысячи человек, и каждый из них достиг разного уровня успеха. Все они проходили один и тот же курс, в одной и той же аудитории, с одним и тем же преподавателем, а некоторые из них даже делали всё это одновременно. В чем же разница? В самих людях!»*

– Ник Макдональд «Торгуй с точностью»

Принятие ответственности за результаты своей торговли и вопрос «Как я пришел к этому?» – мощный способ запустить цикл обучения, который будет улучшать вашу торговую производительность. Если не применять этот подход, то вы фактически отдаете контроль рынку и остаетесь на месте. Здесь проявляется старая истина: «Если вы продолжаете делать то, что делали всегда, вы будете получать те же результаты, что и раньше».

Когда вы анализируете свои торговые результаты и спрашиваете самого себя: «Как я создал этот результат?» – вы берете процесс под свой контроль. И если результат вам не нравится, вы можете разобраться, что именно вы делали и что следует делать иначе в будущем. Когда вы находите ключевые действия или события, которые действительно привели к вашему результату, вы можете изменить их и получить лучшие результаты.

Довольны ли вы результатами, которых достигаете как трейдер?

Если нет, то как вы их создаете и что нужно изменить, чтобы прийти к другим результатам?

### **Практическая стратегия: принятие ответственности с помощью постановки эффективных вопросов**

Если вас не устраивает ваш торговый результат или производительность, задайте себе следующие вопросы. Они помогут

вам взять на себя ответственность за свои действия, извлечь пользу из неудачного опыта и стать более профессиональным трейдером:

- Как я пришел к этому?
- Какое мое поведение привело к такому исходу?
- Что я думал и чувствовал в тот момент?
- Что мне нужно сделать по-другому, чтобы в следующий раз получить желаемый результат?

## **СТРАТЕГИЯ №3**

### **Подпитка успеха: мотивация и приверженность**

*«Без цели нет высокого уровня производительности».*  
– А. Маллинер

#### **Мотивация – ключевой компонент успеха**

Сильная мотивация и четко поставленная цель – важнейшие составляющие достижения и, что еще важнее, сохранения успеха в трейдинге. Чтобы добиться успеха в трейдинге, необходимо наличие трех ключевых элементов:

1. Глубокий интерес и приверженность трейдингу (мотивация, цель, вовлеченность, интерес).
2. Желание достичь высокого уровня производительности и понимание того, что потребуется для достижения этого уровня (знайте свой результат и знайте «цену»: что потребуется для достижения цели, это может быть время, усилия, деньги, а иногда даже изменения в образе жизни).
3. Готовность вложить значительное время и усилия, чтобы достичь этой цели (заплатить цену успеха!).

(Адаптировано из книги «Возможности человека: познание, стресс и индивидуальные различия», издания 1985 и 2000 г.)

*«Мотивация – это неотъемлемая часть успеха. Это топливо, питающее все усилия, адаптацию и устойчивость, необходимые для этого».*

Следовательно, мотивация является неотъемлемой частью достижения успеха. Проще говоря, именно она дает нам энергию действовать: вовлекает нас и поддерживает вовлеченность в действия, необходимые для достижения требуемого уровня знаний и навыков; помогает выработать установки и формы поведения, которые необходимы, чтобы стать успешным трейдером. Мотивация имеет решающее значение для достижения успеха, так как именно она подпитывает непрерывное действие, требующееся для этого. Сильная мотивация также является компонентом устойчивости – способности восстанавливаться после неудач и продолжать идти вперед, несмотря на трудности.

Так что же такое мотивация? Мотивы – это причины наших действий. Когда мы спрашиваем себя: «Почему я это делаю?» или «Для чего я это делаю?» – мы тем самым выявляем свои мотивы. Задавали ли вы себе этот вопрос в контексте своей торговли? В какой ситуации это происходило? Какой был ваш ответ? На определенном этапе своей

карьеры каждый трейдер задается вопросом, стоит ему продолжать торговать или нет. И сила, мощь – или их отсутствие – в его ответах, то есть установленный уровень мотивации, могут оказаться решающими в определении исхода.

*«Если вы действительно этого хотите, вы сделаете это, чего бы это вам ни стоило!»*

– Найджел Рид, трейдер

Наши сильнейшие мотивы проистекают из чувства цели и собственных ценностей (того, что для нас действительно важно). Без сильного чувства цели невозможна высокая производительность!

Цель – это фундамент, потому что именно сильная мотивация позволяет вам прикладывать значительные и постоянные усилия, необходимые для освоения знаний, умений, установок и моделей поведения, требующихся для достижения высокого уровня мастерства в трейдинге. Это усилие ради усилий.

### **Выявление ваших ключевых мотивов**

Ниже приведены несколько полезных упражнений, которые помогут вам начать процесс осознания и понимания ваших основных торговых мотивов, а также приблизиться к пониманию своей цели. Очень важно, чтобы вы уделите достаточно времени каждому упражнению и обязательно записали свои ответы.

### **Упражнение по выявлению ценностей**

Выделите несколько минут и запишите всё, что для вас важно в жизни – семья, друзья, хобби и т. д. Задайте себе вопрос: «Что важно для меня в жизни?»

Теперь расположите эти ценности по степени значимости, начиная с самой важной (№1).

Затем задумайтесь: насколько ваша жизнь отражает ваши ценности? Живете ли вы в соответствии с ними?

Какое место в этом занимает трейдинг?

Насколько он важен для вас?

### **Упражнение по выявлению ключевых мотивов в трейдинге**

Почему вы начали заниматься трейдингом? (Если вы еще не торгуете активно, то почему хотите этим заняться?)

Что именно вас привлекло в трейдинге?

Чего вы хотите достичь с помощью трейдинга? Что это вам даст?

Что вам нравится в трейдинге? Что не нравится?

Почему трейдинг/быть трейдером является важным именно для вас?

## **Определение вашего мотивационного стиля**

Существует множество теорий и моделей мотивации. Однако один подход, который, на мой взгляд, особенно важен для достижения высокого уровня производительности, заключается в сочетании положительной и внутренней (истинной) мотивации.

Положительная мотивация – это стремление двигаться к желаемому результату. Примеры: усердно работать ради получения премии (бонуса), придерживаться здорового питания, чтобы чувствовать себя лучше и иметь больше энергии. Противоположностью этому является негативная мотивация, когда действия совершаются, чтобы избежать нежелательных последствий – например, работать усердно, чтобы вас не уволили.

Внутренняя (истинная) мотивация – это мотивация, исходящая изнутри. Это желание достичь определенного успеха (в трейдинге или в иной сфере) ради тех чувств и удовлетворения, которые вы испытаете, когда достигнете цели, а не ради чьей-то реакции или вознаграждения. (Ее противоположность – внешняя мотивация, когда стимул приходит извне: например, работа ради похвалы или финансовой награды, попытка доказать кому-то свою правоту.)

В большинстве случаев мотивы человека – это сочетание данных факторов.

Такое сочетание образует мотивационный квадрант (см. ниже).

Квадрант №1: положительная внутренняя мотивация – достижение собственной цели.

Квадрант №2: отрицательная внутренняя мотивация – нежелание подвести самого себя.

Квадрант №3: положительная внешняя мотивация – работа ради финансового вознаграждения или бонуса.

Квадрант №4: отрицательная внешняя мотивация – выполнение работы, чтобы избежать увольнения.

Весьма полезно оценивать свои собственные мотивы в трейдинге по этим критериям.

Вернитесь к списку, который вы составили в упражнении «Выявление ключевых торговых мотивов», и определите, к какому квадранту относится каждый мотив. После завершения посмотрите на результаты – заметна ли у вас склонность к какому-либо конкретному виду мотивации?



TLAP

Многие спрашивают меня, какой стиль мотивации является «наилучшим». Ответ заключается в том, что большинство людей, вероятно, используют более одного стиля мотивации и, как и со многими установками, важно проявлять гибкость в их применении. Каждый человек уникален – универсальных рецептов не существует.

Тем не менее, какой бы ни была данная комбинация, я считаю важным, как уже говорилось, включать в нее прочную положительную внутреннюю мотивацию хотя бы на каком-то уровне. Психологи, изучающие продуктивность, выяснили, что люди достигают бóльшего успеха, когда перестают фокусировать всю энергию исключительно на конечном результате (кстати, это также является одной из главных причин страха при выступлениях перед публикой) и учатся концентрироваться на самом процессе – на том, чтобы превосходно выполнять свою работу. Важно понимать разницу между действием ради достижения результата и действием, потому что хочешь хорошо делать это. Фокусируясь на второй мотивации, вы часто автоматически добиваетесь первой – фокусировка же на первой почти никогда не приводит к достижению второй. Исследования показывают, что именно эта вторая, внутренняя, мотивация в конечном итоге поддерживает прогресс и продуктивность, особенно при столкновении с различными вызовами и трудностями. Это ключевой элемент устойчивости – способности преодолевать трудности.

Будучи трейдером, вы, без сомнения, будете иметь и внешние мотивы (финансовое вознаграждение, признание со стороны других, материальные ценности) – и это абсолютно нормально. Однако важно, чтобы внутренняя мотивация не была поверхностной и не зависела от тех же факторов (например, от азарта торговли или ощущения успеха). Она должна быть более глубокой. Если, будучи трейдером, вы основываете всю свою мотивацию – как внутреннюю, так и внешнюю – исключительно на изменчивых финансовых результатах, то что произойдет, если рынок войдет в «тихий» период и ваша прибыль снизится? Или если вы столкнетесь с трудностями и ваши результаты будут слабыми? В тот самый момент, когда вам больше всего понадобится энергия и стремление, ее будет мало. А люди с сильной внутренней мотивацией получают удовольствие от трудностей, неудач и испытаний, поскольку они знают, что именно это закаляет их и совершенствует. Для них неоспоримым фактом становится старая поговорка: «Что нас не убивает, делает нас сильнее».

## **Примеры мотивации успешных трейдеров**

*«Деньги и свобода. Долгосрочная цель – создать собственную торговую компанию и быть самому себе начальником. Гибкость».*

– трейдер рынка облигаций

*«Наслаждение игрой и победами. Богатство и стиль жизни. Азарт и драйв. Быть самому себе начальником, подотчетным только себе. Иметь свободное время. В долгосрочной перспективе иметь красивый*

*загородный дом, обучать детей в частной школе, иметь солидный капитал в банке и при этом продолжать торговать!»*

– трейдер рынка краткосрочных процентных ставок

*«Ломать голову над рынком. Замечать возможности раньше других. Сохранять спокойствие, находясь под давлением. Нести ответственность за себя и свои действия. Контроль. Прилив адреналина. Быть самому себе начальником».*

– трейдер фондового рынка

## **Проверка ваших мотиваций**

Когда вы начнете осознавать, что именно побуждает вас стать успешным трейдером, уделите время анализу этих мотивов. Подумайте: если вы действительно добьетесь успеха, даст ли он вам то, чего вы на самом деле хотите? Известный трейдер Эд Сейкота однажды сказал: «Каждый получает от рынков то, чего он хочет». Так чего же на самом деле хотите вы?

Жером Кервьель, трейдер Société Générale, сливший 7,2 миллиарда долларов, якобы сказал, что всё, чего он хотел – это «стать выдающимся трейдером». Добился ли он своей цели? Получил ли он то, чего хотел? Он, безусловно, стал выдающимся – и получил колоссальное внимание и известность во всём мире. Мне всегда интересно спрашивать учеников, почему они хотят стать трейдерами. Один из самых частых ответов – «волнение и адреналин». И всё же трейдинг редко оказывается тем захватывающим, насыщенным адреналином занятием, каким они его себе представляли – если только они не торгуют плохо! Трейдинг может быть очень захватывающим и насыщенным эмоциями, но при этом абсолютно неприбыльным, поэтому понимание своих истинных мотиваций – и их влияния на вашу торговлю – имеет решающее значение.

Трейдинг также представляет собой интересное психологическое испытание: приверженность результату, не имеющему гарантии. Когда вы открываете сделку, вы не имеете абсолютно точного представления о том, чем она закончится. В лучшем случае вы работаете с вероятностями (а в худшем – просто надеетесь!). Ваши торговые результаты являются следствием тех сделок, которые вы совершаете, и поэтому невозможно с высокой степенью уверенности предсказать уровень прибыли или дохода, ибо результаты вашей торговли не находятся полностью под вашим контролем. Выбирая путь трейдера, вы, без сомнения, ставите перед собой определенные цели и ожидаемые результаты – и трейдинг вполне может их все реализовать, а то и превзойти, но в то же время у вас нет никаких гарантий. Порой

трудно прилагать значительные усилия в течение длительного времени, если в конце не обещано определенное вознаграждение. В трейдинге вы можете работать крайне усердно, и при этом будут периоды, когда вы не будете получать финансового вознаграждения. Представьте себе, что бы произошло, если бы такое случилось на обычной работе!

Будучи трейдером, вы должны иметь четко сформулированные цели, сохранять позитивные ожидания и высокую уверенность в себе, уметь долго и упорно трудиться, при этом осознавая, что вы можете – потенциально – либо вовсе не достичь этих целей, либо не достичь их в ближайшее время.

### **За пределами мотивации – драйв**

*«Если бы вы пришли торговать и обнаружили, что кто-то в мультяшной манере заколотил дверь досками, что бы вы сделали? Я бы проломил ее. Если бы вы решили пойти домой и вернуться/позвонить позже, оставайтесь дома».*

– Мэтт Блом, трейдер фьючерсного рынка

Мотивация – как нам известно, мощная вещь, но она может быть непостоянной и зависеть от нашего настроения или обстоятельств. Большинство лучших профессионалов опираются на нечто более сильное – драйв. Он проявляется в подлинном интересе и любви к трейдингу – в увлеченности и страсти к тому, чем вы занимаетесь. Именно драйв лежит в основе вашей способности добиваться успеха, помогает сохранять сосредоточенность на протяжении долгого времени, а также дает то, что К. Андерс Эрикссон в своем исследовании создания экспертных знаний называет «жаждой мастерства».

Для меня драйв – это нечто чистое, он возникает, когда вы действительно увлечены своим делом и обладаете естественной мотивацией – вам больше не нужно специально мотивировать себя.

Мотивация превращается в драйв при наличии достаточного энтузиазма, времени и упорного труда.

### **Упражнение: усиление мотивации**

Вспомните момент, когда у вас была сильная мотивация сделать что-либо.

О чем вы тогда думали? Что представлял собой ваш внутренний диалог и мысленные образы? Какие чувства вы испытывали?

Создание ярких мысленных картин в сочетании с позитивным внутренним диалогом может стать крайне сильным источником мотивации! Найдите немного времени, чтобы определить свои основные мотивы для торговли, запишите их и регулярно перечитывайте. Делая это, создавайте в своем воображении образ, символизирующий каждый из этих мотивов. Привяжите к нему те же сильные эмоции и ассоциации, которые вы испытывали, когда вспоминали прошлый момент сильной мотивации.

## **Советы успешных трейдеров**

*«Помните, почему вы вообще пришли в трейдинг и чего вы надеетесь достичь в нем. Сфокусируйтесь на своих целях».*

– Эндрю Натхолл, трейдер рынка нефти

*«Мотивация очень важна, особенно на ранних этапах. Помните, почему вы захотели стать трейдером, чего хотели добиться. Это поможет вам выработать дисциплину и поддержит вас в трудные времена».*

– Стюарт Хэмптон, трейдер

*«В начале своего торгового плана я написал собственное мотивационное утверждение и повесил его на стене рядом с компьютером. Оно собрано из разных источников и уроков, которые я усвоил за время своей карьеры в трейдинге. Для меня оно эффективно работает».*

– Брент Эванс, трейдер

## **Практическая стратегия: укрепление мотивации и приверженности**

Составьте список своих основных торговых мотиваций.

Регулярно перечитывайте его, чтобы укрепить мотивацию и приверженность профессии трейдера.

Вы можете расширить этот процесс, написав сильное и вдохновляющее мотивационное заявление или абзац и периодически перечитывая его.

## **СТРАТЕГИЯ №4**

### **Создайте вдохновляющее видение успеха в трейдинге**

*«Создайте видение – яркую картину будущего, которая будет вдохновлять и воодушевлять вас, и ежедневно фокусируйтесь на ней».*

– Энтони Роббинс, мотивационный спикер

#### **Успех начинается с мечты или видения**

Большинство успешных и целеустремленных людей начинали свой путь с мечты, захватывающей цели или предназначения.

Наличие мечты или цели крайне важно для поддержания долгосрочной мотивации и внутреннего драйва, и зачастую именно это отличает тех, кто сдается при первых неудачах, от тех, кто продолжает двигаться вперед.

Если ваша цель или миссия достаточно высока, никакие препятствия не смогут вас остановить.

Трейдинг может стать очень увлекательным делом и занять значительную часть вашей жизни. В погоне за достижением и поддержанием успеха в трейдинге легко потерять видение всего остального и сфокусировать свое внимание только на трейдинге.

Одно из упражнений, которое я люблю проводить со своими клиентами – это упражнение «Спроектируйте свою жизнь». Иногда может казаться, что трейдинг и есть вся жизнь; однако важно помнить, что трейдинг – это лишь часть жизни. Чтобы обрести баланс и создать захватывающую картину будущего, к которому стоит стремиться – придать смысл и ценность своему упорному труду и поддерживать высокий уровень производительности в трейдинге, – крайне полезно уделять время размышлениям и ясно представлять, какой вы хотели бы видеть свою жизнь в целом. Впервые я познакомился с практикой «Спроектируйте свою жизнь» благодаря директору консалтинговой компании Sportsmind Джеффри Ходжесу.

#### **Планируйте свое видение из картины будущего**

*«Мне больше нравятся мечты о будущем, чем история прошлого».*

– Томас Джефферсон

Большинство людей живут, реагируя на происходящее – словно на них постоянно воздействуют и ими управляют другие люди и внешние обстоятельства. Но это не обязательно должно быть так. Можно

чувствовать, что именно вы управляете своей жизнью и что именно вы решаете, что делать, куда идти, с кем быть и как проводить свое время. Единственный способ достичь этого – принять решение прямо сейчас: спроектировать свою жизнь!

Вашей главной трудностью при выполнении этого упражнения станет освобождение от ограничений и барьеров, которые вы сами себе навязали, основываясь на том, чего вы достигли к настоящему моменту и где находитесь сейчас. Прошлое не определяет будущее. Да, вы – результат генетики и накопленного жизненного опыта, однако вы также являетесь и предвестником своего будущего «я». Выполняя упражнения «Идеальная жизнь» и «Вдохновляющее видение», я призываю вас, образно говоря, отправиться в будущее, отбросить предвзятые представления и ограничения и записать, чего вы действительно хотите – создать свою идеальную жизнь, а не ту, в которой вы проживаете сейчас, и вдохновляющее, а не заурядное, видение.

### **Спроектируйте свою жизнь**

При проектировании важно учитывать ключевые аспекты своей жизни. Их можно свести к пяти:

1. Здоровье и физическая форма
2. Богатство и имущество
3. Карьера и достижения
4. Личностное развитие и вклад
5. Отношения и семья

Каждый из этих пунктов представляет собой отдельную сферу вашей жизни. Первая – здоровье и физическая форма, ведь без хорошего здоровья невозможно ни достичь, ни насладиться чем-либо. Следующие две – это богатство/имущество и карьера/достижения. Последние – личностное развитие/вклад и отношения/семья, потому что без ощущения роста и коммуникации с другими людьми даже самые великие достижения кажутся пустыми и лишены значения.

Итак, давайте начнем проектировать вашу жизнь.

### **Практическая стратегия «Спроектируй свою жизнь»**

Если бы вы могли жить там, где хотите, заниматься тем, чем хотите, и быть тем человеком, которым больше всего хотите стать, то как бы это выглядело, звучало и ощущалось?

Уделите следующие 15 минут, чтобы записать все свои мечты и желания – так, словно всё это действительно возможно для вас. Пока не думайте о том, реально ли достичь чего-то и как это сделать; к этим вопросам мы вернемся позже. Сейчас просто изложите всё, о чем вы мечтаете.

Подумайте о следующем:

Где вы хотите жить?

Какой дом вы хотите иметь?

Какой автомобиль?

Какой годовой доход вы хотите получать?

Какую сумму накоплений вы хотите иметь?

Какие места мечтаете посетить?

Чему вы всегда хотели научиться или что всегда хотели сделать, но до сих пор не сделали?

Какой вклад вы хотели бы внести в общество или мир?

С кем вы хотели бы познакомиться, дружить?

Какой вы хотите видеть свою семью?

В какой физической форме вы хотите быть?

Какими навыками хотели бы обладать?

Чего вы хотите достичь в карьере или в трейдинге?

Какие вещи вы особенно желаете приобрести?

И так далее.

Запишите все свои мысли и идеи, а затем распределите их – вместе с другими своими желаниями – по следующим пяти категориям и поместите список туда, где вы сможете к нему обращаться, когда будете ощущать необходимость:

Здоровье и физическая форма

Богатство и имущество

Карьера и достижения

Личностное развитие и вклад

Отношения и семья

## **СТРАТЕГИЯ №5**

### **Модель T.R.A.D.E. для достижения успеха – стратегии достижения целей**

*«Если вы не знаете, куда идете, вы, скорее всего, придете не туда».*  
– Йоги Берра

#### **Куда вы направляетесь?**

Постановка четких, конкретных и записанных на бумаге целей может оказывать поразительное влияние на уровень ваших достижений. Директор консалтинговой компании Sportsmind Джефффри Ходжес отмечает, что «только около 5% опрошенных людей ставят перед собой цели, и менее 1% записывают их». Учитывая то, насколько важной является постановка четких и конкретных целей для концентрации, внутреннего драйва и мотивации – топлива для успеха – это означает, что 95-99% людей не раскрывают свой потенциал.

#### **А как насчет вас?**

*«Запишите свои цели и разбейте их на достижимые задачи. Это поможет вам сохранять мотивацию на любом этапе вашего пути».*  
– Найджел Рид, трейдер фьючерсного рынка

#### **Упражнение: размышление о целях**

Каковы ваши цели в трейдинге?

Почему эти цели важны для вас?

Являются ли ваши цели четкими и конкретными?

Записаны ли они на листе бумаги?

Может ли отсутствие четко сформулированных и записанных целей мешать вам раскрыть свой потенциал и достичь максимальных результатов? Насколько большего вы могли бы достичь?

Если вы уже ставите перед собой ясные, конкретные цели и фиксируете их письменно – великолепно! Продолжайте в том же духе. И продолжайте читать дальше: вероятно, вы сможете усовершенствовать сам процесс постановки целей, особенно если чувствуете, что, несмотря на их наличие, вам трудно их достигать.

#### **Что такое цели и почему они важны для продуктивности в трейдинге?**

*«Почему вы занимаетесь трейдингом? Как и в любом долгосрочном деле, приятно иметь цели и вознаграждения. Что вы собираетесь*

*делать с заработанными деньгами? Ставьте небольшие цели и поощряйте себя за их достижение».*

– Гарольд Катаке, Cataquet and Associates Ltd.

**Цели – это желаемые результаты, то, чего мы стремимся достичь.**

У вас уже есть цели, и вы действуете в их направлении – осознанно или нет. Но для того, чтобы они были действительно эффективными, их необходимо ставить правильно: четко, целенаправленно и осмысленно.

Многие трейдеры спрашивают меня, зачем вообще ставить цели и какую пользу это приносит. Ниже приведены ключевые причины, почему это действительно важно.

### **Ключевые причины постановки целей**

- Создают мотивацию
- Задают направление
- Позволяют получать обратную связь
- Повышают уровень энергии и вдохновляют
- Усиливают старания и концентрацию
- Помогают сохранять настойчивость при столкновении с трудностями
- Позволяют расставлять приоритеты в использовании времени и энергии
- Помогают разрабатывать стратегии и планы действий для продвижения вперед
- Создают творческое напряжение – разрыв между внутренним желанием и текущей реальностью, что стимулирует движение от того, где вы сейчас находитесь, к тому, где хотите быть

### **Почему люди не ставят цели?**

Если постановка целей имеет столько преимуществ, интересно задуматься, почему так мало людей этим занимаются. Ниже приведены пять типичных причин, по которым люди избегают постановки целей.

### **5 причин, по которым люди не ставят цели:**

- Безразличие. Некоторым просто не хочется тратить время и усилия на этот процесс.
- Не осознают преимуществ. Многие трейдеры не знакомы с силой процесса достижения целей, поскольку обучение трейдеров в первую очередь сосредоточено на развитии профессиональных навыков, а навыки продуктивности обычно упускаются из виду.

- Не знают как. Трейдерам редко объясняют, как правильно ставить цели.
- Страх неудачи. У большинства людей сама постановка цели вызывает тревогу: «А что, если я ее не достигну?» Для многих это становится фатальным барьером. Они предпочитают не ставить целей вовсе – ведь если что-то получится, это будет приятный сюрприз, а если нет, то разочарование не будет таким сильным.
- Страх достичь успеха. У некоторых трейдеров сама перспектива успеха и связанных с ним изменений вызывает тревогу и мешает ставить цели.

## **Постановка целей и их достижение**

Важно подчеркнуть: эта глава не столько о постановке целей, сколько об их достижении. Поставить цель может каждый. Достичь ее – вот настоящее испытание. Поэтому именно на этом стоит сосредоточить внимание. Данный процесс состоит из двух этапов и требует настойчивости.

В книге «Мотивированный ум» доктор Радж Персауд пишет, что исследования показывают, что более 50% новогодних обещаний нарушаются уже к концу января. А к 28 февраля лишь 25% людей продолжают следовать своим решениям, но, что интересно, большинство этих людей впоследствии смогут поддерживать свой прогресс – ведь они уже прошли примерно 60 дней «психологической тренировки». Таким образом, разрыв между настойчивыми и сдавшимися небольшой, но решающий.

Что звучит лучше: быть человеком, который ставит перед собой цели, или тем, кто их достигает? Кем вы хотите быть?

Вспомните цели, которые вы поставили перед собой, но не достигли их или не следовали им. Почему вы их не достигли? А теперь вспомните те, которых вы всё же достигли. Почему вы достигли их?

Достижение целей – это процесс, процесс управления личностью. Нередко мы не достигаем целей лишь потому, что они изначально были поставлены неправильно. Эту ошибку можно исправить.

## **Модель T.R.A.D.E. для достижения успеха**

Основы процесса достижения целей:

- Четко знать, чего именно вы хотите достичь и как будет выглядеть результат.

- Понимать, почему вы хотите этого и почему уверены, что сможете этого добиться.
- Создать конкретный план действий для достижения цели.
- Действие и получение обратной связи по мере движения к своей цели.
- Очень важно, чтобы, определив свои цели, вы записали их. Сам факт фиксации их на бумаге придает им значимость – вы тем самым берете на себя обязательство достичь их. Кроме того, многие отмечают, что поделившись своей целью с кем-то другим, они становятся более последовательными и дисциплинированными в процессе ее достижения.
- Модель T.R.A.D.E. может быть полезной для определения ваших целей и планирования их реализации.

### **Практическая стратегия: модель T.R.A.D.E. для достижения успеха**

**Target (цель).** Чего именно вы хотите достичь? Когда, где и с кем? Как вы поймете, когда будет достигнута ваша цель? Запишите вашу цель в позитивном ключе – то, чего вы хотите, а не то, чего пытаетесь избежать.

**Reasons (причины).** Почему достижение этой цели является важным для вас? (Вспомните Стратегию №4 «Проектирование своей жизни». Подумайте также об этом в контексте личного совершенствования и роста.)

**Action (действие).** Какие шаги вы предпримете? Что должно произойти? Есть ли возможные препятствия?

**Do – действуйте!**

**Evaluate (оценка).** Когда и как вы будете отслеживать свой прогресс? (См. Стратегию №26.)

### **Ключевые временные горизонты для постановки целей**

При постановке целей полезно учитывать три временных горизонта, в рамках которых их можно организовать. Основываясь на модели компании Sportsmind, которую я успешно применял с профессиональными спортсменами, я использую ту же структуру и с трейдерами – рассматривая цели на 2-5 лет, на 12 месяцев и на ближайшее будущее.

Всегда начинайте с долгосрочных целей, а затем двигайтесь назад. Написание целей на 2-5 лет, вероятно, станет вашим самым сложным

этапом. Чаще всего люди формулируют такие цели, исходя из того, что кажется возможным, опираясь на прошлый опыт, а не позволяя себе свободу и вдохновение ставить по-настоящему амбициозные и вдохновляющие задачи. Нам часто напоминают, что мы – это результат нашего прошлого, но я хочу бросить вам вызов:

у вас еще много пространства для роста и развития, и будущее вовсе не предопределено. Поэтому ставьте перед собой долгосрочные цели с идеалистической точки зрения и давайте себе возможность достичь их. Пусть они будут вдохновляющими и мотивирующими. 2-5 лет – большой срок, за это время может произойти очень многое. Вспомните, сколько всего изменилось за последние 2-5 лет – и представьте, сколько всего еще может произойти в будущем. Освободитесь от ограничений прошлого и ставьте перед собой те цели, которых вы действительно хотите, а не те, которые кажутся достижимыми. В краткосрочной же перспективе цели должны быть более реалистичными.

Существует также три вида целей, о которых вам следует знать: результативные цели, исполнительские цели и процессные цели.

Результативные цели – это конечный результат, например, ваша прибыль/убытки, количество тиков и т. д. Исполнительские цели – это объективные показатели, которые включают, например, количество прибыльных/убыточных сделок, среднее соотношение прибыльных/проигрышных сделок, коэффициент Шарпа и т. д. Процессные цели – это конкретные действия, поведение, чувства и процессы, необходимые для достижения желаемого результата. По сути, если результативные цели – это картинка-пазл, то процессные цели – это ее фрагменты.

Все три вида целей важны для достижения успеха. Без четко определенного и желаемого результата теряется мотивация и направление, а без процессных целей – конкретных действий – резко снижаются шансы на достижение результата! Важно понимать, когда следует фокусироваться на результате, а когда – на процессе.

Ваши процессные цели должны быть полностью под вашим контролем и включать в себя как то, что вы делаете (цели-действия), так и то, кем вы являетесь (цели-бытие). Ваши цели-действия включают в себя такие аспекты, как подготовка, выбор и открытие сделок, управление сделками, закрытие сделок и их оценка. Цели-бытие могут включать в себя ваши чувства и мысли.

*«У вас есть огромное пространство для роста и развития, и будущее еще не определено. Ставьте перед собой реалистичные краткосрочные, но идеалистичные долгосрочные задачи».*

*«Единственный способ торговать эффективно – это сделать себя подотчетным, создавая структуру; а вместе с подотчетностью приходит ответственность».*

– Марк Дуглас «Дисциплинированный трейдер»

Процессные цели становятся более запоминающимися и вдохновляющими, если их формулировать в настоящем времени и позитивно, а затем мысленно репетировать и визуализировать.

### **Примеры процессных целей:**

- Я прихожу в офис энергичным, позитивным и ожидающим прибыльного дня.
- Я выполняю подготовку, обновляю рыночную информацию и прохожу свои ежедневные процедуры.
- Я совершаю сделки в соответствии со своей торговой стратегией.
- Во время торговли я чувствую себя спокойно, уверенно и собранно.

*«Я обнаружил, что создание постера с изображениями, отражающими мои цели, помогает мне ежедневно удерживать фокус на своем видении. Определение целей и подбор картинок, символизирующих их, делает этот процесс более творческим».*

– С.П., трейдер

### **Практическая стратегия: стратегия достижения целей**

После того, как вы записали свои ключевые результативные цели, распределите их по срокам: цели на 1-3 месяца, на 12 месяцев и на 2-5 лет. В качестве структуры вашего процесса используйте модель T.R.A.D.E. Затем пометьте ваши цели разными цветами – в зависимости от того, являются ли они результативными, исполнительскими или процессными. Создайте план действий, к которому можно будет обращаться ежедневно или еженедельно: что вы будете делать сегодня, завтра, на следующей неделе и в следующем месяце, чтобы продвинуться к своим целям.

Полезно также написать короткий абзац, объясняющий, почему вы хотите достичь этих целей. Каковы причины того, что вы хотите достичь их? Что вы почувствуете, если не достигнете их? Как вы будете себя чувствовать, когда достигнете их?

## **СТРАТЕГИЯ №6**

### **Знайте, кем вы должны стать**

*«Успешный трейдер, которым вы хотите стать – это проекция вашего будущего «я», в которую вам предстоит вырасти».*

– Марк Дуглас «Зональный трейдинг»

Один из ключевых вопросов, который я задаю своим клиентам во время процесса постановки целей после их четкого определения, звучит так: «Кем вы должны стать, чтобы достичь этой цели?»

Достижение цели – это момент времени в будущем, и успех будет зависеть от того, обладает ли трейдер необходимыми навыками, знаниями, установками и моделями поведения, чтобы соответствовать поставленным ожиданиям. Естественно, к тому моменту трейдер будет немного иным по сравнению с тем, кем он является сейчас. И если бы у него было всё необходимое, он бы уже достиг своей цели и нам не пришлось бы проводить весь этот процесс.

Таким образом, для достижения цели в будущем на каком-то уровне потребуется внести некие корректировки. Этот процесс становится трансформационным – трейдер фактически проходит через стадии внутреннего изменения до тех пор, пока не станет способен достичь своей цели.

*«Для меня важнейшая концепция, которую необходимо уяснить – это кем я должен стать, чтобы быть успешным трейдером. И если я не уясню данную концепцию, не внедрю ее в практику и не буду придерживаться ее, все остальные советы в долгосрочной перспективе теряют смысл».*

– Мэтт Блом, трейдер

Представьте свое будущее «я» как скульптуру, а себя настоящего и развивающегося – как скульптора. Скульптор мысленно представляет образ своего завершенного произведения и работает с материалом, постепенно приближая его к этому идеалу.

Имея четкое видение своего будущего «я» как успешного трейдера, вы сможете определить, над чем именно вам нужно работать и что развивать, чтобы шаг за шагом приближаться к своей цели.

Роберт Дилтс предложил полезную модель, разбивающую этот процесс личного развития на шесть уровней, которые можно использовать в качестве основы для вашего плана.

## **Ваше будущее «я» – трейдер**

### **1. Миссия**

Какова ваша цель в становлении трейдером?

### **2. Идентичность**

Кем вы будете, став идеальным трейдером? Опишите себя в этой роли.

### **3. Убеждения и ценности**

Какие убеждения вы будете иметь в отношении трейдинга? Рынков? Себя? Успеха? Денег? Почему трейдинг важен для вас?

### **4. Способности и навыки**

Какими навыками и компетенциями вы будете обладать?

### **5. Поведение**

Как вы будете действовать? Что будете делать ежедневно?

### **6. Окружение**

Какой будет ваша рабочая среда?

Итак, учитывая всё вышесказанное, какие конкретные действия вы должны предпринять, чтобы приблизиться к вашему будущему «я»?

Включите их в свои цели.

## **СТРАТЕГИЯ №7**

### **Найдите волшебную формулу – разработайте свою торговую стратегию**

*«Без торговой системы вы плывете без цели в море возможностей, не видя впереди земли».*

– Марк Дуглас «Дисциплинированный трейдер»

### **Почему стратегия имеет значение**

На самом деле есть всего два ключевых технических фактора успеха в трейдинге: первый – разработка торговой стратегии, обладающей преимуществом на рынке, и второй – развитие способности постоянно и последовательно исполнять эту стратегию.

Разработка торговой стратегии или подхода, который дает вам преимущество на рынке – это первая и наиболее фундаментальная цель в трейдинге. Без этого, как говорит Марк Дуглас, вы «плывете без цели» в хаотичном и случайном путешествии. Вам будет трудно добиться последовательности, за исключением тех случаев, когда вы будете последовательно терять деньги.

### **Два ключевых фактора успеха в трейдинге**

Торговая стратегия с преимуществом + способность последовательно ее исполнять

### **Упражнение: где вы находитесь сейчас и что вам необходимо сделать**

Задумайтесь на мгновение о своей торговле – где вы находитесь в настоящий момент с точки зрения своей стратегии и последовательности ее исполнения.

В каком квадранте вы сейчас находитесь?

|                           | Последовательное<br>исполнение | Непоследовательное<br>исполнение |
|---------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Торговля по<br>стратегии  | 1                              | 2                                |
| Торговля без<br>стратегии | 3                              | 4                                |

**Квадрант №1:** высококачественная торговля. У вас есть четко определенная стратегия, и вы последовательно ее исполняете. Ваша цель – сосредоточиться на своей торговой стратегии. Помните о моментах, когда у вас случаются серии убыточных или прибыльных сделок, а также о возможной необходимости адаптировать и совершенствовать свою стратегию с течением времени. В этом случае для вас будет особенно полезной Часть 3 этой книги.

**Квадрант №2:** недисциплинированная торговля. Главная цель здесь – развить способность последовательно исполнять свою стратегию. Вероятно, стоит проработать психологические аспекты, связанные с ее исполнением. В этом случае для вас будет особенно полезной Часть 2 этой книги.

**Квадрант №3:** последовательная случайная торговля (иначе говоря, «азартная игра»). Стоп! Ваш главный приоритет – разработать торговую стратегию с преимуществом и положительным ожиданием. В этом случае для вас будет очень важной данная глава.

**Квадрант №4:** непоследовательная случайная торговля (это тоже азартная игра). Такой хаотичный подход не приведет к стабильной прибыльности. В этом случае для вас тоже будет очень важной данная глава.

Это не значит, что вы не сможете зарабатывать деньги без прибыльной торговой стратегии. Однако при случайном подходе вы, без сомнения, получите несколько удачных сделок, возможно, весьма крупных, но, скорее всего, понесете значительные убытки и не достигнете стабильной доходности. Любой человек может добиться краткосрочных успехов в трейдинге благодаря удаче и случайности. Как говорит мой хороший друг и тренер Джонно Шарп: «Даже слепая белка иногда находит орехи!» Будучи трейдерами, стремящимися к высокому уровню производительности, наша цель – со временем добиться стабильной производительности и контролировать как можно больше факторов, подлежащих управлению.

Наличие стратегии определяет наличие или отсутствие торговых возможностей. Она задает параметры, в рамках которых вы торгуете, несете ответственность и оцениваете свой прогресс и производительность.

## **Разработка торговой стратегии**

Способность разработать торговую стратегию – это навык, которому можно посвятить целую книгу. Однако есть несколько основных аспектов, на которые стоит обратить внимание, и здесь мы кратко рассмотрим их, чтобы направить вас на верный путь.

Трейдеры-новички часто используют стандартизированный подход, применяя стратегию или стиль, которым их обучил кто-то другой. Это хороший старт – нечто вроде обучения вождению: все осваивают базовые навыки на простой машине. Главное – сесть за руль и начать движение.

*«Разработка торговой стратегии – это ключевой навык: ничто не остается неизменным, и по мере изменения рынков вам придется обращаться к этому навыку».*

Со временем, однако, водители вырабатывают индивидуальный стиль вождения и выбирают подходящие им автомобили. Аналогично и трейдеры должны со временем совершенствовать и индивидуализировать свой стиль торговли, а также, при необходимости, и рынки, на которых они торгуют. Переход от стандартного подхода к индивидуальному – это часть пути к успеху в трейдинге. Я неоднократно замечал, что приверженность стандартным подходам и отсутствие индивидуализации зачастую удерживают трейдеров от прогресса.

Я крайне редко встречаю успешных и опытных трейдеров, которые продолжали бы использовать ту же стратегию, с которой они начинали. На самом деле уже через несколько месяцев большинство профессиональных трейдеров начинают адаптировать свои стили и подходы, даже если изначально они прошли одинаковый курс обучения у тех же преподавателей и в рамках одной и той же программы.

Освоение навыка разработки торговой стратегии важно хотя бы потому, что ничто не стоит на месте. Рынки динамичны и постоянно меняются, и со временем в ответ на эти изменения вам потребуется адаптировать свой стиль и стратегию. К сожалению, я видел много трейдеров, которые теряли крупные суммы денег – а некоторые даже и

свои карьеры – из-за неспособности адаптироваться и реагировать на изменения рыночных условий. Поэтому способность разработать торговую стратегию является ключевым фактором в обеспечении долгожительства на рынках.

*«На войне нет постоянных условий. Тот, кто умеет корректировать свою тактику в зависимости от действий противника, добьется успеха и победит».*

– Сунь-цзы, «Искусство войны»

При разработке или адаптации торговой стратегии необходимо рассматривать множество аспектов (см. раздел «Разработка собственной торговой стратегии»). В целом данный процесс содержит:

- Начало идеи или темы: в чем заключается торговая концепция?
- Выбор рынка(-ов)
- Выбор таймфрейма, на котором вы будете торговать
- Определение индикаторов для входа и критериев для выхода
- Оценка системы: бэктестирование и форвардное тестирование
- Совершенствование системы на основе полученной обратной связи

## **Разработка собственной торговой стратегии**

Составьте план своей торговой стратегии.

Для этого вам будет полезно рассмотреть следующие вопросы:

- Какова основная идея или тема вашей торговли?
- Есть ли дополнительные подтемы или направления?
- На каком рынке вы будете или хотели бы торговать и почему?
- На каком таймфрейме вы будете торговать?
- Каким будет ваш стиль торговли?
- Как вы будете использовать технический и фундаментальный анализ?
- Определите ключевые элементы вашей стратегии в соответствии с пятиэтапным торговым процессом:  
наблюдение за рынком → выявление возможностей → вход в рынок → управление открытыми сделками → выход из рынка → анализ закрытых сделок
- Какой будет ваша стратегия управления рисками и капиталом?
- Как вы будете организовать свою торговую сессию?
- Какое преимущество у вас есть на рынке – знания, навыки, исполнение, психология?
- Каковы ваши сильные стороны как трейдера? Как вы будете их использовать?

- Каковы ваши слабые стороны? Как вы намерены их преодолевать?
- Какие у вас есть планы на случай непредвиденных обстоятельств – убыточного дня или серии убыточных сделок/дней?
- Как вы будете управлять психологическими и эмоциональными аспектами своей торговли?
- Как вы будете оценивать свою производительность и прогресс?
- Каковы ваши торговые издержки – фиксированные и переменные? Комиссии? Торговая платформа? Пакеты графиков? Новостные ленты? Подписки? Аренда/оборудование?

Важно: ваша торговая стратегия должна отражать вашу личность, торговую философию, цели и мотивы, которые мы ранее определили.

### **Найдите свою волшебную формулу!**

Волшебной формулы не существует – ну, она есть, но у каждого она своя.

Помню, как однажды я выступал на одном симпозиуме по трейдингу. Перед моим докладом на экране демонстрировалась торговля пяти признанных и успешных трейдеров и коучей в режиме реального времени, и в процессе их торговли аудитория могла задавать им вопросы. Знаете, какой вопрос задавали чаще всего? Разные вариации вопроса: «Какой волшебный индикатор/система чаще всего приносит вам деньги?» Интересным было то, что трейдеры давали самые разные ответы, а некоторые даже были в корне противоположными!

Пока публика была увлечена поиском святого Грааля, она пропустила главную мысль и, возможно, самый важный урок того симпозиума: волшебной системы не существует, но есть система, стиль и подход, которые будут работать лучше всего именно у вас. И ее нахождение – если говорить о чем-то величайшем для трейдера – это и есть его святой Грааль; хотя, естественно, рынки динамичны, и такие вещи редко остаются неизменными в течение длительного времени.

Вместо этого вы должны выработать способность последовательно придумывать новые стратегии: иначе говоря, регулярно «разливать» свою волшебную формулу по разным сосудам для разных таймфреймов, трендов и рынков.

*«Дело не в том, сможете ли вы быть хорошим трейдером, а в том, сможете ли вы найти трейдинг, который хорошо подойдет вам».*

– Бретт Стинбарджер, «Самоучитель трейдера: психология, техника, тактика и стратегия» (“Enhancing Trading Performance”)

Подходят ли всем людям одни и те же профессии или карьеры, и, следовательно, смогут ли все они преуспеть в них? Подходят ли всем людям одни и те же виды спорта? Подходит ли всем один и тот же музыкальный инструмент? Разумеется, ответ – нет.

Может ли всем людям одинаково подходить один стиль торговли, и смогут ли все они преуспеть в нем? Опять же, категорически нет. Существует множество рынков и множество способов торговли на них. Одна из ключевых задач развития любого трейдера – найти стиль торговли и рынок, которые будут лучше всего соответствовать ему: его личности, целям, мотивациям и торговой философии.

Меня часто спрашивают: «Как понять, торгую ли я на лучшем для меня рынке и в лучшем для меня стиле?» Тот же вопрос можно задать и в отношении работы, изучаемой академической дисциплины или вида спорта. Чтобы понять это, мы можем использовать следующие ключевые индикаторы:

- *Мотивация.* Хотите ли вы заниматься тем, чем вы сейчас занимаетесь?
- *Сильные стороны.* Ощущаете ли вы, что используете свои сильные стороны?
- *Интересы.* Заинтересованы ли вы в том, чем вы сейчас занимаетесь?
- *Производительность и результаты.* Свидетельствуют ли ваши производительность и результаты о высоком уровне или его потенциале?

Большая часть этой информации будет отражена в ваших торговых записях, журналах и т. д.

Если трейдеры работают в командах или являются сотрудниками некой организации, то у них есть возможность получить внешнюю обратную связь от менеджеров, тренеров и коучей. Эта информация может быть крайне ценной, потому что она опирается на прошлый опыт и исторические исследования.

Еще одно направление, которое я исследовал в своей работе – использование психометрического тестирования (измерение таких факторов, как скорость принятия решений, интуитивные способности, аналитические навыки, обработка информации, склонность к риску, концентрация и фокусировка внимания, эмоциональная гибкость) для выявления индивидуального стиля продуктивности трейдера. Затем мы используем эти данные вместе с наблюдаемыми и записанными показателями, чтобы направить трейдера в нужное русло.

Этот подход доказал свою эффективность. Во многих случаях трейдеров, которым было трудно добиться стабильной прибыльности и успеха на одном рынке и в одном торговом стиле, переводили на другой рынок и/или другой стиль. И в относительно короткие сроки они демонстрировали заметное улучшение результатов своей торговли. Некоторые из них впоследствии становились успешными трейдерами, хотя в прошлом их отделяла всего одна сделка от смены роли или карьеры.

Нахождение вашей ниши – это результат сочетания постоянной оценки, получения обратной связи от других и времени/опыта. Чтобы помочь вам определить, где вы находитесь сейчас и какой может быть ваша волшебная формула, выполните следующие упражнения.

### **Упражнение: найдите свою волшебную формулу**

Выделите время, чтобы поразмышлять о своей торговле и ответить на следующие вопросы:

#### **Сильные стороны**

Что вам нравится по своей природе?

Что у вас естественным образом хорошо получается?

Что значимого замечают в вас другие люди?

#### **Интересы**

Чем вы по своей природе интересуетесь?

#### **Мотивация**

Что вызывает у вас наибольшую страсть?

#### **Продуктивность**

В чем, по вашему мнению, вы можете быть лучшим?

#### **Результаты**

Где, по вашему мнению, вы могли бы быть наиболее прибыльны?

Что вы заметили?

Действуете ли вы в настоящее время в соответствии с вашими выводами? В чем да? И в чем нет?

Как вы могли бы эффективнее использовать свои сильные стороны, интересы, навыки и таланты?

## **Относитесь к трейдингу как к бизнесу**

*«Не преуменьшайте издержки трейдинга – как и в любом другом бизнесе, вы несете некие связанные со своей деятельностью расходы, фиксированные и переменные».*

– Ник Шэннон, профессиональный психолог

Часто трейдинг воспринимают легкомысленно – как хобби. Однако результат подобного отношения к трейдингу как к простому увлечению может оказаться весьма дорогим и разочаровывающим.

Чтобы повысить свои шансы на успех и стать по-настоящему продуктивным трейдером, необходимо относиться к трейдингу как к бизнесу и управлять им соответствующим образом. Это правило справедливо как для профессионалов, торгующих на постоянной основе, так и для долгосрочных инвесторов, нечасто совершающих сделки.

## **Пример из жизни**

Однажды я проводил семинар на конференции для частных трейдеров. Во время перерыва ко мне подошел один из его участников. Он начал рассказывать мне о своем становлении трейдером. По его словам, за первые несколько месяцев он потерял более £ 10 000. Вскоре после этого он прекратил торговать и сделал паузу, чтобы осмыслить происходящее. Самым главным его осознанием стало то, что на самом деле он очень мало понимал в трейдинге – что он собой представляет, какие издержки реально существуют и, что особенно важно, какие риски он несет.

Я спросил, кем он работает. Он ответил, что владеет двумя очень успешными компаниями. Тогда я поинтересовался, как ему удалось достичь такого успеха. Он объяснил, что сначала он нашел перспективную нишу, провел обширное исследование, прошел дополнительное обучение и подготовку, затем разработал бизнес-план, после чего привлек финансирование и поддержку для своего проекта. Я спросил его, считает ли он, что тщательно подготовился перед тем, как начать свой бизнес. «Да, – ответил он, – это обязательно. Ведь риск от неподготовленности слишком высок». Тогда я попросил сравнить его подход к бизнесу с его подходом к трейдингу.

Очевидно, что разница была колоссальной!

Я видел множество людей, которых затягивал трейдинг, хотя они толком даже не понимали, во что ввязываются и какие потенциальные риски и сопутствующие расходы у них могут быть. В результате многие теряли на рынке значительные суммы, хотя большинство этих убытков можно было сократить или вовсе избежать.

Я искренне убежден, что каждому трейдеру важно воспринимать свою торговлю как бизнес. Ведь в конечном счете мы имеем дело с прибылью и убытками: мы инвестируем в трейдинг свое время, энергию и во многих случаях собственный капитал ради получения финансовой отдачи. У трейдинга тоже есть свои «бизнес-издержки» – лицензии на программное обеспечение, подписки на платформы для построения графиков, комиссии (или спреды), плата за рабочее место и т. д. – и доходы: прибыль, а иногда и бонусы.

Поэтому крайне продуктивно применять к трейдингу мышление предпринимателя.

## **СТРАТЕГИЯ №8**

### **Определите свои ключевые факторы производительности**

*«Производительность – это итог правильных действий во всех аспектах».*

– Ларри Пасавенто

#### **Знайте, что действительно важно**

Представьте, что однажды вы просыпаетесь с мыслью: «Я хочу пробежать марафон». Вы начинаете, как вам кажется, основательную подготовку – ходите в спортзал, поднимаете штангу, катаетесь на велосипеде, иногда бегаєте на короткие дистанции.

И вот после 16 недель такой тренировки вы выходите на старт. Вы отлично выглядите и превосходно себя чувствуете. Но на половине дистанции вам становится тяжело, вы еле двигаетесь, а затем вынуждены идти пешком до финиша. Почему? Потому что, хотя у вас и была цель пробежать марафон и вы потратили время и усилия на ее достижение, вы направили их не на те виды подготовки, которые действительно важны для марафонского бега – бега на выносливость.

Будучи трейдером, очень важно определить, какие факторы эффективности являются для вас критически важными. Это позволит вам направить свое время и внимание на то, что максимально увеличит ваши результаты и прибыльность. Время и энергия, потраченные на второстепенные факторы, лишь снижают вашу общую производительность.

#### **Настройтесь на правильную волну**

Мы всегда на чем-то сосредоточены – вопрос только в том, на чем именно. Ваша способность фокусироваться на действительно важном – на правильных вещах в нужный момент – и умение отсеивать все остальное являются одними из ключевых элементов успеха в трейдинге. В своей книге «Торговый атлет» (“Trading Athlete”) Шейн Мерфи и Дуг Хиршхорн называют это «настройкой на правильную волну». Этот навык может быть жизненно важным.

На каких факторах вам нужно сфокусироваться, чтобы торговать максимально продуктивно? На чем вы фокусируетесь, когда наблюдаете за рынком? На чем вы фокусируетесь, когда видите торговую возможность? На чем вы фокусируетесь при входе в сделку и ее сопровождении? На чем фокусируетесь после закрытия сделки? И,

наконец, как вы восстанавливаете свою концентрацию, если вдруг потеряете ее в процессе торговли?

*«Когда трейдер точно знает, на чем он должен фокусироваться, и способен удерживать этот фокус в почти измененном состоянии, подобно самураю, можно сказать, что он овладел истинной психологической устойчивостью».*

– С.П., трейдер

В процессе исполнения торговых сделок можно выделить шесть основных компонентов:

1. Наблюдение за рынками.
2. Выявление торговой возможности.
3. Вход в рынок: открытие позиции.
4. Управление открытой позицией.
5. Выход из рынка: закрытие позиции.
6. Анализ сделки после ее закрытия.

При безупречном исполнении трейдер сосредоточен на процессе каждого из этих шести этапов. Это предполагает осознание того, какие мысли, чувства и действия желательны на каждом этапе. Трейдер оценивает свое торговое мастерство не только по прибыли, но и по качеству исполнения сделки.

*«Чтобы устранить негативные эмоции, сосредоточьтесь на процессе».*  
– Мэтт Блом

### **Упражнение: сравнительный анализ производительности**

Вспомните момент, когда вы торговали неудачно, и еще один момент, когда ваша торговля шла исключительно хорошо, в пиковом состоянии.

Серьезно задумайтесь о периоде, когда торговля шла плохо. Что вы помните? Что вы делали? Что говорили себе? Какие чувства испытывали? Вспоминая, обратите особое внимание на свои установки и поведение. В процессе анализа запишите все ключевые факторы, которые повлияли на вашу производительность, и отметьте свои выводы ниже.

Теперь повторите то же самое для того времени, когда вы торговали очень хорошо. Что вы помните? Что происходило у вас в голове? Что вы делали? Какие эмоции испытывали? Снова зафиксируйте свои наблюдения.

Поразмышляйте над выводами, а затем проведите сравнительный анализ, рассмотрев два разных опыта и отметив различия.

Какие факторы были решающими для вашей успешной работы?

И что вы можете сделать, чтобы эти факторы стали постоянной частью вашего торгового процесса?

### **Возможные факторы:**

- Уровень знаний и понимания торговли и рынков.
- Наличие торговой стратегии с преимуществом/положительным ожиданием, в которую вы верите.
- Управление рисками и капиталом.
- Дисциплина в исполнении сделок – следование своей стратегии.
- Подготовленность и готовность к торговле.
- Достаточный сон.
- Уверенность в себе и вера в способность зарабатывать.

Также подумайте, какие факторы в долгосрочной перспективе будут оказывать существенное влияние на достижение краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей в трейдинге.

### **Возможными факторами являются:**

- Регулярная постановка и оценка целей.
- Наличие торгового плана.
- Постоянное обучение и совершенствование.
- Индивидуализация торгового плана под ваши сильные стороны, интересы, стиль торговли и личность.
- Достаточные затраты времени и усилий.
- Поддержание дисциплины на протяжении длительного времени.
- Сохранение мотивации и уровня энергии.

Реальный пример из жизни: критически важные факторы для трейдера (по материалам С.П., трейдера)

### **Факторы пиковой торговли:**

- Торговля по собственной стратегии и управление рисками.
- Хорошее физическое состояние.
- Подготовка к текущему дню: сценарии «что, если» и постановка целей.
- Уделяйте себе немного времени утром перед торговлей.
- Мышление в духе «пусть это произойдет» – свободный поток энергии.

- Ориентация на процесс – позволяйте сделкам находить вас.

### **Факторы плохой торговли:**

- Плохое самочувствие – курение, употребление алкоголя.
- Постоянное сидение за рабочим столом.
- Неправильное питание, недостаточное питье воды.
- Позднее пробуждение.
- Торговля на нескольких рынках.
- Зацикленность на направлении рынка, потеря гибкости, раздражительность, страх упустить возможности.

### **Сфокусируйтесь на том, что действительно имеет значение**

Работая с трейдерами и профессионалами в других сферах, я неоднократно наблюдал, насколько важно уметь направлять время и энергию (а они ограничены!) на ключевые факторы успеха.

Иногда нас отвлекают от того, что, как мы знаем, мы должны делать, а иногда мы просто не осознаем, какие факторы могут быть действительно ключевыми, из-за недостатка опыта и других причин. Однако по мере вашего торгового развития вы всё лучше будете понимать, какие именно факторы являются для вас ключевыми. Очень важный и простой способ зафиксировать их – это регулярное ведение и анализ торговых журналов, логов и показателей.

### **Практическая стратегия: ключевые факторы производительности**

Составьте список ваших ключевых факторов торговой производительности и на их основе сформулируйте правила для торгового процесса. Используйте этот контрольный список при подготовке к торговле и во время нее. Направьте свое время и энергию на то, что действительно способствует улучшению вашей производительности.

В конце торговой сессии/дня задайте себе вопрос: «Фокусировался ли я сегодня на своих ключевых факторах?» Обратите внимание на те моменты, когда вы фокусировались, и на те, когда нет. При необходимости постарайтесь на следующий день сосредоточиться на своих слабых местах.

| Процесс продуктивности трейдера                                                                                                                                                                            |         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Контрольные вопросы                                                                                                                                                                                        | Правила |
| <i>Перед торговлей/наблюдение</i>                                                                                                                                                                          |         |
| Какова природа рынка?<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Время суток</li> <li>• Видимые основные игроки</li> <li>• Публикации данных/выступления ключевых лиц</li> </ul>                          |         |
| <i>Поиск</i>                                                                                                                                                                                               |         |
| Что я ищу в качестве торговой возможности?<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Индикаторы и их значимость</li> </ul>                                                                               |         |
| <i>Вход в рынок</i>                                                                                                                                                                                        |         |
| Какие у меня основания для входа в рынок или для отказа от входа?<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Уверенность</li> <li>• Соотношение риска к прибыли</li> <li>• История сделок</li> </ul>      |         |
| <i>Управление открытыми сделками</i>                                                                                                                                                                       |         |
| Какие индикаторы я отслеживаю после открытия сделки?<br>Какие вопросы я буду себе задавать?<br>Как я буду сохранять свою объективность?<br>При каких обстоятельствах я изменю условия для выхода из рынка? |         |
| <i>Выход из рынка</i>                                                                                                                                                                                      |         |
| Как я пойму, что пора выходить из рынка?                                                                                                                                                                   |         |
| <i>После закрытия сделки</i>                                                                                                                                                                               |         |
| Как я оценю качество своей сделки?                                                                                                                                                                         |         |

## **СТРАТЕГИЯ №9**

### **Будьте подготовлены!**

*«Прибыльность любого рыболовного рейса зачастую определялась в момент отхода от причала – задолго до того, как в воду закидывали первый крючок».*

– Крис Коллеут, трейдер (бывший рыбак)

#### **Готовы ли вы?**

Представьте: вы сидите в самолете, который вот-вот взлетит и отвезет вас в какое-то прекрасное место для отдыха. Вы видите, как на борт забегают пилот. Зевая, он объясняет одному из бортпроводников, что чувствует себя ужасно: он проспал, потому что лег спать всего несколько часов назад. И чтобы не нарушать расписание рейса, он пропустит предполетную проверку и просто совершит полет как есть.

Что вы почувствуете?

Будет ли вас беспокоить очевидная неподготовленность пилота? Если да, то почему?

#### **Упражнение: анализ вашей текущей торговой подготовки**

Что вы делаете для подготовки перед началом торгов?

Опишите свой процесс подготовки.

Постоянно ли вы выполняете все эти действия? Если нет, то когда вы совершаете подготовку, а когда нет?

*«Победа – это наука быть подготовленным».*  
– Джордж Аллен

Лучшие спортсмены и команды, компании, военные, а также ведущие трейдеры, стремящиеся к стабильным положительным результатам, давно осознали важность тщательной подготовки. Высокий уровень предварительной подготовки позволяет им действовать максимально продуктивно.

*«Большинство трейдеров – магов рынка проводят обширные исследования и тщательную подготовку перед каждой сделкой».*  
– Джек Швагер «Новые маги рынка»

Если провести аналогию со спортом, команда, готовящаяся к важному матчу, делает всё возможное, чтобы как можно лучше подготовиться к предстоящей игре, включая технические тренировки, тактику, физическую подготовку, правильное питание, психологию, анализ своих сильных и слабых сторон, разбор прошлых выступлений и отработку практических навыков. И, что не менее важно, они изучают своего соперника – его тактику, сильные и слабые стороны, модели поведения, физическую форму и т.д. Чтобы реализовать свой потенциал в трейдинге, вы должны узнать как можно больше о себе и о своем «противнике» – рынке.

Что общего у среднестатистических трейдеров и спортсменов? И те, и другие обычно тратят меньше времени и энергии на подготовку, чем выдающиеся профессиональные трейдеры и спортсмены. Достаточно взглянуть на случайного посетителя спортзала, который сделал легкую растяжку, помахал руками и ногами и тут же бросился к тренажеру, чтобы начать «тренироваться», точно так же, как среднестатистический трейдер хочет быстро сесть за экран и начать «торговать».

Лучшие спортсмены, выдающиеся артисты, военные и трейдеры перед стартом всегда выполняют определенную подготовительную процедуру, которая помогает им войти в оптимальное состояние перед выступлением. И трейдеры не должны быть исключением. Стать высокопродуктивным трейдером – означает выработать привычки, которые большинству покажутся скучными и некомфортными. Подготовка – ключевой элемент цикла продуктивности: она удерживает вас в цикле обратной связи, необходимом для постоянного совершенствования и, в конечном итоге, для достижения целей.

## **Преимущества подготовки**

*«Секрет успеха прежде всего заключается в подготовке».*  
– Генри Форд

Сначала мы рассмотрим преимущества наличия такого процесса, а затем – компоненты, из которых он состоит.

## **Какие преимущества дает подготовка?**

*«Важно чувствовать себя готовым, как спортсмен перед финальным забегом на 100 метров».*

– Ник Макдональд «Торгуй с точностью»

## **Последовательность**

Повторение одного и того же процесса перед каждым входом в рынок формирует последовательность поведения, а производительность в конечном итоге является совокупностью всех ваших действий. Привычка выполнять подготовку перед каждой сделкой создает фундамент для последовательности.

## **Уверенность**

Осознание того, что вы подготовились, придает уверенности. И наоборот, ощущение недостаточной подготовки вызывает внутреннее беспокойство и сомнение, способное повлиять на исполнение сделок. Один малозначительный фактор даст вам понять, что вы недостаточно подготовлены, и это может породить внутренние сомнения и возможный конфликт, которые повлияют на вашу торговлю. У каждого трейдера свой уровень подготовки, который зависит от рынков, на которых он торгует, стиля торговли и т. д. Однако для каждого существует оптимальный объем подготовки, необходимый для качественного исполнения своей работы.

*«Подготовка создает последовательность, укрепляет уверенность и обеспечивает самообладание. Это и есть самоконтроль».*

## **Контроль**

Подготовка – это часть торгового дня, которую вы можете полностью контролировать. Что именно вы подготавливаете и насколько хорошо это делаете, целиком зависит только от вас!

## **Самообладание**

Если вы тщательно подготовились и продумали возможные сценарии «что, если?», то одним из ваших ключевых преимуществ станет уровень подготовленности, который позволит вам действовать быстро и спокойно, если ожидаемые события действительно произойдут.

Я наблюдал это лично в одной торговой компании в 2007 году, когда Федеральная резервная система сделала неожиданное заявление. Из тридцати трейдеров в торговом зале лишь двое смогли достаточно быстро и решительно отреагировать, чтобы войти на раннем этапе данного рыночного движения. В тот день они оба заработали значительные суммы, потому что были готовы к подобному событию и заранее продумали, что будут делать в такой ситуации. Остальные трейдеры почти ничего не заработали и только наблюдали за движением рынка, находясь в стороне.

## **Концентрация**

Ваша подготовительная процедура может стать триггером для активации целенаправленного торгового мышления. В спорте большинство игроков выполняют предварительную подготовку – это легко проследить, например, в гольфе. Такая последовательность действий помогает им переключить фокус на ключевые факторы продуктивности и подготовиться к выполнению задачи.

## **Переключение**

Выполнение подготовительной процедуры также позволяет вам психологически переключаться от одного настроя и состояния мышления к другому, например, от состояния пробуждения к состоянию торговли или от работы к торговле. Очень важно убедиться, чтобы во время торговли вы находились в нужном режиме.

## **Снижение риска**

Знание того, какие события ожидаются на рынках – публикация экономических данных, отчетов о доходах, выступления, аукционы и т.д. – имеет огромное значение, поскольку каждое из них может влиять на рынок. Часто это приводит к повышенной волатильности. Понимание того, что и когда произойдет, и размышления о возможных последствиях для рынка помогут вам скорректировать стратегию и снизить потенциальные риски.

## **Практическая стратегия P.R.E.P.**

### **Планируйте и подготавливайтесь (Plan and Prepare)**

Просмотрите свою торговую стратегию и изучите общую картину рынка.

Как вы будете применять ее в данном торговом периоде?

Изучите экономические данные, выступления, цифры, возможные рыночные условия, а также свою общую стратегию, подход и процессы.

Сформулируйте план на текущий день (до и после обеда), определите уровни, на которых вы будете торговать и т. д.

### **Репетируйте (Rehearse)**

Мысленно проиграйте реализацию своей стратегии, включая проработку возможных сценариев «что, если».

### **Возможные исходы (Eventualities)**

Продумайте сценарии «что, если» и что вы будете делать в случае их реализации. Это крайне важный шаг – подготовка к трудным условиям и неожиданностям на рынке.

### **Позитивное состояние (Positive state)**

Перед началом торговли убедитесь, что вы пребываете в позитивном состоянии. Используйте простую шкалу оценки от 0 до 10 баллов (где 0 – крайне плохое состояние, а 10 – идеальное состояние для торговли).

### **Примеры компонентов процесса**

*Питание:* завтрак, энергетические перекусы, легкий обед, вода (см. Стратегию №14)

*Физическая активность:* кардиоупражнения для стимуляции ума, прогулка или тренировка перед началом торговли (см. Стратегию №14)

*Позитивный внутренний диалог/аффирмации* (см. Стратегии №№23 и 34)

*Постановка сильных вопросов, например:*

*«Что у меня сегодня получается хорошо?»*

*«За что я сегодня благодарен?»*

*Дыхательные упражнения*

*Подготовка*

## СТРАТЕГИЯ №10

### Окружите себя высокопроизводительной средой

*«Окружайте себя правильными людьми в здоровой среде».*  
– Джерри Линч «Путь чемпиона»

#### Создание сильной торговой команды

В книге «Принципы успеха» Джек Кэнфилд утверждает: «Вы – это среднее тех пяти людей, с которыми вы проводите больше всего времени». Интересно. Допустим, это правда. Что это может означать для вас?

#### Упражнение: оценка торговой команды

Кто те пять людей, с которыми вы проводите больше всего времени?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Какое вероятное влияние они оказывают на вас?

Как рассматривать это в контексте трейдинга?

Если вы – это среднее пяти трейдеров или людей, связанных с трейдингом, с которыми вы проводите больше всего времени, то какое значение это имеет для вас как трейдера?

Проводите ли вы время с людьми, которые положительно влияют на вас и на вашу торговлю? Или они оказывают на вас менее полезное влияние?

Какие качества вы активно искали бы в людях, если бы выбирали их в свои топ-5?

А какие качества, наоборот, заставили бы вас отказаться от выбора этих людей?

Группы людей, как и команды, имеют некую культуру – определенный способ существования и действий, который оказывает мощное влияние на производительность. Я видел силу культуры, работая со спортивными командами, отделами продаж, компаниями, а также с группами и организациями трейдеров. Культура – это набор убеждений

и ценностей, разделяемых внутри организации, которые определяют поведение и, следовательно, производительность ее участников.

Как бы вы описали культуру окружения, в котором вы работаете и торгуете?

Какие убеждения и ценности там преобладают, и как они влияют на ваше поведение и продуктивность?

Является ли эта культура позитивной, и улучшает ли она вашу продуктивность?

Создание позитивной культуры, ориентированной на высокую производительность – это то, к чему я всегда стремлюсь, работая с трейдерами. Это означает определение набора убеждений и ценностей и, что особенно важно, формулирование главной миссии или цели, которая будет направлять всю вашу деятельность. Для самого трейдера наличие вокруг него культуры, поддерживающей и способствующей развитию, может оказать огромное влияние на уровень его достижений и успеха.

Безусловно, в истории были трейдеры, которые обладали меньшими природными способностями, чем другие, но при этом добились значительных успехов благодаря культуре, в которой они работали. И наоборот – было немало компетентных трейдеров, чьи результаты оказались ниже ожидаемых из-за неблагоприятной среды и культуры, окружающей их.

Не все из нас обладают возможностью формировать корпоративную культуру – обычно она создается сверху и развивается с течением времени. Однако каждый из нас является ее частью, и, возможно, в рамках своих небольших команд и рабочих групп мы можем оказывать на нее бóльшее влияние, формируя позитивную культуру, ориентированную на высокую производительность. У трейдеров, торгующих на свои средства и действующих более независимо, есть возможность собрать вокруг себя собственную команду, основываясь на тех культурных принципах, в которых им хотелось бы работать.

За последние годы британский велоспорт превратился в доминирующую силу на треке, полностью лидируя как на мировых, так и на Олимпийских соревнованиях. Этот путь к успеху не был случайным и не стал результатом везения. Он был тщательно спланирован и выстроен, но главное – его двигала культура совершенства и стремление к пиковой производительности. Во главе стоял Дэйв Брэйлсфорд, а также команда тренеров, специалистов и спортсменов,

которые жили одними и теми же убеждениями и ценностями, объединенные общей вдохновляющей миссией.

Ниже приведены ключевые принципы культуры британского велоспорта, которые, на мой взгляд, стоит перенять и внедрить в собственный подход любому трейдеру, торговой команде или организации:

- Не принимайте ничего как должное. Сосредоточьтесь исключительно на том, чтобы быть лучшей версией себя, и не тратьте время на размышления о том, что делают ваши конкуренты. Не воспринимайте прибыльные периоды или крупные сделки как нечто само собой разумеющееся. И не беспокойтесь о том, как торгуют и сколько зарабатывают другие трейдеры.
- Уделяйте пристальное внимание деталям. Я знаю многих успешных трейдеров, обладающих именно этим качеством. Они заботятся о надежности своих торговых систем, обеспечивают себе доступ к необходимой информации и постоянно работают над развитием навыков и знаний, необходимых для успеха.
- Фокусируйтесь на процессе достижения совершенства, а не на вознаграждении. Настоящее совершенство рождается не из стремления к вознаграждению, а из увлеченности самим процессом его достижения. Что нужно делать, чтобы стать выдающимся трейдером? Что следует делать, чтобы достичь этого уровня – что продолжать, что прекратить, а что начать делать заново? Как я уже не раз подчеркивал, ключевая идея здесь – сосредоточиться на совершенстве процесса, а не на конечном результате! Если процесс выстроен правильно, результат придет сам собой.
- В команде Великобритании по велоспорту в основе любого решения лежал вопрос: «Сможем ли мы выиграть золотую медаль?» или «Поможет ли нам это выиграть золотую медаль?» Если ответ – нет, они просто не делали этого. Для трейдеров аналогичный вопрос может звучать так: «Сделает ли это меня лучшим трейдером?» Если да, делайте это; если нет, то нет.

При формировании вашей сети, сообщества или команды трейдеров имеет смысл задуматься о том, с кем вы проводите время и сколько. Создавайте свою команду и культуру на основе тех качеств, которые вы хотите развить и укрепить в себе как трейдер. Ориентируйтесь на позитивную и высокоэффективную культуру – ту, которая наилучшим образом поможет достичь ваших торговых целей.

## **Создание физической среды для трейдинга**

*«Места, где вы работаете, где вы сидите и кто сидит рядом с вами – это действительно важные решения для трейдера, и они могут оказывать существенное влияние на вашу производительность».*

– Дэвид Хелпс, Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE)

Вспоминаю, как я работал с одним из участников регаты Vendée Globe – кругосветной гонки в одиночку. Я приехал на остров Уайт, чтобы провести с ним день, и мы отправились на пирс посмотреть яхту, на которой он собирался идти в плавание. Меня поразили внешний вид той яхты: она была большой, быстрой, элегантной и высокотехнологичной. Но еще больше меня впечатлил ее интерьер. Она оказалась невероятно компактной и тесной – по сути, это была небольшая кабина, из которой он должен был управлять яхтой и жить в ней в течение нескольких месяцев путешествия по океану. Тем не менее, при проектировании и настройке внутреннего пространства он не упустил ни одной детали.

Это было поразительно: там стояло многофункциональное кресло (в нем ему приходилось не только работать, но и спать), планировка была максимально эффективной, и даже цвет интерьера (разработанный специалистами по цвету из США) был подобран для поддержания позитивного психологического состояния. Это стало отличным напоминанием о том, насколько мощное влияние оказывает окружающая среда на производительность. Он потратил время и деньги на то, чтобы внутренняя среда максимально способствовала высокой производительности – он добился того, чтобы то, что могло показаться формальным, на деле было идеально приспособлено для успеха. Трейдерам следует помнить этот урок.

- Какова ваша торговая среда?
- Способствует ли она достижению вами наилучших торговых результатов?
- Как обустроено ваше рабочее место?
- Что представляет собой комната, где вы торгуете?
- Какие заставки установлены на вашем компьютере?
- Какие фотографии, изображения или картины находятся рядом с вами?
- Какова функциональность вашего рабочего места: расположение мониторов, кресла, клавиатуры и мыши (эргономика)?

Моё знакомство со сферой трейдинга началось с работы в одной очень крупной торговой организации в Лондоне. Я посетил их головной офис – потрясающее здание прямо в сердце Сити. Приемная была оформлена со вкусом – плазменные экраны, дизайнерская мебель; торговый зал был наполнен высокотехнологичным оборудованием с

эргономичными креслами, мотивирующими изображениями на стенах и стеклянными перегородками; всё это дополняли игровая комната, консьерж-сервис и кафе. Среда была образцовой.

У трейдеров, работающих в общем офисе, будут определенные ограничения в отношении обустройства своего торгового пространства. Однако у большинства будет возможность организовать свое рабочее место. Трейдерам, торгующим дома, доступно еще больше контроля над дизайном и планировкой своего рабочего места. Единственное, что я бы определенно рекомендовал – это иметь отдельный торговый стол/зону для торговли, насколько это уместно и возможно. Это важно для сосредоточенности мышления на необходимой задаче и минимизации внешних отвлекающих факторов.

Уделите время созданию максимально комфортной и эффективной торговой среды для себя – это несложно, но дает огромную разницу в результатах.

### **Практические рекомендации: создание высокопроизводительной среды**

- *Кресло:* приобретите качественное кресло с поддержкой спины и поясницы.
- *Освещение:* естественное освещение предпочтительнее по сравнению с искусственным, особенно с люминесцентным.
- *Температура:* важно, чтобы температура была комфортной. Если вам слишком жарко или холодно, это не только отвлекает, но и создает дополнительную нагрузку на тело, а, следовательно, и на процесс мышления. Если вы используете кондиционер, не забывайте пить больше воды, чтобы компенсировать обезвоживание.
- *Шум:* рабочее место должно быть тихим, без отвлекающих факторов.
- *Изображения:* повесьте на стены мотивирующие или вдохновляющие картины (при необходимости поищите вдохновляющие картины в интернете и либо распечатайте эти изображения сами, либо закажите профессиональную печать с оформлением в рамку).

## Часть II

### Принятие решений, дисциплина и безупречное исполнение

#### СТРАТЕГИЯ №11

##### Дисциплина и идеальное торговое состояние

*«Берегись темной стороны!»*  
– Сонни Шнайдер

#### «Д» – дисциплина

Любой, кто торговал или читал о трейдинге, знаком со словом «дисциплина». В книге «Новые маги рынка» Джек Швагер отметил: «Дисциплина, вероятно, была самым часто употребляемым словом среди выдающихся трейдеров, с которыми я беседовал. Часто оно произносилось почти извиняющимся тоном: „Знаю, вы слышали это миллион раз, но поверьте, это действительно важно”».

Что же это такое?

Что означает торговая дисциплина?

Какое определение вы дали бы этому термину?

Когда я задаю людям этот вопрос, большинство отвечают, что дисциплина – это способность последовательно исполнять свою торговую стратегию и следовать своим правилам. Она может также включать в себя подготовку и анализ результатов.

Рассмотрим два ключевых элемента успешной торговли, о которых говорилось ранее:

1. Наличие стратегии с преимуществом и положительным ожиданием.
2. Способность последовательно реализовывать эту стратегию.

Нас интересует второй пункт, хотя важно помнить, что дисциплина требуется и для разработки самой стратегии с преимуществом.

Ричард Деннис, создатель проекта Turtle Trading (торговая стратегия «черепах»), однажды сделал следующий вывод:

*«Я всегда говорю, что мог бы опубликовать свои торговые правила в газете, но никто бы не следовал им. Главное – это последовательность и дисциплина. Почти каждый может составить список правил, который*

*будет на 80% так же хорош, как и тот, которому обучали людей мы. Но мы не могли им дать уверенность, необходимую для того, чтобы придерживаться этих правил, даже когда дела идут плохо».*

(Цитата из книги Джека Швагера «Новые маги рынка»)

В трейдинге вам в конечном итоге предстоит преодолеть самое большое препятствие – самих себя. Примите это как неотъемлемую часть вашего пути!

Встречаясь с трейдерами, я часто слышу от них жалобы на проблемы с дисциплиной. Некоторые из них считают себя недисциплинированными и подробно рассказывают о своей «плохой дисциплине». Подобные рассуждения, скорее всего, лишь усугубляют эту ситуацию, усиливая их проблемы из-за негативного самовосприятия.

Важно понимать, что «дисциплина» – это обобщающий термин, охватывающий множество различных моделей поведения в трейдинге, и лишь немногие трейдеры сталкиваются с трудностями во всех этих моделях. На практике главными препятствиями для перехода на следующий уровень в большинстве случаев становится какая-то одна или две области.

Для нас, трейдеров, полезно осознавать компоненты дисциплины и уметь четко определять собственные проблемы, чтобы подобрать нужную методологию для их устранения. Когда ломается автомобиль, крайне редко выходит из строя вся машина – обычно только одна или две детали. Но некоторые детали, очевидно, являются более важными, и их поломка оказывает большее влияние на работу всего автомобиля. То же самое касается и нас, трейдеров. Выделяя конкретные проблемы, вы сможете целенаправленно выявлять и решать их, а также сохранять здоровое восприятие своих проблем с дисциплиной.

Итак, когда трейдеры теряют дисциплину?

### **Причины, по которым трейдеры теряют дисциплину**

*«Инвестирование – это не игра, где человек с IQ 160 побеждает человека с IQ 130... Когда у вас обычный уровень интеллекта, всё, что вам нужно – это темперамент, позволяющий контролировать порывы, из-за которых другие терпят неудачу в инвестициях».*

– Уоррен Баффетт

Ниже приведен список событий и обстоятельств, в которых трейдеры чаще всего склонны терять дисциплину. Я разделил их на пять

основных категорий: стратегические, ментальные, эмоционально-психологические, ситуативные и личностные.

## **1. Стратегические обстоятельства**

- Отсутствие четко определенной стратегии с преимуществом – первая и типичная проблема. Наличие такой стратегии – обязательное условие успешной, последовательной и дисциплинированной торговли. Без нее невозможно понять, есть у вас дисциплина или нет, ведь вам не к чему привязать оценку, чтобы определить, следовали ли вы своему плану и стратегии, если самой стратегии изначально не существовало. При отсутствии четко определенных торговых возможностей вы торгуете более случайно и хаотично, что быстро приведет (если еще не привело) к опасной недисциплинированности. Еще одна проблема – торговля на таймфрейме, в стиле или на рынке, которые не соответствуют вашим способностям, навыкам, уровню риска, типу личности или интересам. Если вы торгуете способом, который вам не подходит – особенно если расхождение значительное – неизбежно возникнут «трещины» и проявятся элементы недисциплинированности. Эта проблема не касается вас как трейдера, а является результатом несоответствия между вами и применяемой стратегией. Например, если человек торгует на краткосрочных таймфреймах, но при этом склонен к анализу и медленному принятию решений, у него могут возникнуть трудности с достаточно быстрым входом в сделки. А затем он упускает возможность, что еще больше усугубляет ситуацию, и в результате входит слишком поздно, гонясь за рынком.

*«Без стратегии невозможно оценить ни дисциплину, ни, по сути, успех».*

- Потеря уверенности в торговой стратегии, непонимание вероятностей и статистики. Иногда серия убыточных сделок происходит из-за того, что вы торгуете в среде, где присутствует элемент случайности (рынок), и не знаете распределения исходов своей стратегии. Серии убыточных сделок не являются редкостью или чем-то необычным. Если подбросить монету сто раз, у вас несколько раз выпадет как минимум четыре «орла» или «решки» подряд или даже пять-шесть и более раз подряд. Понимание этого помогает легче пережить череду убытков и снижает безрассудное желание их отыграть.

## **2. Ментальные обстоятельства**

- Внешние отвлекающие факторы, периоды тишины на рынке или просто скука – первые из ментальных проблем. Одно из самых больших открытий, которые делают трейдеры-новички – трейдинг вовсе не является американскими горками, полными адреналина! Часто бывают

длительные периоды затишья, когда на рынках ничего не происходит. Опасность здесь в том, что вы начинаете торговать просто ради активности, а не потому, что появилась торговая возможность, соответствующая вашей стратегии. Спросите себя: вы торгуете, чтобы развеять скуку или чтобы заработать деньги? В периоды тихого рынка найдите себе другие полезные занятия: чтение, исследование, разработку стратегии и т. д.

- Усталость и умственное перенапряжение приводят к снижению концентрации. Хотя трейдинг может показаться спокойным видом деятельности, он часто требует очень долгих часов предельной концентрации. После насыщенного дня на рынке трейдеры могут ощущать как физическое, так и умственное истощение. По мере нарастания усталости риск совершения ошибок значительно увеличивается (поэтому в средах, где критически важна безопасность, существуют строгие ограничения рабочих часов), а продуктивность работы снижается. Во-первых, убедитесь, что вы грамотно управляете своей физической энергией, чтобы противостоять этому спаду. И, во-вторых, следите за уровнем своей энергии в течение дня, чтобы вовремя замечать отклонения и корректировать свое состояние, если оно выходит за пределы, необходимые для продуктивной работы.

### **3. Эмоциональные и психологические обстоятельства**

- Гнев и разочарование после убыточных или неудачных сделок могут быть опасны. Изменения в физиологии и психике, возникающие при гневе и разочаровании, негативно влияют на способность принимать объективные и взвешенные решения. В таких ситуациях вы пребываете в состоянии высокого риска эмоциональной, а не рациональной торговли. Сделайте перерыв и возвращайтесь к торговле только тогда, когда снова придете в состояние внутреннего равновесия.

- Чрезмерная уверенность после серии прибыльных сделок – обратная сторона эмоциональных рисков. Излишняя уверенность опасна: она подталкивает к чрезмерному вовлечению в рынок и к открытию позиций бóльшего размера, чем нужно! Умейте осознавать, когда у вас может проявляться чрезмерная самоуверенность, и при необходимости временно прекращайте торговлю или сокращайте размеры своих позиций.

- Нежелание принимать убытки (неприятие убытков, эго) является распространенной проблемой. Если вы не готовы закрыть убыточную позицию, вы, скорее всего, будете продолжать удерживать ее и перемещать стопы. Принятие убытков и умение эффективно

справляться с ними является главным принципом дисциплинированной торговли.

- Чрезмерно высокий риск. Высокий риск повышает уровень стресса, а стресс усиливает тревожность и беспокойство – всё это крайне негативно влияет на способность принимать решения. Позиции слишком большого размера могут принести тяжелые и болезненные убытки. Поэтому в основе дисциплинированной торговли лежит разумный риск.

- Жадность – еще одна ловушка. Довольно часто у трейдеров появляется желание получить слишком много и быстро или стремление превратить каждую сделку в «крупную прибыльную». Ключ к успеху – трезвая оценка своей стратегии и понимание, что трейдеры совершают сделки в пределах выбранного таймфрейма в процессе движения рынка. Наша цель – зафиксировать прибыль в рамках таймфрейма, предусмотренного нашей торговой системой.

- Страх. Он проявляется в разных формах и может приводить к тому, что вы вовсе не откроете сделку либо выйдете из нее слишком рано или слишком поздно. Страх убытка, страх упущенной выгоды, страх оставить деньги в рынке – лишь некоторые примеры. Управление размером позиции, принятие убытков как неотъемлемой части торговли и уверенность в своей стратегии и собственных силах помогут снизить или устранить любой страх.

#### **4. Ситуативные обстоятельства**

- Внешние и ситуативные давления – просадки, финансовые трудности, стресс, не связанный с трейдингом. Иногда торговля идет не по плану, и вы можете столкнуться с затяжным периодом просадки. Бывает и так, что проблемы, не связанные с трейдингом, начинают сказываться на эмоциональном состоянии и затрагивать ваше мышление, в результате чего ваши действия могут становиться менее дисциплинированными. Типичным примером является ситуация, когда у трейдеров возникают финансовые трудности либо в трейдинге, либо в личной жизни, и они начинают впадать в отчаяние. Их единственной целью становится заработать «любой ценой», и это немедленно нарушает их дисциплину и следование своей стратегии.

#### **5. Личностные обстоятельства**

- Некоторые люди по природе не склонны следовать правилам и живут по принципу «правила созданы, чтобы их нарушать». Другие импульсивны, а третьи ищут острых ощущений, наслаждаясь азартом и

высоким риском. Во всех этих случаях дисциплина оказывается под угрозой, поэтому ключевая задача состоит в том, чтобы подобрать стиль торговли, максимально соответствующий личности трейдера, и/или работать над изменением естественного подхода (второе значительно сложнее, особенно если поведенческие привычки прочно укоренились).

## **Практическая стратегия: познай свою темную сторону и обрети силу**

*«Посмотрите в лицо своим недостаткам и признайте их. Но не позволяйте им управлять вами».*

– Хелен Келлер

Просмотрите приведенный выше список и определите свои сильные стороны в трейдинге.

Затем определите свои слабые стороны – свою темную сторону! Оцените, как часто они проявляются и насколько сильно влияют на вас, после чего расставьте их по приоритету, чтобы понять, с какими из них следует поработать в первую очередь.

Что вам нужно сделать, чтобы проработать их?

Многие из этих «темных» сторон нашего поведения и их возможные решения рассматриваются далее – во второй части этой книги.

## **Идеальное состояние для торговли (ИСТ)**

Я слышал, как многие люди говорят, что хотели бы торговать без эмоций. А вы?

Если ваш ответ – «да», то, надеюсь, мне удастся убедить вас изменить свое мнение!

Я прекрасно понимаю, что имеют в виду они (и вы), говоря это. Речь вовсе не о том, чтобы полностью избавиться от эмоций. На самом деле они имели в виду, что хотели бы избавиться от «негативных» эмоций – страха, гнева, жадности и т. п.

Некоторые состояния способствуют максимальной производительности в трейдинге, а некоторые, наоборот, препятствуют ей. Пытаться что-то сделать, находясь «не в том состоянии» – всё равно что нажимать на педаль газа, когда в машине не включена передача: двигатель ревет, а движение не начинается!

Большинство людей слышали выражения «быть в зоне» или «быть в потоке». Эти фразы стали популярными благодаря психологам, изучающим производительность, чтобы описать людей, действующих на пике своих возможностей. Когда человек достигает такого состояния, он выходит на уровень, называемый идеальным состоянием для производительности (ИСП), а в трейдинге – идеальным состоянием для торговли (ИСТ).

Вход в свое ИСТ крайне важен, потому что именно оно позволяет вам в полной мере раскрыть свой торговый потенциал и достичь максимальных результатов.

Когда я беседую с трейдерами о тех моментах, когда они торговали на самом высоком уровне своей производительности – когда у них были настоящие «пиковые» периоды, они обычно описывают свои ощущения такими словами:

- Физически и ментально расслаблен
- Бдителен
- Сохраняю контроль над ситуацией
- Спокоен
- Энергичен
- Позитивен
- Сфокусирован
- Уверен
- Всё происходит легко
- Всё идет автоматически

В книге «Стресс для успеха» (“Stress for Success”) Джеймс Э. Лоэр объясняет: «Идеальное состояние для производительности (ИСП) – это приобретенная, весьма уникальная и специфическая реакция на стресс с выраженным эмоциональным содержанием. Оно связано с определенными физиологическими и неврологическими процессами и позволяет человеку максимально эффективно выражать свои таланты и навыки».

### **Упражнение: оценка ваших торговых состояний**

Какие состояния вы испытываете, будучи трейдером? Как эти состояния влияют на вашу производительность? Какие из них полезны и что они позволяют вам делать?

Посмотрите на составленный выше список состояний.

Какие из них вы испытывали в последнее время во время торговли?

Какой процент времени вы проводите в «полезных состояниях» и какой в «ограничивающих состояниях»?

Насколько могли бы улучшиться ваши результаты, если бы вы проводили бóльшую часть рабочего времени в своем идеальном состоянии для торговли?

### **Определение вашего идеального состояния для торговли**

Как вы чувствуете себя прямо сейчас? Как вы это определяете?

Каждая эмоция имеет свою «сигнатуру» – набор физиологических и психологических характеристик. Представленная ниже модель показывает компоненты этой «сигнатуры»:

- Факторы внешней среды
- Физиологические факторы
- Когнитивные (психологические) факторы

Поскольку факторы внешней среды часто находятся вне нашего контроля, я предпочитаю рассматривать состояния как результат взаимодействия нашей физиологии и психологии. Такой подход дает вам возможность управлять собой: научившись управлять своей физиологией и когнитивными процессами, вы сможете создавать состояния пиковой производительности. Каждое состояние имеет свою уникальную сигнатуру или макет. Поняв макет нужного состояния, вы сможете осознанно воспроизводить его. Достаточно лишь вспомнить это состояние, и вы уже начнете активировать его. Задавайте себе вопросы:

- Какова физиология моего тела в этом состоянии? Как я дышу? Каково напряжение моих мышц? Какой пульс?
- Каков язык моего тела? Жесты? Мимика?
- Каков уровень моей энергии? Устал ли я? Голоден? Испытываю жажду?
- Какие мысли приходят мне в голову?
- Какие образы я вижу или создаю?

Отвечая на эти вопросы, вы начинаете раскрывать структуру своих эмоций. Поняв ее, вы получаете огромную силу: если вы захотите испытать определенное чувство, вы сможете создать его сознательно, изменив свое мышление, образы, позу, дыхание и другие физиологические аспекты – подгоняя их под сигнатуры нужного

ощущения. Каждый раз, когда вы меняете хотя бы один элемент какого-либо ощущения, вы будете испытывать другое ощущение.

Например, подумайте о страхе. Одна из ключевых особенностей макета страха – это учащенное, поверхностное дыхание верхней частью грудной клетки. Если вы ощущаете страх и замечаете, что дышите именно так, то замедлив дыхание и начав дышать диафрагмой (животом), вы измените свою физиологию – а значит, и свое состояние. Но, что самое важное, меняя дыхание таким образом, вы активируете физиологический компонент спокойствия, собранности и уверенности.

Осознание того, что вы чувствуете, и понимание, как вы создаете это чувство, является ключевой частью процесса управления своими эмоциями. Следующий этап – развитие навыка (да, это именно навык, который развивается, как и любой другой, посредством практики) изменения своих состояний путем контроля над тем, о чем и как вы думаете, какие образы создаете, а также над физическими факторами, влияющими на ваше состояние.

Именно это делают лучшие исполнители в любой сфере для управления своими эмоциями. Точно так же актеры способны вызывать в себе сильные и убедительные эмоциональные реакции во время выступления.

Торгуйте, когда вы пребываете в наилучшей форме. Многие люди совершают сделки, зная, что находятся не в лучшем состоянии. Нет ничего хуже, чем осознать это, потерять деньги и подтвердить свою мысль: «Мне не стоило торговать в таком состоянии!»

Умение распознавать, когда вы находитесь в идеальном состоянии для торговли, и торговать именно в этом состоянии (или хотя бы как можно ближе к нему) является важнейшим фактором последовательности в вашей работе. Когда вы торгуете в состоянии, неблагоприятном для торговли, это не значит, что вы не сможете получить прибыль, но вероятность того, что ваша торговля будет успешной, падает. Более того, ваш профиль риска возрастает: если вы не в лучшей форме, ваша способность принимать решения снижается, а риск ошибок и плохого исполнения сделок увеличивается.

В следующий раз, когда вы будете готовиться к торговле, включите в подготовку анализ своего идеального состояния для торговли (ИСТ). Оценивайте, где вы находитесь в данный момент. Если вы чувствуете, что пребываете в своем ИСТ – отлично, торгуйте! Если нет, особенно если вы далеки от этого состояния, посмотрите на свою модель идеального состояния и проанализируйте, какие ее факторы

присутствуют, а каких недостает. Внесите необходимые корректировки и приступайте к торговле, когда приблизитесь к своему ИСТ. Когда вам очень сложно изменить свое состояние и перейти к более позитивному, это важный сигнал. Торговля в состоянии низкой производительности повышает риски, поэтому ваш приоритет №1 – проработать негативное состояние, которое вы испытываете. И только после того, как вы отпустите эти ощущения, активируйте свое ИСТ и приступайте к торговле.

### **Практическая стратегия: проверка своего состояния**

*Прежде чем применять эту технику, необходимо определить своё идеальное состояние для торговли (ИСТ).*

Проверка своего состояния – простое, но очень эффективное упражнение. Присвойте своему ИСТ оценку в 10 баллов, а худшему возможному состоянию, в котором вам пришлось бы торговать – оценку в 1 балл. Таким образом, у вас получится шкала от 1 до 10 баллов.

Теперь сделайте паузу и спросите себя: «Как бы я оценил свое нынешнее состояние по этой шкале?»

Для более эффективной оценки при проверке задайте себе следующие вопросы:

Что я ощущаю прямо сейчас? (по шкале от 1 до 10 баллов)

Что это за чувство(-а)? Определите, что именно вы ощущаете.

Как я это определил? Каковы признаки, симптомы и доказательства этого состояния?

Что я могу сделать, чтобы повысить оценку и приблизиться к своему ИСТ (если это уместно)?

Данная проверка является быстрым и простым способом оценить свое текущее торговое состояние. Такую проверку рекомендуется выполнять:

- В рамках подготовки перед началом торговли
- После получения значительного убытка или прибыли
- После серии прибыльных или убыточных сделок
- При возвращении к торговле после перерыва
- После совершения ошибки

- Во второй половине дня, когда может проявляться усталость и снижаться концентрация внимания

И вообще – в любое время, когда вы хотите оценить свое состояние!

## **СТРАТЕГИЯ №12**

### **Как справляться с отвлекающими факторами – стратегии рефокусировки**

*«Очень легко потерять концентрацию: в течение дня вы получаете письма, звонки, сообщения и т.д. – всё это не имеет отношения к трейдингу и отвлекает ваше внимание. Если вы замечаете, что часто теряете фокус, вам нужно выработать определенный ритуал, который будет помогать вам возвращаться в игру. Вспомните ритуал подготовки Джонни Уилкинсона перед штрафным ударом. Это может быть простая последовательность действий, которые вы будете выполнять – но это жизненно необходимо».*

– Гарольд Катаке, компания Cataquet and Associates Ltd

### **Восстановление концентрации внимания – ключ к успеху**

Существует миф, что у лучших исполнителей абсолютно несокрушимая концентрация. На самом деле все выдающиеся исполнители время от времени теряют фокус. Разница между великими и хорошими людьми состоит в том, что великие люди способны быстро восстанавливать свою концентрацию и минимизировать влияние отвлечения внимания на результат. То же самое справедливо и для трейдеров.

Все трейдеры время от времени теряют фокус и отвлекаются – у кого-то это бывает чаще, у кого-то реже. У одних это происходит из-за воздействия внешних факторов, у других – из-за влияния внутренних факторов: их собственных мыслей. Главное – осознать, что вы потеряли концентрацию, и как можно быстрее вернуть ее, восстановив свое состояние высокой производительности. Поэтому каждому трейдеру нужно иметь технику или стратегию для повторной фокусировки внимания после получения убытка или серии убыточных сделок, совершения ошибки (например, ошибки ввода), возвращения на рабочее место, разговора с кем-то, телефонного звонка и т. д.

### **Как эффективно справляться с отвлекающими факторами**

Источниками отвлечения внимания могут быть множество вещей, и я покажу вам три способа, как научиться справляться с отвлекающими факторами.

Самая важная идея, которую я хочу донести до каждого трейдера, заключается в том, что стараясь чего-то избежать, вы зачастую, наоборот, притягиваете это. Не думайте о розовом слоне! Полагаю, я не ошибусь, если скажу, что сейчас в сознании большинства читателей промелькнул образ розового (точнее, лососевого оттенка) слона.

Чтобы этого избежать, рассмотрим в качестве примера вождение автомобиля. Вы же не пытаетесь полностью исключить все отвлекающие факторы на дороге? Это невозможно; более того, если вы попытаетесь это сделать, вы, вероятно, попадете в аварию. Что же вы делаете во время вождения? Вы фокусируете свое внимание на тех аспектах, которые наиболее важны для безопасного вождения: следите за направлением движения, периодически смотрите в зеркала, контролируете скорость и т. д. Отвлекающие факторы при этом естественным образом отходят на второй план или поглощаются другими действиями и обрабатываются вместе с ними. Таким образом, ключевым моментом является сосредоточенность внимания на факторах, критически важных для производительности, потому что, фокусируясь на них, мы естественным образом блокируем или преодолеваем отвлечение внимания, ведь человек способен одновременно фокусироваться лишь на ограниченном числе вещей. Самый важный аспект концентрации – сохранение внимания на задаче, то есть фокус на том, что нужно сделать, а не на конечном результате. Главное – пребывать в настоящем и действовать шаг за шагом, «сделка за сделкой».

Продолжая аналогию с вождением, моя вторая мысль связана с первой. Хотя сосредоточенность на ключевых факторах очень важна, всегда найдутся отвлекающие факторы, которые будут сбивать нас с этого курса. Когда мы их выявим, то нужно по возможности устранить их или хотя бы сократить (например, влияние телефонных звонков, интернета, электронных писем).

Наконец, третий и, пожалуй, самый важный пункт – восстановление концентрации внимания. Все мы люди, а значит, все мы время от времени отвлекаемся и теряем концентрацию. Это абсолютно нормально. Мы можем стремиться сохранить концентрацию внимания на исполнении сделок и управлять отвлекающими факторами, но всё равно иногда будем терять фокус. Тогда самым важным становится то, насколько быстро мы сможем восстановиться и вернуть утраченную концентрацию внимания. Одним из ключевых отличий производительности лучших спортсменов от всех остальных, а также производительности лучших трейдеров является не то, совершают ли они ошибки или теряют концентрацию, а то, как быстро они способны восстановить свой утраченный фокус и эффективно вернуться в игру. Этому посвящен следующий раздел.

## **Практические стратегии: восстановление утраченного фокуса**

### **1. Проверка своего состояния**

Первое, что нужно сделать, как и во всех других сферах деятельности – осознать момент, когда вы утратили или начинаете терять концентрацию внимания. Полезно отслеживать свое состояние по шкале от 1 до 10, где 10 – идеальное состояние для трейдинга, а 1 – полная рассеянность и неподходящее психологическое состояние для торговли.

## **2. Быстрое восстановление фокуса: подсказки к действию**

Если вам нужно быстро восстановить утраченный фокус, в большинстве случаев достаточно использовать подсказку к действию. Это одно или несколько слов, которые помогают направить ваше внимание в нужное русло. Примеры таких сигналов:

- Фокус
- Спокойствие
- Не усложнять
- Сделка за сделкой
- Терпение и прибыль
- Соблюдение плана

## **3. Техника настоящего момента**

Данная техника, предложенная Джефффри Ходжесом, может стать для вас очень простым и эффективным способом быстро вернуть концентрацию внимания:

*Остановитесь и сфокусируйте свое внимание на внешних факторах. Оглянитесь вокруг и отметьте, что вы видите. Обратите внимание на внешние звуки. Почувствуйте температуру в помещении. Делайте это в течение 10 секунд.*

*Медленно вдохните и выдохните в течение 10 секунд (например, 5 секунд на вдох и 5 секунд на выдох).*

*Потратьте еще 10 секунд, визуализируя себя, успешно выполняющего следующее действие.*

Я нахожу эту технику особенно полезной, когда отвлечение внимания трейдеров происходит под действием их собственных мыслей или внутреннего диалога, потому что она позволяет выйти из состояния внутренней неопределенности. Также считаю, что это отличный прием подготовки к выполнению действий по тем же причинам.

#### 4. Тайм-аут

Если вы замечаете, что сильно отвлеклись или полностью утратили фокус и находитесь в непродуктивном состоянии, рекомендуется взять тайм-аут. Пример:

*Сделайте перерыв и отойдите от экрана компьютера.*

*Проанализируйте свою производительность: обратная связь – выводы – действия; выполняйте оценку объективно (представьте, что вы тренер, наблюдающий за собой со стороны).*

*Выполните дыхательные упражнения.*

*Повторно сфокусируйтесь – используйте подсказки к действию и/или процессные цели.*

*Визуализируйте успешную торговлю и реализацию нужных действий.*

## СТРАТЕГИЯ №13

### Сохраняйте спокойствие в напряженных ситуациях

*«Нервное напряжение и ощущение давления усиливают сосредоточенность и стремление достичь необходимого уровня концентрации. Я направляю эту нервную энергию в позитивное русло».*

– Том Леман, гольфист

#### **Утонуть, выжить или процветать**

Во всех видах деятельности, требующих высокой производительности, бывают моменты, когда накал страстей достигает пика и давление резко возрастает. Такие ситуации часто называют критическими моментами – моментами, когда то, как вы думаете, чувствуете, ведете себя и, следовательно, действуете, имеет значительные последствия.

Великие спортсмены получают удовольствие от таких критических моментов, способных определить исход игры: привести к победе или поражению. Игрок в регби, который выходит на поле, чтобы забить решающий пенальти или дроп-гол и выиграть матч; футболисты, берущие на себя серию пенальти в финале кубка; гольфист, которому предстоит сделать финальный пат, чтобы выиграть турнир; теннисист, подающий мяч, чтобы выиграть турнир Большого шлема.

В мире трейдинга это – трейдер, управляющий крупной позицией в условиях резко выросшей волатильности; трейдер, вынужденный быстро сократить размер позиции, когда рынок движется против него; трейдер, который реагирует оперативно и решительно, чтобы войти в рынок, увидев хорошую возможность; трейдер, который придерживается своей стратегии, невзирая на периоды взлетов и падений, доводя сделку до конца; трейдер, допустивший ошибку, оказавшийся в нежелательной ситуации и при этом спокойно справляющийся с ней и добивающийся наилучшего возможного результата.

Напряженные ситуации, сильное давление

Уверенный Расслабленный Сфокусированный

↑

30%

↓

Тревожный Рассеянный Напряженный

«Находясь под давлением, вы можете показать на 30% лучший или на 30% худший результат».

Когда давление возрастает, обычно возможны три реакции:

1. Вы тонете – не выдерживаете давления (в спорте это называют «завалить игру» или «сдуться») и показываете неудовлетворительные результаты.
2. Вы выживаете – просто проходите через ситуацию.
3. Вы процветаете – с готовностью принимаете вызов, и давление повышает вашу производительность.

Какова ваша реакция, когда давление становится действительно высоким?

Вспомните несколько ситуаций, когда вы оказывались под сильным давлением: как вы реагировали в те периоды и какой была ваша производительность?

Тонули ли вы, выживали или процветали?

### **Не захлебнитесь!**

В книге «План игры» (“The Game Plan”) Стив Булл рассказывает, что во многих спортивных раздевалках запрещено упоминание о «сдутии» или «ломке под давлением». Почему? В 1988 году профессор Ларри Лейт опубликовал статью в *«Международном журнале спортивной психологии»* под названием *«Саморазрушение в спорте: являемся ли мы злейшими врагами для самих себя?»* Лейт выдвинул гипотезу, что одна лишь мысль о том, что можно «сдуться» под давлением, уже способна вызвать это состояние. Чтобы проверить эту теорию, он провел эксперимент. Двум группам студентов университета было предложено выполнить упражнение – броски в баскетбольное кольцо. Обе группы получили почти идентичные инструкции, за исключением

одной детали: перед началом теста одной группе рассказали, что в спорте существует феномен, известный как «завалить игру». Им объяснили, что это такое и насколько негативно он влияет на результаты. И, разумеется, им посоветовали не допускать такого состояния. В результате эта группа показала значительно худшие результаты, чем контрольная. Похоже, одна лишь мысль о провале уже способна отрицательно сказаться на производительности.

Таким образом, важнейшим фактором для успешных действий в подобных ситуациях является ожидание позитивного результата, а не фокусировка внимания на страхе совершить ошибку. Помню, как один трейдер в стрессовой ситуации повторял себе вслух: «Только не испортить, не испортить, давай, не испортить это!» Это крайне неудачная установка.

Ключевой фактор успеха в критических моментах – перенести фокус внимания с мысли о провале на желаемый результат, которого вы реально хотите достичь! Ваши мысли и то, куда направлено ваше внимание, являются решающими факторами продуктивности, особенно в критические моменты.

### **Замедлите темп: расслабьтесь!**

Когда вы действительно испытываете давление, вашей естественной реакцией, как правило, будет ускорение темпа и спешка. Вы начинаете быстрее думать, быстрее двигаться, быстрее дышать и даже быстрее говорить, и вам кажется, что время само по себе тоже ускоряется. Это физические изменения, происходящие в ответ на изменение вашего внутреннего состояния. Однако такие физические реакции не способствуют продуктивной работе в условиях давления, поэтому одна из самых важных стратегий для более успешного поведения в стрессовые моменты – замедлить темп: медленнее дышать, медленнее двигаться, медленнее говорить и думать. Вас удивит то, насколько сильно этот простой прием помогает сохранять спокойствие, ощущение контроля и уверенности в себе.

Глубокое дыхание тоже является мощным инструментом для успокоения.

### **Упражнение: глубокое дыхание в критический момент**

Сделайте медленный вдох через нос диафрагмой (животом) – представьте, будто вы надуваете большой шар в животе – затем постепенно наполняйте легкие снизу вверх. Я предпочитаю считать до пяти секунд – если вам это неудобно, выберите собственный ритм.

Выдыхайте через рот в течение пяти секунд (или в своем ритме – но равном по времени вдоху), выпуская воздух сверху вниз – от легких к диафрагме.

Повторите это упражнение несколько раз.

Со временем, по мере отработки этого упражнения на практике, может оказаться, что всего один-два таких дыхательных цикла значительно изменят ваше состояние – постепенно глубокое дыхание станет вашим триггером, «переключателем», который активирует состояние спокойствия и собранности.

### **Упражнение: центрирование**

Центрирование – это простая техника, позволяющая контролировать стресс и мышечное напряжение, блокировать негативные или отвлекающие мысли и перенаправлять внимание на сигналы, важные для выполнения поставленной задачи.

Примите удобное положение сидя, выпрямите спину. Руки и ноги не сгибайте и не скрещивайте.

Сделайте глубокий вдох животом, представьте, как воздух циркулирует по всему телу.

Сделайте медленный и полный выдох и почувствуйте, как расслабляются шея и плечи и как это расслабление распространяется на всё тело.

В конце выдоха сосредоточьтесь на самом важном элементе, на котором нужно сфокусироваться прямо сейчас – подсказке к действию.

### **Визуализируйте успех**

Критические моменты в трейдинге иногда возникают совершенно неожиданно. Однако в большинстве случаев, хотя мы и не знаем, когда они появятся, мы знаем, какого рода будут эти события. Мы знаем их природу – знаем типы происходящих событий. А значит, можем подготовиться к ним заранее.

Составьте список событий, которые, вероятно, могут произойти, и подробно запишите, как вы будете действовать в каждой ситуации. Регулярное чтение этого списка поможет вам более эффективно реагировать в стрессовой ситуации.

Мысленно репетируйте, представляя, как вы сохраняете хладнокровие, спокойствие и собранность в такие моменты. Обращайте внимание на то, что вы видите, слышите и чувствуете, когда справляетесь с ситуацией. Делая это, вы формируете в голове конкретные нейронные связи, которые позволят вам действовать подобным образом автоматически и естественно, когда эти события на самом деле произойдут.

Осознание того, что вы готовы к подобным моментам, помогает чувствовать бóльший контроль и, что не менее важно, уверенность, когда они наступают.

### **Опыт – великий учитель**

Со временем вы накопите значительный опыт как трейдер, пройдя через множество различных рыночных условий и пережив немало критических моментов.

Каждый раз, когда вы оказываетесь под давлением, вы либо тонете, либо выживаете, либо преуспеваете! Каждый такой момент дает вам обратную связь: как вы справлялись с ним, что сделали хорошо, что можно улучшить и какие действия предпринять в будущем, чтобы стать еще продуктивнее.

Я вспоминаю одного трейдера, с которым работал: за долгую карьеру он пережил самые разные сложные рыночные периоды, включая Азиатский кризис и обвал фондового рынка 1987 года. Он считал, что именно эти испытания закалили его как трейдера – настолько, что он стал воспринимать себя великим трейдером, умеющим прекрасно торговать в кризисных ситуациях – человеком, который получает удовольствие от нестандартных условий и любит те самые критические моменты, которые приносит трейдинг!

### **Являетесь ли вы продуктивным трейдером в критические моменты?**

*«Невозможно превзойти свое собственное представление о себе».*  
– Деннис Коннор, капитан Кубка Америки

То, как вы себя видите (образ своего «я»), оказывает огромное влияние на ваши действия. Видите ли вы себя человеком, который «теряется», находясь под давлением? Если да, то угадайте, что будет происходить! Или вы видите себя спокойным и уравновешенным в стрессовых ситуациях? Если да, то угадайте, что будет происходить в этом случае!

Можно с уверенностью сказать, что мы действуем в соответствии с образом своего «я» – внутренним представлением о том, кем мы являемся и как поступаем. Наш образ своего «я» – это, по сути, совокупность убеждений о том, что мы считаем правдой о себе. Этот образ можно развивать и формировать, создавая укрепляющие убеждения и используя позитивный внутренний диалог.

### **Пример из реальной жизни: как справляться с критическими моментами**

Самир обожал торговать во время выхода важных экономических данных и событий, когда рынки двигались стремительно, давление было огромным, а позиции – крупными.

Я спросил его, делает ли он нечто особенное, чтобы демонстрировать столь высокую производительность в подобных ситуациях. Он ответил следующее:

«Перед каждым выпуском данных или событием я тщательно готовлюсь: прописываю свою торговую стратегию, рассматриваю все возможные сценарии «что – если» и заранее решаю, что буду делать в каждом случае. Затем я использую мысленную репетицию, представляя, как я реализую свой план и применяю разные подходы.

Я регулярно практикую глубокое дыхание и медитацию – особенно перед ключевыми событиями, а иногда и во время них. Я заметил, что контролируя дыхание, я лучше держу себя в руках, когда ситуация накаляется.

Я верю, что буду торговать успешно и чаще получать прибыль, чем убытки. Я осознал, что торговля на подобных событиях является моим преимуществом, а результаты дают мне уверенность совершать сделки крупных размеров с высокой убежденностью. Если же что-то идет не так или я попадаю в сложную ситуацию, мой большой опыт обычно помогает мне найти решение. В крайне сложной ситуации я просто принимаю убыток».

### **Практическая стратегия: развитие пиковой производительности в критические моменты**

Определите как можно больше конкретных критических моментов.

По возможности развивайте навыки и способности, которые будут способствовать повышению производительности в таких ситуациях. Компетентность – ключ к уверенности. Осознание того, что вы

способны справиться с данной ситуацией, будет оказывать непосредственное влияние на вашу производительность.

Сосредоточьтесь только на тех аспектах, которые вы можете контролировать. Определите эти аспекты в каждой возможной критической ситуации и фокусируйтесь на них.

Замедляйте темп! Замедляйте дыхание, движения, темп речи и мышление.

Мысленно проигрывайте критические ситуации – представляйте себя спокойным, собранным, уверенным и действующим продуктивно. Извлекайте уроки из каждого пережитого критического момента, пополняйте свой «банк знаний» и опыт, используйте их для улучшения производительности в будущем.

## **СТРАТЕГИЯ №14**

### **Наполняйтесь энергией – управляйте своими энергетическими уровнями**

*«Усталость делает из нас трусов!»*

– Винс Ломбарди, легендарный тренер по американскому футболу

#### **Энергия – основа пиковой производительности**

Физическая энергия – одна из основ пиковой производительности. Да, вам нужна правильная техника и навыки, чтобы овладеть своим ремеслом. Да, необходимо систематически изучать основы и оттачивать технические нюансы. Но ваша способность превратить свой талант трейдера в продуктивную работу зависит не только от навыков, но и от вашей способности управлять энергией.

Управление энергией происходит как на макроуровне – посредством физических упражнений, питания, отдыха, релаксации и сна, так и на микроуровне – в течение торгового дня, особенно в аспектах питания, восстановления и отдыха.

В плане физической подготовки, чтобы стать более выносливым, сильным, ловким, быстрым и т. д., требуются соответствующие тренировки, чередующиеся с периодами достаточного отдыха и восстановления, известными как периоды сверхкомпенсации – всё это необходимо для роста. То же самое справедливо и для вашей производительности в трейдинге: важно уметь балансировать между периодами вовлеченности и периодами активного бездействия – качественного восстановления. Достижение этого баланса позволит вам поддерживать высокую производительность в течение длительного периода времени.

#### **Упражнение: размышление об управлении энергией**

Как бы вы оценили свой текущий уровень энергии? (по 10-балльной шкале, где 0 баллов – низкий, 10 баллов – высокий)

Вспомните момент, когда у вас был действительно высокий уровень энергии. Что вы чувствовали? Какое влияние это оказывало на вашу производительность?

А теперь вспомните момент, когда у вас был очень низкий уровень энергии. Как это отразилось на вашей производительности?

## **Реальный пример: снижение концентрации внимания и ухудшение производительности во второй половине дня**

Однажды я тренировал одного трейдера, который испытывал трудности в своей торговле. Утром его торговля шла хорошо, но в послеобеденное время он терял концентрацию, совершал ошибки и замечал увеличение эмоциональных всплесков. С его точки зрения, ни рынок, ни торговая стратегия кардинально не менялись от одной сессии к другой, и его беспокоило снижение концентрации во второй половине дня.

Это выглядело как типичное падение уровня энергии, поэтому я расспросил его об образе жизни. Продолжительность его сна составляла в среднем всего 5 часов в сутки; рацион состоял в основном из фастфуда и продуктов с высоким содержанием рафинированного сахара; он пил много кофе, но почти не употреблял воду и крайне редко выполнял физические упражнения (то есть не делал их вообще).

Цель коучинга состояла в том, чтобы улучшить его фокус во второй половине дня, повысить концентрацию внимания и сократить количество ошибок и неверных решений. Меры по исправлению ситуации были следующими: сон не менее 6 часов; изменение питания – больше цельнозерновых продуктов и меньше сладких перекусов, замена каждой второй чашки кофе стаканом воды; а также прогулки и еженедельная игра в сквош (которая ему нравилась и доставляла удовольствие).

*«Всего через две недели после внедрения новых «энергетических» привычек его торговля во второй половине дня значительно улучшилась».*

Уже в течение первых двух недель он почувствовал разницу, а через четыре недели его торговля во второй половине дня стала заметно продуктивнее. Его концентрация внимания существенно улучшилась, и он практически перестал совершать ошибки.

## **Важность энергии**

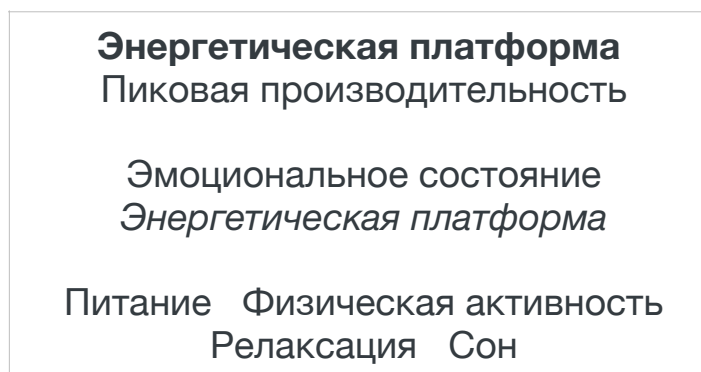
Уровень энергии играет огромную роль в производительности вашей торговли, поскольку влияет на настроение, чувствительность к изменениям настроения, концентрацию и фокус, уровень стресса, скорость реакции и когнитивные способности. Все эти факторы – основа высокопродуктивной торговли.

Представьте свой уровень энергии как банковский счет: если вы постоянно снимаете деньги (энергию) со своего счета, не пополняя его, ваши запасы в конце концов иссякнут, что с течением времени приведет к снижению производительности.

Торговая деятельность подвержена сильным стрессам и испытаниям, а значит, требует повышенных энергетических ресурсов.

## Управление физической энергией

Одной из ключевых стратегий для поддержания высокого уровня «энергетического счета» является создание и поддержание прочной «энергетической платформы». Как показано ниже, она состоит из четырех элементов: питания, физической активности, отдыха/релаксации и сна – сокращенно NERS.



## Ключевые факторы сильной энергетической базы (NERS):

- *Питание (Nutrition)*: сбалансированный рацион; низкое содержание сахара и соли; фрукты, овощи, злаки и т. д.; обильное питье воды.
- *Физическая активность (Exercise)*: комбинация кардионагрузок и силовых тренировок (в соотношении 3:2), по 30 минут 5 раз в неделю.
- *Отдых/Релаксация (Rest/Relaxation)*: отвлечение от работы, занятия для удовольствия, восстановление.
- *Сон (Sleep)*: 6-8 часов в сутки.

(На основе рекомендаций из книги «Жизнь на полную мощность» (“The Power of Full Engagement”) Джеймса Э. Лоэра и Тони Шварца.)

**Примечание.** Это общие рекомендации. Прежде чем вносить значительные изменения в рацион или резко увеличивать физическую нагрузку, необходимо проконсультироваться с врачом или специалистом.

## **Питание для мозга**

Трейдинг – это когнитивный процесс, и пиковая производительность требует оптимальной работы мозга. Питание оказывает значительное влияние на уровень функционирования мозга и, соответственно, на результаты торговли. Ниже приведены несколько ключевых советов, основанных на исследованиях Министерства сельского хозяйства США.

### **Обязательное присутствие завтрака в дневном рационе**

Пропуск завтрака – самого важного приема пищи в день – может негативно сказаться на вашей памяти и когнитивных функциях. Если вы не ели всю ночь и при этом пропускаете завтрак, уровень сахара в крови может снизиться и в мозг поступит меньше глюкозы – основного источника энергии для мозга.

### **Поддерживайте водный баланс**

Ваше тело на 55-60% состоит из воды, а головной мозг – более чем на 70%. Если уровень гидратации мозга падает ниже нормы, это ухудшает работоспособность, вызывает головные боли, заторможенность и снижение ясности мышления. Следует пить достаточное количество воды в течение дня, и особенно тщательно следите за водным балансом, если вы работаете в помещениях с кондиционированием воздуха – сухой воздух ускоряет потерю жидкости.

### **Разгрузите обед**

Вероятно, вы не раз испытывали сонливость после сытного обеда! Это происходит потому, что организм перенаправляет кровь к пищеварительной системе, забирая ее от других частей тела, вследствие чего вы ощущаете усталость и вялость. Исследования показывают, что прием пищи, содержащий более 1000 калорий в середине дня, вызывает гораздо большую сонливость, чем обед вдвое меньшего объема.

### **Перекусывайте с умом**

Если вы чувствуете усталость или голод, сделайте легкий перекус. Отличным вариантом будет изюм, так как он содержит бор, помогающий справиться с сонливостью. Бразильские орехи богаты селеном, который улучшает настроение и способствует ясности мышления. Фрукты и хрустящие овощи – прекрасный источник углеводов, дающих энергию.

## **Колебания – баланс стресса и восстановления**

*«Стабильная высокая производительность достигается тогда, когда человек поддерживает здоровое колебание между состояниями пиковой производительности и периодами восстановления».*

– Джеймс Э. Лоэр «Стресс для успеха»

Регулярное и полноценное восстановление на протяжении трейдерской практики поддерживает нашу энергию и позволяет нам быть максимально вовлеченными в торговую деятельность.

В рамках этого важно делать регулярные перерывы. В своей книге «Стресс для успеха» (“Stress for Success”) Джеймс Э. Лоэр рекомендует примерно каждые 2 часа делать паузы и принимать пищу или напитки, чтобы регулировать и стабилизировать уровень энергии и обмен веществ.

Эрнест Росси утверждает, что тело и разум функционируют в соответствии с ультрадианным ритмом – естественным, но часто подавляемым циклом, состоящим из примерно 90 минут пиковой концентрации и энергии, за которыми следуют 15-20 минут естественного спада.

Этот спад обычно сопровождается такими признаками, как чувство голода, зевота, мечтательность или потеря концентрации. Это естественное время отдыха для ума, позволяющее подсознанию обрабатывать информацию и интегрировать полученные знания. Отказываясь от перерывов (пусть даже с благими намерениями), мы постепенно снижаем амплитуду своих «пиков» – отсюда и ощущение снижения энергии и концентрации внимания в течение дня. Чтобы этого избежать, используйте процедуру REFS.

### **Боритесь с падением энергии и концентрации внимания с помощью процедуры REFS**

*Отдых/релаксация (Rest/Relax):* отойдите от экрана – дайте глазам, мозгу и телу передышку.

*Питание (Eat):* съешьте что-нибудь полезное.

*Жидкость (Fluids):* попейте воду, сок и т. п.

*Разминка (Stretch):* встаньте, подвигайтесь, пройдитеесь, разомните мышцы.

## **Практическая стратегия: три ключевых совета по управлению энергией**

Ключевым фактором управления энергией является создание позитивных привычек и ритуалов.

**1. Повышайте осознанность своих состояний.** Это первый шаг к оптимальному управлению энергией. Регулярно проверяйте свое состояние по шкале от 1 до 10 баллов в течение дня и в динамике.

Примечание: длительные периоды усталости, раздражения, злости, подавленности, апатии и т. п. – яркий сигнал дисбаланса и необходимости действий.

**2. Создайте прочную энергетическую базу.** Это включает в себя правильное питание, регулярные физические упражнения, полноценный сон (качественно и количественно), а также достаточный отдых и восстановление – NERS.

**3. Используйте принцип колебаний.** Чередуйте периоды стресса и напряжения с периодами восстановления, чтобы поддерживать энергию и способность достигать пиковой производительности – REFS.

## СТРАТЕГИЯ №15

### Позвольте вашей прибыли расти и сокращайте убытки

*«Когда я был моложе, мой отец часто говорил мне и моему брату (брат тоже стал трейдером) об азартных играх, точнее, об азартных игроках. Он всегда утверждал, что «гораздо легче подготовить бойца элитного спецназа, чем успешного профессионального игрока». Причина в том, что человеческие слабости – способность ограничивать ставки и определять, когда нужно остановиться, а когда продолжать – крайне трудно контролировать. Доказательство этому, если оно вообще необходимо, можно найти в прибыли рулеточного стола за длительный период – она наверняка превышает расчетную прибыль, исходя из „преимущества казино”».*

– Эдвард Арис, трейдер

### Золотое правило!

Найти трейдера, который не знает золотое правило торговли: «Позвольте вашей прибыли расти и сокращайте убытки», будет непросто.

На концептуальном и рациональном уровне это правило очевидно и логично – ведь именно оно является ключом к долгосрочной прибыльности.

Но если всё настолько ясно, почему же так много людей поступают наоборот – дают убыткам расти, а прибыль урезают?

Задумайтесь о собственных сделках. Как вы управляете рисками и капиталом? Как часто вы позволяете убыткам расти? Как часто вы фиксируете прибыль слишком рано?

Вычислите средний размер вашей прибыльной сделки, затем – средний размер убыточной. Разделите первое на второе – и вы получите показатель, называемый коэффициентом выплат (payoff ratio), который отражает ваше соотношение прибыли к риску.

### Коэффициент выплат – показатель соотношения прибыли к риску

Трейдер Джон

Средняя прибыльная сделка: \$ 3 000

Средняя убыточная сделка: \$ 5 000

Коэффициент выплат:  $\$ 3\,000 / \$ 5\,000 = 0,6$

Значение 1 означало бы соотношение 1:1. Если коэффициент больше 1, значит, вы больше зарабатываете в прибыльной сделке, чем теряете в убыточной. Если оно меньше 1, то ваши убытки превышают прибыли.

Вы всего лишь человек!

В этой книге уже упоминалось, что трейдинг является простым, но не легким делом. Ничто не иллюстрирует это лучше, чем неспособность людей давать прибыли расти и сокращать свои убытки. Мы уже установили, что этот принцип имеет смысл как с интеллектуальной, так и с финансовой точки зрения, и всё же трейдеры часто поступают наоборот. Почему так происходит?

Рассмотрим причины, по которым трейдеры удерживают свои убыточные сделки и слишком рано фиксируют прибыльные.

Прочтите следующее и для каждого случая выберите вариант А или В. Отнеситесь к этому упражнению максимально серьезно, как если бы деньги уже были у вас в руках – это позволит извлечь из него максимальную пользу.

#### *Сценарий 1:*

Представьте, что вам дали £ 1 000 и предлагают выбрать один из двух вариантов:

Вариант А: вы получаете гарантированную прибыль £ 500.

Вариант Б: шанс подбросить монету. Если выпадет орел – вы получаете прибыль £ 1 000, выпадет решка – ничего не получаете.

Что бы вы выбрали?

#### *Сценарий 2:*

Теперь представьте, что вам дали £ 2 000, и вам нужно выбрать один из двух вариантов:

Вариант А: вы получаете гарантированную прибыль £ 500.

Вариант Б: шанс подбросить монету. Если выпадет орел – вы получаете убыток £ 1 000, выпадет решка – ничего не получаете.

Что бы вы выбрали? Если в первом сценарии вы выбрали вариант А, то вы поступили так же, как и большинство людей: предпочли гарантированные £ 500 вместо дополнительного риска подбрасывания монеты.

Если во втором сценарии вы выбрали вариант Б, то вы снова оказались в большинстве: предпочли дополнительный риск получения убытка вместо гарантированной прибыли.

Теперь применим эту ситуацию к трейдингу. Если в первом сценарии вы выбрали вариант А, значит, вы предпочли зафиксировать прибыль, а не рисковать ради получения потенциально бóльшей прибыли. Иными словами, вы урезали свою прибыль.

Если во втором сценарии вы выбрали вариант Б, значит, вы решили принять дополнительный риск – другими словами, вы позволили убытку расти.

Исследования в области поведенческих финансов показывают: большинство людей в прибыльной ситуации склонны избегать риска (берут на себя меньший риск), а в ситуации с убытком – становятся склонны к риску. Иными словами, большинство трейдеров сокращают прибыль в прибыльной позиции и допускают рост убытка в убыточной позиции.

Значимость этого феномена огромна: по сути, он говорит о том, что большинство людей обладают природными инстинктами – психологической предрасположенностью – к поведению, противоположному тому, которое необходимо для достижения успеха в трейдинге. В то же время лишь немногие обладают природными инстинктами мыслить и действовать таким образом, чтобы не только рационализировать идею получения прибыли и сокращения убытков, но и быть способными реализовать ее!

Получается, что для большинства эта ситуация безнадежна? Ну, возможно. И, вероятно, это один из факторов, объясняющих, почему так мало трейдеров добиваются успеха и поддерживают его. Но я считаю, что это не совсем так, хотя это и означает, что успех в трейдинге потребует времени и усилий, поскольку вам придется перестраиваться и тренироваться, чтобы преодолевать свои природные инстинкты, или «побуждения», как их называет Уоррен Баффетт.

**Возможно, вам нужно научиться думать, чувствовать и вести себя по-другому**

**Упражнение: переобучение**

Скрестите руки.

Обратите внимание на свой уникальный стиль. Где расположены ваши руки? Как расположены ваши пальцы? Насколько напряжены ваши мышцы? Какая из рук находится сверху?

Теперь сложите руки снова, но совершенно наоборот!

Какие ощущения?

Наверное, неловко и неудобно, неестественно и не инстинктивно?

Как бы вы учились складывать руки наоборот?

Тренируйтесь, тренируйтесь и тренируйтесь! Вам нужно перестроить свою новую реакцию. Именно этот процесс необходим для изменения вашего мышления в отношении прибылей и убытков.

*«Три элемента успешного трейдинга: сокращать убытки, сокращать убытки и сокращать убытки. Если вы сможете следовать этим правилам, значит, у вас есть шанс!»*

– Эд Сейкота из «Магов рынка»

Важно принять тот факт, что с точки зрения статистики вам, вероятно, придется переучивать себя и преодолевать свои естественные инстинкты в этом вопросе. Понимание того, что это является частью процесса становления трейдером, имеет решающее значение. Вам необходимо развивать не только свои торговые навыки и знания, но и психологические способности. Принятие этого, подготовка и активная работа над этим помогут немного увеличить ваши шансы на успех.

Однако существуют и другие факторы, влияющие на рост убытков и сокращение прибыли, или, в идеале, на достижение противоположного результата!

Принять убыток и позволить прибыли расти нелегко с психологической точки зрения, потому что:

- Мы не любим проигрывать! В культурном плане высокий процент ассоциируется с успехом, а убыток означает потерю денег и ухудшает наше соотношение прибыли к убытку. С другой стороны, когда торговая позиция находится в прибыли, фиксация этой прибыли улучшает наш результат и повышает процент успешных сделок.
- Эго! Наше эго функционирует вокруг двух центральных целей – выглядеть хорошо и быть правым. Принятие убытка воспринимается как ошибка и наносит удар по самолюбию, тогда как фиксация прибыли подтверждает нашу правоту и укрепляет эго.

Почему трейдеры усугубляют ситуацию и делают так, чтобы было еще сложнее фиксировать убытки и позволять прибыли расти?

Как они это делают?

1. *Подвергают свой торговый счет крайне высокому риску.* Когда вы открываете чрезмерно большие позиции относительно размера своего счета, вы создаете повышенный уровень умственной активности и стресса, что влияет на процесс принятия решений.

Финансовые колебания при каждом ценовом движении становятся настолько велики, что вызывают выброс адреналина. И хотя такая торговля может казаться захватывающей, зачастую наблюдается один и тот же результат: трейдер спешит зафиксировать прибыль, чтобы избежать больших колебаний в зону убытков. А если он уже находится в отрицательной зоне, то продолжает удерживать позицию в надежде, что рынок вернется и избавит его от необходимости фиксировать крупный убыток.

Я всегда призываю трейдеров задуматься о взаимосвязи между размером торгового счета и объемом позиции, а также – это касается тех, кто торгует на собственные средства – между торговым капиталом и личным благосостоянием.

Если ваши торговые позиции составляют значительную часть вашего капитала, то любой убыток автоматически становится крупным – двойной удар. А если ваш торговый капитал составляет бóльшую часть вашего личного благосостояния, то вы получаете уже тройной удар, и это крайне неприятный опыт для любого человека.

#### **Компоненты торгового счета**

Размер позиции

Торговый капитал

Личное благосостояние

2. *Размещают стопы на уровнях, где финансовые затраты на их исполнение не являются комфортными.* Если вы психологически готовы потерять не более £ 1 000 в сделке, но ваш стоп подразумевает убыток £ 2 000, то что произойдет? Вам будет крайне трудно принять такой убыток! В рамках своей торговой стратегии вы должны учитывать, где будет стоять ваш стоп – как с точки зрения стратегии, так и с финансовой и психологической стороны. Задача состоит в подборе размера позиции таким образом, чтобы цели всех трех аспектов могли достигаться одновременно.

**Реальный пример: удержание убыточных позиций**

Когда-то я работал с трейдером, который обратился ко мне из-за проблем с внутридневными стопами. Он был опытным и успешным трейдером, но считал, что не реализует свой потенциал из-за чрезмерных убытков.

Его внутридневной стоп составлял £ 3 500, однако на практике его фактические убытки часто превышали эту сумму и находились в диапазоне от £ 6 000 до £ 30 000. Когда мы обсудили этот факт, выяснилось, что он психологически не был готов принять убыток более £ 3 500, поэтому часто ждал в надежде, что рынок развернется и спасет его. Когда этого не происходило, он оказывался в своего рода нейтральной зоне, находящейся во власти рынка, и закрывал позицию лишь тогда, когда у него включался разум или боль от нарастающего убытка становилась слишком сильной.

Когда я спросил этого трейдера, с каким убытком он мог бы чувствовать себя комфортно, он ответил: «£ 2 500». Это на целую тысячу фунтов меньше его установленного стопа, то есть примерно на 30%. Таким образом, его стоп-лосс в £ 3 500 ставил его в трудное и практически безвыходное положение, ведь даже с таким размером стопа он уже находился за пределами своей зоны комфорта.

После корректировки размера позиции этот трейдер смог работать со стопом £ 2 500 – и это оказалось для него гораздо эффективнее и менее стрессово.

*3. Не принимают убытки как естественную часть трейдинга.* На более глубоком уровне вы должны осознать и внутренне принять, что убытки являются естественной и неотъемлемой частью торговли. Нужно достичь такого состояния, при котором сам факт убытка не вызывает в вас никакого внутреннего дискомфорта. Марк Дуглас в книге «Зональный трейдинг» утверждает, что пока трейдер не достигнет этого уровня, он не сможет по-настоящему войти в «зону» – состояние потока – и раскрыть свой торговый потенциал.

*4. Не устанавливают стопы или цели по прибыли.* Если у вас изначально нет ордеров стоп-лосс или тейк-профит, вам будет сложно определить, когда выходить из сделки – вся ваша торговля превращается в дискреционную: вы действуете по личному усмотрению. В убыточной позиции вы можете легко передвигать стоп всё дальше, ведь «цена может вернуться!». А при движении в прибыльную сторону вы не знаете, где может остановиться рынок, поэтому любая прибыль, даже минимальная, кажется возможностью «забрать хоть что-то». Конечно, у разных трейдеров разные стили, и вопрос стопов и тейков

обсуждается бесконечно – универсального решения не существует. Однако с точки зрения управления рисками и капиталом, а также с позиции психологии наличие заранее установленных стопов и тейков может быть крайне полезным.

*«Всегда имейте двустороннюю стратегию выхода: знайте не только то, когда вы будете фиксировать прибыль, но и когда будете ограничивать свои убытки. Эти уровни можно пересматривать, но всегда возвращайтесь к исходному плану, чтобы сохранять трезвую перспективу».*

– Гарольд Катаке, компания Cataquet and Associates Ltd

5. *Торгуют, когда очень нуждаются в деньгах.* Отчаяние – одно из самых разрушительных состояний для торговли. К сожалению, я видел множество трейдеров, потерявших свои торговые счета именно из-за того, что они торговали в таком психологическом состоянии. Когда трейдер отчаянно хочет заработать, любая сделка, едва вышедшая в плюс, воспринимается как шанс «заработать хоть что-то» – в итоге он быстро фиксирует прибыль и теряет потенциал для ее дальнейшего роста. И наоборот, когда рынок движется против трейдера, приближаясь к стопу, он психологически не может позволить себе зафиксировать убыток и удерживает свою позицию, надеясь и молясь, что рынок «вернется и спасет его».

## **Советы успешных трейдеров**

*«Несоблюдение правил управления капиталом и стопами часто приводит к катастрофическим результатам».*

– Стюарт Фламpton, трейдер

*«Не привязывайтесь эмоционально к своим сделкам. Убыточные сделки будут всегда. Если вы ждете, что каждая сделка будет приносить вам богатство, вам будет в разы труднее вовремя ограничивать свои убытки».*

– Рубан Раджендран, нефтяной трейдер

## **Практическая стратегия: как дать прибыли расти и сократить убытки**

Если вам трудно принять убыток или исполнить стоп-ордер, перечитайте пять предыдущих пунктов и посмотрите, не усугубляете ли вы проблему каким-либо образом. Если нет, то вы, возможно, просто находитесь на ранней стадии становления трейдером, и в рамках этого процесса вам нужно выработать новые взгляды, развить в себе мышление трейдера, обучиться правильному процессу мышления и

вести себя как успешный трейдер, но об этом мы поговорим в другом месте, так что не волнуйтесь!

## **СТРАТЕГИЯ №16**

### **Относитесь к убыткам как победитель**

*«Однажды мне довелось ужинать с Люком Дональдсом. Многие, возможно, не знают, кто это – в то время он занимал 9-е место в мировом рейтинге гольфистов. Большинство, конечно, знают только гольфиста номер один – Тайгера Вудса. Мы забываем, что Вудс нередко выигрывает с преимуществом всего в один-два удара. Люк был одним из тех, кто всегда «дышал ему в спину».*

*Я спросил его: кто лучший гольфист – он или Тайгер? Люк, не задумываясь, ответил: «Лучший гольфист я, но у Тайгера лучше мышление». Он пояснил, что делает Тайгера выдающимся (помимо, конечно же, его несомненных навыков игры): он мог играть на следующей лунке так, словно всего предыдущего вовсе не было. Как бы плохо он ни сыграл до этого, это никак не влияло на его дальнейшую игру».*

– Том Хугаард

### **Убытки – это неотъемлемая часть трейдинга**

Назовите хотя бы одного великого трейдера, у которого не было ни одной убыточной сделки. Убытки – неотъемлемая часть трейдинга. Когда-то я слышал, как Ван Тарп сказал: «Убыток в трейдинге – это как выдох в дыхательном цикле».

Начинающие трейдеры часто с трудом принимают убытки. Ведь проигрывать – это не то, чему нас учат в жизни. Мы культурно запрограммированы стремиться к очень высоким процентам успеха: на экзаменах для получения наивысших оценок требуются высокие баллы. Но в трейдинге можно быть весьма успешным, имея всего 40% прибыльных сделок, и входить в число трейдеров с лучшей производительностью. Не так много экзаменов, на которых можно получить высший балл, набрав всего 40%.

Принимать убытки – не значит стремиться к ним или радоваться им, но важно понять и принять тот факт, что убытки являются естественной и неизбежной частью торговли. И только приняв это, вы сможете торговать свободно, не испытывая страха.

### **Учимся принимать убытки**

*«Хорошая торговля – это не о том, чтобы быть правым, а о том, чтобы правильно торговать. Если вы хотите добиться успеха, вам нужно*

*думать в долгосрочной перспективе и не заикливаться на результате каждой отдельной сделки».*

– Куртис Фейс «Путь Черепах. Из дилетантов в легендарные трейдеры»

Существует множество стратегий и подходов, которые помогают эффективнее принимать и переживать убытки. В конечном счете именно ваши убеждения и отношение к тому, что означает «убыток», оказывают наибольшее влияние. Помню одного трейдера, для которого убыток означал неудачу, шаг назад и пустую трату времени. В сочетании с его перфекционизмом это делало любой убыток настоящим испытанием – эмоционально болезненным и трудным. Но когда он поставил под сомнение свои старые убеждения и решил воспринимать убытки как неотъемлемую часть торгового опыта – как возможность учиться – и при этом научился различать убыточную сделку и плохую сделку, его способность принимать убытки и справляться с ними резко улучшилась.

### **Советы успешных трейдеров**

*«Устойчивость – жизненно важна. Дело не столько в том, как вы справляетесь с успехом в трейдинге, сколько в том, как вы справляетесь с проблемами (а их будет много). Когда я торгую, меня больше всего огорчает не финансовая сторона убытка, а то, что сделка оказалась правильной, но я заплатил за нее больше или меньше. Мой совет, которому я сам только учусь следовать: просто забыть об этом и двигаться дальше – впереди всегда есть новый день».*

– Лори Инман, трейдер

*«Справляться с убытками бывает нелегко. Старайтесь анализировать их объективно. Понимание того, что пошло не так, помогает ощутить, что у вас есть сила предотвратить это в будущем. Это даст вам уверенность, что вы вышли из ситуации лучшим трейдером – и это очень помогает процессу восстановления».*

– Стюарт Хэмптон, трейдер

*«Всегда помните, что нужно отступить на шаг назад и взглянуть на общую картину, где решения текущего торгового дня или даже месяца являются лишь фрагментом общего плана действий. Так можно более эффективно управлять торговым капиталом, легче преодолевать психологическое воздействие убытков, и у трейдера будет меньше необходимости рисковать ради одной крупной сделки, когда он осознает положительный эффект от стабильных, последовательных результатов».*

– Эдвард Арис, трейдер

*«Думаю, одна из моих сильных сторон выражается в том, что я воспринимаю всё, что произошло до этого момента, как историю. Меня совершенно не волнуют ошибки, которые я совершил три секунды назад на рынке. Меня волнует только то, что я собираюсь сделать, начиная с этого момента».*

– Пол Тюдор Джонс (из «Магов рынка»)

## **Практические стратегии: как победители справляются с убытками?**

Вот несколько советов и идей, которые помогут вам развить устойчивость, научиться справляться с неудачами и быстрее восстанавливаться после них.

### **1. Развивайте позитивные убеждения об убытках**

Примите тот факт, что убытки – это неотъемлемая часть торговли, а трудности и препятствия – часть пути к любой амбициозной цели. Примите вызов. Тайгер Вудс однажды сказал: «Я встречаю преграды с улыбкой».

### **2. Сохраняйте перспективу**

Представьте количество сделок, которые вы совершаете за год, и поместите одну убыточную сделку в контекст этого числа. Допустим, кто-то открывает 5 сделок в день, 25 в неделю, 100 в месяц и более 1000 в год. Тогда каждая отдельно взятая убыточная сделка составит всего 0,001% от общего числа!

### **3. Учитесь и двигайтесь дальше**

Знайте: каждая сделка, каждый убыток, каждая ошибка и каждая неудача несут в себе нечто ценное – они преподносят УРОК! Учитесь на своих убытках, ошибках, промахах и просадках. Спросите себя: «Что я извлек из этого опыта? И как я могу использовать это, чтобы стать лучшим трейдером?» Не существует промахов – есть только обратная связь. А обратная связь – это завтрак для чемпионов. Когда вы извлекаете уроки из убытков, эмоциональная привязанность к событию ослабевает: вы уже что-то сделали с этой ситуацией и теперь можете двигаться вперед. Считайте эти уроки инвестицией в ваше будущее в трейдинге.

### **4. Смотрите на свои убытки со стороны**

Представьте, что вы наблюдаете за собой со стороны – например, смотрите запись своих сделок на экране или стоите за спиной самого

себя, анализируя прошедшую торговлю. Такой взгляд помогает объективно выявлять ключевые области, которые в дальнейшем можно улучшить, и одновременно снижает эмоциональную вовлеченность при повторном переживании событий.

## **5. Не позволяйте убыточной сделке повесить на вас клеймо «неудачника»**

Не позволяйте убыткам ставить клеймо на вашу личность. Отделяйте свое поведение от себя как личности.

Разделяйте плохую сделку и убыточную сделку. В чем разница между ними? Убыточная сделка – это та, которую вы исполнили в рамках следования своей стратегии, придерживались правил, соблюдали дисциплину и при этом получили отрицательный финансовый результат. А плохая сделка – это сделка, совершенная вами не по правилам стратегии, и она остается плохой вне зависимости от того, принесла ли она вам прибыль или убыток!

## **6. Разработайте план действий после получения убытков**

Например, ARIA. В своей книге “Sportsmind” Джефффри Ходжес описывает процесс визуализации, помогающий справляться с просадками и ошибками. Я часто и довольно успешно использовал этот метод при работе с трейдерами, столкнувшимися с убыточной сделкой или серией убыточных сделок, которые негативно повлияли на их производительность.

### **ARIA – стратегия работы с убыточными сделками**

1. **Acknowledge** – спокойно признайте, что данная убыточная сделка была не той, на которую вы рассчитывали.
2. **Release** – отметьте полученную обратную связь, извлеките урок и «отпустите» сделку (физически).
3. **Imprint** – мысленно воспроизведите, как вы хотели бы, чтобы всё прошло (дважды).
4. **Affirm** – создайте аффирмацию: «Вот так я поступлю в следующий раз».

## СТРАТЕГИЯ №17

### Ошибки ввода: как эффективно бороться с ними

*«Неуклюжий набор на клавиатуре обошелся японскому банку в £128 миллионов убытка и лишил сотрудников рождественских премий: трейдер по ошибке продал на 600 000 акций больше, чем следовало.*

*Трейдер компании Mizuho Securities, имя которого не разглашается, стал жертвой опечатки, когда дилер вводил неверные данные в компьютер. Он хотел продать одну акцию новой телекоммуникационной компании J Com по цене 600 000 иен (около £ 3 000).*

*К сожалению, ордер прошел как продажа 600 000 акций по 1 иене каждая.*

*Последствия этой ошибки оказались еще серьезнее: цифра в 600 000 акций более чем в 40 раз превысила общее количество выпущенных компанией акций, и это колоссальное расхождение спровоцировало технический дефицит акций стоимостью около £ 1,6 миллиарда».*

*– Times Online, 9 декабря 2005 года*

### Ошибки ввода

Ошибались ли вы когда-нибудь при вводе данных с клавиатуры или при исполнении ордера? Скорее всего, да, если вы торгуете достаточно длительное время. Надеюсь, ваша ошибка ввода была не в таких масштабах, как у вышеупомянутого японского трейдера (это, конечно, исключительный случай!). Что вы чувствовали после этого? Полагаю, многое зависит от результата: некоторые трейдеры ошибались и зарабатывали на этом, но большинство теряли деньги.

Опечатки – это ошибки исполнения, вызванные неправильной работой с клавиатурой или мышью. Они особенно досаждают, потому что их можно избежать.

Такие ошибки могут происходить по причине:

- умственного переутомления,
- плохой концентрации или отвлеченности,
- неподготовленности,
- неуверенного владения клавиатурой или мышью,
- отсутствия практики исполнения сделок (особенно у трейдеров-новичков).

Важно понимать: ошибки неизбежны, и именно то, как вы с ними справляетесь, определяет вас как трейдера. Когда вы только начинаете свою карьеру в трейдинге, вы, естественно, хотите избежать ошибок. Однако это желание может сделать вас излишне осторожным и напряженным: вы начнете торговать меньше, получите меньше опыта и, как следствие, замедлите свой процесс обучения. Ошибки – это неотъемлемая часть обучения, и их в каком-то смысле нужно принять.

*«Человек, который не совершает ошибок, вероятно, просто сидит и вообще ничего не делает. И это тоже ошибка!»*

– Джон Вуден, легендарный тренер Национальной студенческой спортивной ассоциации по баскетболу

### **Упражнение: размышление**

Вспомните свою ошибку ввода, которую вы когда-либо совершали.

Какова была причина этой ошибки?

Можно ли было ее избежать? Если да, то как?

### **Два ключевых подхода**

В отношении ошибок ввода трейдеру стоит учитывать две важные составляющие:

1. Превентивные стратегии;
2. Стратегии восстановления.

Во-первых, необходимо снизить риск ошибки (см. стратегии дисциплины и подготовки) – существует несколько способов добиться этого. Во-вторых, даже при хорошем управлении всегда есть риск ошибки исполнения, и когда такое происходит, приоритетной задачей является восстановление. Ваша способность быстро действовать в момент осознания ошибки и затем возвращаться к позитивному торговому состоянию будет весомым показателем вашего хладнокровия и устойчивости как трейдера.

### **Практические стратегии: как эффективно справляться с ошибками**

#### **1. Превентивные стратегии**

*«Будьте экспертом в работе с вашими инструментами и системами исполнения сделок. Глупые ошибки вызывают ненужное беспокойство и подрывают уверенность».*

– А. Ф., банковский трейдер

а) Убедитесь, что ваши навыки исполнения сделок хорошо отточены, и не забывайте вновь их тренировать, если переходите на другие торговые платформы. Для этой цели отлично подходят симуляторы! Торговые симуляторы позволяют работать в режиме реального времени и применять вашу стратегию так же, как и на реальном рынке – за исключением того, что ордера на них фактически не отправляются на биржу. Это дает возможность эффективно и реалистично тренироваться без финансового риска, который обычно возникает из-за ошибок в расчетах, решениях или просто при нажатии не тех клавиш, особенно когда вы осваиваете новые стратегии или платформы.

б) Старайтесь поддерживать высокий уровень энергии в течение дня – регулярно пейте воду и принимайте пищу, выполняйте физические упражнения и обеспечивайте полноценный сон. Когда вы пребываете в состоянии усталости, испытываете голод или жажду, риск ошибки значительно возрастает. (Помните стратегию «Наполнись энергией».)

в) Отслеживайте уровень своей концентрации и будьте готовы прекратить торговлю, если ваш уровень производительности падает ниже должного. Действуйте подобно системе светофора: зеленый – всё хорошо, желтый – осторожно, красный – опасность, стоп. Если вы замечаете, что постоянно отвлекаетесь или не можете сфокусироваться, риск ошибки резко возрастает. Особенно важно следить за уровнем гидратации в организме – обезвоживание напрямую связано со снижением концентрации внимания.

г) Организуйте свое рабочее пространство так, чтобы свести к минимуму отвлекающие факторы. Некоторые трейдеры очень чувствительны к внешним раздражителям – телевизору, телефону, людям, интернету и т. д. Если такая ситуация и у вас, позаботьтесь о том, чтобы во время торговли ваше рабочее место было максимально защищено от любых внешних раздражителей.

## **2. Стратегии восстановления**

а) Если вы допустили ошибку при вводе ордера, первым делом нужно максимально эффективно разобраться с ее последствиями. В целях достижения наилучшего возможного исхода сохраняйте спокойствие и рациональность. Произошедшее уже не изменить, можно только правильно на него отреагировать. Если вы чувствуете тревогу или начинаете паниковать – сосредоточьтесь на дыхании. Замедлите его ритм, дышите диафрагмой (животом). (Замедлите свои мысли. Повторяйте себе: «Я контролирую ситуацию» – если это вам поможет. Сфокусируйтесь на следующем шаге.)

б) После произошедшего важно проработать чувства гнева, раздражения и разочарования – и восстановить концентрацию. В этот момент особенно опасно поддаваться соблазну «отыграться»! Ниже приведена техника освобождения от ошибки, которую я использовал в работе со множеством трейдеров. При регулярной практике она помогает значительно снизить эмоциональное воздействие убытков и ошибок.

*ШАГ 1.* Признайте произошедшее спокойно и без драмы, если это возможно. «Это было не то, чего я хотел».

*ШАГ 2.* Извлеките урок из создавшейся ситуации и отпустите ее. Некоторые трейдеры даже делают символический жест – словно выбрасывают ошибку прочь или в мусорное ведро.

*ШАГ 3.* Представьте, как вы поступите в аналогичной ситуации в будущем, и сформулируйте это мысленно. «Вот так я поступлю в следующий раз». Иными словами – мысленно отрепетируйте успешное исполнение.

*ШАГ 4.* Повторно сфокусируйтесь. Подготовьтесь к работе. Проверьте свое эмоциональное состояние – оно должно быть позитивным. Представьте себя торгующим спокойно и уверенно. Возвращайтесь к рынку только тогда, когда вы действительно будете готовы к этому.

в) Развивайте селективную амнезию, как делал профессиональный гольфист Джек Никлаус, который утверждал, что никогда не делал три патта подряд на последней лунке турнира. Когда друг напомнил ему, что такое случилось, Никлаус ответил, что не помнит этого!

### **Самые крупные ошибки при вводе ордеров**

- Февраль 2005 г. Брокер намеревался продать 15 000 акций музыкального издателя EMI по цене 280 пенсов, но по ошибке разместил ордер на 15 миллионов акций – сделку на сумму 41,5 млн фунтов.
- Апрель 2003 г. Трейдер случайно купил 500 000 акций фармацевтической компании GlaxoSmithKline по £13 за штуку, хотя рыночная цена была на 70 пенсов ниже.
- Ноябрь 2002 г. Маркетмейкер перепутал котировки акций Ryanair в евро и фунтах, в результате чего их цена на Лондонской бирже выросла более чем на 61% – с 404,5 пенса до 653,7 пенса.
- Октябрь 2002 г. Ошибка ввода на бирже Eurex, крупнейшем в мире рынке деривативов, остановила торговлю на три часа и привела к

падению индекса на 500 пунктов после того, как неизвестный лондонский трейдер ввел неверную цену в сделке на фьючерсах.

- Сентябрь 2002 г. Трейдер на Eurex намеревался продать один фьючерсный контракт, когда индекс DAX, индекс ведущих акций Германии, достигнет отметки 5180. Вместо этого он продал 5180 контрактов, отправив рынок в свободное падение. Пять часов спустя биржа объявила об аннулировании множества других сделок.

- Декабрь 2001 г. Трейдер из UBS Warburg, швейцарского инвестиционного банка, потерял £71 миллион за несколько секунд, пытаясь продать 16 акций японского рекламного гиганта Dentsu по 600 000 йен за каждую. В итоге он продал 610 000 акций по шесть йен за штуку.

- Май 2001 г. Трейдер банка Lehman Brothers допустил ошибку при открытии сделки и потерял £30 миллиардов. Он хотел продать акции на £3 миллиона, но набрал слишком много нулей и продал на £300 миллионов. Банк получил £ 20 000 штрафа за его неуклюжесть.

- Ноябрь 1999 г. Дилер оперся локтем на клавиатуру и случайно открыл 600 сделок на 16 000 акций компании Premier Oil по цене 19 пенсов, что обошлось ему в более чем £1,8 миллиона.

## **СТРАТЕГИЯ №18**

### **Остерегайтесь чрезмерной самоуверенности**

*«Есть два типа людей, которые теряют деньги: те, кто ничего не знает, и те, кто знает всё. Компания Long-Term Capital Management с двумя лауреатами Нобелевской премии в своей команде является примером второго случая».*

– Р. Ленцнер, журнал “Forbes”, 1998 год

#### **Чрезмерная самоуверенность: хорошо это или плохо?**

Когда вам не хватает уверенности, вы, скорее всего, находитесь в состоянии тревоги или страха, в результате чего ваши действия и поведение не позволяют вам войти в рынок. В таком состоянии вы не заработаете много денег, но и не потеряете. Чрезмерная же самоуверенность заставляет вас чаще открывать позиции больших, чем обычно, размеров.

Результаты торговли при чрезмерной самоуверенности могут оказывать сильное влияние на вашу прибыль и убытки: в лучшем случае это будут крупные положительные значения, в худшем – огромные убытки и просадки.

Можете ли вы вспомнить моменты, когда в вашей торговле проявлялась чрезмерная самоуверенность?

Каким был результат такой торговли?

#### **Упражнение**

Отметьте, где бы вы расположили себя на следующих шкалах:

Худший водитель на дороге ↔ Лучший водитель на дороге

Худший сотрудник на моей работе ↔ Лучший сотрудник на моей работе

Наименее умный человек, которого я знаю ↔ Самый умный человек, которого я знаю

Наименее привлекательный человек, которого я знаю ↔ Самый привлекательный человек, которого я знаю

Наименее способный стать успешным трейдером ↔ Наиболее способный стать успешным трейдером

Скорее всего, на большинстве шкал вы оцените себя на среднем уровне или выше. Действительно ли это так в вашем понимании?

Интересный факт: исследования показывают, что люди склонны к чрезмерной самоуверенности. Если, например, большинство трейдеров терпят неудачу или торгуют в убыток, то сам факт вашей торговли говорит о чрезмерной самоуверенности: вы явно не хотели оказаться в группе неудачников, не так ли?

- 19% людей в США считают, что они входят в 1% самых богатых домохозяйств страны.
- 82% людей считают, что входят в топ 30% лучших водителей.
- 80% студентов считают, что закончат учебу одними из лучших в своем классе.
- 68% юристов в гражданских делах уверены, что их сторона победит.
- 81% новых владельцев бизнеса считают, что их бизнес имеет как минимум 70% шансов на успех, тогда как только 39% считают, что любой бизнес вроде того, что ведут они, имеет шансы на успех.
- 86% моих однокурсников в университете считают себя более привлекательными, чем их сверстники.

(Из книги Джеймса Монтьера «Поведенческие финансы: взгляд на иррациональные умы и рынки»)

Чрезмерная или высокая самоуверенность необходима нам, чтобы принимать вызовы, поэтому в определенной мере она полезна. Однако трейдерам важно осознавать тонкую грань между высокой самоуверенностью или убежденностью и чрезмерной уверенностью.

*«Одна из ключевых задач, с которой сталкиваются все трейдеры – не стать чрезмерно самоуверенным. Очень легко увеличить размер позиции и подвергнуть себя большему риску, когда дела идут хорошо».*

– Тони Дикарло, трейдер

## **Преодоление чрезмерной самоуверенности**

Таким образом, чрезмерная самоуверенность может быть естественной – и это подводит нас к вопросу: как же преодолеть ее в трейдинге?

Первый шаг – определить, в какие моменты трейдеры особенно подвержены чрезмерной самоуверенности, а затем заранее подготовить план конкретных действий в таких обстоятельствах.

Подумайте о своей торговле. Когда вы больше всего склонны к излишней самоуверенности?

По моему опыту, есть два ключевых момента, которые чаще всего вызывают сильный всплеск самоуверенности у трейдеров:

1. После сделки, размер прибыли в которой значительно превышает обычный.
2. Когда трейдер получает серию прибыльных сделок в течение определенного периода времени.

Понимание того, что именно эти две ситуации порождают чрезмерную самоуверенность, означает, что их следует относить к категории повышенного риска. Если трейдинг – это прежде всего управление рисками, то сюда обязательно нужно включить и управление чрезмерной самоуверенностью. А если ее вызывают именно такие обстоятельства, то очень полезной будет разработка специальных протоколов действий в такие моменты. Первый элемент – это осознанность: знание ситуаций и их признаков.

Как понять, что вы становитесь излишне самоуверенным?

Признаки чрезмерной самоуверенности могут включать:

- Желание увеличить размер позиций.
- Более частую торговлю, чем обычно.
- Совершение сделок не по стратегии, без четко подтвержденного преимущества на рынке.
- Отсутствие подготовки к трейдингу и/или последующей оценке сделок.
- Сокращение времени и усилий, которые вы вкладываете в трейдинг.
- Мысли, что вы стали «новым хозяином рынка», что «всё просто», что вы «всё разгадали» или что вы «не можете потерпеть поражение» – всё это тоже тревожные сигналы!

Какие действия можно предпринять, если вы замечаете у себя рост чрезмерной самоуверенности?

Чрезмерная самоуверенность является мощной эмоцией: она интенсивна, подпитывается собственным импульсом и набирает силу. Поэтому одна из ключевых стратегий – прервать этот импульс, прекратив торговать. Сделайте паузу и оцените свои сделки, а также свое поведение и действия. Затем переосмыслите свою торговую стратегию и подумайте, как вы будете применять ее дальше. Если вы чувствуете, что не способны придерживаться своей стратегии, то лучшая сделка, которую вы можете совершить – это вовсе не торговать, пока подобные чувства не утихнут.

*«Чрезмерная самоуверенность интенсивна и набирает импульс, поэтому крайне важно уметь прерывать ее».*

## **Практическая стратегия: преодоление чрезмерной уверенности**

Определите ситуации, в которых вы склонны к чрезмерной самоуверенности, и пометьте их как высокорискованные. Когда они возникают, принимайте превентивные меры.

Научитесь распознавать у себя мысли, чувства и поведенческие модели, которые появляются по мере роста чрезмерной самоуверенности. Это может стать ранней системой предупреждения, позволяющей вам вовремя принять меры. Это требует и развивает высокий уровень самосознания – характерную черту успешных трейдеров.

Разработайте стратегии действий в случаях, когда вы замечаете, что чрезмерная уверенность уже появилась или ее вероятность высока. Это может быть пауза в торговле, ограничение числа сделок, а также более тщательный контроль размера позиций.

### **Пример из реальной жизни**

*«Большинство людей совершают ошибку, повышая свои ставки, как только начинают зарабатывать. Это быстрый путь к полному разорению».*

– Марти Шварц из «Магов рынка»

Классический пример чрезмерной самоуверенности – выпускники, только что закончившие обучение и пришедшие в торговый зал. Неделями их обучали управлению рисками, избирательности, следованию правилам собственной стратегии, множеству ритуалов, поддерживающих торговый процесс – включая подготовку и оценку сделок.

Но каждый год я снова и снова наблюдал одно и то же: трейдеры с менее чем трехмесячным опытом реальной торговли, получив один-два удачных торговых дня или серию прибыльных сделок, внезапно начинают увеличивать размер своих позиций, не ставят, игнорируют или перемещают стопы, теряют фокус на риск-менеджменте и мани-менеджменте и совершают рискованные сделки, от которых их ранее предостерегали.

Даже сейчас, когда я пишу эти строки, я веду переписку по электронной почте с несколькими трейдерами, которых я недавно тренировал и которые открыли высокорискованные позиции по ближайшим контрактам на нефть в день поставки! Какое нелепое

поведение для трейдера-стажера. После нескольких прибыльных дней, достигнутых в основном благодаря рискованным торговым стратегиям (диктуемыми желанием быстро заработать, а не развиваться постепенно), трейдеры начинают рисковать еще больше, пытаясь увеличить свою прибыль.

По сути, они становятся жертвами дофамина. Дофамин – это гормон удовольствия, который выделяется в нашем организме, когда мы получаем позитивный опыт. Однако, чтобы снова получить такое же удовольствие в похожей ситуации, следующий опыт должен быть еще более приятным или возбуждающим. У трейдеров это приводит к тому, что они рискуют всё больше и больше – потому что только так они могут получить тот самый дофаминовый «удар»!

## **СТРАТЕГИЯ №19**

### **Справляйтесь с негативными эмоциями позитивными способами**

*«Я хочу знать, способны ли люди, с которыми мне предстоит работать, справляться со стрессом, давлением и высокими требованиями трейдинга позитивным образом. Для меня это крайне важно».*

– Лекс Ван Дам, управляющий хедж-фондом

### **Осознание эмоций, ограничивающих производительность**

Какие состояния вы назвали бы негативными для себя? Какие чувства снижают вашу производительность в трейдинге? Какие эмоции мешают вам показывать лучшие результаты? Каким образом они оказывают на вас такое влияние?

Как часто вы испытываете эти эмоции?

Как вы с ними справляетесь?

Эмоции – естественная часть человеческой природы. На мой взгляд, крайне важно понимать, что умение распознавать и понимать свои эмоции в большинстве случаев важнее, чем попытки подавить или контролировать их. Одним из самых полезных направлений развития осознанности является понимание того, какие эмоции усиливают вашу производительность, то есть относятся к идеальным торговым состояниям, а какие, наоборот, ограничивают ее.

Когда мы делим эмоции на позитивные и ограничивающие, мы должны делать это в контексте среды, в которой мы находимся; в нашем случае мы рассматриваем их исключительно с точки зрения трейдинга.

Состояния, ограничивающие трейдера, могут быть следующими:

- гнев
- разочарование
- страх
- тревога
- скука
- жадность
- надежда
- стресс
- чрезмерная самоуверенность

### **Как негативные состояния влияют на производительность**

Негативные состояния ухудшают производительность, потому что эмоции, к которым вы обращаетесь, не позволяют вам выполнять необходимые для успешной торговли действия. Когда мы переживаем интенсивные негативные состояния – такие как гнев, страх, разочарование и любые факторы, вызывающие стресс, – в организме происходят химические реакции, влияющие на способность действовать.

В этих условиях кровоток в кору головного мозга (рациональную часть мозга, отвечающую за логическое мышление и принятие объективных решений) снижается, что приводит к кортикальному торможению – процессу отключения «умного мозга». В итоге нам доступны только эмоциональные центры, и мы торгуем на эмоциях и отклоняемся от своей стратегии.

Когда мы пребываем в таких состояниях, у нас резко падает способность следовать плану, удерживать прибыльные позиции, вовремя закрывать убыточные, выполнять любые логические торговые действия и резко возрастает риск некачественной и недисциплинированной торговли.

Поэтому крайне важно уметь распознавать моменты, когда ваше состояние переходит из позитивного в ограничивающее. Как это сделать?

Вспомните момент, когда вы испытывали такое состояние. Как вы поняли, что оно наступило? Какими были его признаки? О чем вы думали? Что представляли? Как чувствовало себя ваше тело: каким было ваше дыхание, мышечное напряжение? Каким был язык вашего тела?

Цель – распознать сигнатуры своих эмоций, чтобы улавливать самые ранние признаки перехода в негативное состояние или пребывания в нем. Затем вы можете действовать соответствующим образом.

### **Справляться с негативными состояниями позитивными способами**

Осознанность – первый этап работы с негативными эмоциями. Этого можно добиться с помощью метода «проверки своего состояния» (см. Стратегию № 11). Спросите себя: «Что я сейчас ощущаю? Как я это понимаю?» Второй этап – работа с этим чувством.

**Практическая стратегия: работа с негативными состояниями в позитивном ключе**

## **Эмоции как мессенджеры**

Воспринимайте эмоции как мессенджеры.

Спросите: «Какое сообщение стоит за этой эмоцией?»

Тем самым вы переводите фокус с того, что вы чувствуете, на то, почему вы это чувствуете. Определив эмоцию и причину, по которой она возникла, вы будете готовы действовать на основе полученной обратной связи.

## **Перейдите в нейтральное состояние**

Когда вы находитесь в негативно заряженном состоянии, бывает крайне трудно сразу же переключиться из него в позитивное. Чтобы облегчить переход от негативного состояния к более позитивному, очень полезно сначала войти в нейтральное состояние. Попробуйте выполнить это простое упражнение, чтобы достичь нейтрального состояния, а затем, когда вы почувствуете, что готовы, воспользуйтесь стратегиями «Идеального торгового состояния» (см. Стратегию №11), чтобы перейти в позитивную область.

Во-первых, сосредоточьтесь на своем сердце. Возможно, вам будет проще это сделать, если положить руку на область сердца, посмотреть в сторону грудной клетки или даже прислушаться к сердцебиению.

Во-вторых, делайте вдох на счет «пять» и выдох на счет «пять». Этот ритм, как показали кардиологические исследования Института HeartMath в США, обладает мощным воздействием на физиологическое состояние. Сначала это может ощущаться непривычно, поэтому потребуется некоторая практика.

Сосредоточьте внимание на сердце и дышите в этом ритме столько, сколько необходимо, пока не почувствуете, что стали спокойнее и готовы перейти в более позитивное состояние.

## СТРАТЕГИЯ №20

### Примите риск и неопределенность

*«Суть работы трейдера – принятие решений в условиях неопределенности и риска. Общеизвестно, что трейдинг – это трудная профессия, создающая огромное давление на человека с точки зрения сложности, потока информации, серьезных последствий принимаемых решений и ограниченного времени и ресурсов для их принятия».*

– «Трейдеры, риски, решения и менеджмент» в книге Фентон-О’Криви, Николсон, Соун и Уиллман «Финансовые рынки»

### Сложный коктейль

Будучи трейдерами, мы зарабатываем деньги, торгуя на рынках – принимая финансовые решения в среде, полной риска и неопределенности. Если бы существовала формула, описывающая суть сложных решений, она выглядела бы примерно так:

### Риск + Неопределенность + Деньги = Сложные решения

Если к этому добавить сжатые сроки, а также давление и стресс, возникающие из-за возможных последствий этих решений, то становится понятно, почему трейдинг настолько труден и почему так мало людей действительно преуспевают в нем.

Чтобы стать трейдером, вам нужно принять риск и неопределенность – они составляют неотъемлемую часть трейдинга. Вам необходимо развивать подходы, которые помогут управлять своим риском так, чтобы при этом сохранялась возможность получать прибыль, и научиться справляться с неопределенностью, присущей трейдингу.

### Принятие риска

*«Психологически большинство из нас предпочитают комфорт и безопасность, а не риск».*

– Ари Киев «Психология риска»

Считаете ли вы себя человеком, склонным к риску? Принимаете ли вы тот факт, что любая сделка имеет вероятностный, а не гарантированный исход? Осознаете ли вы, что берете на себя риск, когда входите в сделку? Приняли ли вы возможные последствия?

Если вы собираетесь принять риск, то на все эти вопросы ваши ответы должны быть громким «ДА!». Чтобы быть успешным трейдером, вы должны принять риск – а это означает, что любая ваша сделка,

независимо от того, как сильно вы хотите, чтобы она стала прибыльной, или насколько вы уверены в ней, всё равно будет иметь вероятностный, а не гарантированный результат.

Даже если у вас есть проверенная торговая стратегия с 70% прибыльных сделок, статистически три из каждых десяти ваших сделок всё равно будут убыточными – и учитывая, что распределение исходов заранее неизвестно, в небольшой выборке их может быть намного больше.

Каждая ваша сделка несет риск. Когда торговля идет хорошо, легко сосредоточиться только на прибыли, но ключевой частью стабильной торговли должно быть управление риском. Если открывая сделку, вы понимаете, что в ней есть риск, то вы также должны принять и возможность получения убытка в этой сделке. Только полностью приняв факт риска, отсутствие гарантии результата и возможность убытка, вы начнете торговать в более позитивном и свободном состоянии ума – с меньшим страхом, меньшими сомнениями и стрессом – и сможете реализовать свой торговый потенциал. Без этого тревога будет бесконечно разъедать вас изнутри.

## **Практическая стратегия: принятие риска**

### **Развивайте мышление, ориентированное на риск**

Принять риск – означает развить определенный образ мышления, набор убеждений, которые дадут вам силу и помогут в работе с риском в трейдинге. Эти убеждения могут быть следующими:

- Я понимаю, что, будучи трейдером, я принимаю на себя риск. Я человек, принимающий риск.
- Я принимаю, что у каждой сделки есть вероятностный, но не гарантированный исход.
- Я принимаю, что могу получить убыток в любой отдельно взятой сделке.
- Я трейдер. Я торгую, исходя из принципов риска и вознаграждения. Чтобы получить потенциальную прибыль, я должен быть готов принять риск.

### **Определите свою зону комфортного риска**

Важно понимать собственное отношение к риску – насколько вы склонны или не склонны его принимать. Это особенно полезно при разработке торговой стратегии. Если ваш профиль торгового риска и

ваш личный профиль риска не совпадают, есть вероятность возникновения внутреннего конфликта.

## **Проведите инвентаризацию рисков**

Составьте список всех возможных рисков, которые могут возникнуть в вашей торговле, и напротив каждого запишите, как вы намерены с ним справляться.

Это поможет вам планировать и управлять рисками.

*«Торгуйте только с тем уровнем риска, который вам комфортен. Позиции слишком крупного размера искажают восприятие и мешают принимать решения, делая вас более склонными к ошибкам».*

– Р. Р., трейдер

## **Принятие неопределенности**

С неопределенностью нелегко жить. С одной стороны, было бы замечательно всегда знать, что произойдет; с другой – это лишило бы жизнь вызовов, радости и наград. Многие трейдеры говорят, что им нравится, что ни один день не похож на другой, и они не смогли бы работать там, где всё предсказуемо. Но выбирая трейдинг по этой причине, вы также должны признать, что именно неопределенность делает трейдинг разным каждый день! Торговля на рынках полна неопределенности. Рыночные условия могут меняться изо дня в день, и стратегии, которые долгое время прекрасно работали, могут внезапно перестать приносить прибыль.

*«Трейдинг увлекателен именно потому, что он непредсказуем; неопределенность – фундаментальная часть процесса, и это не обязательно плохо. Ее просто нужно принять и адаптироваться к ней».*

Принять неопределенность – означает признать ее присутствие; понять, что вы никогда не будете полностью знать, что произойдет дальше, и что это знание вам вовсе не обязательно иметь.

Трейдеры испытывают разочарование, когда рыночные условия меняются и прибыль оказывается ниже ожидаемой. Но это неотъемлемая часть трейдинга. Опытный трейдер это принимает и постоянно наблюдает за рынком и за тем, как он себя ведет; благодаря процессу оценки он замечает изменения поведения и корректирует подход – уменьшая риск, делая паузу в торговле или переходя к новой стратегии.

## **Практическая стратегия: принятие неопределенности**

Примите тот факт, что неопределенность – это часть трейдинга. Если вы не готовы это принять, возможно, трейдинг не для вас.

### **Сделайте каждое рыночное состояние своим любимым**

Однажды гольфист Гари Плейер участвовал в крупном турнире на определенном поле. По легенде, когда он приехал, гринкипер, его давний друг, сказал ему: «Гари, будь осторожен: из-за жары грины стали очень быстрыми».

«Спасибо, – ответил Гари. – Обожаю, когда грины играют быстро».

Позже в том же году, на том же поле, гринкипер вновь встретил Плейера и предупредил, что после ужасной погоды поле залито водой и грины стали медленными.

«Спасибо, – сказал Гари. – Обожаю, когда грины играют медленно».

Один из способов справляться с неопределенностью – это сформировать позитивное отношение к разным рыночным условиям и к тем вызовам, которые они несут. Вы должны любить торговать как на тихом рынке, так и на шумном и волатильном.

## СТРАТЕГИЯ №21

### Нажмите на курок – преодолите нерешительность и страх

*«Принятие решений: либо попросите кого-то научить вас этому, либо потратьте массу времени, выясняя всё самостоятельно! И когда разберетесь, доверяйте инстинкту и своей правой руке. Не слушайте голос в голове. НАЖМИТЕ НА КНОПКУ!»*

– Мэтт Блом, трейдер

### Мешает ли страх вашей производительности?

Случалось ли с вами когда-нибудь такое, что вы видели хорошую торговую возможность, полностью соответствующую вашей стратегии, и... не открыли сделку? Что вас останавливало? Не нажать на кнопку для входа в рынок – невероятно разочаровывающая ситуация, особенно когда в памяти всплывают моменты, когда вы не открыли сделку, а рынок затем пошел именно туда, где вы получили бы прибыль!

Когда вы не делаете то, что намеревались сделать, этому обязательно есть некая причина – нечто, что удержало вас, некая помеха в вашей обычной стратегии. В своей книге «Теннис как внутренняя игра» Тимоти Голви приводит формулу:

$$P_e = P_o - I$$

**(Производительность = Потенциал - Помехи)**

Человек проявляет свой потенциал при условии отсутствия помех. Говоря о нерешительности при входе, прежде всего важно определить, какая именно причина мешает вам нажать на кнопку.

Ниже представлен список причин – возможных источников этих помех, которые могут удерживать трейдера от входа в сделку. Затем приведены некоторые решения, которые могут помочь вам справиться с помехами.

### Определение помехи

#### 1. Отсутствие веры в то, что ваша стратегия обладает преимуществом или положительным ожиданием

Если вы находитесь в такой ситуации, то ваша помеха, вероятно, исходит из сомнений в себе и нехватки уверенности. Это естественно: наличие стратегии – ключевой шаг к более последовательному исполнению, а без стратегии, в которой вы уверены, вы будете либо

получать убытки из-за реальных ее недостатков, либо просто из-за нехватки решимости. Решение этой проблемы заключается в тестировании и обратной связи! Когда вы протестируете свою стратегию, получите результаты и сделаете домашнюю работу, с течением времени вы станете торговать более уверенно – и это будет вполне заслуженно.

## **2. Страх получить убыток**

Трейдеры, которые боятся проигрывать, зачастую сами создают причины, мешающие им нажать на кнопку. Страх как эмоция заставляет нас отступать – в трейдинге это означает не торговать, уйти с рынка.

Как у вас развивается страх получить убыток?

Подвергаете ли вы себя чрезмерно высокому риску, пытаясь открыть позицию, превышающую ваш порог толерантности к убыткам? С точки зрения самозащиты отказ от совершения сделки спасает вас от боли, связанной с получением убытков. Если вы уменьшите размер позиции и снизите риск, возможно, ваша способность исполнять сделки резко улучшится.

В большинстве случаев, с которыми я сталкивался, одна из главных причин проблем с нажатием кнопки заключалась в чрезмерном риске. Подумайте о размере позиции относительно вашего порога убытков, величины торгового счета и личного капитала.

Однажды я проводил семинар по улучшению исполнения торговых стратегий, и один из ключевых пунктов был в том, чтобы торговать соответствующим размером позиций и управлять риском так, чтобы ничто не мешало исполнению. Несколько дней спустя один из участников этого семинара написал мне по электронной почте, что после многих месяцев разочарования и раздражения из-за того, что он не мог нажать на кнопку, ему наконец удалось добиться значительного прорыва в исполнении сделок.

Что же изменилось?

Он уменьшил размер своих позиций до минимального – снизил уровень стресса и страха, которые удерживали его от входа в рынок, – и теперь мог открывать сделки свободно и без колебаний.

Вы также можете бояться убытков просто потому, что ненавидите сам факт проигрыша, независимо от суммы. Это означает, что как трейдер

вы еще не приняли один из фундаментальных фактов трейдинга: убытки – это естественная составляющая торгового цикла.

Никому не нравится проигрывать, но пока вы глубоко и по-настоящему не примете статистическую неизбежность убытков, помехи в трейдинге будут возникать снова и снова, и вы не сможете раскрыть весь свой потенциал.

### **3. Тревожность**

Некоторые люди по своей природе более тревожны и склонны к переживаниям. Трейдинг, особенно на краткосрочных таймфреймах, даёт множество поводов для тревоги. В трейдинге присутствует огромная неопределенность, и исход каждой сделки не гарантирован – оба этих фактора могут усиливать или провоцировать тревогу.

Люди с высоким уровнем тревожности должны решить: возможно, трейдинг им просто не подходит либо нужно найти стиль торговли, который сведет тревожность к минимуму.

### **4. Отсутствие стратегии**

Если у вас нет торговой стратегии, то по умолчанию у вас нет и четко определенных торговых возможностей. Как же в таком случае вы поймете, когда входить в сделку? Никак! Каждое движение цены – потенциальная сделка, но вы никогда не будете уверены, стоит ли ее открывать. Определение своей стратегии и торговых возможностей, которые она предлагает – это фундаментальный шаг, который необходимо сделать в трейдинге.

### **5. Прошлый опыт**

Иногда прошлый опыт торговли на рынке оставляет у трейдера шрамы и укореняет страх! Я заметил, что крупные убытки, превышающие обычные размеры, или серия убыточных сделок и длительный период просадки, значительно превышающий нормальную просадку, могут повлиять на способность трейдера открывать сделки. В глубине души он испытывает недостаток уверенности и доверия к своей системе или самому себе. Когда он пытается открыть сделку, в его голове возникают мысли и образы из прошлого, вызывающие эмоции и помехи, что в итоге приводит к колебаниям или полному бездействию.

**Практическая стратегия: преодоление негативного прошлого опыта**

Представьте, что вы сидите в кинотеатре и смотрите на экран перед собой. На экране воспроизводится негативное событие из прошлого.

Спросите себя, чему вы можете научиться из этого события, и зафиксируйте свои выводы; возьмите на себя обязательство действовать, исходя из полученной информации.

Теперь снова воспроизведите событие на экране, но на этот раз пусть образы на экране постепенно теряют цвет, становятся размытыми и менее четкими; приглушите все слышимые звуки; уменьшайте размер экрана всё сильнее и сильнее и отправляйте его всё дальше, пока он не превратится в точку на горизонте.

Выполните переоценку своих чувств по поводу этого события. Если они всё еще сильные, повторяйте последний шаг снова и снова, пока эмоции не уменьшатся.

Эта техника является очень эффективной, потому что в некотором смысле меняет ваше субъективное восприятие события. Изменяя структуру мышления о событии, вы меняете и свой опыт его переживания.

## **6. Торговля с целью не получить убыток**

Иногда я сталкивался с трейдерами, у которых возникали трудности с исполнением сделок, и в ходе нашего общения выяснялось, что они сосредоточены не на торговле, а на том, чтобы не получить убыток. И, в сущности, они достигали своей цели: ведь самый простой способ не потерять деньги в трейдинге – это... не торговать вообще!

Выбор, однако, заключается не между торговлей с целью не получить убыток и торговлей с целью получить прибыль и не между чрезмерной осторожностью и безрассудной смелостью. Будучи высокопродуктивными трейдерами, мы торгуем, чтобы получать прибыль и зарабатывать, управляя рисками – первостепенное значение для нас имеет управление рисками, а получение прибыли находится на втором месте.

## **7. Страх ошибиться**

Некоторые трейдеры не любят ошибаться. На самом деле, с точки зрения эго никто из нас не любит признавать свои ошибки. Если вы воспринимаете убыточную сделку как свою ошибку, естественно, вы не захотите совершать убыточные сделки. И, опять же, это чаще всего выражается в избегании торговли или чрезмерной осторожности. Но

такая позиция сама по себе ошибочна и заведомо приводит к убыткам, лишая вас возможности совершать разумные и прибыльные сделки.

## **8. Перфекционизм**

Трейдеры-перфекционисты часто испытывают трудности при исполнении сделок. Они ждут «идеального» момента для входа. Но такого момента почти никогда не бывает, ведь им всегда хочется получить сигнал от еще одного индикатора или дополнительное подтверждение. Трейдинг, как и гольф, не является идеальной игрой. При правильном исполнении торговля может быть точной и выдающейся, но чаще всего сделки, как и удары в гольфе, подвергаются ретроспективному анализу с идеалистическими ожиданиями, которые в момент исполнения практически неосуществимы.

Важно понимать, что перфекционизм, хотя и исходит из положительных намерений, редко раскрывает весь потенциал трейдера.

Нужно научиться довольствоваться уровнем 90-95% и иногда даже меньше – а если ждать, когда все индикаторы покажут сигналы для входа, то вы почти всегда будете вне рынка и в итоге разочаруетесь.

## **9. Изменения рыночных условий**

Когда рыночные условия меняются – а это происходит постоянно, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе – это влияет на результаты торговой стратегии трейдера. Иногда такое влияние бывает неблагоприятным: стратегия перестает соответствовать рыночной среде, возникает рассинхронизация, и трейдер получает убытки и просадки, выходящие за рамки нормы.

Если трейдер не может точно определить, что именно изменилось, и адаптировать свою стратегию, уровень неопределенности возрастает, что снижает его уверенность. В такой ситуации крайне важно анализировать рынок, понимать, что происходит, и если удастся найти способы адаптировать свою торговую стратегию к новым рыночным условиям, то сделать это. Если же изменения краткосрочны или вы не можете до конца понять текущие процессы на рынке, имеет смысл сократить риск. Я объясняю это посредством трех переменных: неопределенности, уверенности и риска.

В периоды высокой неопределенности уровень уверенности, вероятнее всего, падает – и тогда будет логично уменьшить риск, пока ваша

уверенность не восстановится до прежнего уровня. Если же неопределенность высокая, уверенность низкая, а риск при этом остается высоким, трейдер фактически готовит себе почву для крупных убытков и глубокой просадки.

### **Пример из реальной практики: помощь трейдеру в улучшении исполнения сделок**

Тим был трейдером-новичком с фиксированной доходностью и торговал на рынке фьючерсов. После завершения программы подготовки он около трех месяцев торговал на реальном рынке. Он обратился за коучингом, обеспокоенный тем, что видит торговые возможности, но не решается их реализовать.

Чтобы помочь Тиму, мы предприняли следующие шаги:

1. Сократить размер позиций, чтобы уменьшить беспокойство из-за возможных убытков или ошибки.
2. Сфокусировать ежедневные торговые цели на получении прибыли: видеть возможности и торговать их, основываясь на цели, сформулированной на бумаге; поддерживать это аффирмациями и визуализацией.
3. Мысленно закреплять процесс, отмечая моменты, когда он действительно исполнял свои сделки, и мысленно проигрывая моменты, когда он не открывал сделки, но как будто совершал их.
4. Оценивать и измерять свой прогресс.

Через семь дней его показатель исполнения сделок (доля сделок, реально открытых из тех, что он должен был совершить) вырос с базового уровня 30% до 42%, а затем и до 50%. Достигнув этого уровня, он почувствовал бóльшую уверенность в себе и в своей стратегии и впоследствии смог поднять этот показатель выше 60%, значительно улучшив результаты своей торговли.

## **СТРАТЕГИЯ №22**

**Помните, что больше – это не всегда лучше: избегайте чрезмерной торговли**

*«Не путайте активность с достижением результата».*

– Джон Вуден, легендарный тренер по баскетболу Национальной студенческой спортивной ассоциации

### **Чрезмерный трейдинг дорого обходится**

Чрезмерный трейдинг является распространенной проблемой, особенно среди внутридневных трейдеров. Он приносит дополнительные финансовые издержки в виде комиссий и спредов. Кроме того, многие такие сделки не являются частью реальной стратегии трейдера, а значит, имеют меньший статистический перевес, низкое ожидание и более высокий риск убытков.

Первое важное правило – это распознавать моменты, когда вы начинаете торговать излишне. Для этого необходимо иметь некую базовую норму – эталон, относительно которого можно оценивать свою активность, отмечая отклонения от этого значения. Конечно, бывают ситуации, когда такие отклонения оправданы – например, в периоды повышенной волатильности, когда рынок предоставляет больше возможностей, чем обычно.

### **Почему трейдеры торгуют чрезмерно?**

#### **Азарт и поиск эмоций**

Трейдер торгует ради развлечения и азарта, а не ради прибыли – точно так же, как большинство посетителей казино.

#### *Решение*

Если вы азартны и хотите просто развлечься, вам нужно смириться с тем, что вы вряд ли будете получать прибыль. Если же вы хотите получать прибыль в трейдинге, вам нужно изменить свои мотивы и цели, отказавшись от удовольствия и азарта в пользу более профессионального и структурированного подхода, стремясь к прибыльной торговле как к желаемому результату.

#### **Отсутствие стратегии**

У трейдера нет четко определенной стратегии, а значит, нет критериев входа в рынок. Поэтому любое движение цены вызывает соблазн открыть сделку.

Трейдеры в такой ситуации особенно склонны «гоняться» за рынком: входят в лонг – рынок падает; входят в шорт – рынок растет. Появляется ощущение, что рынок «охотится» на них. Знакома ли вам такая ситуация?

### *Решение*

Главная задача, на которой вы должны сосредоточиться – это разработать стратегию с перевесом и положительным ожиданием.

### **Скука**

Когда трейдер проводит много времени у экрана компьютера, он может заметить тихие, спокойные периоды на рынке, когда торговых возможностей мало или они вовсе отсутствуют. Это естественная часть трейдинга! Именно с таким сценарием слежки сталкиваются полиция и спецназ.

Однако подобные моменты ставят трейдера перед испытанием: нужно проявлять терпение и держаться вне рынка. Для некоторых это очень сложно – особенно для новичков, тех, кто торгует ради азарта, увлеченных энтузиастов или тех, кто крайне нуждается в деньгах.

### *Решение*

Если вы слишком увлечены и, возможно, новичок в трейдинге, вам нужно сдерживать свое желание торговать всё, что движется, и научиться дисциплинированно следовать своей торговой стратегии. Терпение – великий навык трейдера, поэтому не считайте такие тихие периоды потерянным временем; именно в это время вы будете развивать в себе данный навык. Открыть сделку может любой – гораздо сложнее остаться вне рынка и не торговать.

Для остальных важным вопросом будет следующий: «Я торгую от скуки или чтобы заработать деньги?»

### **Вам нужно заработать деньги, вы находитесь в отчаянной ситуации**

Отчаяние – это одно из худших эмоциональных состояний для торговли. Оно мощное, сильное, но совсем не способствует принятию хороших решений, потому что весь фокус вашего мышления направлен

на получение денег, а не на следование своей стратегии, но эти две вещи совпадают далеко не всегда. Если ваша стратегия изначально рассчитана на получение прибыли, зачем же вы отказываетесь от нее в надежде... на получение прибыли?

#### *Решение*

Оцените свои финансовые потребности и результаты торговли – это крайне важно. Сделайте всё возможное, чтобы избавиться от давления необходимости зарабатывать деньги, и это станет для вас огромным шагом вперед.

### **Энтузиазм**

Новички полны энтузиазма! Трейдеры, которые выходят на новые рынки или пробуют новые методы торговли, тоже склонны чрезмерно увлекаться и готовы открывать любые сделки. И хотя такой энтузиазм в какой-то мере полезен, у него есть темная сторона – чрезмерная увлеченность и безрассудный поиск любой возможности войти в рынок.

#### *Решение*

Сохраняйте энтузиазм, но направьте его на развитие способности следовать своей стратегии, когда появляются подходящие сделки, а также на укрепление дисциплины. Если вам хочется торговать, делайте это на симуляторе/демо-счете, где ошибки обойдутся вам намного дешевле! Направьте свой энтузиазм также на чтение, развитие навыков или выполнение других рабочих задач, связанных с трейдингом.

### **Недостаток терпения**

Трейдеры, которым не хватает терпения, склонны к чрезмерному трейдингу – они будут хвататься за каждую возможность, не предусмотренную их стратегией.

#### *Решение*

Том Хугаард описывает необходимость терпения так:

*«Будьте терпеливы. Я веду трансляцию из торгового зала в режиме реального времени. Самое трудное – заставить подписчиков понять, что профессиональный дейтрейдер не торгует каждые 5 минут. Сидеть молча в ожидании появления возможности похоже на гепарда, охотящегося на свою жертву. Не каждая погоня заканчивается поимкой*

добычи, и если гепард будет бросаться на каждую возможность, он быстро исчерпает свои силы. Трейдеры по своей природе подобны ему».

(www.tradertom.com)

## **Совет успешного трейдера**

*«Однажды я пришел до открытия рынка, вошел в систему, сел перед экраном, весь день наблюдал за каждым тиком, размышляя над тем, что бы я сделал тут и там, дождался закрытия и пошел домой, так и не исполнив ни одного ордера. Просто чтобы доказать себе, что я могу не торговать в течение всего дня. После того дня я практически перестал торговать излишне или входить в рынок, когда этого не следовало делать. Я понял, что должен уметь проявлять терпение и оставаться вне рынка; в моем случае это упражнение сработало».*

– Мэтт Блом, трейдер

Аналогия с охотой действительно полезна, и ее поддерживает трейдер-психолог Ван Тарп, называя период ожидания и наблюдения «преследованием». Этот образ может быть очень полезен трейдеру. Я также сравниваю это с работой полиции или спецназа, сидящих в засаде или на наблюдательном пункте – масса терпения и ожидания ради нескольких секунд действий.

Важно понимать, что нахождение в позиции – лишь одна часть торгового цикла. Осознайте, что исполнение сделки – открытие/управление/закрытие – это только три пятых цикла. Оставшиеся две пятых – это наблюдение и поиск. Более того, в большинстве случаев вы будете проводить гораздо больше времени в фазах наблюдения и поиска, чем в фазах открытия, управления и закрытия сделки.

И вам нужно сформировать реалистичные ожидания относительно того, что вы хотите получить от рынка, и понять, что именно рынок определяет, сколько торговых возможностей у вас будет, а вы можете контролировать лишь то, сколько из них вы заметите и насколько хорошо будете их торговать.

Попробуйте просто понаблюдать за рынком в течение одной торговой сессии, воздерживаясь от открытия сделок, или сократите вдвое количество сделок за определенный период времени – это поможет вам стать более избирательными и терпеливыми.

## **Взятие реванша!**

Когда трейдеры теряют деньги – из-за убыточной сделки, ошибки, ошибки ввода или чего бы то ни было – у них нередко возникает желание «вернуть свои деньги». И хотя намерение, стоящее за этой мыслью, можно считать благим, поведение, которое за этим следует, часто бывает пагубным. Трейдеры, пытающиеся отыграться, склонны хвататься за любую потенциальную сделку, способную принести прибыль, вне зависимости от того, соответствует ли она их стратегии. Теперь их умственная установка и цель заключается в том, чтобы просто вернуть свои деньги, а не заработать, безукоризненно следуя своей торговой стратегии. Якорь поднят, и неизвестно, куда вас может унести течение.

### *Решение*

Если вы получили крупный убыток или потеряли значительную сумму после серии убыточных сделок, стоит включить в свою практику своеобразный ритуал – «тайм-аут». Он позволит вам восстановить свое торговое состояние и фокус, а также – что особенно важно – разорвать поведенческую цепочку «потеря денег → гнев → необходимость вернуть свои деньги».

Тайм-аут прерывает этот цикл и дает возможность заново сконцентрироваться и запустить другую ментальную программу – возможно, применить технику согласованности, которая помогает вернуться в нейтральное и более позитивное состояние, с возможностью принимать логичные и рациональные решения. А после завершения тайм-аута будет полезно добавить нечто более естественное и эффективное для вас.

### **Издержки чрезмерного трейдинга**

Чрезмерный трейдинг приносит реальные издержки:

- Дополнительные комиссии и/или спреды.
- Эмоциональное раздражение от осознания, что вы торгуете слишком много.
- Долгосрочный ущерб от совершения сделок, не являющихся частью вашей торговой стратегии, что приводит к укоренению и закреплению недисциплинированного поведения.

Эти издержки оказывают влияние на вашу торговую производительность и прибыльность как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Необходимо тщательно отслеживать случаи чрезмерной торговли. Подходите к этому как к управлению поведенческим риском: осознавайте обстоятельства, при которых вы

наиболее подвержены чрезмерной торговле. Следите за возникновением таких ситуаций и работайте с причиной подобного поведения.

### **Практическая стратегия: сведение случаев чрезмерного трейдинга к минимуму**

Проанализируйте свою торговлю, используя журналы и записи, и определите ключевые моменты/ситуации, когда вы склонны к чрезмерному трейдингу.

Пересмотрите распространенные причины чрезмерного трейдинга и их решения, описанные в этой главе, и примите подходящие превентивные меры.

Отметьте ситуации, в которых риск чрезмерного трейдинга для вас наивысший. Для каждой такой ситуации решите, как вы будете отслеживать наступление периода чрезмерного трейдинга и что будете делать, когда распознаете его. Возможно, вам будет достаточно просто прекратить торговлю и сделать паузу, чтобы остыть и проанализировать происходящее.

## **СТРАТЕГИЯ №23**

### **Превратите трудности в вызов**

*«Из всех добродетелей, которым мы можем научиться, нет черты более важной для выживания и более способной улучшить качество жизни, чем умение превращать трудности в увлекательный вызов».*

– Михай Чиксентмихайи

### **Неудачи и трудности ведут к успеху**

Все трейдеры переживают тяжелые времена на разных этапах своей карьеры. Это естественная часть пути к успеху: чтобы перейти на следующий уровень, необходимо преодолеть и пережить испытания.

Я читал историю новозеландского триатлониста Хэмиша Картера, который был крайне сосредоточен и полон решимости выиграть Олимпиаду в Сиднее в 2000 году. Он был очень талантливым спортсменом, усердно тренировался и посвятил всю свою жизнь достижению этой цели. Представьте его разочарование, когда он пришел к финишу двадцать шестым.

*«Чтобы перейти на следующий уровень, необходимо преодолеть и пережить испытания».*

После того поражения он решил пересмотреть весь свой тренировочный процесс, образ жизни, психологию – абсолютно всё. Затем, готовясь к играм 2004 года в Афинах, он начал новый четырехлетний тренировочный цикл. И на тех играх он пришел к финишу первым!

Он достиг своей цели, своей мечты. И он категорически утверждал, что именно поражение в 2000 году дало ему ту энергию, тот толчок, который заставил внести реальные изменения в свой подход, и что именно это поражение сформировало в нем ту психологическую стойкость, которая позволила ему победить в 2004 году. Вот его слова:

*«Ключ к успеху – пройти через поражение. Если бы мне не пришлось пережить Сидней, я бы не победил в Афинах. Сидней был худшим днем в моей жизни, но одним из самых важных».*

Когда вы будете читать «Магов рынка», вы найдете бесчисленное множество примеров трейдеров, которые теряли все свои деньги – иногда даже по несколько раз – прежде чем смогли внести необходимые изменения, чтобы подняться на следующий уровень.

Трудные времена закаляют людей. Пройти через них можно лишь благодаря желанию и страсти добиться конечной цели, а также вере в себя и ментальной и физической стойкости, необходимой, чтобы продолжать идти вперед и выдержать этот период.

### **Если что-то не получается, проявите инициативу!**

*«В трейдинге у меня было много взлетов и падений, но я могу искренне сказать: именно в трудные времена вы узнаете о себе больше всего. Когда всё идет хорошо, вы немного теряете фокус на том, почему вы успешны. Только проходя через тяжелые периоды, вы становитесь по-настоящему самокритичными – и именно тогда вы понимаете, что делает вас успешным трейдером и что позволяет вам двигаться вперед и преодолевать трудности».*

– Лори Инман, трейдер

Иногда в трейдинге может казаться, что ничего не работает, что рынки настроены против вас и что вы обречены терять деньги. Уверен, многие из вас испытывали это чувство, не так ли? И это абсолютно естественно... но что делать, когда вы оказались в такой ситуации?

Очень легко попасть в порочный круг, становясь всё более негативным – а это, в свою очередь, делает эффективную торговлю еще более трудной. А результаты всё так же не приходят. И так продолжается снова и снова, что приводит вас в царство мрака и безысходности! Так продолжается до тех пор, пока что-то не случится на рынке: вы внезапно заработаете деньги – возможно, случайно – и ваша прибыль поднимет вам настроение, вытягивая вас вверх. Но вопрос в том: как долго вы готовы ждать этого случайного рыночного события, которое принесет прибыль и поднимет ваш психологический тонус? В такой ситуации вы словно парусная лодка в океане, плывущая без руля по ветру и волнам; по сути, вы находитесь в состоянии психологической беспомощности, которое подробно изучал известный американский психолог Мартин Селигман.

Ломалась ли когда-нибудь ваша машина? Если да, то каким было ваше отношение и подход к той ситуации? Рассматривали ли вы это как поломку всей машины и ждали, что произойдет нечто случайное и она внезапно снова заработает? Скорее всего, нет! Вы, вероятно, пытались определить, в чем именно была проблема, ведь ломалась же не вся машина, а какая-то отдельная ее деталь. И вы либо чинили ее сами, либо обращались за помощью к специалисту из автосервиса. Затем вы, вероятно, принимали решение отремонтировать свою машину и снова ездили на ней. Главное здесь в том, что вы действовали активно,

стремясь устранить проблему: вы определили, в чем именно заключалась неисправность, чинили ее и продолжали свой путь.

Точно так же и в трейдинге. Вы не находитесь во власти удачи и хаоса.

Когда в вашей торговле наступает сложный период, это не означает, что весь рынок или вы целиком внезапно «испортились»! Вам нужно занять активную позицию в решении проблемы, с которой вы столкнулись, и постараться определить конкретные области, на которые влияет снижение вашей производительности. Например, ваши входы в сделки стали хуже, чем раньше – может быть, из-за поспешности или, наоборот, нерешительности. Или, возможно, некоторые индикаторы, которые раньше хорошо работали, перестали давать такие же результаты в постоянно меняющихся рыночных условиях. Возможно, ваши выходы из сделок ухудшились: стопы или цели по прибыли требуют корректировки или нужно адаптировать некоторые элементы вашей стратегии, чтобы они лучше соответствовали текущим рыночным условиям. Возможно, вы устали или внешние проблемы повлияли на ваше состояние и, следовательно, на вашу торговлю. Что бы это ни было, постарайтесь определить конкретную проблему и затем активно действовать, чтобы решить ее.

*«Если вы хотите увидеть великого бойца в его лучшем проявлении, посмотрите на него в тот момент, когда он проигрывает».*

– Шугар Рэй Робинсон

Подумайте, как вы обычно реагируете, столкнувшись с подобными ситуациями в своей торговле. Охватывает ли вас чувство беспомощности, и вы ждете, что случайные события вытащат вас из беды? Или вы активно действуете и сосредоточены на решении возникшей проблемы? Трейдеры, выбирающие более динамичный, ориентированный на решение проблем подход к преодолению торговых трудностей, обычно быстрее возвращаются к более высоким уровням работы и, скорее всего, обладают бóльшей устойчивостью и контролем над результатами своей торговли.

### **На чем вы сосредотачиваете свое внимание?**

В 2004 году меня пригласили поработать с группой трейдеров в Чикаго, которые переживали трудный период. В ходе бесед с ними я заметил, что они совершали две вещи:

- Излишне фокусировались на своих прибылях и убытках.
- Фокусировались на том, что идет не так или не работает.

В процессе коучинга и тренингов я познакомил их с различными стратегиями и техниками, помогающими справляться с такими периодами. Но основной и ключевой стратегией был так называемый «треугольник силы». Он предполагает фокусировку торговли на трех измерениях.

## **1. Позитивные моменты**

### **Что у вас идет хорошо?**

Когда вам тяжело, становится невероятно легко чрезмерно сосредоточиться на том, что не работает. А если в каком-то смысле мы получаем то, на чем фокусируемся, то такая концентрация лишь приводит к тому, что вы получаете еще больше того же самого – того, чего вы как раз и не хотите! Переключиться на поиск того, что у вас идет хорошо и что работает, нелегко. Но это возможно; именно этот навык и необходимо развивать как часть умения «жестко» мыслить.

## **2. Сильные стороны**

### **Каковы ваши сильные стороны и как вы можете лучше всего использовать их в данной ситуации?**

Когда наступают тяжелые времена, вы либо сдаетесь, либо упорно трудитесь и пробиваетесь вперед. Но когда трейдеры выбирают второй вариант, они порой заходят слишком далеко и так погружаются в ситуацию, что перестают быть объективными или не используют стратегический подход к тому, что они делают и как они это делают.

Они просто продолжают работать еще усерднее, надеясь, что их труд будет вознагражден. Но у каждого трейдера есть свои сильные стороны – именно к ним и следует обращаться особенно в период трудностей или слабости. Это могут быть сильные стороны в области знаний, навыков исполнения, торговых навыков, устойчивости, мотивации и настойчивости, способности сохранять фокус, трудовой этики, самообладания, разработки стратегий и пр. Эти ресурсы являются критически важными.

В трудные времена полезно оценить свои сильные стороны (см. Стратегию №8) и понять, как можно использовать их наиболее эффективно именно сейчас. Это похоже на управление командой: если команда переживает трудности, вы смотрите на сильные стороны отдельных ее участников и перераспределяете роли так, чтобы компенсировать слабости других и усилить производительность всей команды в целом.

### 3. Контролируемые факторы

В сложные периоды, когда вы находитесь под давлением, очень легко сфокусироваться на том, что находится вне вашего контроля – особенно если говорить о рынке. Обвинения рынка и жалобы на рыночные условия не улучшат вашу производительность – разве что кратковременно позволят немного поворчать и почувствовать себя легче! Производительность всегда улучшается, когда внимание направлено на хорошо продуманный процесс, и этот процесс находится под вашим контролем. То же самое верно и в трудные времена. Вам нужно создать свои процессы, определить, что находится под вашим контролем, и сосредоточиться именно на этих аспектах вашей производительности.

#### **Практическая стратегия: выход из периода падения производительности**

Значение любого события во многом определяется тем смыслом, который вы ему придаете. Если вы переживаете трудный период и начинаете говорить, что вы находитесь в «просадке» – что это для вас значит? Если просадка означает длительную череду негативных и нежелательных торговых событий, то такой ярлык может быть не самым оптимистичным или полезным! Хотя в этой главе я использую термины «падение» и «просадка», я активно призываю трейдеров избегать их, поскольку они часто имеют негативный оттенок и могут удерживать трейдера в его переживаниях, пока он снова и снова убеждает себя, что находится в просадке. Будьте осторожны при выборе слов и старайтесь сформулировать ситуацию как можно более позитивно: «У меня возникло небольшое испытание» или «Вещи идут не совсем по плану» и так далее.

Считайте любые трудные периоды временными. Часть устойчивости, о которой мы говорили, заключается в оптимистичном стиле объяснения, и в данном случае ключевой аспект – это сокращение фактора «постоянства», то есть восприятие любой ситуации как краткосрочной и временной. Если вы ожидаете, что просадка будет длиться месяцами, то, как вы, возможно, уже догадались, скорее всего, так и будет!

Сделайте шаг назад и активно проанализируйте произошедшее. Если ваши результаты резко поменялись, значит, что-то изменилось. Два основных компонента, определяющих вашу торговую прибыль и убытки – это рынок и вы сами. Поэтому, когда наблюдается отклонение результатов от нормы, я бы прежде всего выполнил оценку рыночных условий, затем проверил бы, не внесли ли вы какие-либо изменения в

свой стиль торговли, и далее – не произошли ли какие-либо изменения вне сферы трейдинга, например, в личной жизни.

Используйте треугольник «Сильные стороны, позитивные моменты и контролируемые факторы». Составьте список своих сильных сторон и ситуаций их наиболее эффективного использования. Составьте список контролируемых факторов и областей, на которых стоит сосредоточить свое внимание. Каждый день отмечайте хотя бы один – а лучше несколько – позитивных моментов.



Следите за своим эмоциональным состоянием – проверяйте его регулярно, если считаете это необходимым. Делайте всё возможное, чтобы поддерживать максимально высокий уровень состояния, так как известно, что это оказывает сильное влияние на производительность. Пребывать в подавленном и раздраженном состоянии – не лучший торговый настрой, и шансы быстро вернуться в форму минимальны, если только вас случайно не спасут некие события на рынке. Обращайте внимание на свою физиологию и язык тела, а также следите за качеством внутреннего диалога. Если ваш внутренний диалог негативен и ограничивает вас, выработайте привычку ловить себя на этом. Скажите «СТОП» и замените сказанное чем-то более позитивным и полезным.

Особенно важно в такие периоды заботиться о своем здоровье и благополучии: хорошо высыпаться, правильно питаться, пить достаточное количество воды, заниматься физической активностью (лучший способ снять стресс!) и выделять время на отдых. В трудные времена человек расходует большое количество энергии, поэтому важно «делать вклады» в свой энергетический «банк» с помощью правильных привычек. Каждый день и каждую торговую сессию начинайте с воспоминаний о прошлых удачных сделках и положительных результатах. Важно поддерживать «цепи успеха» в головном мозге включенными и активированными, чтобы иметь возможность воспроизвести этот уровень производительности в будущем. Если вы не достигаете желаемых результатов и много времени проводите, прокручивая это в голове, вы, по сути, программируете себя на повторение того же самого.

Примите точку зрения идеального трейдера. Что бы сделал идеальный трейдер в вашей ситуации? Это помогает изменить уровень мышления и взглянуть на события под другим углом – как говорил Эйнштейн: «Проблему нельзя решить на том же уровне мышления, на котором она была создана». Чтобы решить проблему, нужно мыслить иначе. Эта техника удивительно хорошо работает на практике!

## СТРАТЕГИЯ №24

### Когда наступают хорошие времена, сохраняйте их такими же хорошими

*«Самым большим препятствием, как ни странно, является успешное ЗАРАБАТЫВАНИЕ денег. Оно порождает лень, чрезмерную уверенность и порой высокомерие. Любой из этих факторов приводит к меньшему заработку или к убыткам».*

– Мэтт Блом

Всем нам известно, что когда результаты торговли не соответствуют нашим ожиданиям, становится тяжело торговать. В такие периоды критически важно сохранять стабильность. Это бывает нелегко и может повлиять на нашу способность поддерживать высокую производительность.

Однако я заметил интересный момент: на самом деле один из самых опасных периодов для поддержания высокой производительности – когда дела идут хорошо; и чем лучше идут дела, тем выше риск. Я видел многих трейдеров, которые усердно работали для достижения успеха и однажды «сходили с рельсов». Почему так происходит?

*«Слишком легко стать самодовольным и «плыть по течению»; постоянное стремление к совершенствованию требует дисциплины и сосредоточенности. Без дисциплины вы, скорее всего, сойдете с пути».*

– Стюарт Хэмптон

Как ясно указывают приведенные выше трейдеры, двумя ключевыми проблемами в трейдинге являются чрезмерная самоуверенность и самодовольство. Когда дела идут хорошо, людям свойственно немного расслабиться, и чем дольше продолжается такой период, тем легче и вероятнее это становится. Это период высокого риска. Если рассматривать концепцию трейдера как источник риска, то этот период должен быть в списке условий, на которые следует обратить внимание.

### Что можно сделать?

Самый важный фактор в этой ситуации – осознать, что вы действительно входите в период повышенного риска, поскольку ваше поведение может измениться – это и есть мониторинг трейдера как источника риска. В трейдинге именно вы сами являетесь величайшим риском, и если ваше поведение меняется, то дисциплина, результаты и прибыльность могут измениться вместе с вами. Осознавать, что у вас

сейчас хороший период, и замечать любые признаки изменения отношения или поведения – крайне важно.

В работе с проп-трейдинговыми группами мы постоянно отслеживали подобные вещи по показателям отдельных трейдеров. Когда результаты намного превышали значения скользящей средней по прибыли у данного трейдера (мы обычно использовали трехмесячный период) и удерживались выше нее, мы начинали внимательнее наблюдать за этим трейдером, чтобы убедиться, что он остается сфокусированным и дисциплинированным, придерживается своей стратегии и сохраняет рабочую этику. Мы следили за изменениями в отношении и поведении, поскольку именно они предшествуют или запускают изменения в производительности и прибыли. Я настоятельно рекомендую каждому трейдеру делать то же самое – именно поэтому торговые журналы и записи сделок являются очень важными инструментами.

В такие периоды тревожным сигналом становится то, что вы перестаете готовиться к сделкам или готовитесь хуже, чем могли бы; прекращаете анализировать свои сделки или делаете это формально, без особых раздумий и усилий; начинаете повышать риск – увеличивать размер позиций или совершать сделки, которые вы раньше бы не открыли.

### **Практическая стратегия: как оставаться сфокусированным, когда торговля идет хорошо**

#### **Осведомленность о производительности**

Осознавайте, что вы пребываете в удачном периоде. Для этого можно сравнивать текущие показатели производительности с историческими (здесь могут быть особенно полезны скользящие средние).

#### **Осведомленность о поведении и мышлении**

Отслеживайте свои торговые привычки и образ мышления:

- Прекратили ли вы выполнять какие-либо ключевые торговые задачи или снизили качество их исполнения? (Составьте список того, что вы обычно делали в периоды хорошей торговли. Следите за тем, удастся ли вам придерживаться этого списка и что из него выпадает и насколько сильно.)
- Отклоняетесь ли вы от своей торговой стратегии?
- Возникло ли у вас желание чрезмерно повысить риск?
- Стали ли вы в целом менее сфокусированными на трейдинге?

- Уделяете ли вы трейдингу больше или меньше времени, чем в среднем?
- Замечаете ли вы, что мысленно стали как-то иначе относиться к трейдингу? (например: «это легко», «я изучил трейдинг досконально», «я просто не могу проиграть» и т. п.)

## **Контроль**

Составьте список ключевых задач, которые необходимо выполнять каждый раз, когда вы торгуете, и ключевых аспектов, на которых вам стоит сфокусироваться. Ведите учет их ежедневного выполнения. Если вы стабильно следуете всем процессам – отлично. Если нет, считайте это предупредительным сигналом. Прекратите торговать и выполните переоценку своих действий.

## Часть III

### Оценка, анализ, повышение и поддержание производительности

#### СТРАТЕГИЯ №25

#### Учитесь больше – продолжайте совершенствоваться

**«Тот, кто перестает становиться лучше, перестает быть хорошим».**

– Оливер Кромвель, политик и полководец (1599-1658 гг.)

#### Стремление к совершенству

Какая книга лежит у вас в туалете? Звучит странно? Если вы, как и успешный трейдер Мэтт Блом, стремитесь к совершенству в трейдинге, хотите стать лучшей версией самого себя как трейдера и понимаете необходимость постоянного обучения и развития, то, возможно, вам следует прочитать «Маги рынка» или другую книгу о трейдинге.

Мэтт – очень стабильный и очень успешный трейдер. Помимо страстной любви к трейдингу, он невероятно увлечен тем, как стать еще лучше. Он постоянно ищет способы развивать свой стиль и стратегию, ищет новые преимущества на рынке, совершенствует управление рисками и улучшает как свои навыки, так и психологическое состояние. Мэтт стремится к личному и профессиональному превосходству и сосредоточен на непрерывном улучшении. Я замечал эту черту у многих выдающихся трейдеров и вообще у всех высокопроизводительных специалистов в любой сфере. Возможно, одна из самых тревожных фраз, которые можно услышать от трейдеров – «Я понял, как устроен трейдинг!»

*«Качество жизни человека прямо пропорционально его стремлению к совершенству, вне зависимости от выбранной им сферы деятельности».*

– Винс Ломбарди, тренер по американскому футболу

#### Сформируйте установку на рост

Трейдинг – это деятельность, которая постоянно предоставляет возможности для обучения и роста... но только тем, кто готов учиться и расти!

В своей книге «Мышление» (“Mindset”) всемирно известный психолог Стэнфордского университета Кэрол Дуэк, посвятившая десятилетия изучению достижений и успеха, приводит интересные выводы, кратко изложенные ниже:

При фиксированном типе мышления люди считают, что их базовые качества – интеллект или талант – являются неизменными чертами. Они тратят время на демонстрацию своего ума или способностей, вместо того чтобы развивать их. Они также убеждены, что успех приносит один лишь талант – без усилий. Они ошибаются. Люди, придерживающиеся установки на рост, верят, что даже базовые способности можно развить через упорство и труд. Интеллект и талант – лишь отправные точки. Такой взгляд рождает любовь к обучению и устойчивость, необходимые для больших достижений. Почти все великие люди обладали этими качествами.

Установки – это убеждения: убеждения о себе и своих базовых качествах. Подумайте о своем интеллекте, своих талантах, своей личности. Являются ли эти качества просто фиксированными чертами, высеченными на камне? Или это то, что можно развивать на протяжении всей жизни?

Люди с фиксированным мышлением считают, что их качества заданы раз и навсегда. У них есть определенный уровень интеллекта и таланта, и ничто не может изменить его. Если талант велик – прекрасно; если нет... Поэтому люди с таким мышлением беспокоятся о своих качествах и о том, насколько они адекватны. Им нужно постоянно доказывать что-то себе и другим.

*Люди с установкой на рост, напротив, видят свои качества как то, что можно развивать через усилия и преданность своему делу. Конечно, они рады, что обладают талантом или высоким интеллектом, но это лишь начало. Они понимают, что никто – ни Моцарт, ни Дарвин, ни Майкл Джордан – не добился великих результатов без многих лет увлеченной практики и учебы.*

– Из книги Кэрол Дуэк «Мышление» (“Mindset”) (Издательство Ballantine, 2007 г.)

(По ссылке вы найдете диаграмму фиксированного и растущего мышления:

[www.stanfordalumni.org/news/magazine/2007/marapr/images/features/dweck/dweck\\_mindset.pdf](http://www.stanfordalumni.org/news/magazine/2007/marapr/images/features/dweck/dweck_mindset.pdf))

### **Какое значение это имеет для трейдеров?**

Для трейдеров с установкой на рост и развитие трейдинг – это череда возможностей для обучения, шансы расти как трейдер и как личность, развивать новые навыки, способности, знания и понимание. Такой подход движим стремлением стать лучшим трейдером и подпитывается постоянными усилиями и концентрацией внимания. Обратная связь от

каждой сделки, каждого торгового дня и каждого периода воспринимается как важная часть развития. То, что некоторые трейдеры сочли бы неудачей, трейдеры с установкой на рост воспринимают как обратную связь и возможность учиться, развиваться, совершенствоваться и улучшать свою производительность.

Трейдеры с установкой на рост понимают, что трейдинг – это деятельность, требующая навыков и поэтапного развития. Трейдинг уникален, и многие новички ментально не готовы к нему. Такие трейдеры обычно получают удовольствие от трейдинга, наслаждаются вызовами рынка, фокусируются на процессе качественной торговли и одновременно на прибыли. И, что особенно важно, они более склонны брать на себя ответственность за результаты своей торговли.

Некоторые трейдеры придерживаются фиксированного типа мышления. Трейдеры такого склада, как правило, более эгоистичны и ориентированы на результат, и их может поглотить прибыль и убытки, поскольку они больше фокусируются на конечных результатах торговли, чем на самом процессе. Это стремление быть правым и хорошо выглядеть может сыграть злую шутку: страх неудачи мешает им выйти из зоны комфорта и раскрыть свой полный потенциал. Сильная концентрация внимания на прибыли и убытках также может привести к тому, что трейдер начнет нарушать собственную стратегию, пытаясь заработать другими способами, сосредотачиваясь на краткосрочной прибыли в ущерб долгосрочному результату. В таком состоянии вслед за подъемами и спадами прибыли и убытков приходит и уходит уверенность в себе.

Такие трейдеры реже выбирают развивающий подход, включающий постоянное обучение, тренировки, коучинг и наставничество, и чаще придерживаются того, что им уже знакомо и комфортно. Они менее гибкие и менее открыты к переменам, чем трейдеры с установкой на рост. Еще одно ключевое отличие трейдера с фиксированным мышлением от трейдера с установкой на рост состоит в том, что первый чаще обвиняет других и жалуется – он берет на себя меньше ответственности за результаты своей торговли.

К трейдерам какого типа мышления относитесь вы? Фиксированное у вас мышление или вы ориентированы на рост? Если вы относитесь к первой категории, то какими могут быть преимущества перехода на мышление, более ориентированное на рост? И как это отразилось бы на вашей торговле?

## **Практическая стратегия: 5 шагов к развитию мышления с установкой на рост**

1. Признайте, что трейдинг – это путь развития, и составьте собственную программу развития (обучение, чтение, тренинги, коучинг, наставничество и т.д.). Убедитесь, что она со временем дополняется и имеет много обучающих опытов и возможностей. Сфокусируйтесь на том, кем вам нужно стать, чтобы достичь своих торговых целей.
2. Нет поражений – есть только обратная связь. А обратная связь – это «завтрак для чемпионов» (Кен Бланшар и Спенсер Джонсон).
3. Сосредоточьтесь на процессе торговли – на приобретении необходимых навыков, знаний и понимания, а также на безупречном исполнении своей стратегии.
4. Берите на себя личную ответственность за результаты своей торговли – спрашивайте себя: «Как я пришел к этому?»
5. Когда вы ловите себя на мыслях типа «я не могу это сделать...», «это невозможно» или «я такой, какой есть», бросайте себе вызов.

## **Развитие, обучение и улучшение производительности**

Если бы вы захотели научиться играть в гольф, летать на самолете, играть на пианино, водить машину или готовить – что бы вы сделали? Большинство людей, вероятно, задумались бы о необходимости взять несколько уроков на эту тему. Если бы вы захотели добиться действительно серьезного успеха в этих сферах, то вы, вероятно, начали бы с обучения и тренировок, а затем обратились бы к коучингу и наставничеству.

Точно так же и в трейдинге.

Важную роль в развитии трейдера играют обучение, коучинг и наставничество.

## **Обучение**

*«Если я перестал учиться – на этом всё».*

– Джон Вуден, легендарный тренер по баскетболу NCAA

Качественная интенсивная подготовка критически важна для успеха в трейдинге, как и в любой другой сфере высоких достижений. Обучение должно быть структурировано соответствующим образом, чтобы отвечать потребностям трейдера, и иметь соответствующую программу, обеспечивающую преемственность и прогресс на протяжении всего периода обучения. В идеале должны быть возможности для практики, экспериментов и отработки основ

исполнения на симуляторе, а также для торговли в режиме реального времени на настоящем рынке.

Ключевым элементом любой программы обучения является возможность получать регулярную обратную связь. Она лежит в основе качественного обучения и обладает огромной силой в ускорении развития. Качество учебной программы может иметь колоссальное влияние на старт карьеры трейдера, фактически направляя его либо на путь успеха, либо на путь поражения.

У большинства трейдеров обучение проходит в начале их карьеры и включает изучение основных принципов, позволяющих трейдеру компетентно работать на рынках. Однако полезно оставаться в процессе обучения – регулярно обновлять свои знания о рынке, знакомиться с новыми методами торговли, развивать свою психологию и навыки высокой производительности.

### **Ключевые элементы хорошей обучающей программы**

- Адекватная программа
- Последовательность
- Прогресс
- Достаточная продолжительность
- Регулярная и качественная обратная связь
- Симуляция
- Торговля на реальном рынке
- Эксперты и опытные преподаватели, имеющие реальные успехи в трейдинге
- Оценка результатов
- Много возможностей для взаимодействия с преподавателями
- Поддержка после обучения – наставничество/коучинг

### **Наставничество**

*«Я видел, как хорошие трейдеры попадали в неправильное окружение и демонстрировали слабые результаты (и часто даже бросали трейдинг). Точно так же я видел, как слабые трейдеры задерживались в этой сфере намного дольше, чем я мог бы предположить, потому что их наставником был человек, который действительно заботился об их развитии».*

– Гарольд Катаке, компания Cataquet and Associates Ltd

Наставничество – это процесс, который уходит корнями глубоко в историю и с течением времени доказал свою эффективность как способ развития компетентности человека в любой сфере.

Наставничество со стороны более опытного трейдера может стать исключительно мощным опытом, если оно правильно организовано, и способно оказать существенное влияние как на скорость, так и на качество вашего обучения. В идеале каждый трейдер-новичок должен иметь наставника. К счастью, многие учреждения теперь понимают важность этого и создают соответствующие программы.

Отношения между наставником и учеником должны быть четко определены, и обе стороны должны понимать цели этих отношений, ожидаемые результаты и организацию всего процесса обучения. Для ученика наличие человека, на чью торговлю можно было бы равняться и кто мог бы смотреть на его торговлю, с кем можно было бы обсуждать идеи и задавать различные вопросы, является крайне важным. У наставника в этом тоже есть своя выгода: я наблюдал, как в процессе наставничества они укрепляют собственное понимание того, что делают, развивают в себе крайне полезные навыки коммуникации и самосознания, а также получают огромное удовлетворение, наблюдая рост и развитие своих студентов. Всё это, безусловно, заслуживает внимания.

### **Что искать в наставнике**

*«Наставничество и коучинг очень полезны, но вам стоит ограничиться одним или двумя такими учителями, иначе вы будете получать противоречивые советы и запутаетесь. Принимайте советы от тех, кто действительно торгует и имеет опыт торговли, а не от тех, кто просто пишет комментарии или проводит семинары».*

– Шон Дауни

- Опыт
- Знания
- Реальная история торговли
- Навыки коммуникации
- Заинтересованность в учениках
- Время и доступность

Интересно отметить, что со временем ученик может сам стать наставником, поскольку его навыки и знания растут и закрепляются в гораздо более осознанной, опытной и внимательной форме, чем обычно. Тогда к нему начинают обращаться другие трейдеры, и он уже может передавать им свой опыт. На мой взгляд, это является естественным этапом развития настоящего высококлассного трейдера – и на этом уровне вы уже наверняка будете находиться на этапе эксперта или профессионала.

## Примеры из жизни: цепочка наставников

Доходность счетов Эда Сейкоты за 16 лет составила 250 000%. «Это счастливое обстоятельство, что когда природа дарит нам подлинно жгучие желания, она также дает нам и средства для их удовлетворения. Те, кто хочет победить, но не обладает навыками, могут привлечь того, кто ими владеет».

Майкл Маркус увеличил свой счет с \$30 000 до \$80 миллионов. «В октябре 1971 года в офисе своего брокера я встретил одного из людей, которым я обязан своим успехом – Эда Сейкоту. Он гений и великий трейдер, достигший феноменальных результатов».

Брюс Ковнер – миллиардер. «Майкл [Маркус] научил меня одной невероятно важной вещи... Он научил меня тому, что заработать миллион долларов возможно. Он показал мне, что если приложить усилия, можно добиться великих результатов».

## Коучинг

*«Коучинг дает мне фокус и ответственность, новые перспективы и поддержку. Я могу легко и честно сказать на основании данных, что коучинг позволяет мне увеличить мою месячную прибыль примерно в десять раз по сравнению с теми периодами, когда я не беру коучинга».*

– С. П., трейдер

В мире трейдинга и корпоративной среды я определяю коучинг как поддержку и руководство, которые не относятся напрямую к конкретному содержанию или предмету, то есть не связаны непосредственно с обучением торговым навыкам или стратегиям. Темы в этой области могут включать коучинг по повышению продуктивности, психологический коучинг или карьерный коучинг. Такие вмешательства, как правило, носят развивающий характер, и процесс направлен на поддержку трейдера на его пути.

Для многих трейдеров на ранних этапах карьеры основная информация, как правило, будет идти от обучения и наставничества и будет сосредоточена на развитии базовых навыков, знаний и понимания, необходимых для реальной торговли.

На более поздних этапах развития потребность в них может сместиться в сторону эффективности и психологии, когда они стремятся достичь более высоких результатов и удержать их. Я вижу в этом большое сходство с миром спорта, где на ранних этапах развития

спортсмена основное внимание уделяется базовым навыкам, стратегии и физической подготовке; по мере того, как физическая подготовка спортсмена переходит на всё более высокий уровень, в конечном счете решающим фактором успехов и неудач становится именно его мышление, а не отсутствие у него технических навыков.

### **Продолжайте повышать планку**

*«Чемпионы никогда не спрашивают, можно ли поднять планку их результатов. Вопрос, который они задают, звучит так: „Как это возможно? Что мне нужно сделать?“»*

– Джерри Линч «Менталитет лидера»

Исходя из моего опыта работы тренером и наставником в сферах спорта, бизнеса и трейдинга, я бы сказал, что примерно 80% людей берут коучинг потому, что переживают трудный период и реагируют на происходящие события. Они сталкиваются с трудностями в своей производительности и ищут поддержку, чтобы вернуться в форму. Оставшиеся 20% уже показывают хорошие результаты, но активно ищут способы улучшить их еще больше и поднять свою игру на новый уровень.

С моей точки зрения, коучинг, обучение и наставничество имеют лишь одну цель – повысить результаты, независимо от того, на каком уровне вы находитесь сейчас. А это означает, что все трейдеры могут потенциально извлечь пользу из дополнительного обучения, работы с наставником или коучинга.

Одна из ключевых философий, которую я стремлюсь передать в своей работе, звучит так: УЧИТЕСЬ больше, сосредоточьтесь на обучении, ведь чем больше вы учитесь, тем больше растет ваш потенциал заработка. Это может показаться банальным, но факты неоспоримы.

### **Вот несколько направлений, на которых стоит сфокусироваться, чтобы продолжать учиться:**

- Сосредоточьтесь на стремлении превзойти свои текущие результаты. Постоянно спрашивайте себя: «Как я могу улучшить свои торговые результаты? Что я должен сделать?»
- Делайте маленькие шаги вперед – не недооценивайте силу множества маленьких шагов!
- Будьте готовы к обучению и наставничеству – будьте открыты для нового опыта, новых идей и концепций. Сократ говорил: «Моя мудрость заключалась в том, что, в отличие от других людей, я знал, насколько я невежественен».

## **Практическая стратегия: постоянное развитие**

Самый важный фактор постоянного развития – принять это как образ мышления, как часть своей торговой философии. Стремление к постоянному совершенствованию отражает ваши убеждения и взгляды – примите установку на рост!

Придерживайтесь цикла производительности – планируйте, выполняйте и оценивайте, а также используйте обратную связь по результатам оценок для повышения производительности.

Продолжайте сосредотачиваться на обучении – регулярно спрашивайте себя: «Что я узнал? Что еще мне нужно узнать? Какие действия мне нужно предпринять?»

Постоянно оценивайте свои потребности в развитии трейдинга и читайте, исследуйте или посещайте курсы, чтобы удовлетворять эти потребности. Регулярно спрашивайте себя: «Какие три вещи, которые я сейчас не делаю, точно помогли бы улучшить мой текущий уровень продуктивности?»

Подумайте о том, чтобы поработать с наставником.

Если вы сталкиваетесь с конкретными психологическими трудностями в трейдинге или хотите повысить уже существующие результаты, вам также может быть очень полезен психологический коучинг и коучинг для повышения производительности.

## СТРАТЕГИЯ №26

### Знайте свои результаты – измерение торговой производительности

*«Трейдерам нужно вести учет своей производительности – это повышает подотчетность и ответственность».*

– Ник Шеннон, профессиональный психолог

Оценка и анализ являются критически важными элементами на пути к реализации полного потенциала трейдера. После совершения сделки необходимо зафиксировать произошедшее и оценить свои действия. Это ключевой элемент цикла эффективности.

Журналы сделок, ежедневные оценки и ведение дневников рекомендованы всеми коучами по трейдингу и психологами в качестве важнейших инструментов для улучшения производительности. Однако трейдеры часто недооценивают важность анализа результатов: больше всего времени уходит на исполнение сделок и совсем немного – на планирование. Но параметры и результаты вашей торговли отражают ваше поведение – они дают множество подсказок о том, что вы делаете хорошо и что можно улучшить. И, что самое важное, они объективны: цифры есть цифры, и они не подвержены психологическим искажениям, которые мешают нам при субъективной самооценке.

Что еще можно измерить?

После получения результата можно посмотреть на показатели производительности. В спорте это те статистические данные, которые зависят от дисциплины: невынужденные ошибки, количество паттов за раунд, фолы, телеметрия. В трейдинге хорошими показателями производительности (или, как их часто называют, метриками) могут быть количество тиков/пунктов прибыли, количество и процент прибыльных/убыточных сделок, торговый оборот/комиссии, средний размер прибыльной и убыточной сделки и так далее.

Преимущество анализа этих показателей производительности заключается в том, что мы гораздо лучше контролируем их изменение. По сути, они являются компонентами конечного результата.

### Пример показателей производительности

- Количество совершенных сделок
- Количество и/или процент прибыльных/убыточных сделок
- Средний размер прибыльной сделки (в денежном выражении)
- Средний размер убыточной сделки (в денежном выражении)
- Соотношение средней прибыли в сделке к среднему убытку в сделке

- Количество длинных позиций по сравнению с короткими
- Среднее время удержания позиции
- Время суток и количество совершенных сделок
- Ожидаемая прибыльность (процент прибыльных сделок × средняя прибыль в сделке) – (процент убыточных сделок × средний убыток в сделке)

Что еще можно измерить? На противоположном конце от результата находится процесс. Что включает в себя процесс? В спорте это может быть применение тактики, поддержание позитивной психологии, стратегии питания, разминка и заминка, работа над закреплением конкретных навыков и т.д. В трейдинге это охватывает такие аспекты, как подготовка и планирование, оценка, ведение торгового журнала, управление энергией, контроль эмоционального состояния, открытие, управление и закрытие сделок. Цели, связанные с процессом – это наиболее контролируемый аспект нашей деятельности и одновременно наименее используемый и учитываемый в трейдинге. Определение ключевых процессов успешного трейдинга, а затем их мониторинг и измерение – отличный способ со временем улучшить свою производительность.

## **Разработка процесса оценки своей торговли**

Есть прекрасная фраза: «Что поддается оценке, то и выполняется». Как только вы начнете измерять свои результаты, вы естественным образом захотите их улучшить.

Какие аспекты вашей торговли можно измерить? Как и когда вы будете их оценивать?

Выделите время, чтобы продумать показатели производительности и процесса, внедрите их, отслеживайте и оценивайте, а затем определите, на каком таймфрейме вы будете это делать – возможно, вы будете выполнять комплексный анализ на дневном, недельном и месячном графиках, в зависимости от того, на каких таймфреймах вы торгуете и сколько сделок совершаете.

Интересно отметить тот факт, что одной из причин, или барьеров, которые трейдеры часто называют в качестве аргумента, чтобы не вести торговый журнал или не оценивать свои сделки, является нежелание тратить на это время. Но оценка не потребует много времени, если использовать таблицы и компьютер, и это лучше назвать инвестицией времени. Время, потраченное на оценку – это инвестиция, так как помогает развивать и улучшать производительность, а значит, и повышать прибыль. Оценка показывает в числовом выражении, как вы

на самом деле торгуете, и эти объективные показатели могут отличаться от ваших субъективных мыслей по поводу своей торговли! Это помогает выявить как полезные, так и ограничивающие паттерны в торговле, которые при правильных действиях могут положительно сказаться на вашей прибыльности.

## **Практическая стратегия: разработка процесса оценки вашей торговли**

Решите, что вы будете измерять – что вам полезно узнать о вашей торговле?

Определите, как вы будете собирать эти данные.

Определите периодичность выполнения данной оценки.

## **Пример заголовков для анализа/оценки вашей производительности**

- Результат: прибыль и убыток
- Показатели производительности
- Процессы, совершаемые трейдером
- Рыночные условия
- Итоговая оценка
- Что было выполнено хорошо?
- Какие параметры следует улучшить?
- Какие действия будут предприняты?

## **Что стоит фиксировать в своем торговом журнале?**

Существует множество показателей и аспектов трейдинга, которые можно фиксировать и анализировать.

В торговом журнале можно записывать:

- Вход в сделку: рынок; размер позиции; длинная/короткая; время и причины входа
- Выход из сделки: рынок; размер позиции; длинная/короткая; время и причины выхода
- Управление сделкой: добавлялись ли вы к открытой позиции или сокращали ее размер; длинная/короткая; время и причины
- Итоговая оценка сделки: отмечайте ключевые моменты

При ведении долгосрочного журнала следует учитывать основные показатели (конец дня/недели – всё зависит от частоты вашей торговли):

- Прибыль и убыток

- Количество закрытых сделок
- Количество прибыльных и убыточных сделок
- Средняя прибыль и убыток в сделке
- Сделка, принесшая максимальную прибыль/убыток
- Процессы следования стратегии: насколько хорошо вы реализовали свою стратегию? Были ли дисциплинированы? Как вы управляли риском и капиталом? Каким было ваше психологическое/эмоциональное состояние?
- Рыночные условия: как торговался рынок? Какая была волатильность? Объемы? Диапазон? Были ли выходы экономических новостей, выступления ключевых лиц, аукционы и т. д.?
- Обратная связь: что прошло хорошо? Что можно улучшить? Какие ключевые уроки? Какие действия вы будете предпринимать?

## **Выполнение периодических обзоров торговли**

Очень полезно периодически проводить обзор своей торговли. Анализ данных за длительный период дает гораздо больший объем информации и повышает надежность анализа – особенно если вы торгуете нечасто, так как за день, неделю или месяц может быть мало данных для анализа.

Периодичность такого обзора во многом зависит от трейдера, его стиля торговли и частоты сделок. В целом, для активных трейдеров в качестве стандартного периода я рекомендую ежемесячный обзор, а в качестве более глубокого – либо ежеквартальный, либо ежегодный. Менее активным трейдерам, возможно, подойдет ежеквартальный обзор.

Здесь я привожу простой формат (некоторые пункты могут быть для вас более или менее актуальны – используйте те, что полезны для вас), который можно применять для обзора торговли. После выполнения обзора самым важным шагом является формулировка целей и ожидаемых результатов на предстоящий торговый период (см. Стратегию №5).

## **Практическая стратегия: проведение периодического обзора**

Просмотрите свои торговые показатели за период и сопоставьте их.

### ***Показатели, которые стоит учитывать***

- Валовая прибыль/убыток за период
- Чистая прибыль/убыток за период
- Расходы на торговлю: комиссии, услуги

- Количество совершенных сделок
- Количество и процент прибыльных/убыточных сделок и сделок с нулевой прибылью
- Общая прибыль за период
- Общий убыток за период
- Сделка, принесшая максимальную прибыль/убыток
- Соотношение средней прибыли в прибыльных сделках к среднему убытку в убыточных сделках (коэффициент выплат)
- Последовательность прибыльных и убыточных сделок
- Наибольший период просадки

Выберите до 10 показателей для анализа вашей торговли и внесите их в таблицу ниже:

### Ключевые торговые показатели за период

| Показатель/ ключевой показатель производительности | Значение |
|----------------------------------------------------|----------|
|                                                    |          |
|                                                    |          |
|                                                    |          |
|                                                    |          |

### **Комментарии/наблюдения по вашим показателям (что вы замечаете?)**

Просмотрите свои торговые результаты (возможно, будет полезно выделить ключевые показатели производительности) и проанализируйте их. О чем они вам говорят? Также полезно сверять их с историческими данными, особенно если у вас есть средние значения для них.

### **Подробно и честно ответьте на следующие вопросы:**

Какими были ваши ключевые достижения (производительность и результаты)?  
 Какие у вас есть доказательства прогресса?  
 Что у вас получилось особенно хорошо?  
 Какие ключевые области требуют улучшения?  
 Чему вы научились?

Каковы ваши ключевые цели и задачи в трейдинге на следующий период?

Каковы основные пункты вашей стратегии/плана действий для достижения целей в следующем периоде?

***Подумайте:***

Что следует делать больше?

Что следует делать меньше?

Что следует начать делать?

Что нужно прекратить делать?

Какая помощь/поддержка/ресурсы нужны для достижения этих целей/задач?

## СТРАТЕГИЯ №27

### Развивайте успешные привычки и ритуалы

*«Мы становимся тем, что постоянно делаем. Следовательно, совершенство – это не действие, а привычка».*

– Аристотель

#### Привычки и ритуалы

##### Упражнение: польза привычек

Запишите всё, что вы сегодня делали с момента пробуждения до 09:00 утра.

Делаете ли вы все эти вещи каждый день?

Что вы делаете в первую очередь: завтракаете или принимаете душ?

Всегда ли встаете в одно и то же время? Всегда ли нажимаете на кнопку повтора сигнала будильника и сколько раз?

Каким образом то, что вы делаете, приносит вам пользу?

Большинство людей утром совершают привычную, установившуюся последовательность действий. Она сложилась у них за годы – главным образом для того, чтобы привести себя в нужное состояние и эффективно прожить оставшуюся часть дня. Процесс ее формирования мог происходить бессознательно – люди адаптировали и оттачивали ее со временем, исходя из опыта. И весь их день, вплоть до отхода ко сну, заполнен подобными укорененными привычными действиями.

Привычки могут быть очень мощным инструментом. У всех нас есть определенные ритуалы, которые мы повторяем ежедневно – осознанно или сами того не осознавая, – некоторые из них можно проследить вплоть до событий, произошедших еще в начальной школе, с тех пор они просто развивались и корректировались. Привычное поведение и ритуалы позволяют нам быстро и эффективно подготовиться к действию, войти в нужное состояние с минимумом волнения. Посмотрите на профессионального игрока в гольф: перед ударом по мячу он всегда совершает определенный комплекс привычных действий, которые помогают ему прийти в правильное физическое и психологическое состояние. Актеры, певцы и танцоры часто перед своими выступлениями выполняют определенный ритуал – как и люди, которые готовятся к презентациям. Поэтому вполне естественно, что в

трейдинге мы должны делать нечто подобное каждый день и, что еще более естественно, совершенствовать эти действия, чтобы повышать свою производительность.

Можете ли вы вспомнить свои текущие ритуалы перед торговлей?

Что вы делаете и о чем думаете, например, перед выступлением с презентацией? Перед экзаменом или тестом? Перед собеседованием? Перед началом спортивной игры?

Трейдерам может быть очень полезно создать для себя несколько ключевых привычных действий, и в зависимости от ваших предпочтений вы, возможно, захотите иметь множество очень жестких фиксированных ритуалов или меньшее их количество, но с более гибким подходом. В любом случае, установление таких ритуалов имеет значительные преимущества.

### **Цель ритуалов – создать стабильность**

*«Стабильность находится у нас в голове, а не на рынке».*

– Марк Дуглас «Дисциплинированный трейдер»

Что такое стабильность в трейдинге?

«Я хотел бы видеть больше стабильности в своей торговле».

Эта фраза – одна из самых частых, которые я слышу в работе с трейдерами. Первый вопрос, который я им задаю: что они подразумевают под стабильностью? Итак, что для вас означает стабильность?

Если под этим подразумевается зарабатывать одинаковую сумму каждый день, неделю, месяц или год, то такая цель может оказаться крайне трудной (и во многих отношениях произвольной).

В большинстве случаев трейдер хочет некоего постоянства в прибыли – без периодов просадки, без недель или месяцев пребывания во флэте. Возможно ли это? Вероятно, да. И действительно, есть трейдеры, которые демонстрируют достаточно стабильные уровни прибыли. Однако для большинства это попросту нереалистично, и главная причина заключается во взаимодействии трейдера с рынками. Если трейдер за некий период зарабатывает сумму £X, когда на рынке есть десять торговых возможностей, то было бы нереально ожидать, что он заработает ту же сумму £X, когда торговых возможностей будет всего

пять (при прочих равных условиях, например, с одинаковым размером позиции).

Количество возможностей и их характер напрямую влияют на прибыли/убыток; в определенной степени это означает, что трейдеру нужно «плыть по течению» – принимая неизбежные колебания прибыли и убытков.

Таким образом, стабильность в трейдинге – это прежде всего стабильность в том, как вы думаете, чувствуете и как себя ведете. В этом и заключается ценность определенных действий, которые мы совершаем для подготовки, анализа и так далее. Поскольку рынок в значительной степени находится вне нашего контроля, мы не можем гарантировать стабильность своих доходов. Однако мы можем определить те элементы торговли, которые находятся в пределах нашего контроля, и сосредоточиться на том, чтобы обеспечить стабильность в рамках этих аспектов.

### **Избегайте негативных ритуалов**

Разумеется, у нас могут быть и такие привычки или ритуалы, которые вредят нашей производительности – их называют деструктивными или негативными ритуалами. Часто они ограничивают наши возможности, лишают желаемого самоконтроля и даже могут вызывать болезни. Например, если для отдыха и расслабления в качестве ритуала используются алкоголь или наркотики, то последствия могут быть крайне тяжелыми: таких практик нужно избегать любой ценой. Для трейдера высокий уровень стресса требует систематического восстановления, а не «отключения», чтобы избежать перенапряжения или выгорания. Позитивным ритуалам восстановления будет посвящен отдельный раздел ниже.

### **Создавайте позитивные ритуалы**

В книге «Стресс для успеха» (“Stress for Success”) Джеймса Э. Лоэра выделены следующие десять областей, которые являются наиболее важными для выработки успешных ритуалов – будь то регулирование, успокоение, поддержка, активизация или прояснение ситуации для трейдера или профессионала:

- *Сон*: стабильные привычки в отношении времени подъема и отхода ко сну защищают ваш цикл сна. Для повышения продуктивности лучше выбрать ранний отход ко сну и ранний подъем.
- *Физические упражнения*: ежедневная физическая нагрузка в той или иной форме критически важна для общего баланса.

- *Питание*: время приема пищи, частота приемов и состав еды имеют очень большое значение.
- *Семья*: время, проведенное с семьей, укрепляет вас, создает связи и придает смысл вашей жизни.
- *Духовность*: духовные практики исцеляют, подтверждая ваше предназначение и жизненные основы – фундамент личностного роста.
- *Подготовительный ритуал*: как теннисистам или гольфистам перед подачей или ударом, трейдерам тоже нужны точные подготовительные процедуры перед началом торговли.
- *Путешествия*: чтобы контролировать свою эмоциональную реакцию на пробки или поездки на поезде по дороге на работу, создайте для этого ритуал.
- *Офис*: для успеха в трейдинге крайне важно делать перерывы. Это время для восстановления и последующей подготовки. Делайте маленькие «углеводные перерывы», например, съешьте яблоко, встаньте из-за стола, немного пройдите и подышите свежим воздухом, поднимитесь или спуститесь по лестнице, а затем отведите несколько минут для подготовительного ритуала перед следующей сделкой.
- *Творчество*: игра на музыкальном инструменте, творческое письмо, занятия искусством и другие виды творчества играют важную роль в борьбе со стрессом.
- *Дом*: создание домашних ритуалов для расслабления после торгового дня (после эмоциональных «качелей») восстанавливает энергию и является столь же важным, как и умение настроиться на продуктивную работу.

## **Практическая стратегия: создание ритуалов в трейдинге и образе жизни**

Проанализируйте свое текущее состояние в торговле и образе жизни. Составьте список привычек и ритуалов, которые у вас уже есть.

Теперь просмотрите этот список и определите, какие из них могут быть неадаптивными/негативными, а какие – позитивными и повышающими вашу производительность.

Определив свои негативные ритуалы, спросите себя, какую функцию они выполняют, и попробуйте найти более позитивный способ удовлетворить ту же потребность. Например, если вы для расслабления употребляете алкоголь (в объемах выше среднего!), можно ли достичь расслабления каким-то более здоровым способом?

Сохраняйте позитивные ритуалы.

Подумайте о ритуалах и привычках, которых у вас пока еще нет, но которые могли бы улучшить вашу производительность или качество жизни, и составьте их список. Со временем постепенно внедряйте новые ритуалы – развивайте их, позволяя привычке закрепиться и укорениться, не перегружая себя слишком большим количеством новшеств одновременно.

## **СТРАТЕГИЯ №28**

### **Развивайте устойчивость**

*«Не могу вспомнить ни одной психологической характеристики, более важной для долгосрочного успеха в трейдинге, чем психологическая устойчивость. Устойчивость определяется по-разному: иногда как процесс, иногда как черта характера. Но во всех случаях она подразумевает влияние стрессовых условий и способность поддерживать высокий уровень социального, эмоционального и профессионального функционирования в период этого воздействия. Мой опыт общения с трейдерами показывает, что даже самые успешные из них попадают в периоды просадок. Иногда эти просадки длительны – либо по времени, либо по размеру убытка. Одни трейдеры восстанавливаются после этих убытков, другие нет».*

– Бретт Стинбарджер, [traderblogspot.com](http://traderblogspot.com)

### **Что такое устойчивость?**

В напряженных ситуациях может возникать сильное давление и трудности. В таких условиях вы можете либо потерпеть крах, либо выжить, либо процветать! В идеале мы стремимся идти вперед – сохранять компетентность и работать продуктивно, предотвращать, минимизировать или преодолевать возможные негативные последствия, и в итоге – пройдя через этот процесс и столкнувшись с вызовами – адаптироваться и укрепиться благодаря опыту.

В худшем случае мы как минимум хотим выжить – пройти этот сложный период с минимальными убытками!

Наименее желательный исход – рухнуть, сломаться под давлением, не суметь адаптироваться, сдаться.

Устойчивость – это способность выживать или преуспевать в неблагоприятных условиях, переживая трудности или стрессовые события, такие как торговые убытки, неудачи и ошибки.

*«Психологическая устойчивость оценивается по скорости, с которой трейдер способен восстановиться после убытков и ошибок, происходящих в рамках торговой сессии; по тому, как быстро он восстанавливается после крупных убытков; и по способности продолжать торговать в условиях длительного периода убытков или плохой работы, а затем – в конечном итоге – переломить ситуацию».*

– Тарик Арис, трейдер

### **Почему это важно?**

Потому что трейдинг – это трудоемкое занятие. Трейдинг приносит вам множество вызовов, давления и нередко – трудностей. Трейдеры получают убытки, совершают ошибки, проходят через тяжелые периоды на рынке, переживают просадки и сталкиваются с неудачами. И это происходит со всеми трейдерами, не только с убыточными; ключ к успеху – не избегать этого и уметь восстанавливаться после таких ситуаций. Победители тоже страдают, но они выдерживают всё это. У них есть устойчивость. Это является решающим фактором.

### **Упражнение: самостоятельная оценка уровня устойчивости**

Ответьте, «истинное» или «ложное» каждое утверждение:

- У меня есть цели на будущее, для достижения которых я чувствую мотивацию и вдохновение.
- После неудач, убытков или ошибок я снова легко включаюсь в работу.
- Я не сдаюсь, когда прогресс идет медленно, и не откладываю достижение цели из-за задач, которые я считаю скучными или неприятными.
- Я нахожу творческие способы справляться с вызовами.
- Под давлением я редко чувствую себя беспомощным или уставшим.
- Я не позволяю трудным периодам с редкими победами влиять на мою уверенность.
- Когда мне бросают вызов, я способен пробудить в себе широкий спектр позитивных эмоций, чтобы поднять боевой дух и сохранить чувство юмора.
- Я знаю, как мотивировать себя в неблагоприятных условиях.
- Если изначально моя производительность будет плохой, я без труда смогу улучшить ее.
- Спады в производительности я воспринимаю как временные.

Чем больше вы дали ответов «истинно», тем выше ваша устойчивость. Для получения оценки в процентах подсчитайте количество ответов с отметкой «истинно» и умножьте его на 10. Например, 6 ответов «истинно» = 60%. Это ваш текущий показатель устойчивости.

Запишите свой результат, а также те утверждения, где вы ответили «ложно». Это ключевые области, которые вам следует развивать. Подумайте, какое из этих утверждений, если бы оно стало «истинным», оказало бы наибольший положительный эффект на вашу торговлю. Сделайте его основной целью в развитии вашей устойчивости. Прочитайте рекомендации, представленные в этой главе (и поищите

смежные темы по всей книге), и найдите практическую стратегию для их реализации.

## **Три компонента устойчивости**

Устойчивость в трейдинге содержит три компонента:

1. Финансовую устойчивость
2. Физическую устойчивость
3. Психологическую устойчивость

Устойчивость трейдера зависит от сочетания всех этих трех аспектов. Ваша финансовая устойчивость (ваше финансовое положение) и физическая устойчивость (уровень энергии) влияют на вашу психологическую устойчивость (ментальную и эмоциональную).

Стремясь развить высокий уровень устойчивости, следует развивать все три области, а не фокусироваться только на психологической устойчивости, или силе духа.

## **Финансовая устойчивость**

*«По моему скромному мнению, самым большим препятствием на пути к успеху в трейдинге являются финансовые ограничения. Большинство трейдеров верят в свою способность находить больше прибыльных сделок, чем убыточных; однако именно финансы определяют степень их уверенности в этих сделках. Если у трейдера ограниченный капитал, это в конечном итоге заставит его преждевременно закрывать сделки, если они начинают выглядеть как потенциально убыточные, а также вынудит слишком рано фиксировать прибыль, когда рынок идет в его сторону (я сам делал это многократно). Я искренне верю, что если бы у большинства трейдеров был неограниченный капитал, они были бы намного более прибыльными – просто благодаря ощущению безопасности, которое он дает».*

– Лори Инман, трейдер

Когда люди обсуждают устойчивость, они редко думают о финансах – однако, на мой взгляд, финансы являются абсолютным фундаментальным элементом устойчивости трейдера. Если устойчивость – это способность выдерживать сложные периоды на рынке, восстанавливаться, продолжать идти вперед и оставаться в игре, то наличие достаточного капитала становится критически важным. Я считаю, что финансовая устойчивость, вероятнее всего, является самым важным компонентом устойчивости трейдера.

Финансовая устойчивость имеет три уровня:

1. *Личный капитал / благосостояние.* Ваш личный уровень финансовой обеспеченности. Это важно потому, что если в трейдинге вы сталкиваетесь с трудными периодами и вызовами, торговля может не приносить желательного или необходимого вам размера дохода. Если у вас есть достаточное количество личного капитала, то в такие периоды вы сможете прожить, не пытаясь срочно и отчаянно заработать деньги, чтобы оплатить счета и т. п. Это может оказывать существенное влияние на успех или неудачу трейдера. Кроме того, у тех, кто торгует на собственные средства, торговый капитал формируется из личного капитала. Если ваш торговый капитал составляет большую часть вашего личного состояния, то каждый убыток бьет по двум уровням – по торговому счету и по личному благосостоянию, и это усиливает боль и эмоциональное воздействие от убытков.

2. *Торговый капитал.* Это объем капитала, выделенный вами для торговли. Сумма вашего торгового капитала имеет первостепенное значение, поскольку именно она определяет размер сделок и количество позиций, которые вы можете открыть. Если ваш торговый капитал невелик, то либо вы принимаете это и берете на себя небольшие риски, получая небольшие вознаграждения, либо, стремясь к высокой доходности, по сути, вынуждены идти на большие риски. Очевидно, что чрезмерные риски – не лучший выбор, но и малые доходы для большинства людей тоже неприемлемы. Жажда прибыли и ожидания, превышающие возможности вашего капитала, в большинстве случаев приводят к высокорискованному стилю торговли с резкими колебаниями прибыли и убытков и в итоге к эмоциональному, а чаще негативному и убыточному опыту. Прочный базовый торговый капитал позволяет получать реалистичные значения прибыли с адекватным риском.

3. *Риск.* Величина риска, с которым вы торгуете на рынке, складывается из вашей личности, стиля торговли и размера торгового капитала. Независимо от того, насколько велик ваш торговый капитал, существует верхний предел количества контрактов, которыми вы можете торговать – его определяет ваш риск-менеджер или брокер. Однако то, какую часть этих лимитов вы решите задействовать и насколько крупные позиции будете открывать, зависит только от вас. Во многих книгах по трейдингу говорится о риске 1-2% от капитала на одну сделку. Каждый трейдер должен найти стиль и методологию, подходящие именно ему, его стратегии и рынкам, на которых он работает. Однако важно помнить, что чрезмерный риск ухудшает

качество принятия решений, повышает уровень стресса и может вызывать у трейдеров страх и тревогу.

Ваш уровень риска, торговый капитал и личный капитал должны быть связаны между собой. Для тех, кто торгует на свои собственные средства, эта модель может иметь вид пирамиды: личный капитал – это основание пирамиды, торговый капитал – меньшая его часть, а размер сделки – самая меньшая. Для институциональных трейдеров соотношения торгового капитала и размера позиций будут схожими, однако личный капитал в силу структуры оплаты труда, условий и распределения капитала может быть не совсем таким же.

### **Упражнение: Оценка финансовой устойчивости**

Оцените свою финансовую устойчивость.

Являетесь ли вы сильными в финансовом плане? Сможете ли вы выдержать сложный период на рынке и восстановиться?

Как долго вы сможете прожить без дохода от трейдинга?

Каким процентом своего торгового капитала вы рискуете в каждой сделке? Сколько убыточных сделок подряд вы сможете выдержать при таком уровне риска?

### **Физическая устойчивость**

Уверен, каждый из нас может вспомнить момент, когда мы чувствовали себя измотанными, ощущали упадок сил и замечали, как ухудшилось наше настроение – возможно, вы становились более раздражительными, нетерпеливыми или менее сосредоточенными.

Представьте, какое влияние это может оказывать на вашу торговлю.

Второй компонент устойчивости – физическая устойчивость. По сути, это способность иметь достаточно энергии, чтобы справляться со всем. Когда торговля становится тяжелой, а такое бывает часто, она забирает много сил – не только умственных и эмоциональных, но и физических. В периоды подъема организм вырабатывает адреналин, а во время стресса – кортизол. Производство и переработка этих гормонов требует энергии – это как снятие средств с вашего «энергетического счета». Чем дольше это продолжается, тем больше энергии вы снимаете, пока в какой-то момент не уйдете в минус и не обанкротитесь энергетически. Чем выше ваш первоначальный «энергетический баланс», тем больше нагрузок вы способны

выдержать, и если вы периодически пополняете свой энергетический счет, вы, очевидно, становитесь более физически устойчивыми. Поэтому очень важно иметь хороший запас физической энергии и регулярно его восполнять.

Когда вы физически истощены, вашему телу не хватает сил, чтобы активировать требующие высоких затрат энергии эмоциональные состояния, необходимые для идеальной торговой формы – мотивации, уверенности, концентрации внимания и адекватного восприятия вызова. Из-за низкого уровня энергии страдает настроение, и большинство людей замечают, что совершают больше ошибок, легче раздражаются, злятся или расстраиваются, теряют мотивацию и желание вернуться в норму и торгуют в таком состоянии.

На представленной ниже схеме показаны основные компоненты физической устойчивости. Поддерживая эти области и регулярно пополняя свой «энергетический счет», вы сможете сформировать прочный запас энергии. Более подробная информация о развитии физической устойчивости приведена в Стратегии №14, где подробно обсуждается управление физической энергией.

## **Психологическая устойчивость**

Психологическая устойчивость – это образ мышления; это то, как вы мысленно справляетесь со сложными ситуациями, о чем вы думаете и что говорите себе в эти моменты, а также какие убеждения, установки и восприятия лежат в их основе.

Нижепредставленная схема показывает, как работает мышление трейдера. Активирующее событие, например, убыток, проходит через фильтр мышления трейдера – через его убеждения, установки, восприятия и т. п. Это создает определенное чувство и набор последующих моделей поведения и действий, которые затем проявляются в производительности трейдера. Активирующее событие может быть одинаковым для многих трейдеров, но итог у всех может оказаться совершенно разным, в зависимости от их мышления. Таким образом, наши результаты определяют не события, которые с нами происходят, а мы сами – в данном случае наше мышление (как мы уже рассматривали в главе о личной ответственности).

(Данная модель взята из когнитивно-поведенческого коучинга)

**(А) АКТИВИРУЮЩЕЕ СОБЫТИЕ (триггер)**

внутренний/внешний убыток  
неудача  
ошибка



**(Б) УБЕЖДЕНИЯ (мышление)**

восприятия, мысли, установки, убеждения, предубеждения, которые  
возникали у вас в голове во время и после данного события



**(В) ПОСЛЕДСТВИЯ**

эмоции (что вы почувствовали?)  
поведение/действия (как вы поступили?)



**ТОРГОВАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ**

Существует множество моделей и способов развития психологической устойчивости, и сейчас мы рассмотрим три из них. Я выбрал именно эти, исходя из отзывов трейдеров, с которыми я работал, а также из-за того, насколько они понятны, применимы на практике и эффективны.

***1. Убеждения, установки, восприятия и смысловое содержание***

Ваши убеждения, установки и представления о том, что такое убытки, неудачи и ошибки, сильно влияют на то, как вы на них реагируете; они служат фильтром, через который проходит само событие – прежде чем возникнут мысли, эмоции и в конечном итоге действия.

Запишите свои убеждения, мысли и установки об убытках, неудачах и ошибках.

Что такое убыток? Что он для вас означает?  
Что такое неудача? Что она для вас означает?  
Что такое ошибка? Что она для вас означает?

Изучите свои убеждения и найдите те, которые придают уверенность в себе и полезны – то есть обеспечивают устойчивость. Найдите также ограничивающие, бесполезные убеждения и примите решение изменить их.

Ниже приведены примеры позитивных убеждений, которые помогут выработать устойчивость к убыткам, неудачам и ошибкам:

*Ошибаться – это нормально: трейдинг – не игра в совершенство!*

*Неудачи естественны, как и стадия плато в развитии навыков.*

*Убыточная сделка или серия убыточных сделок не означает, что я неудачник.*

*Ошибка – это возможность научиться чему-либо.*

*Неудачи – это шанс пересмотреть, переосмыслить и подготовиться к дальнейшему движению вперед.*

*Убытки – часть трейдинга; это всего лишь один из возможных исходов.*

## **2. Перспектива**

Перспектива может обладать огромной силой. То, как мы смотрим на события, может оказывать существенное влияние на то, как мы к ним относимся. Есть два полезных подхода к перспективе, которые помогают эффективнее справляться с неблагоприятными событиями: «широкоугольный объектив» и «длиннофокусный объектив».

Широкоугольный объектив побуждает вас смотреть шире – искать в событии не только результат, но и то, что можно извлечь из этого события помимо данного результата. Полезный вопрос для активации широкоугольного объектива: «Чему я могу из этого научиться?» Взгляд на то, чему вы можете научиться, а не просто заикливаться на результате, стимулирует иной уровень мышления и открывает новые возможности для будущих побед.

*«За свою карьеру я промахивался более чем в 9000 бросков. Я проиграл почти 300 игр. В 26 случаях мне доверяли сделать решающий бросок..., и я промахивался. Я раз за разом терпел поражения в своей жизни. И именно поэтому я добился успеха».*

– Майкл Джордан

Из каждого убытка, неудачи или ошибки можно извлечь уроки – это возможности для обучения. Если получен финансовый убыток, его можно рассматривать как стоимость обучения, которую затем можно «инвестировать», чтобы достичь результатов, не повторяя той же ошибки. Это и есть взгляд через широкоугольный объектив.

Длиннофокусный объектив побуждает вас взглянуть на ситуацию с другой точки зрения в будущем – представить, как вы будете воспринимать прошедшие события спустя время. Это позволяет рассматривать события во временной перспективе. В момент события

или вскоре после него всё может казаться гораздо более значимым, чем спустя несколько месяцев, когда эмоциональная интенсивность с течением времени, скорее всего, уменьшится. Я люблю использовать временной интервал в шесть месяцев, но при необходимости вы можете использовать интервал в три, девять, двенадцать месяцев или даже более длительный.

### **Практическая стратегия: изменение перспективы**

Вспомните убыток, неудачу или ошибку, с которой вы столкнулись. Посмотрите на нее через широкоугольный объектив: «Чему я могу научиться из этого?» Что вы замечаете?

Теперь взгляните на тот же убыток, неудачу или ошибку через длиннофокусный объектив: представьте себя через шесть месяцев, оглядывающимся на это событие. Что вы видите теперь?

### **3. Внутренний диалог: объяснительный стиль**

Когнитивные психологи утверждают, что объяснительный стиль человека может оказывать значительное влияние на его производительность. Исследования Мартина Селигмана (описанные в его книге «Как научиться оптимизму», 1990 г.) показывают, что люди с оптимистичным объяснительным стилем не только регулярно превосходят тех, у кого стиль пессимистичный, но и ощущают больше счастья и живут дольше. Работа Селигмана основана на теории атрибуции – изучении того, как люди объясняют хорошие и плохие события в своей жизни. Объяснительный стиль человека может служить показателем его уровня оптимизма или пессимизма.

Работа Селигмана охватывает три ключевых измерения, которые, как предполагается, определяют оптимизм или пессимизм и то, насколько события в итоге будут для человека положительными или отрицательными:

- *Персонализация*: как сильно человек принимает события на свой счет;
- *Постоянство*: как долго человек заикливается на том или ином событии;
- *Всеохватность*: насколько глобально или контекстно человек воспринимает данное событие.

Исследователи утверждают, что оптимистичный объяснительный стиль, особенно в отношении негативных событий, способствует настойчивости: пессимисты после неудачи чаще теряют уверенность и

мотивацию, тогда как оптимисты сохраняют упорство. Поэтому формирование оптимизма у трейдеров может укрепить их устойчивость. У пессимистичных трейдеров, когда происходит негативное событие – например, крупный убыток, длительная серия просадок или ошибка – их объяснительный стиль способствует меньшей настойчивости, и это может помешать им в полной мере реализовать свой потенциал.

*«Важно отметить, что мы не можем не давать объяснений событиям, происходящим в нашей жизни; мы вынуждены это делать, чтобы осмысливать мир. Однако последствия того или иного рода наших объяснений могут быть очень разными. Если мы склонны давать оптимистичные объяснения, мы будем более успешны в долгосрочной перспективе».*

– Джеффри Ходжес “Sportsmind”

### **Практическая стратегия: формирование устойчивости – становимся сильнее!**

Развивайте свою финансовую устойчивость. Убедитесь, что у вас есть положительное соотношение между личным капиталом, торговым капиталом и размером сделок.

Поддерживайте максимально положительный «банк» физической энергии, заботясь о своем сне, питании, выполнении физических упражнений и восстановлении.

Становитесь сильными психологически, формируя положительные и устойчивые убеждения, принимая вдохновляющие перспективы событий и практикуя оптимистичный объяснительный стиль.

## **СТРАТЕГИЯ №29**

### **Управление стрессом**

*«Стресс – это когда вы просыпаетесь с криком и понимаете, что еще даже не заснули».*

– Известный автор

### **Стресс и трейдинг**

Трейдинг – это деятельность, ориентированная на результат, где вы постоянно сталкиваетесь с неопределенностью и риском, а решения имеют серьезные последствия. Всё это вместе делает трейдинг стрессовым. Избежать этого невозможно, так как стресс возникает из-за самих особенностей трейдинга, поэтому нам нужно принять его и продумать, как управлять им, чтобы достигать высокой производительности.

### **Что такое стресс?**

Прежде всего важно понять, что в отличие от давления стресс никогда не бывает полезным и никогда не является положительным явлением. Стресс вызывает нездоровые биологические реакции, а длительный стресс может привести к физическим и психическим расстройствам. Это часто называют выгоранием.

Согласно определению Управления по охране труда и технике безопасности (HSE), стресс – это «неблагоприятная реакция человека на чрезмерное давление или другие виды предъявляемых к нему требований».

Стресс возникает, когда требования к человеку превышают ресурсы, которыми он располагает, чтобы справиться с этими требованиями.

### **В чем разница между стрессом и давлением?**

Между стрессом и давлением разница незначительна и заключается лишь в том, достаточно ли у человека ресурсов, чтобы справиться с предъявляемыми к нему требованиями. Возможно, поэтому, говоря о «позитивном стрессе», люди на самом деле подразумевают «позитивное давление».

Стресс – это неблагоприятная реакция на то, что человек воспринимает как чрезмерное давление, и он может возникнуть от длительного пребывания под высоким давлением. По сути, стресс вреден для организма. Стресс – это нездоровое состояние нашего

организма, разума или того и другого одновременно, и он может привести к серьезным проблемам со здоровьем. Не случайно слово “distress” (страдание, истощение) имеет тот же корень.

Люди часто называют реакцию «бей или беги» стрессовой реакцией, но на самом деле «бей или беги» – это единичная реакция на воспринимаемую угрозу или давление, и она не обязательно будет вредной для человека. В некоторых случаях она может быть очень полезной. Полезно подготовиться к возможным угрозам и принять меры для ухода от опасности. Однако постоянное пребывание в таком состоянии приводит к непрерывной стимуляции нашим организмом химических веществ, связанных с реакцией «бей или беги», что в итоге вызывает ухудшение здоровья. А это и есть стресс, или страдание.

## **Признаки и симптомы стресса**

Как понять, что вы находитесь в состоянии стресса? Какие признаки и симптомы нужно отслеживать?

Ниже приведены некоторые симптомы, которые указывают на давление, превышающее ваши ресурсы и исходящее от вас самих, вашей работы, дома или комбинации этих факторов. Очень полезно вспомнить моменты, когда вы находились под невозможным давлением и действительно испытывали стресс, и проанализировать, какие признаки и симптомы при этом проявлялись. Понимание разницы между обычным давлением и стрессом – крайне полезный навык. Особенно важно уметь распознавать ранние признаки стресса, первые симптомы его появления.

### ***1. Психологические признаки***

- Невозможность сосредоточиться или принять простые решения
- Провалы в памяти
- Легко отвлекаетесь
- Снижение интуиции и креативности
- Беспокойство
- Негативное мышление
- Депрессия и тревожность
- Эмоциональные признаки
- Слезы
- Раздражительность
- Перепады настроения
- Повышенная чувствительность к критике
- Защитная позиция
- Чувство потери контроля

- Отсутствие мотивации
- Гнев
- Разочарование
- Недостаточная уверенность в себе
- Низкая самооценка

## **2. Физические признаки**

- Боли / мышечное напряжение / скрежетание зубами
- Частые простуды / инфекции
- Аллергии / сыпь / раздражение кожи
- Запор / диарея / синдром раздраженного кишечника
- Потеря или набор веса
- Нарушение пищеварения / изжога / язвы
- Гипервентиляция / ком в горле / покалывание
- Головокружение / сердцебиение
- Панические атаки / тошнота
- Физическая усталость
- Изменения менструального цикла / потеря либидо / сексуальные проблемы
- Сердечные проблемы / гипертония

## **3. Поведенческие признаки**

- Нехватка времени на отдых или приятные занятия
- Склонность к несчастным случаям, забывчивость
- Повышенная зависимость от алкоголя, курения, кофеина, рекреационных или запрещенных лекарственных средств
- Трудоголизм
- Плохое управление временем и/или низкое качество работы
- Прогулы
- Пренебрежение собой / изменение внешности
- Социальное отчуждение
- Проблемы в отношениях
- Бессонница или пробуждение в уставшем состоянии
- Безрассудство
- Агрессия/вспышки гнева
- Нервозность
- Лживость, нехарактерная для вас

Данные симптомы со временем накапливаются, пока вы не начнете обращать на них внимание. Следите за своим самочувствием и поведением и проверяйте, не появляются ли признаки стресса. Чаще всего заметны именно поведенческие симптомы, особенно для

окружающих, так как они более очевидны. Важно не игнорировать эти симптомы и при малейших сомнениях или тревоге обратиться к врачу.

## Стресс, давление и производительность



Данная диаграмма основана на кривой Йеркса-Додсона и показывает связь между давлением, стрессом и производительностью. С ростом давления производительность сначала повышается – до тех пор, пока возможности человека справляться с задачей не станут меньше требований данной задачи. В этот момент производительность начинает снижаться. Если давление продолжается, возникает стресс, производительность быстро падает и появляется риск ухудшения здоровья.

Очень важный фактор для успешной работы под давлением и для управления стрессом – знать свой «переломный момент» (в реальности это будет некая зона) и осознавать, где вы находитесь на этой кривой в данный момент. Если вы проводите много времени в левой части графика (в условиях низкого давления), то вполне возможно, что вы работаете с низкой производительностью и испытываете слабый интерес и скуку – что, как ни странно, тоже может быть источником сильного стресса. Если же вы постоянно находитесь в правой части графика, то вам следует проявлять большую осторожность: вы

пребываете в зоне стресса, и вам следует приложить все усилия, чтобы сместиться немного левее.

## **Развивайте устойчивость к стрессу**

*«Я понял, что стресс никогда не бывает настоящим врагом. Защита от стресса никогда не приводила спортсменов туда, куда они хотели прийти. Наоборот, успех всегда был связан с двумя вещами – воздействием стресса и реакцией на стресс».*

– Джеймс Э. Лоэр «Стресс для успеха»

Как уже было сказано, трейдинг – это деятельность, связанная с высоким давлением, поэтому полностью устранить стресс, связанный с производительностью, невозможно, не отказавшись при этом от самого трейдинга! В своей книге «Стресс для успеха» Джеймс Э. Лоэр вновь подчеркивает, что во многих высокопродуктивных сферах напряженные и стрессовые ситуации являются неотъемлемой частью среды и снижение стресса на практике не будет жизнеспособной стратегией. Лоэр предлагает подход, развивающий устойчивость человека и способность более эффективно справляться с давлением и стрессом, с которыми он сталкивается.

Это достигается путем постепенного воздействия стрессовых событий с последующим восстановлением. Во время восстановления именно процесс сверхкомпенсации подготавливает вас к новым нагрузкам, но с более высоким порогом стресса. Это тот же самый процесс, что и рост мышц. Вы приходите в спортзал и делаете силовые упражнения – это нагрузка. Затем вы отдыхаете и даете мышцам возможность восстановиться и вырасти – это сверхкомпенсация и увеличение потенциала (вы становитесь сильнее!).

Растущее воздействие стресса + качественное восстановление = более высокая стрессоустойчивость

Повышение стрессовой нагрузки – это естественный процесс, который встречается во многих качественных программах для выпускников. Со временем уровень требований постепенно увеличивается, позволяя студентам развивать устойчивость при переходе на новый уровень.

## **Снижение стресса во время трейдинга**

Есть несколько способов сделать трейдинг менее стрессовым или поддерживать стресс на ожидаемом уровне:

- Торгуйте с адекватным риском: крупные позиции, размер которых превышает ваш финансовый порог, создают стресс!
- Ставьте реалистичные цели и ожидания: ожидания порождают давление.
- Подготовка.
- Примите тот факт, что убытки, риск и неопределенность являются неотъемлемыми частями трейдинга.
- Сопоставляйте вызов и возможности.
- Работайте в рамках своих возможностей или расширяйте их: будьте осторожны и не заходите слишком далеко.
- Трейдинг – не азартная игра: следуйте своей стратегии!

## **Практические стратегии: управление стрессом**

Предлагаю вам восемь стратегий, которые помогут вам управлять стрессом и справляться с давлением трейдинга:

1. Примите тот факт, что трейдинг связан с давлением и потенциальным стрессом.
2. Осознавайте, где вы находитесь на кривой своей производительности в зависимости от степени стресса и давления. Если вы в течение долгого времени находитесь на одном из ее краев – это опасные зоны! Следите за появлением «дистресса» (страдания, истощения): продолжительный стресс приводит к выгоранию и ухудшению здоровья.
3. Повышайте стрессовую нагрузку путем постепенного увеличения требований к вашей торговле: медленно наращивайте размер своих позиций и сложность сделок, стремитесь к диверсификации и т. д.
4. Делайте всё возможное, чтобы не создавать чрезмерного стресса во время торговли.
5. Управляйте стрессом путем заботы о своей физической форме (NERS): питание (Nutrition), физическая активность (Exercise), отдых/релаксация (Relaxation) и сон (Sleep) (см. Стратегия №14).
6. Стремитесь к балансу в своей жизни – друзья, семья, хобби, интересы – создавайте разнообразное личное портфолио.
7. Смейтесь! Юмор – мощный инструмент для управления вашим состоянием. Эндорфины, выделяющиеся при смехе, дают нам ощущение радости.
8. Учитесь расслабляться. Расслабление – очень позитивное и мощное состояние. Когда вы глубоко расслаблены, вы входите в состояние, в котором ваш разум и тело могут восстановить свою работоспособность. Использование техник релаксации может быть отличным способом борьбы со стрессом.

## **Советы успешных трейдеров**

*«В бизнесе у меня очень мало стресса, но бывают моменты, когда я злюсь на себя и использую крайне неприличную лексику. К счастью, это происходит нечасто, но когда такое случается, я понимаю, что это мой способ снять стресс, и стараюсь восстановиться и посмеяться над этой ситуацией».*

– Ларри Пасавенто, менеджер хедж-фонда

*«Помимо работы занимайтесь другими делами, чтобы у вас был способ разрядки и возможность очистить мозги».*

– Тони Дикарло, трейдер

*«Вам нужен способ справляться со стрессом. Самый распространенный метод – это выполнение физических упражнений, но когда события наваливаются одно на другое, даже просто пять глубоких вдохов и выдохов могут оказать невероятный эффект».*

– Гарольд Катаке, компания Cataquet and Associates Ltd

## **СТРАТЕГИЯ №30**

### **Создайте баланс**

*«Трейдинг – это работа 24/7 в первые два года, а потом вы придете к некоторому балансу».*

– Лекс Ван Дам, менеджер хедж-фонда

#### **Баланс и погруженность**

Трейдинг – один из тех видов деятельности, которые способны буквально поглотить человека и легко превращаются в образ жизни, а не просто в его часть. Если рассматривать трейдинг как работу фул-тайм, то это больше, чем просто работа. Если же рассматривать его как хобби или работу с частичной занятостью, это тоже больше, чем просто работа! Трейдеры обычно торгуют целый день, а затем многие проводят время, общаясь с другими трейдерами и обсуждая рынки, после чего ложатся спать и... видят рынки во сне! Знакома вам такая ситуация?

Преданность делу и страсть к трейдингу – ключевое условие успеха, и на ранних этапах карьеры трейдера полное погружение в выбранную профессию и «отработка часов» имеют решающее значение для успеха. В одной из трейдинговых компаний, где я работаю, молодым специалистам предлагают не брать отпуск в первые семь месяцев – от них требуют присутствия на работе каждый день по десять-двенадцать часов, чтобы они максимально погружались в рынок и получили как можно больше опыта и практики. Однако соблюдение баланса и, что особенно важно, отдых и восстановление являются необходимым условием для сохранения правильного настроения и хорошего здоровья.

#### **Важность отдыха и восстановления**

*«Постоянная высокая производительность достигается тогда, когда у вас есть здоровое чередование положительной пиковой производительности и периодов восстановления».*

– Джеймс Э. Лоэр «Стресс для успеха»

Регулярные и качественные периоды восстановления в торговой практике обновляют энергию и позволяют нам быть более вовлеченными в нашу деятельность. Процесс чередования периодов стресса или давления с периодами отдыха Джеймс Э. Лоэр в своей книге «Стресс для успеха» (“Stress for Success”) называет «осцилляцией». Если что-то постоянно подвержено стрессу, оно в конце концов ломается – аналогично травмам от чрезмерных нагрузок

и тренировок в спорте, когда человек продолжает тренироваться снова и снова без периодов восстановления.

## **Сделайте перерыв!**

### **Пример из реальной жизни: сделайте перерыв!**

Олли был весьма успешным дейтрейдером, но в последнее время испытывал трудности в торговле. За последние несколько месяцев его производительность снизилась, и он пришел на коучинг за поддержкой и советом. Был июль, и Олли рассказал, что в августе у него запланирован трехнедельный отпуск, но он хочет отменить эту поездку, чтобы попытаться дополнительно заработать деньги.

Он чувствовал, что было бы неправильно уезжать, когда его торговый счет находится в таком состоянии, и что он должен сосредоточиться на торговле, а не на отдыхе у бассейна. Но по его тону, языку тела и очевидной нехватке энергии и энтузиазма очевидным было то, что больше всего сейчас Олли нуждался именно в отпуске. Он не отдыхал почти год и был полностью погружен в рынки. В сочетании с тяжелым периодом в трейдинге это изматывало его.

Мы обсуждали его чувство необходимости остаться и заработать и сравнивали его желание сосредоточиться на трейдинге с очевидной потребностью уехать, получить жизненно важный отдых и восстановить свои силы, чтобы вернуться к рынкам вдохновленным, свежим и полным энергии. Всё это сводится к проблеме, с которой сталкиваются многие трейдеры: подходящего момента для отпуска не бывает. Когда рынки торгуются великолепно, трейдеры хотят остаться и торговать; когда рынки торгуются неважно или трейдер переживает тяжелый период в своей жизни, им тоже хочется остаться – вдруг появится шанс заработать. К тому же многие считают, что брать отпуск, когда ты теряешь деньги, выглядит как-то незаслуженно.

Но это объясняется просто. Пребывая в нынешнем состоянии, с дальнейшим падением энергии и энтузиазма и всё более слабой концентрацией внимания, сможете ли вы торговать на уровне, близком к пиковой производительности? Другими словами: будет ли продуктивной такая торговля или вам просто кажется, что вы должны торговать?

После долгих обсуждений, объяснений «науки» осцилляции и причин, почему восстановление необходимо для достижения пиковой производительности, он согласился поехать в свой запланированный отпуск. А затем спросил, стоит ли взять с собой ноутбук, чтобы

торговать удаленно во время отдыха! Мы продолжили обсуждение, и в конечном итоге он пообещал дать себе трехнедельный полноценный отдых и провести время со своей семьей, полностью отказавшись от трейдинга.

После возвращения из отпуска он смог подойти к рынку со свежим взглядом. Ему действительно хотелось приходить и торговать каждый день, и у него стало больше энергии и сосредоточенности. Олли начал сентябрь в совершенно ином душевном, эмоциональном и физическом состоянии и в результате сумел вырваться из полосы неудач и вернуться к прибыльной торговле.

Когда вы устали и измотаны, и это длится день за днем, вряд ли что-то сможет существенно повысить уровень вашей производительности, кроме отдыха.

В спорте атлеты чередуют отдых и тренировки – не только чтобы дать телу восстановиться, но и ради умственного обновления, чтобы избежать ощущения «затхлости» и выгорания. Насколько же это необходимо в трейдинге, где состязание – умственное, а не физическое!

### **Время для отдыха ради более долгосрочного периода деятельности**

Каждому человеку в любой сфере жизни нужно время на восстановление. А людям, работающим в среде с высоким давлением и ориентацией на результат, такой как трейдинг, оно особенно необходимо.

Будь то несколько часов для расслабления в выходные, пара длинных уик-эндов или плановый отпуск раз в квартал – регулярное восстановление является ключевым фактором не только максимальной краткосрочной продуктивности, но и, что еще важнее, поддержания долгосрочного здоровья и возможности долго оставаться на рынках.

Выгорание – работа в течение чрезмерно длительного времени в стрессовой среде без остановки до состояния, когда остаются лишь изнеможение и болезни и человек уже не способен продолжать – нежелательно ни для кого. У трейдеров это сокращает длительность карьеры, а значит, влияет на потенциальные доходы. Для работодателя это означает более высокую текучку кадров и необходимость больше тратиться на обучение и найм вместо удержания сотрудников, что для бизнеса значительно эффективнее.

## **Жизнь помимо трейдинга**

*«Если трейдинг – ваша жизнь, это мучительное волнение. Но если вы сохраняете свою жизнь в равновесии, то это становится удовольствием. Все успешные трейдеры, которых я видел и которые удержались в этом бизнесе, рано или поздно приходили к этому. У них сбалансированная жизнь; они получают удовольствие вне трейдинга. Если вам не на чем больше сфокусировать свое внимание, то вскоре вы начнете торговать излишне или чрезмерно остро реагировать на временные неудачи».*

– Майкл Маркус из «Магов рынка»

Есть ли у вас жизнь помимо трейдинга?

Какая она?

Как вы проводите время, когда не торгуете?

Какую роль вы играете помимо трейдера? Родителя, друга, спортсмена, художника?

Трейдинг – потрясающая профессия. Она не только сложная, интересная и увлекательная, но и может дать возможность жить великолепной жизнью. Настало время – если вы еще этого не сделали – привнести элементы такого образа жизни в свою собственную жизнь и выстроить хороший баланс. Активные интересы и эмоциональные вложения за пределами трейдинга критически важны для трейдинга! У вас есть завидная способность вовлекаться в удивительные вещи – и они только ускорят ваш путь к высокопродуктивному трейдингу.

## **Практическая стратегия: улучшение баланса и образа жизни**

Во-первых, оцените, где вы находитесь в своем общем развитии как трейдер – это поможет понять, на чем вам следует акцентировать свое внимание. Во-вторых, оцените свою жизненную ситуацию – где вы находитесь как личность.

Регулярные перерывы в трейдинге крайне важны: они позволяют сохранять свежесть и концентрацию, предотвращают чрезмерную усталость и выгорание, а также помогают поддерживать ясный взгляд на рынок и на торговлю в целом. Как вы можете обеспечить себе необходимые перерывы, периоды восстановления и отпуск?

Сбалансированный образ жизни дает трейдеру множество преимуществ. Как вы достигаете этого баланса в настоящее время?

Есть ли лучшие способы добиться этого? Что вам нравится делать и что вы могли бы делать чаще?

## **СТРАТЕГИЯ №31**

### **Планируйте свой рост**

*«Одним из ключевых факторов успеха трейдеров в компании Schneider Trading является планируемый рост, который мы им обеспечиваем. Мы помогаем им контролируемым образом достичь прибыльности путем стратегического распределения их торговых лимитов».*

– Мэттью Силвестер, руководитель отдела обучения в компании  
Schneider Trading Associates

### **Сначала компетентность, затем размер позиций**

По мере того, как трейдер продвигается в своей карьере, одним из очевидных показателей его развития и роста становится размер позиций – количество контрактов, акций или фунтов за пункт, которыми он торгует. Большинство трейдеров, с которыми я работал, рассматривают увеличение размера позиций как важный показатель производительности и, скажем честно, как весомый повод для хвастовства!

Однако при увеличении размера позиций важно убедиться, что вы используете его как фактор роста одновременно с улучшением своих торговых навыков, а не вместо такого прогресса. Я имею в виду то, что некоторые трейдеры пытаются использовать размер позиций как ускоритель прибыли – чтобы зарабатывать больше в каждой сделке. Размер позиций, естественно, влияет на прибыль и убыток. Но важно, чтобы увеличение размера позиций происходило параллельно или немного отставало от развития навыков, знаний, установок и поведения; иначе последствия могут быть катастрофическими.

Когда трейдеры резко увеличивают размер своих позиций в ущерб развитию компетенции, неизбежно наступает момент, когда это оборачивается против них, а поскольку они повышают ставки, ущерб от этого тоже становится пропорционально больше. Трейдер должен сосредоточиться на развитии своей торговой компетентности, формировании высокопродуктивного поведения, а затем, когда положительные результаты этих усилий закрепятся, размер позиций станет безопасным и значительным фактором для увеличения вашей прибыли.

### **Практическая стратегия: увеличение размера позиций**

#### **1. Причины**

Почему вы хотите увеличить размер своих позиций? Иногда это происходит после удачного торгового дня (или пары дней); иногда – потому что вам кажется, что пора, ведь вы давно его не увеличивали; иногда – по совету руководителя или менеджера. Для меня ключевым моментом является то, что размер позиций должен увеличиваться только в рамках продуманного и осознанного подхода. Причиной должно быть развитие, а не финансовая сторона!

## **2. Готовность**

Если вы увеличите размер позиций и потеряете деньги, как это повлияет на ваш торговый счет и как вы будете чувствовать себя при этом? А если у вас будет серия стабильных убытков (для расчета я использую статистику трейдера и его средние показатели просадки), каким будет эффект и какие эмоции это вызовет у вас? После увеличения размера позиции самое важное – продолжать торговать этим размером и получать положительную доходность вместе с неизбежными убытками, а не метаться туда-сюда в реактивных попытках приспособиться к колебаниям своей прибыли и убытков.

## **3. Выбор правильного размера позиции**

Комфорт, напряжение, паника. Крайне важным является прирост – значение, на которое трейдер увеличивает размер своих позиций, потому что если очередное увеличение переводит трейдера в зону паники (см. схему), то его исполнение ухудшится из-за дополнительного стресса, усиленного страха получить убыток и снижения когнитивной функции.

При увеличении размера позиции важно переходить из зоны комфорта в зону напряжения, а не в зону паники. Как понять, в какой зоне вы находитесь сейчас и в какую зону переходите? В значительной степени это интуитивно, хотя обычно помогает и здравый смысл.

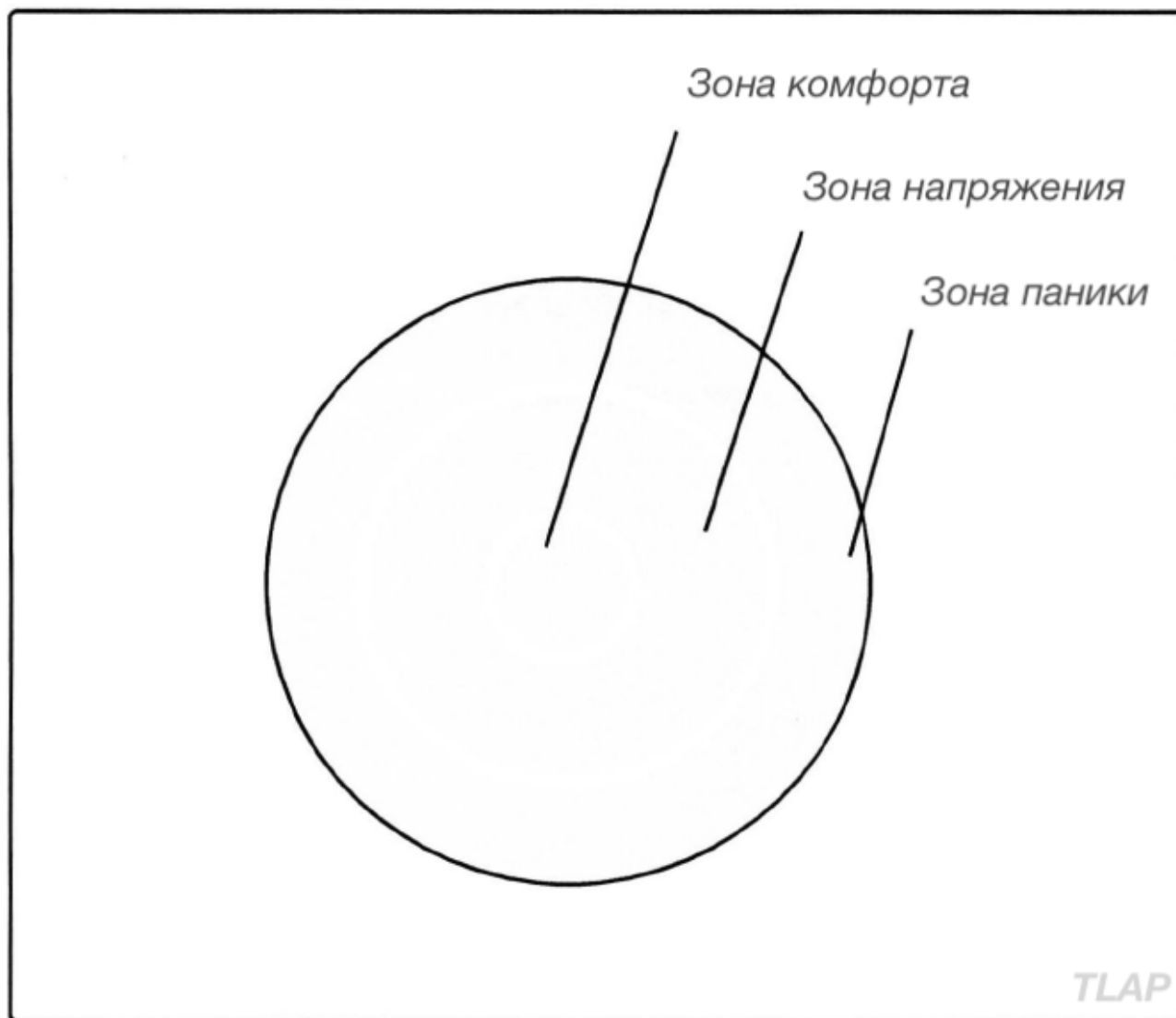
## **4. Репетиция**

Предположим, что вы торгуете четырьмя контрактами и решили увеличить объем до восьми. Представьте типичную убыточную сделку, но уже на восьми контрактах, а затем на тех же восьми контрактах представьте серию убыточных сделок – что вы почувствуете? Если вам немного некомфортно, это вполне ожидаемо. Если же вас тошнит – это уже серьезный сигнал! В таком случае как насчет шести контрактов? Пяти? С помощью такого представления вы почувствуете, какой размер позиции будет для вас оптимальным. В случае сомнений выбирайте наименьший шаг для увеличения размера сделок. Это

поможет вам избежать психологической травмы, а прогресс станет устойчивее: вспомните басню про черепаху и зайца!

### **Увеличение размера позиции**

При увеличении размера позиции ваша цель – перейти из зоны комфорта в зону напряжения и избегать зоны паники, в которой трейдер начинает принимать плохие торговые решения и усиливается страх.



## **СТРАТЕГИЯ №32**

### **Формируйте новые модели торгового поведения**

*«Изменение – закон жизни».*  
– Джон Ф. Кеннеди

#### **Улучшение производительности – это изменение поведения**

Стать лучшим трейдером – означает запустить процесс трансформации, приводящий к изменениям: например, как вы думаете, чувствуете или ведете себя. Ваш торговый результат отражает ваши торговые привычки; поэтому улучшение результата – это изменение поведения.

Помогать людям менять свое поведение и таким образом повышать продуктивность – в этом заключается бóльшая часть моей работы как коуча и тренера. И, как вы можете представить, это не всегда простой или прямолинейный путь.

#### **Процесс перемен**

Первое, что необходимо учитывать, когда вы хотите инициировать изменение поведения – какое именно текущее поведение вы хотите изменить и по какой причине хотите это сделать. Я также спрашиваю клиентов, видят ли они какую-то позитивную цель, стоящую за старым поведением. То есть могло ли это поведение когда-либо служить им – или пытаться служить – каким-то полезным образом, который сейчас, возможно, уже неактуален?

Во-вторых, вам нужно ясно понимать, какую новую модель поведения вы хотели бы поставить на место старой. Если возможно, проверьте, соответствует ли новое поведение позитивному намерению старого. Также очень важно быть конкретным.

#### **Упражнение: отпустите старую модель поведения и определите новую**

Старое поведение, от которого я решил избавиться – это...  
Позитивное намерение, лежавшее за этим поведением, было...  
Я хочу отпустить это поведение сейчас, потому что...  
Новое поведение, которое я собираюсь принять – это...  
Это новое поведение поможет мне тем, что...  
Я намерен изменить свое поведение, потому что...

Недостаточно просто знать, какое поведение вы хотите изменить и какое хотите приобрести. Нужно создать мотивацию, чтобы действительно совершить это изменение! Изменение поведения – не пассивный процесс, который происходит от взмаха волшебной палочки – оно требует устойчивой энергии и фокуса, а для этого необходима подпитка мотивацией.

Одним из важных факторов в изменении поведения является то, насколько сильно человек на самом деле хочет измениться. Насколько важно для вас сделать этот шаг прямо сейчас? Вы можете создать мотивацию и желание измениться, придумав определенный рычаг.

### **Упражнение: создание рычага для перемен**

Какими будут ваши издержки, если вы не будете ничего менять? Перечислите их. Прочитайте. Четко представьте, что каждое из этих изменений воплощается в реальность.

Какими будут выгоды, когда вы все-таки совершите эти изменения? Перечислите их. Прочитайте. Четко представьте, что каждое из этих изменений становится реальностью.

Вы можете продвинуться еще дальше, используя стратегию, известную как метод Диккенса. В «Рождественской песне» Диккенса Скрудж смог изменить свое поведение только после шокирующего представления своего возможного будущего. Я часто использую эту стратегию с клиентами, которым требуется сильный «рычаг», чтобы создать нужные перемены.

### **Упражнение: метод Диккенса**

Сначала посмотрите на ваше возможное будущее, если вы продолжите делать всё так же, как сейчас, и не внесете никаких изменений.

Расслабьтесь и закройте глаза.

Представьте, что вы перемещаетесь вперед во времени на шесть месяцев. Представьте, что вы всё еще используете свои старые модели поведения. Что вы замечаете в своей производительности? Что вы видите? Что слышите? Что чувствуете? Усиливайте любые образы, звуки и ощущения, которые вам неприятны или нежелательны.

Теперь повторите этот процесс, но уже на 12 месяцев вперед, затем на 2-5 лет, а при необходимости и дальше.

Теперь рассмотрите альтернативную картину вашего будущего. Представьте, что вы отпустили свою старую модель поведения и осуществили нужные перемены. Вы ведете себя и действуете так, как вам хотелось бы в идеале.

Расслабьтесь и закройте глаза.

Представьте, что вы перемещаетесь вперед на 6 месяцев. Представьте, что все ваши новые модели поведения уже укоренились в вас. Что вы замечаете в своей производительности? Что вы видите? Что слышите? Что чувствуете? Усиливайте интенсивность образов, звуков и ощущений, связанных с тем, как вы действуете теперь. Обратите внимание, как естественно и легко это получается и как прекрасно вы себя чувствуете.

Теперь повторите этот процесс, но уже на 12 месяцев вперед, затем на 2-5 лет, а при необходимости и дальше.

В конце процесса спросите себя: «Какое будущее я хотел бы создать для себя?»

### **Силы воли не всегда достаточно**

В своей книге «Меняйся или умри» Алан Дойчман исследует проблему, что даже при наличии веских причин для изменений – например, когда пациентам с сердечными заболеваниями говорят, что без изменения образа жизни у них повторится инфаркт и, скорее всего, наступит смерть – люди всё равно не всегда меняются. Он изучал множество сфер, где внедрялись программы перемен, и заметил, что в наиболее эффективных из них присутствовали следующие элементы:

#### **Отношения**

Вы формируете новые эмоциональные отношения с человеком или сообществом, которые вдохновляют вас и поддерживают надежду.

#### **Повторение**

Новые отношения помогают вам изучать, практиковать и осваивать новые привычки и необходимые навыки. Потребуется много времени и многочисленные повторения, чтобы новые модели поведения стали автоматическими и естественными, пока вы не начнете действовать по-новому, не задумываясь об этом. Это фаза тренировки.

#### **Переосмысление**

Новые отношения помогают вам научиться по-новому воспринимать свою ситуацию и свою жизнь.

### **Отношения**

Вам нужно найти человека или группу людей, которые смогут поддержать вас в процессе изменения вашего поведения. Это может быть тренер, наставник, коллега, хороший друг или член семьи. Важно, чтобы это был кто-то, кто действительно верит в вашу способность измениться, будет поддерживать вашу мотивацию и удерживать вас на верном пути вплоть до того момента, когда данное изменение вашего поведения укоренится.

### **Повторение**

Вам нужно определить план действий: как именно вы будете тренировать и формировать новую модель поведения. Скорее всего, это будет физическое выполнение нужных действий, подкрепленное психологическими стратегиями, описанными в этой главе и в других главах этой книги (см. Стратегии 19, 21, 23).

### **Переосмысление**

Как вы можете взглянуть на свою ситуацию иначе? Умение переосмысливать является мощным навыком, и вы можете начать менять свою точку зрения, используя «широкоугольный объектив» или «длиннофокусный объектив», как предложено в Стратегии №28.

Однажды я услышал о тренере по психологии игры в гольф, который говорил своим клиентам, что им придется практиковать техники сотни раз, прежде чем они укоренятся, дойдут до автоматизма и начнут приносить настоящую пользу. Это требует силы воли, энергии и времени.

Если вы хотите поработать над формированием новой модели поведения, подходите к этому с реалистичными ожиданиями. С течением времени мотивация падает – в этот момент важно остановиться, поразмышлять, обновить свои внутренние мотиваторы и продолжить!

Часто говорят, что изменение привычки занимает от 21 до 28 дней, и на этот срок влияют такие факторы, как сама привычка, насколько глубоко она укоренилась, частота и сила ее проявлений, готовность человека меняться и многое другое. Но для простоты предположим,

что 21-28 дней целенаправленной работы будет достаточно, чтобы действительно изменить привычку и перепрограммировать поведение.

Что еще добавить ко всему вышесказанному? Чтобы действительно закрепить привычку и начать получать от нее ожидаемый эффект, потребуется около 90 дней.

### **Делайте вещи иначе**

Развивая свои навыки и способности в трейдинге, вы, по сути, проходите период формирования условного рефлекса – новых поведенческих автоматизмов. В одних случаях вы будете формировать новые навыки с нуля – в других вам придется переучиваться, преодолевая старые привычки и устоявшиеся действия.

### **Это все в голове**

Каждое ваше действие, чувство и поведение – результат активации нейронных связей в головном мозге. Нейронная связь – это соединение или последовательность соединений между нейронами. По сути, каждый такой путь – это ментальный шаблон навыка, чувства или поведения. Эти связи создаются, развиваются и укрепляются благодаря практике и повторению, и со временем становятся автоматическими – привычными.

### **Упражнение: генератор нового поведения**

Новая модель поведения может формироваться сознательно, с помощью силы воли, но этот процесс можно ускорить, задействовав подсознание, где фактически хранится большинство наших привычек и автоматических моделей поведения. На мой взгляд, визуализация – очень мощная техника, позволяющая использовать возможности подсознания для запуска программы поведения и закрепления в мозге новых нейронных связей.

Ниже приведена визуализация для изменения поведения – генератор нового поведения.

Генератор нового поведения – это техника визуализации. Ее будет проще выполнять, если вы сделаете аудиозапись и будете прослушивать ее или попросите друга или коллегу прочитать вам ее текст. Как и с другими подобными техниками, описанными в этой книге, если вам это некомфортно, вы можете пропустить данное упражнение – это нормально.

Примите удобную позу, закройте глаза.

Позвольте себе немного расслабиться, сфокусировавшись на дыхании и замечая, как с каждым выдохом вы расслабляетесь всё больше.

*Подумайте и определите свое желаемое поведение, которое вы хотите развить в себе.*

Представьте, что вы сидите в кинотеатре перед большим экраном. На экране идет фильм о вас – но с новой моделью желаемого поведения. Обратите внимание на то, что вы делаете, как выглядите, как двигаетесь, сидите или стоите, что говорите, как говорите и что чувствуете.

*Решите, довольны ли вы этим новым поведением и действительно ли хотите запрограммировать и внедрить его.*

*Если нет, внесите необходимые изменения и начните снова.*

Если вы довольны, то прокрутите «фильм» снова, но на этот раз войдите в экран, представляя, что сейчас вы внутри и смотрите на всё своими глазами. Обратите внимание на то, что вы видите, слышите и какие ощущения у вас возникают. Обратите особое внимание на то, как вы действуете в рамках вашего нового поведения и насколько легко и естественно у вас это получается. Внесите дополнительные уточнения и улучшения.

**Важно:** при необходимости обязательно скорректируйте все отрицательные внутренние образы или возможное возвращение к старому поведению – ПРОГРАММИРУЙТЕ ТОЛЬКО ЖЕЛАЕМОЕ ПОВЕДЕНИЕ!

*Спросите себя, каково это – действовать в рамках нового типа поведения.*

Вообразите ситуацию в будущем, где вы хотите вести себя именно так. Представьте всё, что вы видите, слышите и чувствуете, когда представляете себя, успешно действующего в этой будущей точке времени.

*Откройте глаза и вернитесь в настоящий момент.*

Представьте, что вы – это уже новая версия себя, обладающая желаемым поведением. Это называется «Действуй, как будто» и само по себе является мощной стратегией. Встаньте и походите, словно вы

уже стали новым человеком. Обратите внимание, какие ощущения у вас появляются.

Если вы испытываете сильные ощущения, вы можете создать для него якорь/триггер – например, сжимая кулак или делая какой-нибудь другой незаметный, но узнаваемый жест.

Начните как можно скорее использовать свое новое поведение.

## **СТРАТЕГИЯ №33**

### **Используйте свои сильные стороны и достижения**

*«Научитесь любить свои убытки, но еще больше любите учиться на своих прибылях».*

– Шон Дауни

#### **Успехи и неудачи оставляют следы**

Однажды я работал с молодым и очень талантливым трейдером, торгующим облигации, который считал, что торгует достаточно хорошо, но результаты этого не отражают. Мы вместе проанализировали его торговые журналы, чтобы понять, где он зарабатывает деньги, а где систематически теряет, чтобы увидеть возможные паттерны.

Трейдер обнаружил, что значительная часть его убытков приходилась на период с 10:30-11:00 до 12:30, а самыми стабильно прибыльными были периоды с 08:00-10:00 до 13:00-16:00. Когда он глубже изучил этот вопрос, он понял, что хорошо торгует по утрам на открытии сессии и в середине дня, когда открывается американский рынок. Терял же он, как он сам это называл, «на мелочевке» после 10:30 – в то время, когда, по его ощущениям, на рынке торговали в основном те, кто потерял деньги на открытии и хотел отыграться: в этот период он никогда не торговал успешно. Торговля в это время была беспорядочной, а объемы – низкими.

Это сказывалось на его состоянии и на исполнении – оба фактора увеличивали долю убыточных сделок в этот период времени. Выполнив весь анализ и выявив, в какие периоды его торговля была успешной и когда он максимально использовал свои сильные стороны, он смог значительно увеличить свою прибыльность. В периоды между 10:30 и 12:30 он стал ходить в спортзал и обедать, тем самым нормализуя баланс, восстанавливая свои силы, повышая уровень энергии и получая меньше убытков и больше прибыли!

#### **Используете ли вы свои сильные стороны и достижения?**

Как правило, большинство трейдеров (около 80%) приходят на индивидуальный коучинг потому, что переживают трудный период и падение производительности. Остальные 20% обращаются потому, что у них дела идут хорошо, но они хотят, чтобы те шли еще лучше – стремятся повысить свою продуктивность, узнать больше, развиваться и максимально реализовать свой потенциал. Во всех ситуациях коучинга один из вопросов, которые я задаю:

*«Какие ваши сильные стороны как трейдера?»*

Некоторым трейдерам требуется довольно много времени, чтобы перечислить свои сильные стороны. Попробуйте и вы.

### **Упражнение: определение своих сильных сторон**

Составьте список ваших сильных сторон как трейдера.

Получилось?

Понимание своих сильных сторон является важным. Независимо от того, пытаетесь ли вы выйти из сложного периода или стремитесь перейти на новый уровень, одним из инструментов в обоих случаях будут ваши сильные стороны.

Чтобы осознанно их применять, нужно задуматься о втором вопросе:

*«Как вы используете свои сильные стороны, чтобы максимально раскрыть свой торговый потенциал?»*

### **Упражнение: использование своих сильных сторон**

Как вы сейчас используете свои сильные стороны в торговле?  
Как вы могли бы использовать их еще эффективнее?

Это важно, поскольку помогает понять, насколько эффективно вы применяете мощный ресурс, который у вас уже есть. И, конечно же, важно подумать о том, как вы можете задействовать свои сильные стороны полностью и еще эффективнее.

### **Пример из реальной жизни**

Шон был очень талантливым трейдером и любил риск! Когда он торговал хорошо, он был неудержим и демонстрировал феноменальную прибыль. Но когда он был «не в форме», его убытки и просадки тоже оказывались огромными. Помню, как я проводил с Шоном анализ его производительности: мы в очередной раз смотрели, где он обычно зарабатывал деньги, а где терял их; где торговал хорошо, а где не так удачно.

В процессе анализа стало совершенно очевидно, что у Шона был выдающийся талант к торговле во время выхода экономических данных, выступлений и различных событий, и его стратегия в этих

областях давала очень высокий процент успешных сделок и хорошую прибыль. А терял много денег, как правило, при внутридневной торговле на рынках, которые почти не двигались.

Когда мы завершили данный анализ, структура и стратегия, по которым ему следовало работать, стали вполне очевидными, и Шон смог выстроить новый подход, опираясь на свои сильные стороны. В рамках своей главной стратегии, основанной на выходах экономических данных, он стал открывать позиции большего размера, а поскольку он всё же хотел торговать внутри дня, он продолжал это делать, но сократил размер позиций до минимальных, чтобы таким образом уменьшить риск.

### **Взгляд со стороны, максимальное раскрытие своих сильных сторон и проработка слабых**

Вы можете попросить других людей, которые знают вас как трейдера, дать вам обратную связь о ваших сильных сторонах. Коллеги, руководители трейдеров, коучи или тренеры – все они могут помочь вам понять ваши настоящие сильные стороны. В одиночку вам будет сложно это сделать.

Важно также понимать, что ваши сильные стороны зависят от контекста: то, что является преимуществом в одной области, может оказаться недостатком в другой. Более того, со временем сильные стороны могут истощиться и превратиться в слабые, поскольку вы и ваше окружение меняетесь и развиваетесь. Поэтому важно выявлять фундаментальную природу своих сильных сторон и регулярно оценивать их – особенно если вы переживаете сложный период.

Разумеется, опираться на сильные стороны не означает, что мы не должны работать над другими областями. Но, по моему опыту, у большинства трейдеров есть склонность чересчур фокусироваться на своих недостатках, недооценивая и не используя свои преимущества и способности. Нужно смотреть на производительность в целом.

- Могу ли я повысить производительность, сфокусировавшись на своих сильных сторонах и используя их более эффективно?
- Могу ли я повысить производительность, развивая свои слабые стороны?

## **Стратегия №34**

### **Следите за своим языком**

*«На вашу производительность значительно влияют ваши мысли – то, что вы представляете и что говорите себе».*

– Джеффри Ходжес «Чемпионские мысли и чемпионские чувства»

#### **Ваши мысли – это мощная сила**

Ваши мысли – это мощный инструмент: они делают вещи реальными. Они являются строительным материалом для ваших убеждений, установок, поведения и, что особенно важно, вашего представления о себе, а также влияют на ваше физическое состояние, о чем мы знаем по полиграфам (детекторам лжи). Но лишь немногие действительно понимают влияние и важность собственного мышления. Стать высокоэффективным в любой сфере означает взять под контроль свои мысли.

Практически все знают, что нужно думать позитивно, но сколько из нас реально делают это?

*«Исследования показывают, что среднестатистический человек разговаривает с собой 50 000-60 000 раз в день, и большая часть этого разговора – о самом себе; при этом психологи предполагают, что примерно 80% этих мыслей могут быть негативными».*

– Джек Кэнфилд «Принципы успеха»

Представьте себе влияние мышления. Позитивные мысли (ПМ) повышают производительность, а негативные мысли (НМ) снижают производительность. Примеры ПМ: «это хороший вызов», «проявляй терпение, и ты заработаешь». Примеры НМ: «этот рынок просто охотится за мной», «я не способен это сделать».

Ключевым навыком является развитие способности контролировать свои мысли, направлять их в позитивное русло, а также выявлять и пресекать негативное мышление. У большинства из нас значительная часть мышления стала автоматической – привычной – и поэтому нам кажется, что мысли просто возникают сами по себе. Вам нужно осознать очевидное: ваши мысли (то, что вы думаете) – это продукт вашей деятельности, и вы должны взять на себя ответственность за них, прежде чем начать контролировать их. Контроль над своими мыслями начинается с решения сделать это!

#### **Упражнение: осознание своих мыслей**

Это упражнение поможет вам повысить осознанность своего мышления.

Держите дневник мыслей рядом со своим торговым рабочим местом. В течение дня записывайте свои мысли, как только замечаете их. Ведите два списка: один для ПМ (позитивных мыслей), второй – для НМ (негативных мыслей). Очень полезно записывать саму мысль, время и ситуацию, в которой она возникла.

В конце недели просматривайте свой журнал. Каким было качество вашего мышления? Какое соотношение ПМ и НМ? Повторялись ли какие-либо конкретные мысли? Связано ли возникновение неких мыслей с определенными ситуациями?

### **От критика к тренеру**

После развития осознанности своего мышления следующий шаг – взять свои мысли под контроль: сознательно выбирать для себя только лучшие мысли и выработать привычку замечать негативные мысли и заменять их более полезными или позитивными. Этот процесс часто называют прекращением мыслительной деятельности.

Когда мы мыслим негативно, часто это означает, что мы слишком строги к себе – в нас говорит голос нашего внутреннего критика. Внутренний критик даёт нам обратную связь, однако форма, в которой он ее преподносит, не делает ее автоматически полезной. В этом случае стоит использовать обратную связь, но изменить стиль подачи сообщений: представьте, что у вас есть собственный тренер – человек, который отлично вас знает и хочет, чтобы вы были успешными, умеет доступно объяснять и способен доносить сильные сообщения очень позитивным способом. Наша цель – превратить внутреннего критика во внутреннего тренера.

### **Упражнение: прекращение мыслительной деятельности и замена негативных мыслей позитивными**

*Идентификация:* сконцентрируйтесь на своих мыслях и определите, какие из них являются позитивными, негативными и нейтральными.

*Прекращение:* когда вы замечаете негативную мысль, исходящую от критика, вам нужен способ ее остановить: например, сказать «СТОП!», представить красный сигнал светофора или услышать свисток судьи.

*Замена:* замените негативную мысль более позитивной. Что в данной ситуации сказал бы тренер?

Освоение этого навыка требует времени. Часто его называют перефразированием. Один из способов помочь себе – определить типичные ситуации, в которых вы сталкиваетесь с негативным мышлением, выписать эти мысли и рядом записать мысль, которую вы могли бы использовать в той же ситуации, но более полезную или позитивную. Мысленно репетируйте такие ситуации с новыми позитивными мыслями. Если делать это достаточно часто, со временем эти мысли начнут естественным образом возникать в вашей голове в соответствующих ситуациях.

| Негативные                                                                                     | Позитивные                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Почему я позволил этой сделке пройти мимо моего стопа!                                         | Чему я могу научиться из этого, чтобы стать лучшим трейдером?                                       |
| Только бы снова не напортачить!                                                                | Расслабься, сосредоточься и исполни эту сделку.                                                     |
| Этот рынок сегодня словно назло идет против меня.                                              | Рынок есть рынок, он даже не знает, что я здесь. Сфокусируйся на торговле в рамках своей стратегии. |
| Рынок слишком тихий, чтобы заработать. В скором времени придется открыть хоть какую-то сделку. | Я могу зарабатывать и буду зарабатывать, если буду сохранять фокус и позволю сделкам прийти ко мне. |
| Кажется, все остальные намного лучше меня.                                                     | Все люди разные. Сфокусируйся на своей работе и прогрессе.                                          |
| Трейдинг – слишком сложный и стрессовый.                                                       | Трейдинг – это вызов. Неудачи делают меня сильнее и лучше.                                          |

### **Упражнение: выбор позитивного языка – сигналы продуктивности**

Сигналы продуктивности – это техника для повышения продуктивности путем направления ваших мыслей и, следовательно, вашего поведения в более продуктивное русло. Это позитивные слова или короткие фразы, которые подтверждают и поддерживают достижение цели или задачи. Сигналы продуктивности – это способ выбрать то, о чем вы хотите думать в конкретных ситуациях.

### **Создание сигналов продуктивности**

Подумайте о конкретных торговых ситуациях в течение дня и проанализируйте язык, который вы используете. Подумайте о слове или фразе, которая могла бы направлять и подталкивать вас к желаемому поведению. Если вы замечаете, что используете негативные команды или говорите себе, чего вам не следует делать, найдите альтернативный способ подать себе данную информацию в позитивном ключе – запишите этот сигнал продуктивности и начните использовать его.

*«Используйте позитивные слова или утверждения, которые подтверждают и поддерживают достижение той или иной цели и задачи».*

Убедитесь, что ваши сигналы продуктивности являются эффективными, используя следующие три пункта:

1. Ориентация на результат – ваш сигнал должен быть напрямую связан с тем, чего вы хотите достичь.
2. Позитивность – формулируйте то, что вы хотите сделать, а не то, чего хотите избежать.
3. Краткость и простота – одно слово или короткая фраза; они должны быть краткими и энергичными, чтобы вы могли их быстро задействовать и чтобы они не мешали вашей производительности.

## **СТРАТЕГИЯ №35**

### **Проявляйте настойчивость!**

*«Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь».*  
– сэр Уинстон Черчилль

**Вас может отделять от успеха всего одна сделка, один день, одна неделя или один месяц**

*«Без сомнения, самое главное, что я сказал бы трейдеру-новичку – никогда не сдаваться. Никогда, никогда, никогда! Трейдинг – это бизнес, который может очень многое дать вам, если вы освоите его. Трейдинг является простым, но не легким. Он предоставляет невероятную свободу наряду с материальными вознаграждениями. Есть старинная китайская пословица: «Умный человек учится на своих ошибках, а мудрый – на ошибках других». Я добился успеха, потому что никогда не сдавался! На самом деле, даже в тяжелые времена я знал, что успех рядом. Однако мне предстояло пройти множество поворотов, почти как бесконечный круг, прежде чем я достиг обетованной земли».*

– Ларри Пасавенто, управляющий хедж-фондом

Когда я работал спортивным психологом и оказывал психологическую поддержку спортсменам, я длительное время занимался с юными пловцами и заметил кое-что интересное.

Примерно в возрасте 13-14 лет физические размеры мальчиков-пловцов сильно различаются, так как каждый из них растет и проходит подростковый период в своем темпе. Состав участников на соревнованиях иногда выглядит так, будто в одной гонке соревнуются пловцы от 11- до 18-летнего возраста. Первое, что я заметил: пловцы, которые в этом возрасте были более высокорослыми и сильными, больше полагались на свою силу, чтобы выигрывать гонки. В некоторых случаях, если у них был талант, они также полагались и на него. Но обычно это приводило к тому, что такие пловцы не работали над собой столь усердно, как более низкорослые и слабые участники, а иногда вообще не приходили на тренировки!

Со временем, к 16-18 годам, рост и физические данные мальчиков выравнивались. Пловцы, которые ранее были низкорослыми и не слишком сильными, теперь выросли и обладали лучшей техникой, физической подготовкой и трудовой дисциплиной, тогда как пловцы, которые ранее были высокорослыми, теперь имели только свои физические размеры и тот же уровень природных талантов, которым они обладали до этого. Случайное и временное преимущество порождало самодовольство и некомпетентность.

По мере того, как пловцы повышали свою продуктивность и начинали выходить на национальный уровень, стандарты тренировок и соревнований становились намного выше, и если у них не было трудовой дисциплины, им было крайне сложно продвигаться вперед. Здесь им уже не хватало только роста и таланта. Часто сильные и талантливые на ранних этапах пловцы прекращали дальнейшие занятия, а те, кто был меньшего роста и часто проигрывал, но не сдавался и упорно продолжал тренироваться и участвовать в соревнованиях, добивались значительных успехов.

Ту же тенденцию я наблюдал и в трейдинге. Трейдеры-новички, которые с самого начала преуспевали, возможно, благодаря своему природному таланту, к концу курса или с течением времени не всегда становились лучшими трейдерами. Точно так же трейдеры, которым с самого начала трейдинг давался с трудом, могут легко отчаяться и сдаться, хотя им следовало бы делать наоборот. Неважно, какой у вас рост и насколько вы сильны, обладаете вы природным талантом или нет, ключевой фактор, который объединяет успешных людей – они сохраняли настойчивость в течение длительного периода, чтобы добиться успеха! ПРОСТО ПРОДОЛЖАЙТЕ ИДТИ ВПЕРЕД! Любая кажущаяся непреодолимой стена на вашем пути может быть преодолена, если следовать советам этой книги и других трейдеров и экспертов, на которых она ссылается.

*«Настойчивость – это, вероятно, самая распространенная черта у людей, добившихся больших успехов».*

– Джек Кэнфилд «Принципы успеха»

*«Я работал с людьми, которых, возможно, считал неспособными добиться успеха, но они упорно шли вперед и доказали, что я ошибался!»*

– Ник Макдональд «Торгуя с точностью»

## **Как долго нужно идти вперед, чтобы достичь успеха?**

*«Большинство людей сдаются именно тогда, когда им осталось только вкусить успех».*

– Г. Росс Перо, американский миллиардер и бывший кандидат в президенты США

Как долго нужно идти вперед, чтобы достичь цели? На этот вопрос нет единственного ответа. Всё зависит от человека: от его навыков, способностей, времени, открытости и желания обучаться, мотивации и страсти, а также в некоторой степени от удачи, связанной с рыночными

условиями и событиями. Кроме этого, многое зависит от того, как вы определяете понятие «достижение успеха». Но следуя стратегиям, изложенным в этой книге, вы увеличите свои шансы на то, что это произойдет гораздо быстрее.

### **Практическая стратегия: проявляйте настойчивость**

- Поймите, что становление экспертом в трейдинге занимает годы, и устанавливайте реалистичные цели и ориентиры.
- Сосредоточьтесь на собственных результатах и прогрессе, а не на результатах других, кто может быть впереди или позади вас на кривой обучения. Каждый трейдер обладает уникальными навыками, способностями и установками и развивается в своем темпе.
- Установите убедительные цели и сильные мотивы, которые дадут вам направление и энергию продолжать движение (см. Стратегию №3).
- Развивайте устойчивость (см. Стратегию №28).

*«Это нелегкий бизнес: не ждите, что вы быстро станете богатым. Вам нужно будет потрудиться ради успеха. Рынки будут раздражать, испытывать и пытаться победить вас. Не позволяйте им одержать победу над вами».*

– SJG, трейдер

## **Стив Уорд Высокопродуктивный трейдинг**

Переведено для сайта [Tlap.club](https://Tlap.club)  
Наш ТГ канал: [t.me/tradelikeaproru](https://t.me/tradelikeaproru)