

ИГРЫ РАЗУМА ТРЕЙДИНГА

Система для решения проблем с жадностью,
страхом, гневом, уверенностью и дисциплиной



ДЖАРЕД ТЕНДЛЕР

Джаред Тендлер - Игры разума трейдинга

Перевод на русский язык с сохранением структуры исходного издания.

Переведено для сайта TLAP.IO

Наш TG канал: t.me/tradelikeaproru

ТАКЖЕ У ДЖАРЕДА ТЕНДЛЕРА

The Mental Game of Poker

The Mental Game of Poker 2

ДЖАРЕД ТЕНДЛЕР

ИГРЫ РАЗУМА ТРЕЙДИНГА

A System for Solving Problems with
Greed, Fear, Anger, Confidence, and Discipline

JARED TENDLER, M.S.


JT PRESS

Содержание

Глава 1: Система исправления проблем ментальной игры

Проблемы
Эмоции как сигналы
Почему нужна система

Глава 2: Составьте карту своего паттерна

Как эмоции создают карту
Распознавание паттернов

Глава 3: Найдите причину своей проблемы

Обучение
Концепция «гусеница»
Нижняя граница диапазона результативности

Глава 4: Жадность

Природа жадности
Общие признаки жадности
Карта вашей жадности
Истинная причина жадности

Глава 5: Страх

Природа страха
Общие признаки страха
Карта страха пропустить сделку (FOMO)
Страх потерять
Страх ошибок
Страх неудачи

Глава 6: Тильт

Природа тильта
Общие признаки тильта
Карта вашего тильта
Ненависть к проигрышам
Тильт ошибок
Тильт несправедливости / Торговля из мести / Тильт «мне должны»

Глава 7: Уверенность

Природа уверенности
Общие признаки избыточной уверенности
Общие признаки неуверенности
Стабильная уверенность
Карта вашей уверенности
Коррекция когнитивных иллюзий и предубеждений
Перфекционизм
Отчаяние
Надежда и желание

Глава 8: Дисциплина

Природа дисциплины
Общие признаки дисциплины
Общие стратегии улучшения дисциплины
Карта ситуаций, где нужна дисциплина
Нетерпение
Скука
Чрезмерная ориентация на результат
Лень
Прокрастинация

Глава 9: Исправьте свою проблему

Сбойное состояние ума
Стратегия в реальном времени
Создание продуктивной рутины

Глава 10: Устранение неполадок с прогрессом

Трудности с распознаванием паттерна
Прежде чем станет лучше, станет хуже
Выгорание
Перегруженный мозг
Когда личная жизнь влияет на торговлю

Заключительные разделы

Заключительные мысли
Сноски
Благодарности

Игры разума

трейдинга

Глава 1

СИСТЕМА ИСПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ МЕНТАЛЬНОЙ ИГРЫ

«Мы не можем решить наши проблемы с помощью того же мышления, которое привело к их возникновению».

— Альберт Эйнштейн

Твоя цель — зарабатывать деньги. Но что-то мешает тебе. Ты теряешь деньги там, где не должен, или даже если ты стабильно зарабатываешь, упускаешь возможность получить больше прибыли. Вопрос в том, почему.

Чтобы найти ответ, ты, скорее всего, сначала обратишь внимание на свои технические навыки.

Это, конечно, важный шаг. Ты анализируешь сделки, ужесточаешь правила, изучаешь новые техники, развиваешь свою систему, проводишь больше исследований и тестируешь новые стратегии.

Несмотря на всю эту работу, убытки продолжают. Ты пробуешь снова и снова, но так и не добиваешься результата, потому что ответ не кроется в том, что ты знаешь о трейдинге. Ответ лежит в психологической и эмоциональной стороне игры — в твоей ментальной игре, и ты не работаешь над ней эффективно.

Это не значит, что в трейдинге всё сводится к психологии. Это не так. Даже идеальная ментальная игра — эмоционально сбалансированная, всегда сосредоточенная, постоянно находящаяся в зоне — не принесёт тебе прибыли в долгосрочной перспективе, если у тебя нет преимущества на рынке. Но если у тебя *есть* преимущество, но ты всё равно не зарабатываешь столько, сколько должен, или борешься с жадностью, страхом, гневом, уверенностью или дисциплиной, твоя ментальная игра может стоить тебе больше, чем ты думаешь.

Подумай о своих самых дорогостоящих ошибках при исполнении.

Входят ли в их число следующие?

- Навязывание посредственных торговых настроек
- Нерешительность при входе в сделку
- Слишком ранний выход из сделок
- Погоня за рыночной ценой вверх и вниз
- Слишком раннее перемещение стопа
- Перемещение целевого уровня прибыли до его достижения
- Отговариваешь себя от хорошей сделки

Часто, когда происходят эти ошибки, ты не можешь себя остановить. Твои эмоции мешают тебе, и они способны подтолкнуть тебя к самым худшим поступкам.

Не вини себя за это. Одна из причин, по которой ты не избавился от ошибок при исполнении, заключается в том, что ты не знал, с чем имеешь дело. Так же, как и в трейдинге, в ментальной игре есть свои основные правила. Например, та часть твоего мозга, где ты активно принимаешь решения, в любой момент времени может обрабатывать только ограниченный объем информации. Более того, эмоции способны замедлить и даже полностью заблокировать твой процесс принятия решений. Если ты не понимаешь эти и другие правила ментальной игры, ты не сможешь надежно исправлять свои ошибки.

Вот почему мне нравится термин «ментальная игра» для описания ментальной и эмоциональной стороны трейдинга. Слово «игра» автоматически подразумевает наличие правил и стратегии, позволяющих тебе совершенствоваться, а не одноразовое решение. Такие термины, как «трейдерский настрой», «трейдерский менталитет» или «трейдерская психология», подразумевают нечто статичное. Как будто найти правильный совет — это все, что нужно для идеального настроя в трейдинге. Это, друзья мои, миф.

Многие из вас ищут «панацею», тогда как вам нужна стратегия или система. В этой книге ты узнаешь о практичной пошаговой системе, которая поможет исправить самые распространенные эмоциональные проблемы в трейдинге: жадность, страх, гнев, чрезмерную самоуверенность и низкую уверенность в себе. Именно эти проблемы приводят к ошибкам при исполнении, которые ты не можешь остановить. Я не только покажу тебе, как их решить, но и расскажу, как справиться с проблемами дисциплины, которые мешают твоей концентрации, рутине, привычкам и исполнению. И я расскажу о нескольких простых способах добиться устойчивого прогресса. Эта система — результат 15 лет работы. Клиенты со всего мира, участвующие в соревнованиях на самом высоком уровне в гольфе, покере, киберспорте и трейдинге, использовали эту систему с потрясающими результатами. Что делает её такой эффективной, так это то, что она разработана для того, чтобы найти и устранить корень проблемы. Нельзя уничтожить сорняк, не вырвав его с корнями. Топтать его или срезать то, что растёт над землёй, даёт лишь временный результат. Вероятно, именно это и произошло с твоими наиболее распространёнными ошибками в трейдинге. Что бы ты ни делал, это не доводило дело до конца.

Чтобы было понятно: здесь ты не научишься совершать сделки, придумывать торговые идеи, читать графики или распознавать фундаментальные факторы. е

Трейдеры, которые добиваются успеха, используя мою систему, уже

достаточно опытни в этих областях, чтобы четко понимать, в чем заключаются их реальные проблемы.

На протяжении всей книги ты прочитаешь некоторые из их историй; их опыт может стать для тебя одним из самых важных уроков.

На момент написания этой книги они работали по системе и продолжали добиваться прогресса каждый день. Это именно то, чего я и ожидал, потому что в этой системе нет никакой магии. Ты не получишь какого-то секретного совета, который избавит тебя от жадных попыток заработать, от страха и колебаний при входе в сделки, соответствующие твоей системе, или от гневного порыва компенсировать убыток, быстро открыв другую сделку.

Что ты получишь — так это систему, которая даст тебе основу для решения этих проблем. Систему, которая позволит тебе решать текущие и будущие проблемы психологического характера, давая тебе более глубокое понимание того, что их вызывает. Систему, которая методично проведет тебя через шаги, позволяющие распознавать и исправлять эти проблемы навсегда.

Ты научишься распознавать сигналы, указывающие на вероятность возникновения проблемы, точно так же, как ты получаешь оповещение о потенциальной торговой ситуации, требующей твоего внимания. Эта система доступна, логична, практична и повторяема. Если ты уделишь время ее изучению и выполнишь предложенные мной задания, ты, скорее всего, сделаешь значительный шаг вперед в улучшении своей ментальной игры.

Прежде чем мы углубимся в систему и то, как она работает, давай развеим еще несколько мифов вокруг темы, лежащей в основе всего этого и широко неправильно понимаемой — эмоций.

ЭМОЦИИ — ЭТО НЕ ЗЛО, А СИГНАЛЫ, КОТОРЫЕ СТОИТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ И НА КОТОРЫХ СТОИТ УЧИТЬСЯ

То, как многие из вас борются со своими торговыми ошибками, — это совершенно неверно — то, что ты считаешь проблемой, на самом деле ею не является. Если ты хочешь иметь хоть какой-то шанс решить такие проблемы, как жадность, страх проиграть или ненависть к ошибкам, тебе сначала нужно точно понять, с чем ты имеешь дело. Начать следует с изменения своего взгляда на роль, которую эмоции играют в возникновении твоих торговых ошибок.

Одно из основных отличий этой книги от советов, которые обычно дают в других источниках по торговой психологии, заключается в том, как смотреть на эмоции. Обычно считается, что эмоции — это проблема, и дают советы, которые в основном сосредоточены на том, чтобы уменьшить, контролировать и избавлении от эмоций. Конечно, таким образом можно добиться

краткосрочных улучшений, но эти стратегии не приведут тебя далеко. Почему?

Потому что ты не решаешь настоящую проблему. Вместо этого ты тратишь время и силы на борьбу с тем, что, *как тебе кажется*, является проблемой — эмоциями, возникающими при торговле. Ты называешь эмоции иррациональными, пытаешься обмануть свой разум или стремишься их рационализировать, отрицать, избегать, игнорировать, отклонять, проецировать, отвлекать внимание, притуплять или десенсибилизировать. Ты можешь даже использовать полезные методы, такие как медитация, йога и физические упражнения, наряду с другими — менее полезными — способами выпустить пар или сбросить стресс после дня. Но ты не решаешь проблему.

Или, вместо того чтобы игнорировать эмоции или оправдывать их, ты очень хорошо их осознаешь и разработал свои собственные «решения», которые на самом деле являются просто способами управления ими. Ты закрываешь позицию раньше, чтобы зафиксировать прибыль и избежать потенциального краха, если сделка пойдет не в твою пользу. Ты перестаёшь торговать в дни, когда эмоции зашкаливают, пока не сможешь справиться с мыслями. Ты также можешь поступать следующим образом:

Переместить стоп-приказ на уровень безубыточности

Отстраняешься от активной сделки, чтобы не мешать ей

Завершаешь сессию раньше, чтобы обеспечить прибыльный день

Просматривать заметки на мониторе перед входом в сделку

Разговаривай сам с собой, чтобы сохранять дисциплину и мотивацию

Постоянно напоминай себе об основных принципах, таких как «убытки случаются; не позволяй им влиять на тебя»

Возьми длительный перерыв в торговле

Проблема с этими обходными путями в том, что ты снижаешь свою прибыльность, а также способность адаптироваться и совершенствоваться как трейдер. Торговать меньшими объемами, выходить раньше и фиксировать прибыль в конце дня — всё это ради того, чтобы держать эмоции под контролем, — не то, как ты в конечном итоге хочешь играть в эту игру. Да, это могут быть хорошие краткосрочные стратегии, но лучше всего использовать их как вспомогательные колеса. И пока ты не избавишься от этих вспомогательных колес, твой потенциал роста как трейдера будет значительно ограничен.

Давай углубимся в тему. Это миф, что эмоции, такие как гнев, жадность и страх, являются проблемой, вызывающей твои торговые ошибки. На самом деле эти эмоции — *это сигналы*. Это критическое изменение точки зрения. Не борись со своим эмоциональным

состоянием. Вместо этого относись к эмоциям как к сигналы и попробуй понять, что они пытаются тебе сказать. Мы постоянно так поступаем, когда речь идет о физических недомоганиях. И, как и в случае с эмоциями, иногда настоящая причина не всегда очевидна.

Например, предположим, у тебя болит голова в конце торгового дня. Сначала ты думаешь, что это из-за стресса от торговли. Семья и друзья с тобой согласны, но головные боли не проходят даже в выходные и после недельного отпуска. Ты идешь к врачу, опасаясь, что это что-то похуже, но все в норме. Ты уже несколько месяцев принимаешь безрецептурные лекарства, пытаешься справиться с головными болями, но так и не нашел причину. И вот, когда ты заполняешь свой торговый дневник в конце торгового дня, ты замечаешь, что щуришься, и решаешь проверить зрение. Оказывается, за последние шесть месяцев твое зрение постепенно ухудшилось, и головные боли вызваны перенапряжением глаз. Сменил рецепт на очки — проблема решена. Головные боли не были проблемой — они были сигналом, и твоя задача заключалась в том, чтобы понять, что этот сигнал означает.

Точно так же негативные эмоции — это сигналы, указывающие на проблему, которой ты не уделяешь внимания. Если ты будешь следовать этим сигналам, чтобы выявить и устранить первопричину, ты автоматически перестанешь:

- Сдвигать цель по прибыли из-за жадной попытки сорвать куш
- Гнаться за рынком из страха упустить выгодную сделку
- Слишком активно торговать из-за злости, чтобы компенсировать убытки или ошибки полагать, что ты можешь перехитрить рынок из-за чрезмерной самоуверенности
- Слишком долго держаться за убыточную сделку, потому что твоя уверенность не выдерживает очередного убытка

Так же, как ты перестаешь принимать лекарства, когда головная боль проходит, тебе не нужно тратить время и энергию на попытки управлять этими эмоциями или контролировать их, потому что они перестают возникать. В этом и заключается сила этой системы ментальной игры. Когда ты выявляешь и решаешь реальную проблему, тебе не нужно бороться за контроль или полагаться на «подпорки» для защиты. Эмоциональные реакции исчезают, и ты освобождаешься, чтобы сосредоточиться на торговле.

Думай о своих эмоциях как об индикаторах, за которыми ты следишь на рынке. Как трейдер, ты постоянно используешь сигналы и, в зависимости от уровня своего опыта, более или менее умело используешь эти сигналы, чтобы реализовать свое преимущество. В

ментальной игре негативные эмоции — это сигналы о скрытых недостатках, которые подрывают твою торговлю. У некоторых из вас эти скрытые недостатки вызывают едва заметные проблемы. Они похожи на компьютерные программы, работающие в фоновом режиме, но не открытые на рабочем столе. Они притупляют твоё чувство рынка, снижают ясность мышления и замедляют время реакции.

Для других эти скрытые проблемы становятся причиной шквала сообщений об ошибках и «синих экранов». Ты совершаешь сделки, о которых знаешь, что не стоит, но не можешь остановиться. Ты смотришь на идеальную сделку, но не можешь нажать на курок. Ты знаешь, что нужно закрывать позицию, но страх или жадность ослепляют тебя. Ты знаешь, как правильно реагировать, но не можешь удержаться от чрезмерной реакции. Независимо от того, насколько эти недостатки влияют на твою торговлю, их необходимо выявить и исправить, чтобы стабильно торговать на том уровне, которого ты ожидаешь или к которому стремишься.

Эмоции влияют на результаты

Учитывая все это внимание к тому, как эмоции мешают твоей эффективности, возникает соблазн списать их со счетов как нечто плохое. Однако эмоции — ключ к достижению твоего пика. Они — важный источник энергии, питающий твою результативность. В этом смысле эмоции не бывают ни хорошими, ни плохими.

Даже эмоции, которые обычно считаются негативными, не всегда плохи. Например, гнев может быть феноменальным источником энергии. Майкл Джордан использовал гнев в качестве мотивации, в первую очередь из-за того, что его исключили из баскетбольной команды в старшей школе, чтобы стать одним из величайших баскетболистов всех времен. Некоторые трейдеры показывают лучшие результаты, когда они злятся. Другие — когда оказываются в безвыходной ситуации и под огромным давлением.

Считать эмоции по сути своей плохими не имеет никакого смысла, а результаты доказывают обратное.

Недостатком _____ использования гнева или страха для достижения оптимальной производительности является то, что большинство людей не умеют их контролировать. Джордан и другие выдающиеся спортсмены, подобные ему, в совершенстве владеют своими эмоциями. Они поняли, как поддерживать правильное соотношение эмоций, энергии или «топлива», чтобы стабильно показывать лучшие результаты. В руках новичка гнев и страх могут быть чрезвычайно нестабильными.

Правильное соотношение эмоций — это ключ, но стабильность этих

эмоций имеет большое значение в долгосрочной перспективе. Представь, что ты находишься на маленькой лодке на волнах и пытаешься перебраться на другую лодку, которая подошла к тебе. Непредсказуемость волн делает это сложным, если не невозможно, правильно предсказать, когда тебе следует перепрыгнуть с одной лодки на другую.

Вот как выглядит попытка войти в зону, когда твои эмоции нестабильны. Ты можешь это сделать, но шансы невелики, и вероятность совершить серьезные ошибки высока. С другой стороны, когда море спокойно или твои эмоции стабильны, стабильно входить в зону гораздо проще.

ПОЧЕМУ ТЕБЕ НУЖНА СИСТЕМА

Используя мою систему, ты научишься избавляться от ментальной и эмоциональную нестабильность, вызванную твоими скрытыми недостатками в работе. В результате автоматически появляется сильный драйв, но с большей стабильностью. Ты получаешь преимущество гнева, подобного тому, что был у Джордана, но без внутренних переживаний. Процесс вхождения в зону становится проще и понятнее. А в долгосрочной перспективе ты будешь больше получать удовольствие от работы, снизишь риск выгорания и укрепишь свою способность приносить более высокую прибыль.

Ты можешь исправить все конкретные проблемы, описанные в этой книге — жадность, страх, гнев, чрезмерную самоуверенность, неуверенность и плохую дисциплину — с помощью одних и тех же основных стратегий. Кем бы ты ни был, основные правила ментальной игры одинаковы. Мы все подчиняемся этим ограничениям. Решая любую проблему в ментальной игре, ты должен действовать в их рамках. Однако ты легко сможешь адаптировать эту систему под свой стиль торговли, независимо от твоей стратегии, временного горизонта, частоты сделок или количества рынков, на которых ты торгуешь.

Неважно, торгуешь ли ты акциями, опционами, фьючерсами, фореком, криптовалютами или облигациями, и совершаешь ли ты три сделки в час или три в месяц. Как только ты хорошо поймешь, как работает эта система, ты сможешь адаптировать её так, как тебе удобно.

Ты изучаешь систему, которая поможет тебе решить не только текущие проблемы с ментальной игрой, но и будущие.

Использование этой системы станет навыком, который позволит тебе постоянно совершенствовать свою ментальную игру, когда появятся новые проблемы. Например, сейчас ты можешь решать проблему страха проиграть, а позже проблемой могут стать жадность или чрезмерная самоуверенность.

Мы, люди, никогда не достигнем абсолютного совершенства,

особенно в такой конкурентной и динамичной сфере, как трейдинг. Даже если будущие проблемы будут менее серьезными, тебе всегда будет над чем работать в своей ментальной игре, и ты сможешь возвращаться к этой системе снова и снова.

Как моя система помогает устранять типичные проблемы с производительностью

Помощь в выявлении и исправлении недостатков в результатах, которые влияют твою торговлю — вот о чём пойдёт речь в этой книге. Но что я на самом деле имею в виду под недостатками в результатах? Вот два примера: завышенные ожидания и подтверждающее смещение.

Чтобы было понятно: высокие ожидания сами по себе не плохи.

Многие успешные люди предъявляют невероятно высокие требования к себе и окружающим, и именно эти ожидания стали важной движущей силой их успеха. И все же... высокие ожидания могут быть как палка о двух концах, нанося самонанесенный ущерб результатам, зачастую незаметный. Ты можешь сильно разозлиться, когда не оправдываешь эти ожидания, чаще всего после того, как совершил ошибку, закрыл крупную убыточную сделку или еще больше углубился в просадку или отступил от максимумов своего капитала. Или ты можешь сильно нервничать и прибегать к безопасным сделкам с минимальным риском. Для других это замкнутый круг, в котором гнев превращается в страх, что подрывает уверенность, что еще больше ослабляет способность действовать, что делает еще сложнее достичь твоих ожиданий, что делает тебя еще злее, тревожнее и пессимистичнее в отношении своих перспектив. Удивительно, но ты часто можешь терпеть все это, при этом продолжая работать на сравнительно высоком уровне. Но внутренний хаос и ущерб, которые могут нанести высокие

ожидания, делают невозможным реализацию твоего потенциала.

Еще один распространенный недостаток в работе — это подтверждающее смещение. Для тех, кто не знаком с этим термином, подтверждающее смещение в основном означает, что ты ищешь информацию, подтверждающую твои существующие убеждения, и игнорируешь или отвергаешь информацию, противоречащую этим убеждениям. Ты привязываешься к позиции, настройке или сектору, но потом они теряют популярность, и ты медленно реагируешь из-за того, сколько денег ты заработал. Позиция сразу же оправдывает твой вход, стремительно двигаясь к цели, но когда она откатывается и выбивает тебя из рынка, ты быстро входишь снова, пытаешься доказать, что был прав. Или ты видишь, как другой трейдер зарабатывает деньги. Твоя предвзятость заключается в том, что ты точно заработаешь, следуя за

ним, но вместо этого ты оказываешься позади.

Есть люди, которые считают, что такие предубеждения нельзя изменить. Лучшее, что мы можем сделать, — это осознавать их и пытаться ограничить наносимый ими ущерб.

Хотя в некоторых случаях это может быть правдой, мои клиенты добились значительных улучшений, выявив недостатки в своей работе, которые вызывали их подтверждающее предубеждение. Например, это может быть связано с недостатком уверенности. Как трейдер, ты можешь верить во что угодно, но рынок подает тебе суровую правду. Тем не менее, трейдеры с таким предубеждением часто, сами того не осознавая, игнорируют эту реальность, пытаясь доказать то, что они *считают* правдой, вместо того, чтобы выяснить, что *на самом деле* является правдой, чтобы защитить свою уверенность.

Это два из многих недостатков в работе, которые будут обсуждаться на протяжении всей книги. Ты научишься находить свои недостатки, используя эмоции в качестве сигналов. Эмоции дают информацию о том, как мы действуем — к лучшему или к худшему — на подсознательном уровне. Они дают информацию о множестве вещей, включая наши глубинные системы убеждений, предубеждения, цели, точки зрения, недостатки, укоренившиеся привычки, желания и иллюзии. Это важно, потому что то, что происходит на подсознательном уровне, напрямую влияет на твои мысли, действия и торговые решения.

Готов поспорить, что когда некоторые из вас видят слова «подсознательный уровень», вы думаете, что я имею в виду Фрейда, или что нам нужно анализировать ваше детство, или углубляться в психологическую чепуху. Это не в моем стиле, и это не требуется для достижения результатов, к которым мы стремимся. Дело в том, что подсознание содержит в себе всё: от простых привычек, таких как чистка зубов или размещение ордера, до убеждений, влияющих на твоё восприятие риска, а также других недостатков в работе, характерных для людей, работающих в высокоинтенсивных и конкурентных отраслях.

По мере проработки этой книги ты осознаешь недостатки, иллюзии и предубеждения, влияющие на твою торговлю. Затем, благодаря практическим и действенным шагам, ты поймешь, как их исправить, чтобы они перестали подрывать твою эффективность.

Как эта система повысит твой общий уровень игры (А-игра, В-игра и С-игра)

Когда речь

заходит об исполнении, у каждого есть свой диапазон результативности, как в ментальном, так и в тактическом плане. Ты, вероятно, интуитивно понимаешь, что у тебя тоже есть такой диапазон.

Легко отличить, когда ты торгуешь на пике своих возможностей, от того, когда ты торгуешь на самом дне. Но задумывался ли ты когда-нибудь глубоко и точно о разных уровнях своей эффективности?

Большинство — нет. Для простоты обсуждая эту концепцию, я буду называть эти уровни твоими уровнями А, В и С.

Когда ты действуешь на уровне «игры А», твои эмоции ясны и стабильны. Ты находишься в зоне или близко к ней, поэтому принимаешь высококачественные решения, поскольку в твоём процессе нет негативного эмоционального вмешательства. Любые ошибки, которые ты совершаешь на этом уровне, вызваны чем-то техническим — например, знаниями, которые ты еще не приобрел, или недавними изменениями на рынке, которые ты еще не заметил. Честно говоря, называть это «ошибками» — немного преувеличение. Ты же не скажешь, что малыш совершает ошибку, когда падает сразу после того, как сделал первые шаги. Твои попытки поднять свой уровень А-игры на более высокий уровень ничем не отличаются. Эти «ошибки обучения» невозможно предотвратить. Они — неотъемлемая часть процесса.

С другой стороны, твоя игра на уровне С полна эмоциональной нестабильности, и это главная причина твоих плохих результатов. Ты совершаешь ошибки, которые настолько очевидны, что понимаешь это через несколько секунд. На этом уровне тебе нечего нового учиться в тактическом плане. Ты знаешь, что нужно было сделать, и именно поэтому так быстро осознаешь, что это была ошибка. В тот момент у тебя не было доступа к знаниям и навыкам, на которые ты обычно полагаешься, либо потому что избыток эмоций привел к сбою в работе твоего ума, либо потому что тебе не хватило энергии, чтобы мыслить адекватно.

Некоторые трейдеры не допускают крупных, очевидных ошибок. Их ментальная игра продвинулась до такой степени, что их С-игра состоит из более тонких ошибок. Например, у тебя может быть склонность слишком много читать в ценовом движении и форсировать сделки, которые не имеют явных признаков преимущества в рамках твоей стратегии. Независимо от того, большие эти ошибки или маленькие, именно в «С-игре» кроются недостатки твоей игры. Эти недостатки создают эмоциональный хаос, приводят к тому, что твоя перспектива теряет синхронность, и приводят к ошибкам, которые являются базовыми по отношению к твоему уровню.

Характер твоей В-игры более сложен. В В-игре ты, скорее всего, допускаешь некоторые незначительные тактические ошибки — вещи, которые тебе нужно улучшить, но которые не слишком очевидны. Если

бы они были очевидны, это было бы ошибкой С-игры. Ты обнаружишь, что некоторые эмоции мешают тебе играть на уровне А-игры, но их недостаточно, чтобы опустить тебя до уровня С-игры.

С психологической и эмоциональной точки зрения, одно из главных отличий между В-игрой и С-игрой заключается в том, что в В-игре у тебя возникает импульс или мысль совершить ошибку С-игры, например, форсировать сделку или закрыть её слишком рано, но вместо этого ты сохраняешь присутствие духа, умственную энергию и эмоциональный контроль, чтобы этого избежать. В игре уровня С твои эмоции слишком сильны, и ты не можешь удержаться от того, чтобы форсировать сделку или выйти из нее слишком рано. А в игре уровня А такого импульса или мысли не возникает, или она настолько слаба, что ты ее едва замечаешь.

На графике ниже обобщены мои выводы и обозначены типы ошибок, которые возникают на каждом уровне твоей игры.

С-ИГРА ОЧЕВИДНЫЕ ОШИБКИ	В-ИГРА ПОГРАНИЧНЫЕ ОШИБКИ	А-ИГРА ОШИБКИ ОБУЧЕНИЯ
ПРИЧИНА: Ментальные или эмоциональные изъяны сделали эмоции слишком сильными или энергии было слишком мало	ПРИЧИНА: Сочетание слабости в тактическом принятии решений и ментальных/эмоциональных изъянов	ПРИЧИНА: Неизбежная слабость в тактическом принятии решений

Ключ к раскрытию потенциала твоей игры и устранению самых распространенных ошибок в исполнении — исправление недостатков в работе, которые приводят к С-игре. Даже если ты опытный трейдер с многолетним стажем, некоторые недостатки в работе по-прежнему приводят к твоим самым серьезным ошибкам. Это верно независимо от того, насколько твои ошибки менее серьезны, чем ошибки начинающих трейдеров. У каждого трейдера есть недостатки в работе, независимо от опыта и навыков.

Ты не сможешь уйти от притяжения своей «С-игры», сосредоточившись исключительно на улучшении своих знаний и навыков в торговле. Если ты будешь исправлять только технические ошибки, присутствующие в твоей «С-игре», твои недостатки в работе

будут по-прежнему вызывать тот же уровень излишних эмоций. Ты будешь совершать другие, но все равно очевидные ошибки.

Эта стратегия не является неправильной; она просто неэффективна. Ты будешь продолжать переживать ненужные взлеты и падения в своей работе, и твои результаты будут по-прежнему отставать. Чтобы продвинуть всю свою игру вперед, ты должен улучшить свою «С-игру». А для этого тебе нужно в первую очередь устранить недостатки, которые приводят к ней. Именно здесь на помощь приходит моя система.

Однако прежде чем ты сможешь уделить приоритетное внимание исправлению этих недостатков, нам нужно развеять еще один миф. Это представление о том, что контроль над эмоциями — это решение проблем в твоей ментальной игре. Это неправда. Контроль — не ответ.

Контроль над эмоциями — не решение, а РАСПОЗНАВАНИЕ — вот что нужно

В любой игре мы разрабатываем стратегию, которая помогает нам достичь поставленных целей.

Когда дело доходит до психологической стороны игры, трейдеры ставят перед собой слишком скромные цели. Они считают, что их лучшая стратегия — это контроль над эмоциями. Но это распространенное стремление — не конечная цель, а постоянная работа.

Если контроль над эмоциями — твоя единственная тактика, тебе придется постоянно бороться с потоком эмоциональных реакций.

Трейдинг и без того достаточно сложен, чтобы тратить на него еще и умственную энергию, пытаясь контролировать свои эмоции. Это изматывает и в долгосрочной перспективе не дает тебе раскрыть свой потенциал как трейдера.

Конечная цель, к которой нужно стремиться, — это разрешение.

Разрешение означает, что ты навсегда исправил недостатки в своей работе, которые приводили к торговым ошибкам. Автоматически вещи, которые раньше вызывали гнев, жадность, страх и т. д., просто перестают это делать. Тебе больше не нужно управлять своими эмоциональными реакциями, контролировать их или обходить их, потому что их больше нет.

Как будет выглядеть твоя торговля после устранения эмоциональных проблем? Твои эмоции не исчезнут в том смысле, что ты станешь безэмоциональным, как робот. Совсем наоборот. Ты будешь:

Полны эмоций, но хороших — энергичных, уверенных, сосредоточенных и мотивированных

Более терпеливым и способным позволить рынку прийти к тебе, а не гоняться за ним
Более сосредоточенным на исполнении, чем на прибыли и убытках
Способен справляться с убытками
Решительным и быстрым в своих действиях
Твои эмоции будут не только стабильными и позитивными, но и исчезнут типичные торговые ошибки, которые ты совершаешь, когда тебя ослепляют жадность, эмоциональный срыв или страх. Почему? Эти эмоции были основной причиной твоих ошибок. Это не значит, что ты не будешь ошибаться — ни один трейдер не идеален — но теперь твои ошибки будут сравнительно меньше. Возможно, концепция «решимости» пока не до конца понятна, но ты уже видел и испытывал это раньше. Возможно, ты просто не осознавал этого. Вот пример, не связанный с трейдингом, чтобы прояснить ситуацию: представь, что ты злишься на друга, который вел себя как придурок, когда вы в последний раз виделись. Обычно ты бы пропустил это мимо ушей, но на этот раз в его поведении было что-то особенное. Ты ничего не говоришь, и хотя это не мешает тебе весело проводить время, когда вы встречаетесь в следующие разы, все уже не так, как раньше. Между вами явно есть напряжение, достаточно заметное, чтобы другой друг заметил это и сказал тебе об этом. Через месяц ты наконец заговорил. Он едва помнит, что произошло, принимает оборонительную позицию и отрицает, что мог бы вести себя так. Разговор накаляется, и он уходит. Но через 10 минут он возвращается и извиняется. Вы соглашаетесь, что было неправильно так долго оставлять вещи несказанными. Если проблема действительно решена, разочарование и напряжение исчезают и больше никогда не появляются в связи с этим инцидентом. Это и есть разрешение, и именно этого ты хочешь для своих недостатков в работе. Моя система достижения разрешения состоит из отдельных этапов, каждый из которых включает в себя различные шаги и стратегии:

1. **Составь карту своих паттернов:** тебе нужно составить общее макро-представление о своей эмоциональной нестабильности, чтобы иметь четкое представление о том, с чем тебе придется столкнуться в любой конкретный день. Тебе также нужна подробная карта того, как эти эмоциональные реакции выглядят на микроуровне, чтобы в реальном времени ты мог быстро их распознавать и минимизировать ущерб. Ты узнаешь об этом процессе составления карты в главе 5.
2. **Определи корни своей проблемы:** чтобы добраться до истинной причины своих проблем, тебе нужно раскрыть скрытые недостатки, предубеждения и иллюзии, включая ошибки в

обучении, которые могут либо помешать тебе прогрессировать, либо создать значительные взлеты и падения в твоём прогрессе. С этим процессом ты познакомишься в главе S. В главах 4–8 ты определишь конкретные недостатки, которые применимы к тебе.

3. Исправь свою проблему: именно здесь ты решаешь проблему напрямую, последовательно применяя исправления. В главе 9 ты узнаешь простой способ останавливать свои реакции в реальном времени и минимизировать ошибки.

Результатом этой системы является устранение недостатков в игре, вызывающих твои проблемы. Важность устранения этих недостатков трудно переоценить. Представь, что у тебя нет проблем с жадностью, страхом, тильтом, уверенностью или дисциплиной. Совсем. Это результат, который стоит тех усилий, которые потребуются, чтобы его достичь. И если ты будешь работать по этой системе, ты сможешь этого добиться.

А теперь давай приступим.

Глава 2

Составьте карту своего паттерна

«Невидимый враг всегда самый страшный».

— Джордж Р. Р. Мартин,

«Битва королей»

Невозможно остановить то, чего не видишь. Многие из вас не осознают, что ваши попытки исправить или контролировать свои эмоции настолько несвоевременны, что их провал практически гарантирован.

Подумай об этом.

Они почти наверняка обречены на провал.

Если ты хочешь, чтобы эмоции не влияли на твои решения, ты должен уметь распознавать их появление в реальном времени и принимать меры, пока они не привели к сбою в работе твоего разума. Составление карты своих паттернов — ключ к распознаванию эскалации эмоций. Хотя может показаться, что ты уже должен уметь это делать, на самом деле ты не можешь, потому что еще не проделал эту работу. Многие трейдеры не замечают паттернов в своей ментальной игре, точно так же, как в начале карьеры они не могли распознать паттерны на рынке.

Распознавание — это навык, как и любой другой. Но с психологической и эмоциональной точки зрения его часто упускают из виду как нечто, что можно улучшить. Ты *можешь* научиться лучше распознавать не только нарастающие эмоции, но и паттерны, стоящие за этим нарастанием.

Прямо сейчас многие из вас только начинают понимать, насколько эмоции являются частью уравнения. Но суть этого первого шага — распознавание и отображение своих эмоциональных паттернов — ничем не отличается от того, что ты делаешь каждый день как трейдер. Ты анализируешь информацию и отсеиваешь шум, чтобы определить, когда сигналы и индикаторы говорят тебе покупать, продавать или держать. Для обычных инвесторов твои навыки выглядят как волшебство или удача. Они либо с божественным трепетом относятся к тому, что ты делаешь, либо считают это полной ерундой.

На самом деле то, чем мы занимаемся, очень похоже (и я тоже сталкиваюсь со скептицизмом, похожим на «чушь»). Пока ты анализируешь рыночные сигналы в поисках возможностей, я

использую эмоции, мысли и действия, чтобы увидеть причинно-следственные связи там, где другие их не замечают. Ты уже доказал, что у тебя отличная способность читать сигналы, и я научу тебя использовать этот навык, чтобы лучше понимать свои эмоции и ментальную игру.

Цель этого шага — распознать паттерны, связанные с наиболее распространенными торговыми ошибками, которые влияют на твои результаты. Тебе может показаться, что эти ошибки случаются случайно, но это не так. Они повторяются снова и снова, позволяя тебе выявить сигналы, указывающие на рост эмоций, чтобы ты мог предотвратить свои ошибки.

Представь, что ты едешь по дороге, ведущей к стабильной прибыли, глубокому пониманию рынка и способности без колебаний следовать своей торговой стратегии. Теперь представь, что наступает густой туман, ты ничего не видишь и, не заметив этого, сворачиваешь не туда. Что еще хуже, дальше по этой дороге мост смыло, и ты вот-вот съедешь с обрыва. Имея карту своих паттернов, ты создаешь внутреннюю систему предупреждения (CPS), которая сигнализирует тебе, когда ты свернул не туда, чтобы ты мог быстро развернуться и вернуться на путь прибыльности.

Некоторые из вас не осознают, что приближается ошибка, пока не станет слишком поздно и машина не окажется в воздухе, летя над обрывом — ты только что удвоил ставку на неудачника. Или твои проблемы относительно меньше. Тебе не грозит срыв с обрыва, но чем дольше ты едешь по неверной дороге, тем больше ты зря тратишь денег, времени и упускаешь возможностей. Независимо от масштаба твоих проблем, чем лучше ты нарисуешь карту своих моделей поведения, тем легче тебе будет контролировать свои эмоции и вернуться на правильный путь.

ПОНИМАНИЕ ЭМОЦИЙ КАК СИГНАЛОВ

Эмоции, мысли, действия и даже торговые решения дают информацию о том, как мы действуем на подсознательном или инстинктивном уровне. В некотором смысле, следуя по следу улики, ты берешь на себя роль криминалиста. «Взорвавшаяся бомба», которую ты анализируешь, — это хаос, вызванный перенапряженной эмоциональной системой.

Улики, помогающие _____ выявить причину твоих эмоциональных реакций, кроются в деталях того, что вылетело из этой бомбы.

Этот анализ может полностью изменить твою точку зрения на эмоциональное событие, потому что его изучение дает бесценное понимание того, что к нему привело и какие недостатки стояли за ним.

И то, и другое является ключом к решению проблемы, чтобы ты мог

предотвратить будущие взрывы.

Начни внимательно присматриваться к конкретным эмоциям, мыслям, действиям и решениям, которые автоматически срабатывают, пока ты торгуешь. Это данные, которые помогут тебе понять всю глубину проблемы. Стань как детектив, жаждущий собрать улики и любопытный понять, что они означают.

Обычно трейдеры отбрасывают эти улики. Решая «выпустить пар» или пытаясь забыть о случившемся и двигаться дальше, они фактически удаляют улики, которые могут помочь решить проблему. Использование таких тактик было понятно, когда у тебя не было системы, которая помогла бы разобраться в твоих реакциях. Но теперь это уже не так. Эти улики — важнейшие детали, которые помогут составить карту твоих психологических проблем.

Две причины эмоций

Рассматривать эмоции как подсказку или сигнал — это смена точки зрения, но это

не объясняет, откуда берутся эмоции и почему они так часто застают тебя врасплох. Одна из причин в том, что ты часто даже не осознаешь, что происходит. Эмоция возникает как мгновенная реакция, или рефлекс, на какой-то триггер, например, быстрый стоп-аут в сделке, вызывающий гнев; потрясающая возможность, вызывающая возбуждение и нервозность; или новость о том, сколько денег заработали другие трейдеры на сделке, которую ты пропустил, вызывающая страх упустить выгоду (FOMO).

Думай об этой первоначальной эмоции как о рефлексе. Это то же самое, что когда врач ударяет тебя по колену резиновым молоточком или когда ты инстинктивно ловишь мяч, брошенный тебе в лицо. Это реакция за долю секунды. Здесь нет места сознательному мышлению. Щелчок пальцами — и _____ бум, эмоции взрываются.

Трейдеры часто ошибочно считают, что проблема заключается в триггере. Триггер — это просто детонатор. Основной недостаток — это бомба. Триггером может быть ошибка, убыток, стоп-аут на два тика, после чего рынок развернулся и принес прибыль, или неуместный комментарий, который ты посчитал неуважительным. Этот момент может вызвать некоторую путаницу, поэтому давай рассмотрим пример — получение большого убытка. Многие трейдеры впадают в ярость, ломают вещи и совершают дополнительные сделки без надлежащих сигналов входа.

Но это происходит не со всеми трейдерами, а значит, крупный убыток не всегда вызывает гнев. Если бы это было так, то у всех трейдеров была бы одинаковая реакция. На самом деле, некоторые

трейдеры легко справляются с крупными убытками, потому что инстинктивно понимают: такие отклонения вполне возможны. Выяснить, что именно вызывает проблемы, которые ты хочешь исправить, — ключевая часть составления карты твоих паттернов. Начиная составлять карту, имей в виду, что во многих случаях первоначальный триггер вызывает лишь небольшую эмоциональную реакцию. На самом деле она может быть настолько незначительной, что едва улавливается сознанием. Ты просто не осознаешь влияния, которое он оказывает на твою эмоциональную стабильность. И тем не менее, в то же время, автоматические или привычные мысли, действия и решения уже начали менять то, как ты взаимодействуешь с рынком.

Например, через два часа после начала торгового дня, который начался неудачно, появляется возможность открытия позиции, и это вызывает смесь напряжения, возбуждения и стресса. Ты также можешь подумать: *«Не испортить всё!»* Ты сразу наклоняешься ближе к экрану и начинаешь сомневаться в достоверности того, что видишь. Мгновенно твои мысли, эмоции и физическое состояние меняются.

Затем следует твоя реакция. Если твоя следующая мысль: *«Все, я провалился»*, ты борешься с этой реакцией. Если это сработает, твои эмоции успокоятся, и ты сможешь лучше выполнить сделку.

Если же твоя следующая мысль будет: *«Не испортить всё»* или *«Я не могу снова проиграть ДЕНЬГИ»*, эти мысли вызовут **вторичные эмоции**, которые могут привести к нисходящей спирали. Ты начинаешь допускать элементарные ошибки, пытаешься компенсировать те ошибки, которые только что совершил. Затем появляется недоверие к себе и самокритика за эти элементарные ошибки: *«Что со мной не так? Почему я не могу это сделать? Это же так просто!»* И бум — твои эмоции выходят из-под контроля.

Распространенная ошибка трейдеров — интерпретировать мысль *«Не облажайся»* как триггер и причину. Если ты веришь, что проблема в негативном мышлении, ты пытаешься контролировать и менять свои мысли. Ты слушаешь советы, которые подразумевают, что проблема — просто результат негативного мышления: *«Не думай так негативно»*. *«Держи СВОИ эмоции под контролем»*. Нет. *«Не испортить всё»* — это не сознательная мысль, она всплывает в твоей голове автоматически.

Чтобы было понятно: вторичные эмоции возникают, когда ты осознаешь или реагируешь на эмоции, мысли и действия, которые были вызваны изначально. Когда ты осознаешь тревогу, гнев или скуку, ум может усилить эту эмоцию. Ты становишься еще более тревожным,

потому что уже испытываешь тревогу; ты злишься еще сильнее, потому что осознаешь, что злишься; твоя скука усиливается, потому что ты осознаешь, насколько тебе скучно. Когда это происходит, можно с уверенностью сказать, что мысли вызывают эмоции.

В повседневной жизни люди не различают эмоции таким образом.

Но различать непосредственный рефлекс и вторичную причину эмоции, имеет решающее значение. Если ты не определишь источник рефлекса, ты не сможешь составить карту своих паттернов или исправить проблему.

Триггеры будут продолжать вызывать всё больше и больше эмоций, которые тебе придётся либо контролировать, либо обходить. Если у тебя протекает потолок, ты же хочешь добраться до источника проблемы. Никто не хочет бесконечно выливать ведра воды или заделывать дыры, которые всё равно снова появляются. Исправь эту чёртову проблему и живи дальше.

Составляя карту своих эмоциональных паттернов, обращай внимание как на первоначальную реакцию, так и на вторичную эмоцию. Почему? Потому что вместе взятые они являются отправной точкой для поиска более глубоких недостатков. В следующей главе я покажу тебе, как выявить и исправить недостатки, вызывающие твои проблемы. Но сначала тебе нужно составить карту своего паттерна и понять еще один ключевой аспект эмоций.

Эмоции, как ты, наверное, уже заметил, могут наслаиваться друг на друга. Я называю это **накопленными эмоциями**.

Накопленная эмоция

Теперь ты понимаешь, что эмоции — это сигналы о более глубоких недостатках и могут усиливаться, когда ты осознаешь свою реакцию. Но знаешь ли ты, как выглядит рост эмоций? Это очень важно, ведь своевременное обнаружение роста эмоций — твоя главная защита.

На самом деле эмоции — это хаос. Они накапливаются как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. И хотя у мозга есть естественный процесс переработки эмоций, иногда остаются эмоциональные остатки — это и есть **накопленные эмоции**. Несмотря на попытки оставить позади вчерашние потери и эмоциональный хаос, возможно, говоря себе: «Сегодня новый день», ты на самом деле не начинаешь с чистого листа. У тебя нет кнопки сброса или чистого листа, с которого можно начать. Под маской твоего оптимизма эмоции накапливаются день за днем.

Что еще хуже, с течением недель, месяцев и даже лет скрытые недостатки (а помни, они есть у всех нас) могут накапливать эмоции и скрывать их, как враг, запасавшийся боеприпасами, пока лежит в

засаде. *Хорошие времена.*

Давай сначала посмотрим поближе на это краткосрочное накопление. Эмоции постоянно поднимаются и опускаются в течение торгового дня. Представь, что ты отслеживаешь их движение, как движение цены на графике. В некоторые дни эмоции стабильны и колеблются всего на один-два тика. В другие дни наблюдаются огромные колебания на протяжении всего дня. Допустим, например, что в первой половине сессии ты понес крупный убыток, который вызвал у тебя гнев, и до конца сессии тебе с трудом удастся отвлечься от этой мысли. Но как только сессия заканчивается, накопившееся раздражение начинает рассеиваться. У некоторых трейдеров все это раздражение может улетучиться за считанные минуты, а в действительно тяжелый день на это может уйти несколько часов, в том числе и после тренировки в спортзале. В любом случае, как только эмоции выйдут наружу, в следующий раз, когда ты сядешь за торговлю, фрустрация от предыдущего дня исчезнет. Как будто ничего и не было. Ты действительно «перезагрузился» и готов торговать с той эмоциональной ясностью и уравновешенностью, о которых ты мечтаешь.

Конечно, в некоторые дни, когда твои показатели или результаты особенно хороши или плохи, могут возникнуть несколько проблем:

1. Ты не только теряешь контроль во время торгового дня, но и после него твои эмоции продолжают нарастать, когда ты празднуешь, или ты становишься еще злее, боязливее или подавленнее. Ты продолжаешь испытывать эмоциональные взлеты и падения, как будто торгуешь после закрытия рынка.
2. Ты контролировал свои эмоции в течение торгового дня, но они вырвались наружу после его окончания и вызвали проблемы другого рода. Это похоже на новости, влияющие на рынок, которые появляются в середине торгового дня, но ты не можешь полностью их осознать до закрытия.

С точки зрения результативности тебе не так важны эмоции, выплеснувшиеся после окончания торгового дня, поскольку они не влияют на твои результаты в этот день. Однако тебе очень важны эмоции, которые переносятся на следующий день и влияют на твою результативность. Если твой эмоциональный фон не сбрасывается полностью, и ты начинаешь, скажем, с эмоциональной нагрузкой на 10% больше, твоя стратегия должна учитывать это в предрыночной разминке.

Дополнительные 10% могут показаться не таким уж большим

количеством, но этого достаточно, чтобы помешать тебе достичь оптимального уровня результативности. Более того, этого достаточно, чтобы заставить тебя прилагать больше усилий для сохранения контроля — что увеличивает вероятность твоего провала.

Или, может быть, эти лишние эмоции не повлияют на тебя на следующий день, потому что рыночные условия и твои результаты не вызвали дополнительных эмоций. Но представь, что в течение следующих нескольких дней твои результаты продолжают падать или расти с огромной скоростью. Твои эмоции могут накапливаться и накапливаться.

Теперь у тебя не просто на 10% больше эмоций; вместо этого их стало на 40% больше. Ты начинаешь день уже на нервах и с беспорядочными мыслями, поэтому слишком бурно реагируешь на движение цен, продаёшь слишком быстро и совершаешь кучу других ошибок. Это вызывает ещё больше эмоций после закрытия рынка, из-за чего тебе сложно уделять внимание друзьям и семье, у тебя пропадает мотивация ходить в спортзал, ты переедаешь, пьёшь алкоголь и плохо спишь. Ты просыпаешься рано с мыслями, кружащимися в голове, пытаешься понять, как выбраться из просадки, или представляя, что ты будешь делать со всеми этими деньгами. Независимо от того, когда возникают эмоции — во время торгового дня или после него — очень важно осознавать своё эмоциональное состояние в начале следующего торгового дня. Если ты не осознаешь эти дополнительные 10% (или сколько бы этого процент процента составляет этот день), ты не готов правильно справляться со своими эмоциями.

Накопленные эмоции были особой проблемой для Франца, канадского трейдера, который бросил 15-летнюю карьеру в академической среде, чтобы торговать фьючерсами E-mini. У него и его жены была общая мечта — путешествовать по миру. Он стал трейдером, чтобы финансировать эту мечту, а также потому, что это позволяло ему быть своим собственным боссом. Но каждый день его захлестывал вихрь эмоций, мешавший ему последовательно реализовывать свою стратегию. С течением месяцев и лет давление нарастало: ему нужно было достичь такого уровня финансового успеха, который позволил бы воплотить мечту в жизнь.

Чтобы достичь своей финансовой цели, Францу достаточно было совершать одну сделку с идеальными условиями в день. Было много дней, когда он был спокоен, ясно видел ситуацию, принимал быстрые решения и открывал только такие сделки. В другие дни, однако, психологическое напряжение от ожидания идеальной ситуации

заставляло его открывать сделки вне этих узких рамок. Вот типичный сценарий того, как это происходило. Если вынужденная сделка приносила убыток, Франц сразу начинал критиковать себя, одновременно пытаясь убедить себя, что поступил правильно. А тут появлялась новая возможность разворота. Его тянуло войти, но он удерживался. Ждал и ждал, разочарование от того, что он оставался в стороне, росло, и он заканчивал день без ни одной возможности «А+» и с этой одной ошибкой.

Не подозревая об этом, на следующий день Франц приходит с еще большим желанием исправить свою ошибку и совершить сделку на «отлично». С самого начала он видит потенциальную сделку, но там наблюдается некоторая перегруженность, поэтому сначала он держится в стороне. Когда цена начинает расти, он знает, что не стоит за ней гнаться, но желание слишком сильное. Он входит в сделку и терпит убыток. В его голове зарождается надежда, что следующая сделка компенсирует боль от убытка и его ошибки.

Пока он ждет, его разум не дает ему покоя. Самокритика набирает обороты: «Ты же знаешь, что ситуация была нехорошая. Ты не должен проигрывать. Ты же знаешь лучше». Он хочет дать отпор и изучает каждую свечу в поисках признаков подходящей ситуации. Он находит одну и врывается в рынок, не проанализировав все критерии. Что еще хуже, Франц даже не замечает, что качество его анализа ухудшилось. Сделка убыточна, его гнев взрывается, и он совершает еще несколько сделок, прежде чем наконец встать и уйти.

Остаток дня он пытается прояснить мысли и провести время с женой и сыном, но его ошибки не дают ему покоя. Он боится, что его мечта может остаться всего лишь мечтой, и он никогда не добьется успеха. На следующий день он полон решимости улучшить свои действия, но не осознает, насколько он уже расстроен. Во время утренней рутины с семьей у него вспыхивает гнев, разжигая пламя и заставляя его пропустить начало торгового дня и отличную возможность. Увидев, что он упустил, его мозг отключается. Не дожидаясь даже закрытия следующей свечи, он входит в сделку в ужасном месте.

Несмотря на то, что он знает: нужно просто набраться терпения и дожидаться подходящих моментов, такие циклы были для Франца обычным делом. Я вернусь к этой истории позже в книге, чтобы показать, как ему удалось вырваться из этого круга.

Накопление эмоций не всегда бывает таким явным и последовательным, как в случае с Францем. На самом деле это может происходить несколькими разными способами. В одном случае эмоции

накапливаются вокруг конкретной проблемы, но проявляются не сразу. Второй способ возникает, когда изменение обстоятельств усугубляет то, что раньше было лишь незначительной проблемой.

В первом случае **эмоции могут накапливаться в течение недель, месяцев и лет вокруг конкретной проблемы, но проявляться не постоянно.** Будут дни или недели, когда не будет никакого накопления, но когда

появляется триггер, ты почувствуешь их с невероятной интенсивностью, которая, кажется, возникла из ниоткуда.

Представь себе трейдера, у которого довольно высокая толерантность к потерям. Но когда его PnL быстро падает, более чем на 10%, это вызывает резкий спад уверенности, потому что он боится, что обнулит свой счет и останется ни с чем.

Кажется нелогичным так думать, ведь такого не случалось с самого начала его карьеры, но девять лет спустя этот страх все еще таится где-то в глубине его сознания. Он отчетливо помнит, как ему приходилось каждый вечер питаться ramenом, несколько месяцев не платить по счетам за коммунальные услуги и договариваться с арендодателем, чтобы избежать выселения. Жизнь на грани нанесла ему серьезный эмоциональный ущерб. Когда он наконец выбрался из этой ямы, он пообещал себе, что так плохо больше никогда не будет. И так и было. Но эта старая эмоция срабатывает всякий раз, когда он подсознательно чувствует, что ему грозит опасность снова оказаться на том же пути. Как только он снова начинает выигрывать и проблема утихает, легко подумать, что проблема снова решена. Но лежащая в основе эмоция не была устранена, даже спустя месяцы или годы. Накопление эмоций может проявиться в любой момент, когда возникает ощущение угрозы банкротства — это накопление эмоций, которое ждет триггера.

Во втором сценарии **у тебя есть недостаток, который вызывает настолько незначительные эмоциональные реакции, что ты даже не обращаешь на него внимания.** Ты можешь игнорировать его какое-то время — пока изменения в твоей жизни, приоритетах или целях не превратят эту незначительную проблему в проблему, заслуживающую внимания.

Например, хотя высокие ожидания вызывали кратковременную эмоциональную нестабильность и некоторое накопление эмоций на протяжении многих лет, тебе удавалось справляться довольно хорошо. Ты никогда не считал это проблемой. Каждый год ты зарабатывал всё больше и больше денег. Достигал своих целей, а затем достигал их снова в следующем году. И вот наступает твой лучший день в жизни, и,

к удивлению, победа не кажется такой сладкой. Вместо того, чтобы чувствовать восторг, как раньше, тебе просто кажется, что цель снова сдвинулась. Ты задаёшься вопросом, почувствуешь ли ты когда-нибудь удовлетворение.

На макроуровне ты начинаешь смотреть на свою карьеру и думать: «Что это такое?» На микроуровне ты чувствуешь себя в ловушке собственного успеха. Твой лучший день в жизни не воодушевляет тебя так, как раньше, а крупные потери болят еще сильнее. Ты становишься более раздражительным во время торгового дня. Это уже не так весело, как раньше

, и это настроение переносится домой. Ты постепенно осознаешь, что не счастлив, и начинаешь задаваться вопросом, не выгорел ли ты. Те кратковременные эмоции, которые обычно улетучивались бы, теперь накапливаются и мешают тебе торговать на привычном уровне. У тебя всегда были высокие ожидания, но они не приводили к накоплению эмоций, пока ты не начал серьезно задумываться о своей карьере.

Независимо от того, как накапливаются эмоции, определение того, влияют ли они на твою эффективность, является важной частью анализа твоих поведенческих паттернов. Если ты ответил «да» на любой из следующих вопросов, скорее всего, накопленные эмоции являются для тебя фактором.

Твоя реакция на определенные события несоразмерна и не соответствует тому, что ты считаешь разумным?

Ты допускаешь ошибки, которые настолько элементарны, что непонятно, как ты мог их совершить?

Тебе становится всё труднее успокоиться и по-настоящему расслабиться в конце дня?

У тебя возникают проблемы с засыпанием по вечерам, или ты просыпаешься ночью с бурлящими в голове мыслями?

Ты стал более взрывным, чем обычно, и склонен к чрезмерным реакциям?

Когда накопленные эмоции играют значительную роль, трейдеры обычно точно знают, что им нужно делать, но не могут заставить себя это сделать. Фраза, которую я слышу от своих клиентов-трейдеров снова и снова, — это недоумение: «Как это возможно, что я могу думать X и продолжать делать Y, даже когда я знаю, что так делать не стоит?» У них накопилось столько эмоционального багажа, что их мысли не могут воплотиться в правильные действия. Это вызывает путаницу и дальнейшее снижение результативности.

Накопленные эмоции, или, как некоторые это называют,

«эмоциональный багаж», — одна из самых сложных частей ментальной игры, которую нужно улучшать. Тебе приходится бороться как с эмоциями, возникшими сегодня, так и с эмоциями, накопившимися 'Е8е с течением времени. Ты должен работать вне торговых часов, чтобы уменьшить накопленные эмоции.

В главах 8 и 9 рассказывается о том, как разработать стратегию, которая уравнивает краткосрочную потребность в сбросе эмоций и долгосрочную цель — исправление твоих проблем. А пока продолжай управлять

своими реакциями с помощью стратегий после работы, таких как спорт, физические упражнения, встречи с друзьями и т. д., — это нормально.

Это неплохие стратегии, когда альтернативой является потеря рассудка. Просто убедись, что ты собираешь подсказки для создания своей карты; иначе ты никогда по-настоящему не исправишь проблемы в долгосрочной перспективе. **СОЗДАНИЕ КАРТЫ**

Так как же на самом деле отслеживать свои эмоции, чтобы составить карту? Замечая,

анализируя и записывая, что происходит до, после и во время каждой твоей торговой ошибки. Вот некоторые моменты, которые ты можешь зафиксировать:

Триггеры

Мысли

Эмоции

Поведение

Действия

Изменения в твоём процессе принятия решений

Изменения в твоём восприятии рынка, возможностей или текущих позиций

Торговые ошибки

Обрати особое внимание на период, когда происходят эти ошибки, и проанализируй все детали, которые появляются до и после них.

Вначале ты, возможно, сможешь распознать лишь несколько сигналов. Например, в случае с FOMO ты можешь заметить:

Беспокойство и нервозность в животе

Мысль: *«Не пропусти НИ одного!»*

Переход на минутный график

Твоя отправная точка — это то, что есть. Продолжая внимательно следить, со временем ты сможешь замечать всё больше и больше таких сигналов. Вот пример того, что тебе нужно отметить:

Триггер: Торговля опционами в течение дня

Мысли: *«Я не могу поверить, что это происходит. Я не буду*

продавать, как рынок меня подталкивает — я собираюсь заработать на этом как следует!

Эмоции: Я хочу отомстить, когда любая сделка, в которой я вижу преимущество, не приносит прибыли

Поведение: Я чрезмерно сосредоточен на одной позиции

Действия: я постоянно смотрю на PnL

Изменение в принятии решений: я сосредоточен на том, чтобы отомстить и вернуть свои деньги

Изменение восприятия рынка: я слишком много вкладываю в динамику цен, убежденный, что могу предсказать движение цен

Ошибка: я открываю одну и ту же сделку снова и снова, пока не становится ясно, что я ошибаюсь или никуда не продвигаюсь. Перед следующей сделкой вспомни предыдущие случаи, когда происходили ошибки, и начни записывать эти детали как можно подробнее. Так ты сможешь сразу же избежать повторения некоторых из этих ошибок.

Начиная этот процесс, многие трейдеры пока не могут распознать сигналы, которые появляются перед тем, как их сделка проваливается. Например, они не осознают, что злятся, пока не швырнут мышкой после закрытия позиции, в которую никогда не следовало входить, и не скажут вслух: «Ты что, издеваешься? Как, черт возьми, я мог это снова сделать?» Если это все, что ты сейчас можешь проанализировать, то в следующий раз, когда совершишь подобную ошибку, будь готов зафиксировать предшествующие детали.

Моменты сразу после совершения ошибок дают отличную возможность понять, как ты на самом деле дошел до этого. Что заставило или подтолкнуло тебя открыть эту сделку? Предшествовала ли ей серия убыточных сделок, закрытие крупной прибыльной позиции или наблюдение за тем, как другие зарабатывают на сделке, которую ты пропустил? Какие мысли, поведение, действия, эмоции или изменения в твоём восприятии рынка и принятии решений, а также слова, которые ты произносил вслух, появились в тот момент? Когда в голове все взрывается, это отличный момент, чтобы стать детективом и собрать улики. К тому же, сам процесс записи может помочь разрядить эмоции.

Твоя работа по сбору улик не заканчивается, пока у тебя не будет полной картины твоего паттерна, включая первоначальный триггер. Достижение такого уровня детализации — твоя цель на этом первом этапе системы. Чтобы этого добиться, это не может быть задачей, которую ты выполняешь один раз и больше никогда.

Распознавание — это навык, и, как и любой другой навык, ты будешь развивать его через повторяющийся процесс. Пока не определишь первоначальный триггер, продолжай составлять карту паттерна как можно лучше и просматривай её в рамках своей предторговой разминки. Это улучшит твою способность замечать существующие и новые сигналы во время торговли.

Во время торговой сессии держи рабочий документ под рукой, чтобы фиксировать новые детали и не забыть их. После этого просмотри и обобщи свои заметки, чтобы лучше подготовиться к следующей сессии. Работай так каждый день в течение одной-двух недель. Это не будет единственным делом, которым ты будешь заниматься, но обязательно уделяй этому время, чтобы не упустить из виду этот шаг и выполнить его на отлично.

Дейтрейдерам с большим объемом торгов будет практически невозможно делать заметки в течение дня, так как у них нет возможности записывать подробности. Вместо этого быстро записывай то, что можешь, а в конце дня дополняй свои заметки. Те из вас, кто совершает меньше сделок в день, могут уделять больше времени записям в течение дня, но я все равно рекомендую свести анализ к минимуму. Не злоупотребляй роскошью наличия свободного времени и не позволяй этому отвлекать тебя. Последнее, чего тебе нужно, — это чтобы ведение записей обходилось тебе в деньги.

Когда ты начнешь этот процесс, тебе может показаться, что ты не добиваешься особых результатов, ведь ошибки продолжают случаться, а эмоции остаются сильными. Помни: конечная цель — навсегда решить свои проблемы, а не временно их утихомирить.

Советы по созданию карты

Представь себе этот шаг как сборку пазла, который не продается в красивой коробке с картинкой на обложке. Наоборот, кусочки разбросаны, и ты не знаешь, как будет выглядеть готовый пазл. Составление схемы — это способ собрать все кусочки и сформировать целостную картину проблемы. Только тогда ты сможешь приступить к ее решению.

Вот несколько дополнительных идей, которые помогут тебе создать карту.

Ищи ранние сигналы. Как только ты сможешь заметить детали, непосредственно связанные с твоими торговыми ошибками, ищи сигналы, которые появляются перед каждой из них. Внимательнее присмотришься к первоначальному триггеру и эмоциям, мыслям, поведению и действиям, которые возникают автоматически в ответ на него. Возможно, ты сможешь выявить мелкие промахи или заметить едва заметные изменения в твоём восприятии рынка или процессе

принятия решений; например, придание слишком большого значения ценовому движению или открытие сделки, даже если она соответствует только четырем из пяти твоих критериев.

Изучи, как возникают вторичные эмоции. Какие мысли, действия, решения и т. д. наслаиваются друг на друга? Или, если ты пока не можешь определить первоначальную реакцию, используй видимые сигналы, чтобы приблизиться к ней.

Установи будильник. Некоторые трейдеры настолько поглощены рынком, что им трудно распознать внутренние сигналы эмоциональной нестабильности. Если это твой случай, попробуй установить таймер, который будет срабатывать с определенной регулярностью, но не слишком часто (например, каждые 15, 30 или 60 минут). В этот момент удели минутку тому, чтобы осознать свой мыслительный процесс, проанализировать свои ощущения и посмотреть, нет ли признаков проблемы. Если да, быстро запиши эти детали. Да, в краткосрочной перспективе это мешает, но тебе нужно делать это только до тех пор, пока не наработаешь достаточно навыков, чтобы распознавать проблему без будильника.

Подумай о медитации или тренировке осознанности. Хотя это ни в коем случае не обязательное условие, некоторые из моих клиентов обнаружили, что медитация или тренировка осознанности — отличный инструмент для развития более высокого уровня осознанности. Благодаря более глубокому осознанию они способны распознавать дополнительные детали, которые раньше не могли увидеть.

Пойми, что эмоции усиливаются. Трейдеры часто не осознают, что названия эмоций просто описывают их большую интенсивность, а не отдельные эмоции. Например, ты можешь думать, что гнев и разочарование — это две разные эмоции, но гнев — это просто более сильное разочарование.

Это важно, потому что, когда ты ищешь предвестники гнева, обращай внимание на моменты, когда начинаешь чувствовать разочарование или раздражение — эти чувства будут нарастать и в конечном итоге превратятся в гнев. Точно так же неопределенность, сомнения и беспокойство — это распространенные описания небольшой степени тревоги. Понимание того, как эмоции усиливаются, поможет тебе распознать детали своего паттерна, включая первоначальный триггер.

Распознавание не равнозначно контролю

Хотя составление схемы позволяет тебе лучше видеть свои эмоции в реальном времени

, это не значит, что ты можешь их контролировать. Некоторым из вас

это может быть трудно понять — как можно видеть что-то и не иметь возможности это остановить? Но эмоции, стоящие за твоими ошибками, очень сильны.

Они подпитываются устоявшимся паттерном, который имеет собственную инерцию, и, однажды запущенный, с большой вероятностью приведет к типичному исходу.

Это может быть трудно принять, но очень важно, чтобы ты это сделал. Если ты будешь ожидать от себя полного контроля, твоя эмоциональная реакция будет еще хуже.

Некоторые из вас, однако, испытают эффект, похожий на плацебо, который создаст иллюзию, будто вы контролируете свои эмоции. На самом деле этот контроль возникает благодаря вдохновению от новизны стратегии или осознания своей схемы. Но контроль — это не исправление. Ты лишь останавливаешь схему силой своего осознания, а не исправляя лежащий в основе недостаток в работе.

Лишь небольшой процент трейдеров может так быстро перейти от осознания к исправлению. У большинства из вас новизна угасает, рыночные условия меняются, вы уезжаете на четырехдневные выходные или теряете мотивацию по другой причине, и этот плацебо-подобный контроль исчезает.

Реальность для большинства такова, что твои проблемы слишком сложны, чтобы их можно было решить просто с помощью карты.

Настоящая сила моей системы раскрывается в следующей главе, где ты узнаешь истинную причину своих эмоциональных реакций.

Глава 3

НАЙДИТЕ ПРИЧИНУ СВОЕЙ ПРОБЛЕМЫ

«Истина — а точнее, точное понимание реальности — является необходимым фундаментом для достижения хороших результатов».
—Рэй Далио

Ты уже пытался решить свои проблемы с ментальной игрой? Если да, то ты похож на многих моих клиентов. Скорее всего, ты читал книги, общался с другими трейдерами и пробовал множество способов, чтобы эмоции не мешали твоей торговле. И несмотря на все твои усилия, тебе это не удалось.

Вот аналогия, которая может помочь объяснить, почему ты все еще испытываешь трудности. Если бы у тебя была зубная боль, которая не проходит, ты бы не думал, что решением будет просто продолжать чистить зубы. Ты бы пошел к стоматологу и сделал рентген, чтобы понять, что на самом деле происходит. Только узнав, что на самом деле происходит, на основе осмотра и рентгена, ты бы понял, как решить проблему — тебе нужно лечение корневых каналов.

В принципе, то же самое касается решения твоих проблем с ментальной игрой. На данный момент ты узнал, что эмоции — это сигналы о скрытых недостатках. Ты также научился выявлять закономерности, по которым эти недостатки проявляются. Но мы еще не рассмотрели корень проблемы. Более того, нам также нужно глубоко разобраться в том, как ты пытался совершенствоваться как трейдер. Другими словами, дело не только в том, что у тебя болит зуб; проблема в том, как ты чистил зубы. Именно это и привело к необходимости лечения корневых каналов.

Моя система ментальной игры использует уникальные подходы, чтобы проанализировать ситуацию и устранить проблемы у их корня. Во-первых, мы рассматриваем твой повседневный процесс обучения, чтобы найти неэффективности, которые могут вызывать эмоциональную нестабильность. Неэффективное обучение является причиной или частично виновато в огромном количестве проблем с ментальной игрой — независимо от твоего уровня мастерства. Этот контент обычно удивляет моих клиентов, но как только они в него вникают, они находят его бесценным.

Ты поймешь, что твои методы обучения можно улучшить с помощью более надежной структуры и ключевой концепции — «гусеницы». Эта концепция дает тебе наглядное представление о процессе обучения, так что ты сможешь проверить, насколько хорошо

ты учишься, и выявить недостатки, которые тебя сдерживают. Что касается самого процесса обучения, то существуют огромные различия в организации и подходах, которые используют трейдеры, а также в их эффективности. Независимо от того, где ты находишься в этом диапазоне, применив более организованный и динамичный подход к обучению, ты сможешь:

Максимизировать эффективность своего процесса обучения, избегая самых распространенных ошибок

Стать более эмоционально стабильным

Стать более последовательным, несмотря на взлеты и падения в своих результатах

Создать новые способы оценки прогресса и результативности, выходящие за рамки PnL

Более стабильно входить в «зону»

Стать более адаптивным к быстро меняющейся конкурентной среде

Сохраняй интерес и энтузиазм, что поможет избежать стагнации, скуки и выгорания

В заключение этой главы ты узнаешь, как использовать инструмент, который мои клиенты считают незаменимым для своего прогресса — «Ментальный хенд-хистори». Этот инструмент поможет тебе развить новый подход к решению проблем и оптимизирует твои усилия по выявлению первопричины проблемы и определению способа её устранения.

Давай начнём главу с рассмотрения некоторых неожиданных, но распространённых ошибок в обучении, которые подрывают эмоциональную стабильность и последовательность в твоей торговле.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ В ОБУЧЕНИИ

За свою жизнь ты научился всему: от того, как ходить и говорить до необходимых торговых навыков, таких как интерпретация различных индикаторов или фундаментальных показателей. Тебе пришлось всему этому научиться. Но как часто ты задумываешься о роли обучения в контексте своей психологической подготовки? Если ты похож на большинство трейдеров, то нечасто.

Тем не менее, ошибки в том, как ты учился, вероятно, способствуют эмоциональной нестабильности. Это очень важная концепция. Когда трейдеры знают, чего действительно ожидать от себя, они перестают бороться с тем, что, по их мнению, считают правдой, и вместо этого могут работать в рамках реальности того, что на самом деле является правдой.

Неэффективность в обучении бывает трудно заметить. Возьми типичный сценарий, с которым многие трейдеры сталкиваются в

какой-то момент: переход с демо-счета или бумажной торговли на реальный рынок. Это важный шаг, который обычно происходит в начале карьеры, но для некоторых трейдеров он может произойти и тогда, когда они адаптируют дискреционную стратегию или экспериментируют с новой системой.

Многие трейдеры сталкивались с ситуацией, когда они были звездами на демо-счете, но на реальном рынке испытывали трудности. Они не могут действовать с той же хладнокровием и точностью. Появляются колебания, неуверенность и излишние размышления, которых не было в симуляторе, потому что те результаты на самом деле не имели значения. Легко ошибочно интерпретировать эти сигналы как страх, тогда как более простое объяснение — это ошибка в обучении: непонимание того, как правильно перейти на реальный рынок.

Эта распространенная ошибка в обучении встречается во многих сферах деятельности. Гольфист, который на турнире играет не так хорошо, как на тренировочном раунде. Или начинающий актер, который блестяще справляется на репетициях, но не может показать результат на сцене. Как и у многих гольфистов и актеров, если ты считаешь, что симулятор и реальный рынок — это одно и то же, в твоём понимании результативности есть фундаментальный пробел. «Я совершаю те же сделки; не должно быть никакой разницы» — это распространенная фраза, которая подчеркивает этот недостаток. Хотя сделки могут быть одинаковыми, ты — нет.

На реальном рынке твои результаты действительно имеют значение. На кону стоят твои деньги, а также твоя репутация, уверенность в себе и будущее.

В торговле на симуляторе дела обстоят иначе. Правда в том, что между ними есть разница. И сколько бы ты ни повторял себе, что нужно относиться к симулятору как к реальному рынку, они не одинаковы и никогда не будут.

Напряженные нервы — неотъемлемая часть соревнований в напряженной обстановке, где на кону стоит многое и где тебе предстоит многому научиться или многое доказать. Так нервная система реагирует на такие ситуации, и повышенная нервная напряженность помогает тебе учиться. Благодаря нервной системе твоя способность чувствовать и воспринимать окружающую обстановку обостряется.

Ты воспринимаешь больше информации, чем обычно, и это помогает войти в зону и развить интуицию высокого уровня. Давление и нервы — важная часть переходного периода. Однако, если ты считаешь, что они сами по себе

являются проблемой или что ты не можешь справиться с давлением, у тебя будет накапливаться вторичная тревога, что приведет к снижению результативности.

Проблема здесь не в том, что ты чувствуешь некоторое давление или нервничаешь; проблема в том, что ты ожидаешь, что твоё тело будет реагировать на процесс обучения без них.

Чтобы привести еще несколько примеров ошибок в обучении, давай представим, что ты опытный трейдер, который торговал фьючерсами на индексы и недавно начал торговать опционами. Когда ты совершаешь то, что считаешь глупой, элементарной ошибкой, например, открываешь слишком большую позицию, ты испытываешь сильное разочарование в себе. Ты же опытный трейдер и должен был бы знать лучше.

Но на самом деле эта ошибка может быть свидетельством того, что твои знания, полученные при торговле фьючерсами, не полностью применимы к опционам. Тебе еще предстоит пройти переходный период и завершить процесс обучения.

Или, возможно, ты не осознавал, что высокий уровень компетентности может стать барьером для скрытых эмоциональных недостатков. Например, ты открыл слишком большую позицию, потому что серия убыточных сделок вызвала гнев. Долгое время это не было проблемой, но новизна торговли опционами обнажила старый эмоциональный недостаток. В любом случае, торговля на другом рынке повысила вероятность совершения элементарной ошибки, но если ее правильно интерпретировать, ее можно быстро исправить.

Или, может быть, ты склонен перегружать себя информацией, пытаешься узнать всё больше и больше, не усваивая её полностью. Возможно, ты не осознаешь, что этот недостаток может привести к сильным колебаниям в твоих результатах. Иногда твоё чутьё на рынок оказывается точным, но это случается редко. Чаще всего ты испытываешь разную степень растерянности, слишком много размышляешь и сомневаешься в своих шагах. В твоей голове слишком много идей и точек зрения, чтобы во всём этом разобраться. Ты расстраиваешься, нервничаешь и решаешь, что лучше всего отдохнуть пару дней, чтобы прояснить мысли. Это может сработать в краткосрочной перспективе, но проблема будет возникать снова и снова.

Очевидная проблема — это вторичное разочарование и стресс, поэтому ты думаешь, что это проблема психологического характера. Но это может быть просто банальная ошибка в том, как ты воспринимаешь и обрабатываешь информацию.

Наконец, исправляя свои проблемы с жадностью, гневом, страхом,

уверенностью или дисциплиной, ты должен пройти процесс обучения. Слишком часто трейдеры верят, что эти проблемы имеют быстрые решения, но так же, как ты не можешь стать компетентным трейдером за одну ночь, тебе нужно пройти процесс обучения, чтобы устранить проблему психологической игры.

Если ты будешь рассматривать исправление эмоциональных проблем как процесс обучения, ты сможешь замечать прогресс и вносить необходимые корректировки. Если ты не применишь этот стратегический подход, твои ожидания автоматически не будут совпадать с реальностью. Ты не только будешь бороться с исходной проблемой, но и создашь вторичные слои гнева, страха, низкой уверенности и т. д., пытаясь исправить свои проблемы.

Ты злишься, что пока не исправил свой гнев или провалы в дисциплине. Ты беспокоишься, что твой страх не проходит достаточно быстро. Ты теряешь уверенность в том, что сможешь вернуть свою уверенность. Не понимая процесса обучения, ты неверно интерпретируешь или игнорируешь признаки улучшения, из-за чего отказываешься от стратегии, которая на самом деле работает, просто не так заметно для неподготовленного глаза.

Многие из вас попадают в эту категорию, безуспешно пытаясь решить свои торговые проблемы. Понимание процесса обучения устраняет этот слой сложности и позволяет тебе правильно определить, работает ли твоя стратегия ментальной игры или нет. В следующем разделе ты узнаешь о концепции, которую я разработал в начале своей карьеры, когда думал о том, как донести процесс обучения до игроков в покер. Концепция «гусеницы» (Inchworm Concept) составляет основу организованной и логичной структуры обучения. Для опытных трейдеров эта теория может показаться очевидной на практике. Но многие из моих клиентов обнаружили, что она иллюстрирует их текущие усилия по самосовершенствованию, а это, в свою очередь, помогает им более эффективно развивать свои навыки.

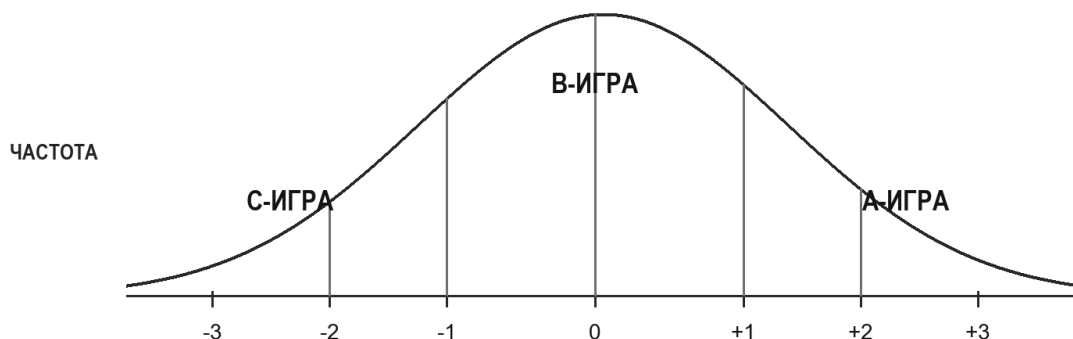
КОНЦЕПЦИЯ «ИНЧВОРМ»

Концепция «гусеницы» буквально основана на гусенице — личинке, которая движется особым образом. Если ты никогда не видел, как движется гусеница, то она начинает с того, что вытягивает тело, упираясь передними «ножками», а затем поднимается с задней части. Затем она сгибается посередине, чтобы сблизить два конца, упирается задними ножками, а затем снова вытягивает тело, чтобы сделать еще один шаг вперед. Гусеница выглядит как движущаяся колоколообразная кривая.



Что касается результатов торговли, колоколообразная кривая может показать естественные колебания, которые присутствуют в твоём процессе принятия решений. Подумай на минутку о качестве твоих торговых решений за последние 6–12 месяцев или дольше, если ты принимаешь всего несколько торговых решений в месяц. Чтобы проиллюстрировать эту мысль, давай представим, что ты смог точно оценить качество всех этих решений по шкале от 1 до 100, где 1 — твои худшие решения, а 100 — лучшие, а затем нанес их на график. Ты увидишь колоколообразную кривую, показывающую колебания твоей эффективности от лучшего к худшему и все, что между ними. Это определяет твой текущий диапазон принятия решений. Все знания и навыки, которые ты сейчас осваиваешь, находятся в пределах этого диапазона. Каждый день, когда ты приступаешь к торговле, ты ограничен своим диапазоном. Существует предел того, насколько плохими могут быть твои решения, и есть предел того, насколько хорошими они могут быть. Как трейдер с 10-летним стажем, ты уже ни при каких обстоятельствах не можешь думать о сделке так же примитивно, как в первые шесть месяцев. С точки зрения результативности, существует пресловутый стоп-лосс, ограничивающий, насколько плохим может быть твоё решение. А с другой стороны, когда ты был трейдером с шестимесячным стажем, ты не мог проснуться однажды утром и вдруг начать думать о сделке так же хорошо, как трейдер с 10-летним стажем. Конечно, ты мог бы совершить ту же самую сделку, но процесс принятия решений, приведший к ней, был бы совершенно иным. Способности сжать девять

с половиной лет опыта в один день просто не существует.



В главе 1 я рассказывал о твоих уровнях А, В и С. Кривая Гаусса показывает, как каждый уровень выглядит на графике, а концепция «гусеницы» помогает тебе видеть, отслеживать и улучшать результаты с течением времени.

Концепция «гусеницы» приходит на помощь, когда ты смотришь на то, как происходит улучшение с течением времени. Кривая колокола — это статичный снимок твоей эффективности за определенный период времени, который показывает, как часто ты торговал хорошо, средне или плохо. Улучшение — это продвижение кривой колокола вперед со временем — то, что прекрасно иллюстрирует движение настоящего червяка.

Постоянное улучшение происходит, когда ты делаешь один шаг вперед от передней части своей колоколообразной кривой, где твоя лучшая игра становится еще лучше, а затем еще один шаг вперед от задней части, где твоя худшая игра становится менее ужасной.

Со временем это улучшение с обеих сторон твоего диапазона сдвигает всю твою колоколообразную кривую дальше вправо на графике. В этот момент твоя старая игра уровня С исчезает, а твой стоп-лосс за плохие решения сдвигается вперед. Тебе больше не удастся совершать торговые ошибки или думать о сделке так, как ты делал на предыдущем уровне. Твоя старая игра уровня В становится твоей новой игрой уровня С, а твоя новая игра уровня В теперь находится на уровне твоей старой игры «А», и ты создал возможность найти более высокий уровень результативности, который станет твоей новой игрой «А».

Если ты сосредоточишься только на улучшении фронт-энда, как ошибочно поступают многие трейдеры, твой диапазон расширится. В результате возникает масса проблем, включая резкие колебания в исполнении, стагнацию, выгорание и неспособность поддерживать высокий уровень концентрации. Вопреки тому, во что многие

трейдеры неявно верят, твой бэк-энд не продвигается автоматически только потому, что продвинулся фронт-энд.

Чтобы противостоять этому, ты должен постоянно сосредотачиваться на улучшении бэкэнда, особенно _Ё"шуА_ когда достигаешь нового пика в своих способностях. Некоторые трейдеры инстинктивно пытаются лететь слишком близко к солнцу и выжимают из фронтенда все, что можно. В итоге они выглядят жадными и получают ожоги от крупного просадки.

Этих огромных ошибок можно избежать, если понять, как слабости бэкэнда мешают тебе. Вместо того чтобы продолжать стремиться к все новым и новым вершинам, сосредоточься на исправлении своих самых серьезных слабостей. Делай это постоянно. Это сдвинет бэкэнд твоей кривой Гаусса вперед и позволит тебе сделать еще один шаг вперед с фронта, не увеличивая риск провала.

Каждый хочет чаще быть в лучшей форме и быстрее совершенствоваться. Концепция «гусеницы» поможет тебе честно и ясно определить свои слабые места в упорядоченном виде. Когда ты хорошо подготовлен, ты можешь гарантировать себе ежедневное совершенствование. Твоя способность к обучению, ключ к быстрому прогрессу, будет на пике.

Причина колебаний

Пока ты торгуешь, всегда будут аспекты твоей работы, которые отражают пик твоих способностей и, с другой стороны, твои худшие моменты. Всегда. Совершенство невозможно при большом количестве сделок, потому что само определение совершенства постоянно меняется.

Бывают моменты, когда твое чутье на рынок работает на все сто и ты принимаешь феноменальные решения, а бывают моменты, когда это не так. Трейдинг — это динамичная профессия, конкуренция в которой постоянно растет. Это означает, что определение совершенства или даже просто стабильной результативности — это движущаяся цель.

Пока твои результаты развиваются, это значит, что ты учишься. А если ты учишься, качество твоих принятия решений.

Колебания возникают еще и потому, что мы, люди, очень динамичны, и на нас влияет огромное количество переменных — в том числе то, выпались ли мы, занимались ли спортом, правильно ли питались, чувствовали ли себя физически здоровыми и эмоционально стабильными и т. д. А теперь добавь к этому всю сложность финансовых рынков. Ты не только постоянно выясняешь, как лучше всего играть в эту игру, но и сама игра может измениться в любой момент. Каждая отдельная область приводит к изменчивости. Ключ заключается в том,

чтобы учесть как можно больше этих переменных и уменьшить разброс в твоих результатах.

«Inchworm» заставляет тебя определить различные уровни своего диапазона и выявить переменные, влияющие на твои результаты, в явных и подробных терминах. Например, те трейдеры, которые относятся к физическому здоровью так же серьезно, как и другие профессионалы, такие как спортсмены, могут более стабильно поддерживать свои результаты. Их «Inchworm» становится уже. Выявляя причинно-следственные связи, ты получаешь контроль над отдельными переменными, которые раньше были вне твоего поля зрения. Эта книга призвана помочь тебе сделать это с эмоциональной точки зрения — сузить разброс, существующий в твоих эмоциональных взлетах и падениях.

Для тех, кто больше ориентируется на статистику, хочу отметить, что обсуждение колоколообразной кривой носит иллюстративный характер и не является абсолютно точным. В зависимости от набора данных твоя кривая может легко сместиться вправо из-за более высокой частоты принятия решений на пиковом уровне или влево из-за большого количества неудачных решений. Если ты шесть месяцев подряд показываешь отличные результаты, среднее значение сместится вправо, а левая часть кривой станет более пологой. Но верно может быть и обратное. Когда ты находишься в затяжном кризисе и показываешь плохие результаты, кривая сместится влево, в сторону твоей «игры уровня С». Даже если твоя кривая смещена, концепция по-прежнему остается актуальной.

Определи свой диапазон с помощью анализа от А- до С-игры

Представь, что тебе дали суперспособность, позволяющую увидеть, где именно проходит грань между случайностью и твоими навыками. Об этом вряд ли снимут фильм, но для трейдера это было бы очень ценно. Вдруг у тебя появилась бы способность всегда знать свое реальное преимущество.

Такая способность избавила бы тебя от большей части неопределенности в трейдинге и сделала бы твою уверенность гораздо более стабильной. В дни, когда ты терпишь сокрушительное поражение, но, поразмыслив, не изменил бы своих решений, ты не чувствовал бы себя так плохо, как обычно. С другой стороны, в дни, когда ты зарабатываешь безумные деньги, но они стали результатом серии ошибок, которые случайно сработали, ты не чувствовал бы себя так хорошо.

Конечно, ни у кого нет такой способности. Но идея иметь более объективный способ оценки своих навыков привлекательна, не так ли? Когда у тебя есть более четкий способ понять, как ты торгуешь, в

режиме реального времени и день за днем, ты можешь меньше сосредотачиваться на прибыли и убытках (PnL) и больше — на процессе и исполнении. Ты сможешь гораздо лучше переносить краткосрочные взлеты и падения, особенно во время просадки или ажиотажа, и твои эмоции будут более стабильными. Анализ уровней игры от А до С — одна из центральных составляющих моей системы, потому что он дает эти преимущества.

Этот инструмент прост в использовании и может использовать детали, которые ты собрал при анализе своих проблем. По сути, ты определяешь ключевые характеристики каждого уровня — A-game, B-game и C-game — и отделяешь свой ментальный настрой от тактических навыков. Вот пример, чтобы ты мог представить, как это выглядит:

Переведено для сайта TLAP.IO
Наш ТГ канал: t.me/tradelikeapruru

Анализ игры от А до С

МЕНТАЛЬНАЯ ИГРА		
С-ИГРА	В-ИГРА	А-ИГРА
Рассеянность	Чрезмерное обдумывание	Очень расслаблен
Избегание риска, колебания	Внимание не на том рынке	Решительность
Форсирую сделки, чтобы преодолеть сомнения	Теряю фокус	Терпение
Нет терпения	Пропускаю очевидные сделки	Уверенность
Негативный внутренний диалог	Смотрю на PnL	Доверяю чутью
Сомнения в себе	Реагирую медленнее	
Торговый PnL	Иду против чутья	
ТАКТИЧЕСКИЙ НАВЫК		
С-ИГРА	В-ИГРА	А-ИГРА
Продолжаю гоняться за ценой	Хуже понимаю контекст, корреляцию или расположение	Ясно понимаю контекст рынка в целом
Продолжаю продавать/покупать против направленного движения	Скальпирую по нескольку тиков, но без крупных сделок	Ясно понимаю корреляции с NA, ES и DOW
Закрываю сделки слишком рано, потому что хочу получить оплату	Недостаточно осознан, чтобы переждать или выбрать свои точки	Ясно понимаю расположение, уровни цены и место на графике
Не соблюдаю правила лимита убытка	Закрываю сделки слишком рано и не даю им достаточно пространства	Позволяю цене прийти ко мне
Совершаю импульсивные сделки, потому что чрезмерно реагирую на один элемент	Слишком много внимания глубине рынка	Визу запертых трейдеров
Наращиваюсь без плана, когда цена идет против меня	Нет хорошего чтения волатильности	

Как и раньше, найди время, чтобы обдумать это до и после торговой сессии. По мере того, как ты узнаешь новую информацию во время сессии, записывай её, чтобы добавить позже, когда будешь собирать все воедино. Тем, кому это может показаться сложнее, рекомендую

начать с самого очевидного. Составь черновик и отредактируй его. Ты поймешь, что у тебя получилась хорошая, отточенная первая версия, когда перестанешь замечать что-то новое в течение как минимум трех торговых дней. Как только она будет готова, ты сможешь использовать её в качестве ориентира как во время, так и по окончании каждого дня.

Ты также можешь просматривать его во время разминки, чтобы напомнить себе о том, в каких аспектах нужно улучшить ментальный и тактический навыки, а также о признаках снижения уровня игры. Не меняй его в течение месяца — выборка слишком мала, чтобы достоверно оценить устойчивость твоих улучшений. Просто делай заметки на полях и обновляй его позже, когда у тебя будет достаточно доказательств того, что твоя игра изменилась.

Если хочешь пойти еще дальше, можешь также определить уровни, лежащие в основе твоей текущей «С-игры». Они, как правило, более важны с тактической точки зрения, поскольку отражают сильные стороны твоей базы знаний или принятия решений, которые проявляются всегда, независимо от того, напуган, зол или устав.

Один из способов выявить эти сильные стороны — проанализировать стабильные элементы твоей игры, когда ты достигаешь этих моментов или когда ты в самом плохом состоянии. Это стабилизирует уверенность, создавая, в некотором смысле, «стоп-лосс» для того, насколько плохо ты можешь сыграть, и позволяет легче увидеть, что еще находится в процессе обучения.

Одно предупреждение: не используй анализ игры от А до С в качестве костыля. Хотя это важный и полезный инструмент оценки, если ты полностью игнорируешь свои результаты в пользу этой новой метрики, ты можешь использовать её как оправдание плохих результатов. Используй _____ её, но не игнорируй полностью свои реальные результаты на реальные деньги. Просто используй анализ игры от А до С, чтобы повысить точность своей повседневной оценки.

Когда твой диапазон слишком широк

При выполнении анализа А-С-game или просто при размышлениях о своем

диапазоне, если ты еще не выполнил это задание, ты можешь заметить большой разрыв между твоим лучшим и худшим результатом. Эта проблема может возникнуть по ряду причин. Основная из них — неспособность последовательно улучшать свою игру С-уровня. Постоянное совершенствование как трейдера должно включать в себя стремление устранить свои слабые стороны. В противном случае ты подвергнешься одной из самых распространенных проблем, с

которыми я сталкиваюсь: широкому диапазону. Решением этой проблемы является узкий диапазон, который достигается за счет постоянного сосредоточения на исправлении недостатков в твоей игре С. Такое постоянное сосредоточение — это черта, присущая элитным специалистам в любой отрасли, включая трейдеров. Они понимают, что способность конкурировать на самом высоком уровне зависит в первую очередь от силы самой слабой части их игры, как в техническом, так и психологически.

Старая поговорка о том, что команда сильна настолько, насколько сильна её слабейшая звено, применима и к отдельным людям. Незнание своих слабых сторон — это слабость, а нежелание их узнавать — ещё большая слабость. Твои слабые стороны способны сдерживать тебя, и если ты не будешь последовательно над ними работать, нестабильность, вызванная этим широким диапазоном, отразится на всех аспектах твоей торговли.

Идея работать над слабыми сторонами не нова. Существует множество отличных советов о ценности неудач и слабостей, и тем не менее многим трейдерам по-прежнему трудно принять их, особенно когда в дело вступают эмоции. Это указывает на наличие недостатка в результативности. Возможно, ты не понимаешь, как твои сильные и слабые стороны связаны между собой, как показано на кривой Гаусса, и у тебя односторонний подход «играй на своих сильных сторонах». На самом деле, каким бы хорошим ты ни был, у тебя всегда есть слабости, над которыми нужно работать. Даже сильные стороны имеют относительные слабости.

Возможно, у тебя не было решения для эмоционального хаоса, вызывающего твои крупные ошибки, поэтому было лучше игнорировать их и сосредоточиться на том, что ты можешь улучшить. Возможно, ты придерживаешься старомодной ментальности, что быть слабым — это слабость, так что терпи и перестань вести себя как ребенок.

Другие активно пытаются работать над своими слабостями, но не осознают, что не принимают их полностью. Вот список часто неожиданных примеров, которые могут доказать, что ты игнорируешь некоторые аспекты своей игры:

Ты очень усердно работаешь и во многих отношениях видишь прогресс, но время от времени у тебя бывают дни, когда всё летит к чертям, и кажется, что ты всё забыл, а все твои усилия пошли насмарку

Постоянно метаясь в поисках чего-то нового, особенно когда у тебя спад

Оправдываешь плохие дни словами «это так не похоже на меня» и двигаешься дальше, не задумываясь, почему это произошло. Постоянно придумываешь новые торговые стратегии, и с каждым важным открытием думаешь: *«Теперь я нашел то, что нужно!»*, подразумевая, что с этого момента будешь печатать деньги.

Поглощение здоровыми занятиями, которые считаются «ответом» на то, чтобы никогда не показывать слабость, такими как медитация, физические упражнения, спорт, новая диета и т. д. Недостаток уверенности в своей торговле, ощущение, что ты сам себе худший враг.

Неспособность долго оставаться в зоне или даже часто в неё попадать. Втайне верить, что можно всегда быть в лучшей форме. Независимо от того, какой недостаток вызывает эти проблемы, если ты игнорируешь, избегаешь или отрицаешь свои слабые стороны, ты, сам того не подозревая, высасываешь жизнь из своей торговли.

Постоянное исправление недостатков в твоей игре — важная часть твоего роста. Inchworm предлагает _____практический способ понять процесс обучения и ценность принятия слабостей и ошибок. Ты сможешь более четко сосредоточиться на конкретных причинах этих неудач, провалов или ошибок и на том, как их предотвратить в будущем.

Говоря обо всех этих слабостях, я хочу прояснить одну вещь. Моя цель не в том, чтобы заставить тебя принять свои слабости, почувствовать себя хорошо из-за них и на этом остановиться. Раз они у тебя всегда будут, почему бы не стремиться постоянно устранять слабые места в своей торговле? На самом деле это довольно просто, если вдуматься. Твоя задача — лажать поменьше.

Ключ к продвижению твоей гусеницы вперед — это меньше промахиваться в ключевые моменты, когда ты можешь сыграть не на полную. Ты должен использовать эти возможности, потому что это может преобразить твою торговлю.

Эти моменты сложны. Эмоции часто зашкаливают, и легко упустить из виду долгосрочную перспективу. Чем чаще ты поддаёшься этим ошибкам, тем лучше у тебя получается их совершать. Обучение никогда не бывает нейтральным. К тому же, существует прямая связь между твоим пиком и силой задней части твоего «Inchworm». Становясь лучше в эти моменты, ты облегчаешь себе вхождение в зону.

Эта простая идея «меньше промахиваться» оказалась значимой для Брайана, трейдера фьючерсов из Канады, который торговал на полную ставку около пяти лет. Вместе с визуализацией «Inchworm» он смог почти сразу решить большинство своих проблем с жадностью и страхом. Это потому, что его эмоциональные проблемы не были

глубоко укоренившимися. На самом деле, настоящими виновниками были проблемы с концентрацией, прокрастинацией и отсутствием структуры.

В течение всего торгового дня Брайан постоянно представлял себе будущее с кучей денег, где он торгует с Карибских островов и живет островной жизнью. Эта мечта была постоянным отвлекающим фактором, который лишал его концентрации и чувства срочности, необходимых каждый день для воплощения этой мечты. Он пропускал свои пред- и пост-рыночные ритуалы и избегал просмотра видео, которые могли бы расширить его торговый кругозор. Во время торгового дня он отвлекался, а потом просто уходил и занимался чем-то, не имеющим отношения к торговле.

Эмоции нахлынули, казалось бы, совершенно беспорядочно.

Бывали периоды, когда вступала в силу жадность. Брайан чувствовал себя на вершине мира и открывал слишком большие позиции, полагая, что они никогда не принесут убытка. В другие моменты он так боялся проиграть или совершить ошибку, что открывал только идеальные позиции и из-за этого упускал множество возможностей.

Как только он входил в сделку, он слишком сосредотачивался на прибыли и убытках, а не на ценовом движении, и не мог дать сделке развиваться. Он либо быстро фиксировал прибыль

, либо в панике продавал при откате, потому что не хотел проиграть.

Или же упущенные возможности вызывали у него страх упустить выгодную сделку (FOMO), и он пытался угадать вершину или дно, но в итоге его стоп-лоссы срабатывали из-за того, что он шел против тренда.

Сочетание жадности и страха, а также проблемы с концентрацией и прокрастинация парализовали его способность торговать. Он боялся провала, банкротства и позора. Но как бы страшно это ни звучало, жадность и страх на самом деле были следствием того, что его большие устремления и высокие ожидания не подкреплялись системой и дисциплиной, необходимыми для достижения его мечты.

На нашей первой сессии концепция «гусеницы» сразу же нашла отклик, и Брайан понял, что застрял на месте, потому что не пытался активно двигаться вперед. «Очень трудно двигаться вперед, если ты лежишь, вытянувшись во весь рост», — заметил он. Это привело нас к тому, что мы стали ставить достижимые еженедельные цели с ежедневными контрольными точками для оценки прогресса. Это позволило ему избавиться от необходимости зарабатывать деньги прямо сейчас и вместо этого сосредоточиться на ежедневном процессе «стать чуть лучше».

Для Брайана концепция того, что не нужно быть идеальным, а просто на 10% меньше проваливаться, оказалась очень убедительной и

помогла ему справиться с прокрастинацией. Раньше он вообще пропускал свои занятия, если не мог выполнить их идеально. Теперь он понимает, что понятие «идеальности» меняется со временем и что ему нужно просто меньше проваливаться, чтобы стать более идеальным. Он разработал подход к дневной торговле и рынкам, который принес ему значительную пользу. Он открывает больше сделок, у него выше соотношение выигрышей к проигрышам, и он получает больше прибыли — его R-фактор вырос с примерно 1,5 до 2,5. Он может дольше держаться в сделках, давать им развиваться и доверять процессу. Все то, что он знал, что нужно делать, но не мог. Это не значит, что теперь у него есть все ответы, но у него есть система, которая объясняет, почему он испытывал трудности, и это дает ему направление и стабильность для постоянного прогресса.

По правде говоря, концепция «гусеницы» и поправки, о которых я упомянул здесь, не полностью решили его проблемы с дисциплиной. Ему нужно было по-другому подходить к вопросам концентрации и прокрастинации, и я вернусь к его истории в главе 8, где обсужу эти проблемы.

Как и у Брайана, чтобы твоя игра стала сильнее, тебе нужен более прочный фундамент, на котором можно её строить. Твоя «С-игра» — это трещина в этом фундаменте. Даже если ты ничего больше не вынесешь из этого раздела,

внимательно обдумай следующий совет, так как он может оказать ценное влияние на твою способность учиться. Чтобы избежать ошибок в С-игре, нужна некоторая организованность и подготовка. Но даже если ты будешь уделять этому всего одну минуту в день, это может создать достаточный импульс, чтобы помочь тебе стать лучше.

Если ты не уверен, над чем работать в своей торговле, улучшение твоей «С-игры» станет самым полезным и выгодным началом. Это также самый простой путь. Обучение порой может казаться непосильным, устрашающим и сложным. Осознание того, что ты всегда можешь сосредоточиться на трех-четырех самых серьезных ошибках, которые ты допускаешь, дает тебе надежную и простую отправную точку.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИЧИН ТВОИХ ПРОБЛЕМ С БЭКЭНДОМ

Для многих из вас ключом к продвижению задней части вашего «червячка» — это устранение эмоциональных проблем, которые мешают тебе двигаться вперед. Но чтобы исправить эти проблемы, сначала нужно точно определить, что их вызывает. Чтобы упростить поиск первопричины, я разработал следующий процесс решения проблем. Изначально разработанный для моих клиентов-покеристов, он

называется «Ментальная история раздачи (Mental Hand History)». Я выбрал это название, чтобы

побудить покеристов подходить к ментальной игре так же структурированно и логично, как они исправляют технические ошибки, что включает в себя анализ «истории рук» своей игры. «Ментальная история рук» помогает тебе анализировать информацию, которую ты собрал, одновременно отслеживая свои реакции, и помогает найти неверные паттерны, лежащие в основе проблемы.

Для некоторых из вас использование этого инструмента кардинально изменит подход к решению проблем. Вот пять шагов:

ШАГ 1: Подробно опиши проблему.

ШАГ 2: Объясни, почему у тебя возникла эта проблема, или почему ты так думаешь, чувствуешь или реагируешь.

ШАГ 3: Объясни, почему логика из шага 2 является ошибочной.

ШАГ 4: Придумай исправление для этой ошибочной логики. ШАГ 4: Объясни, почему это исправление верно.

Выполнить эти шаги может быть непросто. Учитывая это, я организовал содержание следующих пяти глав так, чтобы тебе было проще обнаружить свои проблемы, определить детали, характеризующие твои трудности, и заполнить свою «Ментальную историю рук». Ты также можешь использовать материалы, советы и идеи из других источников. Существует много хорошего материала; просто часто его используют не самым эффективным образом.

Теперь, когда у тебя есть система, добавь в нее все, что, по твоему мнению, поможет выполнить задачу. Обязательно записывай свои ответы по ходу работы. Иначе в твоей голове будет слишком много мыслей, чтобы достаточно глубоко проникнуть в несовершенную логику и прийти к детальному пониманию проблемы и решения. Тебе также может понадобиться несколько дней и несколько попыток, чтобы выполнить все пять шагов. Запись позволяет ускорить этот итеративный процесс. Вот несколько инструкций и примеров, которые помогут тебе начать.

Ниже приведен простой пример «ментальной истории раздачи», чтобы ты мог представить, как это выглядит. На первый взгляд ответы могут показаться очевидными. Но когда ты пройдешь через весь процесс и выполнишь каждый шаг с индивидуальными ответами, ты лучше поймешь причину своей проблемы и как ее исправить.

Теперь я дам тебе несколько советов о том, как выполнить каждый шаг. В конце раздела я покажу тебе более сложный пример, а по ходу книги ты увидишь и другие примеры.

1. Подробно опиши проблему: Я не могу смириться с большими потерями.
Объясни, почему у тебя возникла эта проблема, или почему ты так

думаешь, чувствуешь или реагируешь: моя стратегия приносит прибыль, когда я ей следую.

3. Объясни, почему логика в шаге h является ошибочной: Говоря, что моя стратегия приносит прибыль, я подразумеваю, что никогда не понесу больших убытков, независимо от того, идеально ли я выполняю свою стратегию.

4. **Придумай исправление к этой ошибочной логике:** я должен научиться принимать убытки. Принимай удар. Прими это чувство — убытки, понесенные при правильном выполнении стратегии, являются частью игры.

5. **Объясни, почему эта поправка верна:** Прибыльная стратегия приносит убытки, иногда крупные. Мое преимущество учитывает это. Большая проблема — позволить крупному убытку обойтись дороже, чем он должен.

Рассмотрим шаги по созданию твоего ментального хенд-хистории

Ментальная история раздачи — важный инструмент для решения тех проблем проблем, которые привели тебя к этой книге. Следующие советы помогут тебе лучше понять, как выполнить каждый шаг, и избежать типичных ошибок, которые совершают трейдеры, пытаясь это сделать.

ШАГ 1: Подробно опиши проблему. Для начала запиши, что бы ты сказал, если бы описывал мне проблему в своей ментальной игре. Если ты уже составил подробную карту проблемы и связанных с ней подсказок, используй этот шаг, чтобы четко сформулировать проблему.

Ты также можешь добавить некоторые детали об истории проблемы, так как контекст может быть важен для выполнения следующих нескольких шагов. Например, если эта проблема началась шесть месяцев назад, после того как в твоей жизни произошли значительные изменения — такие как развод или рождение ребенка. Это будет означать нечто иное, чем если бы неспособность принять крупные убытки была проблемой на протяжении всей твоей профессиональной карьеры.

ШАГ 2: Объясни, почему вполне логично, что у тебя возникла эта проблема, или почему ты так думаешь,

чувствуешь или реагируешь. Клиенты часто затрудняются с этим шагом и думают, что ответ звучит так: «Я просто веду себя иррационально или нелогично». Это другой способ сказать, что проблема — в тебе. Но тогда разве решение заключается в том, чтобы исправить тебя? Что это вообще значит? Это не имеет смысла. Проблема не в тебе. Причиной проблемы являются недостатки, предубеждения и иллюзии, и этот шаг крайне важен, чтобы точно определить, в чём именно она заключается. Проблемы с ментальной игрой возникают по логическим причинам. Хотя эта логика явно имеет какие-то недостатки, раз она создает проблему, причинно-следственная связь становится понятной, когда ты видишь полную картину. Как только ты узнаешь причину,

гораздо проще понять, что в ней не так.

Этот шаг может быть сложным. Объяснить, почему существует разрыв между тем, что ты знаешь как правду, и тем, как ты реагируешь, может быть непросто. Старайся не использовать ответы типа «Я тупой» или «Рынок меня подвел», потому что они останавливают твой анализ. Ни ты, ни рынок — не проблема.

Потрать немного времени, чтобы понять логику, лежащую в основе проблемы. Твой ответ может быть неверным или неполным, но у тебя всё равно была причина, которая на каком-то уровне имела смысл. Спроси себя: «Почему у меня эта проблема? Почему то, что я так чувствую, имеет смысл? Почему я так реагирую?» Твои ответы заставят «беговое колесо» в твоей голове вращаться по-другому. Такое часто происходит с моими клиентами, и благодаря этому они получают доступ к знаниям, которые раньше игнорировали, потому что считали проблему нелогичной.

Наконец, сложные проблемы часто состоят из нескольких частей или слоев. Если при выполнении этого шага ты обнаружишь более одной причины, перейди к шагам S от 1 до 5 по каждому отдельному пункту.

ШАГ С: Объясни, почему логика из шага 2 неверна. На протяжении всей книги я повторял, что причиной эмоциональных реакций являются скрытые недостатки в поведении. Теперь тебе предстоит выявить этот недостаток.

Если ты попытаешься выполнить этот шаг, не имея хорошего ответа в шаге F, ты будешь слепо бросать дротики в мишень. Если ты хорошо сформулировал свои причины в шаге F, найти недостатки будет гораздо проще. Но, опять же, не волнуйся, если это кажется сложной задачей. Следующие пять глав помогут тебе понять, почему логика или причина, которую ты нашел в шаге F, является ошибочной, неполной или неточной.

Наконец — и это очень важно — самая большая ошибка, которую клиенты совершают на этом этапе, — это думать, что страх или другая эмоция — это недостаток. Эмоция никогда не является недостатком. Эмоция — это сигнал. Думать иначе — все равно что говорить, что лихорадка — это причина гриппа.

ШАГ 4: Придумай исправление для этой ошибочной логики. Теперь мы переходим к самому главному — тому, что поможет тебе решить эту проблему. Учитывая шаги F и S, определи простое и логичное исправление для ошибки, которая вызывает твою проблему с ментальной игрой.

Иногда исправление заключается просто в том, чтобы применить концепцию или идею о трейдинге, например, о дисперсии, которую ты уже хорошо знаешь, но не применял правильно. Лучше сначала

поработай над этими идеями, прежде чем переходить к более сложным вещам, потому что:

это важные идеи, и тебе всё равно нужно их освоить
их может хватить, чтобы решить проблемы, с которыми ты сталкиваешься прямо сейчас

если их окажется недостаточно, ты сможешь более внимательно изучить, в чём на самом деле заключается проблема **ШАГ 5: Объясни, почему это исправление верно.** Этот шаг — своего рода бонус. Но для некоторых трейдеров он может добавить повторения, ясности и деталей в новую логику, что поможет ей прочно укорениться в их сознании.

Вот еще один пример, чтобы ты мог увидеть, как все пять шагов работают вместе:

1. **Подробно опиши проблему:** я теряю веру в торговую стратегию, когда у меня ничего не получается, и перескакиваю с одной методики на другую, не освоив технику во всех рыночных условиях. Я думаю, что должна быть более стабильная и прибыльная техника, и сомневаюсь в своей способности заставить текущую стратегию работать на меня.

£. **Объясни, почему у тебя возникает эта проблема, или почему ты так думаешь, чувствуешь или реагируешь:** если у меня ничего не получается, я должен найти стратегию, которая действительно работает для меня. Жизнь научила меня, что всегда есть способ получше — просто нужно найти тот, который подходит именно мне. У меня нет времени тратить его на методы, которые оказались несовершенными.

3. **Объясни, почему логика в шаге h является «Rawed»:** если я буду перескакивать с одной стратегии на другую при каждом изменении рынка или когда не захочу адаптироваться, я никогда не освою ни одну стратегию. Я буду по-прежнему застрять на начальном этапе и никогда не достигну своей цели — зарабатывать на жизнь трейдингом.

4. **Придумай поправку к этой логике Рода:** новичок может изучать обстановку и тестировать новые идеи, но чтобы стать профессионалом, мне нужно придерживаться одной методологии и научиться адаптировать её — и себя — к меняющемуся рынку.

Мне нужно доверять стратегии и делать всё возможное, чтобы понять её сильные и слабые стороны на всех типах рынков.

5. **Объясни, почему это исправление верно:** когда я нашел жизнеспособную стратегию, которая мне подходит, продолжение поиска других возможностей увеличивает вероятность того, что я потерплю неудачу. Если я придерживусь стратегии, проделаю необходимую работу и доверюсь фактам, я дам себе больше шансов на успех.

Если сравнить типичный подход к решению проблем с «Ментальной историей раздачи», то трейдеры, по сути, перескакивали с

шага 1 на шаг 4. Так ты приходишь к исправлениям, которые звучат хорошо в теории, но не добираются до сути проблемы. Понимание этого процесса и его использование в дальнейшем очень поможет тебе при изучении остальной части этой книги.

Развитие бэкэнда

Я настоятельно рекомендую тебе прочитать хотя бы начальные разделы следующих

пяти глав, в которых подробно рассказывается о самых распространенных ментальных и эмоциональных проблемах в трейдинге. Эта информация поможет тебе выявить реальные проблемы, влияющие на твою торговлю.

Правильно определить их бывает сложно — даже опытные трейдеры часто сначала ошибаются. Я вижу это постоянно. Считалось, что главная проблема — это самоуверенность, хотя на самом деле это был гнев. Предполагаемая проблема с дисциплиной на самом деле была чрезмерной самоуверенностью. Гнев казался очевидной проблемой, но оказалось, что движущей силой был страх. Если ты смотришь только на поверхность, а не копаешься в корнях, ты рискуешь ошибиться. Например, нельзя смотреть исключительно на свои торговые ошибки и точно определять эмоции или проблемы, стоящие за ними.

Взгляни на этот список:

- Навязывание посредственных торговых установок
- Нерешительность при входе в сделку
- Слишком ранний выход из сделок
- Погоня за рыночной ценой вверх и вниз
- Слишком раннее перемещение стопа
- Перемещение целевого уровня прибыли до его достижения
- Отговариваешь себя от хорошей сделки

Все эти типичные торговые ошибки могут быть вызваны жадностью, страхом, гневом, излишней самоуверенностью, недостатком уверенности или проблемами с дисциплиной. Сами по себе они ничего не говорят нам о глубинных причинах, вызывающих эти ошибки при исполнении. Ты не можешь сказать, что вышел из сделки слишком рано из-за страха, если не зафиксировал детали, доказывающие, что это именно страх. Гнев, неуверенность или отсутствие дисциплины могут с таким же успехом быть виновниками. Просто глядя на ошибку, ты этого не узнаешь.

Ключ в том, чтобы использовать свои ошибки в исполнении как отправную точку для того, чтобы начать сопоставлять сопутствующие детали — мысли, эмоции, действия, триггеры и изменения в твоём восприятии рынка и принятии решений.

Затем сопоставь то, что ты обнаружил, с описаниями в главах 4–8. Часто именно с этого начинается выяснение истинной причины, заставляющей тебя совершать эту торговую ошибку. Это так важно, потому что, как ты увидишь в главе 9, как только ты это поймешь, ты сможешь разработать как повседневную, так и оперативную стратегию, чтобы исправить это раз и навсегда.

Первая проблема, с которой нужно справиться, — это жадность, и ты сразу же поймешь, что жадность — это не такая проблема, как тебе кажется.

Глава 4

ЖАДНОСТЬ

«Жадность — это неотъемлемая часть животной природы. Быть против нее — все равно что быть против дыхания или еды».
—Бен Стейн

В мире трейдинга царит большая путаница по поводу жадности, в том числе и по поводу того, как с ней бороться. Решение не в том, чтобы просто быть менее жадным — это все равно что сказать: «Будь менее амбициозным». Вот правда: решать проблему жадности так сложно потому, что на самом деле у этой эмоции нет никаких уникальных недостатков. На самом деле корни жадности лежат в тех недостатках, предубеждениях и иллюзиях, которые вызывают страх, гнев, чрезмерную самоуверенность и неуверенность. Чаще всего это чрезмерная самоуверенность.

Чрезмерная самоуверенность — это чувство непобедимости, когда ты думаешь, что можешь превратить любую сделку в выигрышную и с легкостью заработать деньги. Небрежность. Менталитет «да пошло оно все». Слепая вера и слепота к рискам. Чрезмерная амбициозность в данном случае — это чрезмерная уверенность как в твоей способности зарабатывать деньги, так и в том, как ты их заработаешь.

С другой стороны, если жадность проистекает из неуверенности, тебе кажется, что ничего никогда не бывает достаточно хорошим, сколько бы ты ни заработал. Твоя жажда денег — это постоянное стремление к еще большему доходу, основанное на ложном представлении, что это принесет тебе длительное удовлетворение, гордость или уверенность. Или же просадка заставляет тебя усомниться в своих силах, и ты начинаешь жадно стремиться как можно быстрее развеять любые сомнения в своей способности зарабатывать деньги.

Гнев — частый соучастник. Торговля из мести воплощается в той интенсивности, которая следует за чередой неудачных убытков — сделки, которые закрываются на один тик раньше, чем ты успеваешь достичь своей цели по прибыли.

Эта эмоция может казаться жадностью, но на самом деле это гнев. Ты удваиваешь следующую позицию, и она быстро выбивает тебя из рынка. Теперь ты злишься, потому что знаешь, что совершаешь ошибки, и вынуждаешь себя открыть еще одну сделку, пытаешься компенсировать убытки.

В меньшей степени за жадными порывами может скрываться страх.

FOMO — самая распространённая проблема. Ты не хочешь пропустить крупное движение и жадноходишь слишком поздно, на случай, если тренд продолжится. Возникает паническое чувство, когда ты видишь, как другие трейдеры зарабатывают, и тебе тоже хочется этого. В итоге ты гонишься за ценой и оправдываешь худшую цену, потому что возможность все еще «кажется правильной». Помимо FOMO, страх потерь, ошибок и неудач может подталкивать к действиям, которые выглядят жадными.

Хотя весь смысл трейдинга заключается в том, чтобы зарабатывать деньги, жадность на самом деле *обходится* тебе дорого. Твое безудержное желание заработать больше заставляет тебя принимать решения, которые в долгосрочной перспективе снижают твой успех. Рынок наказывает твои попытки выжать каждый цент и получить максимальную прибыль от каждой сделки. Конечно, так бывает не всегда

— иногда жадность вознаграждается огромными выигрышами или идеальными выходами. Но ты бы не читал это, если бы не считал жадность проблемой.

Существует множество теорий и споров о том, играет ли жадность положительную или отрицательную роль в обществе в целом. Этот спор выходит за рамки данной книги. Я сосредоточен исключительно на том, чтобы улучшить твою эффективность и результаты как трейдера. А для многих из вас это означает сдерживание ущерба, который жадность наносит вашей прибыльности.

Это может показаться противоречащим здравому смыслу для поколений, выросших на знаменитой речи Кордона Чекко «Жадность — это хорошо» из фильма «Уотербоя». Но мы должны помнить полную цитату. На самом деле Чекко сказал: «Дело в том, дамы и господа, что жадность, за неимением лучшего слова, — это хорошо». «За неимением лучшего слова» — вот в чём разница. «Умеренность» — это и есть лучшее слово.

ПРИРОДА ЖАДНОСТИ

Чтобы понять природу жадности, полезно взглянуть на определение из словаря Мерриам-Вебстер: «эгоистичное и чрезмерное желание иметь чего-то (например, денег) больше, чем нужно».

Поскольку мы обсуждаем это с точки зрения результативности, а не с социальной точки зрения, мы можем убрать начало и конец определения. В результате остается фраза «чрезмерное желание иметь больше», которая идеально описывает проблему. Крид — это эмоция, которая указывает на тот момент, когда твоя амбиция становится чрезмерной.

Амбиция — это соревновательный стремление стать великим,

добиться большего успеха или заработать больше. Это то, что мотивирует тебя читать книги, такие как эта, чтобы еще больше отточить свое мастерство. Амбиция — это стремление к победе, уравновешенное пониманием того, что поражения неизбежны и часто помогают достичь более высоких уровней успеха. Ты не назвал бы амбиции Майкла Джордана жадными, да и вообще любого спортсмена, стремящегося побеждать

на самом высоком уровне. Нет, мы бы сказали, что у них есть сильная жажда, воля или стремление к победе. Мы аплодируем их неустанным усилиям и грандиозным мечтам. Это жадность? Конечно, нет. Если ты будешь думать о себе как о спортсмене, жадность станет просто проблемой производительности.

Жадность существует в любой соревновательной среде. Хотя стремление спортсменов к победе не можно назвать жадностью, это не значит, что они не проявляют жадности во время соревнований. Но как наблюдатели мы не можем с уверенностью сказать, какие решения являются жадными, а какие нет. Важно намерение.

Возьми, к примеру, спортсмена, который пытается совершить яркий ход — например, лайнмена в американском футболе, пытающегося подобрать выпавший мяч (fumble) и

пробежать с ним, или бейсболиста, пытающегося заработать очко со второй базы после короткого удара в центр поля при двух аутах в конце девятого иннинга в ничейной игре. Независимо от того, удастся им это или нет, если они оценили риск как обычно, то, скорее всего, их решение было продиктовано здоровой амбицией и стремлением к победе. Если же, с другой стороны, есть стремление к личной славе, превосходящее цели своей команды, или потребность доказать скептикам, что они заслуживают звания профессионала, то, скорее всего, на это решение повлияла некоторая доля жадности.

Чрезмерность, характерная для жадности, у всех разная и не поддается оценке со стороны. Всегда найдутся исключения — те трейдеры, которые в течение длительного времени приносят огромную прибыль и кажутся жадными. Однако для них это может быть не жадность. Просто так выглядит. Со стороны невозможно понять, когда кто-то пересек грань между амбицией и жадностью. Оставь сравнения и сосредоточься на себе.

Где для тебя проходит эта грань, когда амбиции превращаются в жадность? Скорее всего, ты уже знаешь. Это когда ты просто не можешь себя остановить. Обычный совет звучит достаточно просто. Не позволяй жадности взять над тобой верх. Невозможно пополнить счет за одну сделку. Придерживайся своего торгового плана, будь дисциплинирован и терпелив. Но в пылу момента твое стремление

заработать деньги берет верх над этой логикой, и сложно понять, когда нужно сдерживать это стремление, а когда — нет.

В конечном счете, это даже не то, как ты хочешь торговать — постоянно следить за жадностью и сдерживать эти импульсы. Как чистокровный жеребец на скачках, ты бежишь быстрее, когда можешь бежать так быстро, как только можешь, а не когда жокей постоянно дергает за поводья.

В бизнесе, где состояния можно заработать и потерять в мгновение ока, нельзя полагаться на то, что тебе удастся быстро понять, захватила ли жадность твои решения. Цель состоит в том, чтобы исправить лежащие в основе недостатки, иллюзии или предубеждения, которые превращают твою амбицию в жадность. Тогда ты сможешь работать на пределе возможностей, зная, что будешь автоматически принимать решения в рамках своей стратегии, потому что понимаешь: именно так можно заработать больше всего денег в долгосрочной перспективе.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЗНАКИ ЖАДНОСТИ

Когда амбиции доходят до такой степени, что принятие решений становится пострадает, это и есть жадность. Ты начинаешь больше сосредотачиваться на деньгах и балансе своего счета, а не на процентах или ценовом движении. Тебе кажется, что ты просто обязан зарабатывать, и поэтому ты бросаешься в сделку. По мере того как это усиливается, твое суждение становится еще более затуманенным. Ты упускаешь очевидную точку выхода и думаешь о том, как ты сейчас разбогатеешь, наслаждаясь собственным гением.

И что же происходит? В итоге ты принимаешь решения, которые, как ты знаешь, в долгосрочной перспективе ошибочны, но ты не можешь себя сдерживать. Тебя гонит желание найти лучший возможный вход и выход, получить огромную прибыль и заработать на каждой сделке. Это неутолимая жажда большего, которая никогда не удовлетворяется. Деньги нужны прямо сейчас, и эта интенсивность ослепляет тебя, не давая увидеть риски.

Крид игнорирует риски и стремится заработать деньги, не обращая внимания на преимущество, стратегию или систему. Это проявляется в самых разных ситуациях.

Это слепой оптимизм, что всё обязательно пойдёт по-твоему и будет расти вечно. Или ты фантазируешь о каком-то огромном PnL, который хочешь получить от сделки, ставишь слишком высокую цель и представляешь, что будешь делать с прибылью. Ты не оцениваешь ситуацию в целом и не определяешь, стоит ли рисковать; ты сосредоточен только на деньгах и не видишь, как можешь проиграть. Ты перекредитовываешься, открываешь слишком большие позиции, добавляешь к выигрышным, открываешь слишком много

позиций и думаешь, что сможешь перехитрить рынок. Ты не продаёшь. «Пусть выигрышные позиции растут» — вот что ты должен делать, поэтому ты сдвигаешь цель по прибыли, думая, что сможешь превратить её в настоящий джекпот. Или, может, ты продал, но сразу же возвращаешься, потому что это может быть настоящий хит, и ты будешь себя ругать, если останешься в стороне.

У некоторых трейдеров жадность просыпается только во время просадки или после серии безубыточных сделок. Тебе кажется, что ты должен заработать деньги прямо сейчас. Ты сосредоточен только на деньгах. Ты видишь, как другие трейдеры открывают позиции и зарабатывают, забываешь, что будут и другие возможности, подходящие твоему стилю, и жадно гонишься за всем, что только можно. Но тебя снова выбивает стоп-лосс, и ты сразу жеходишь в рынок с удвоенным объемом. Может, тебе немного повезло, и ты снова в плюсе. Теперь ты хочешь большего, пытаешься выжать каждый цент и надеешься, что цена не откатится.

К конкретным признакам жадности также можно отнести хвастовство выигрышами, разговоры о том, насколько ты в плюсе по своим позициям, и создание впечатления, будто ты всё уже понял. Открытие слишком больших или слишком сконцентрированных позиций, уверенность в том, что ты не можешь проиграть. Отход от привычного алгоритма действий, чтобы поспешно войти в сделку, потому что видишь, как другие в неё вливаются. Ощущение, что ты должен зарабатывать деньги постоянно. Постоянное стремление к большему. Неспособность почувствовать удовлетворённость. И при этом иногда избегаешь упорного труда и дисциплины, необходимых для того, чтобы действовать правильно.

Теперь, когда у тебя есть представление о признаках жадности, на которые нужно обращать внимание, ты готов составить карту своих моделей поведения.

СОСТАВЬ КАРТУ СВОЕЙ ЖАДНОСТИ

В те моменты, когда ты переходишь черту и принимаешь решения, противоречат тому, что ты считаешь правильным, ты не делаешь осознанный выбор. Жадность берет верх, и ты вынужден открывать сделку, оставаться в ней, увеличивать позицию, использовать больше кредитного плеча или выжимать каждый тик. Эмоции сильны, особенно жадность, и чтобы иметь шанс их исправить, тебе нужно составить карту сигналов, указывающих на их усиление.

Следующие шаги помогут тебе создать документ, который станет твоей картой жадности.

Шаг 1

В течение следующих нескольких недель внимательно следи за своими

проявлениями жадности.

Изучи и зафиксируй признаки того, что жадность стала проблемой, в том числе:

Мысли

Эмоции

то, что ты говоришь вслух

Поведение

Действия

Изменения в твоём процессе принятия решений

Изменения в твоём восприятии рынка, возможностей или текущих позиций

Торговые ошибки

Также обязательно отмечай вещи, которые провоцируют жадность, например, выигрыш, череда убытков или ощущение, что появилась супер-возможность. Открой документ на компьютере или блокнот рядом с собой, пока торгуешь, и делай заметки в течение дня. В конце торгового дня просмотри то, что ты записал, и добавь дополнительные детали. Старайся быть как можно более подробным.

Когда ты впервые делаешь заметки, это похоже на мозговой штурм.

Ты не сможешь идеально определить все детали с первого раза. Если вначале тебе это дается с трудом, не переживай. У каждого своя отправная точка. Используй то, что обнаружишь, и со временем развивай это. Если тебе понадобится три месяца, чтобы все наладить, ну и что? Пока ты продолжаешь работать и думать об этом, ты будешь узнавать больше и приближаться к полной картине. Вот несколько вопросов, которые помогут тебе начать:

- В каких ситуациях ты обычно становишься жадным?
- Как реагирует твое тело? Например, ты взвинчен, готов к бою или сверхсосредоточен?

Можешь описать тот момент, когда амбиции становятся

- чрезмерными и превращаются в жадность?
- Что конкретно проходит у тебя в голове? Какие мысли у тебя возникают?
- Чем отличается твой процесс принятия решений?
- Каков самый ранний признак того, что жадность стала проблемой?

Описание жадности — это повторяющийся процесс. Когда ты замечаешь новые детали,

даже если это лишь небольшие изменения, обязательно добавь их.

Мелкие детали имеют значение и могут стать решающими в том, достигнешь ли ты прогресса или нет.

Шаг 2

Теперь ты систематизируешь свои заметки в таблицу, в которой **каждому наблюдению присваивается уровень**

по степени серьезности по шкале от 1 до 10 каждому твоему наблюдению. Например, оценка «1» будет означать легкое желание форсировать результаты, а оценка «10» , будет означать безудержную жадность. Для каждого уровня определи детали, которые четко отличают его от других уровней. Присваивая уровни серьезности, раздели их на две категории: ментальная и эмоциональная сторона жадности и техническая сторона. Они идут параллельно, так что уровень 1 на ментальной и эмоциональной стороне соответствует уровню 1 на технической стороне и так далее.

Обязательно опирайся при этом исключительно на *СВОЙ* личный опыт жадности. У каждого свой диапазон, и если ты будешь сравнивать себя с другим трейдером, ты рискуешь переоценить или недооценить степень выраженности, что снизит эффективность твоей стратегии. Тебе также не нужно детализировать все 10 уровней. Большинство трейдеров, с которыми я работаю, не способны различать свои паттерны настолько точно. Заполни столько, сколько сможешь, но обязательно заполни как минимум три. Вот несколько вопросов, которые помогут различить различия между уровнями жадности: Что вызывает первоначальное желание форсировать прибыль на уровне 1? Как оно затем усиливается или накапливается, достигая более высоких уровней? Например, после закрытия второй прибыльной сделки за день ты начинаешь думать о том, что у тебя выдался удачный день, и игнорируешь свою стратегию. В результате ты сдвигаешь цель по прибыли на существующей позиции. Когда это приносит результат, ты начинаешь слепо открывать сделки, полагая, что выиграешь. Каковы признаки того, что жадность небольшая и пока поддается контролю? Какие признаки указывают на то, что жадность вышла из-под контроля и полностью нарушила твою работу? Чем отличается твое восприятие рынка, возможностей или текущих позиций, когда уровень твоей жадности выше? Чем отличается твой процесс принятия решений на уровне 1 по сравнению с уровнями 5 и 10? Затем возьми детали, которые ты классифицировал, и размести их на карте, как показано ниже:

УРОВЕНЬ ЖАДНОСТИ

Опиши мысли, эмоции, слова, поведение и действия, которые характеризуют каждый уровень жадности. Заполни как минимум 3 уровня.

1: Начинаешь думать о пользе денег. Хочешь зафиксировать прибыль. Я хочу совершить эту крупную сделку, чтобы

обеспечить прибыль и получить лучшую доходность, чтобы увидеть прогресс.

2:

3:

4:

5: Задумываюсь, не стоит ли сдвинуть цель по прибыли. Уже совсем близко, я мог бы зафиксировать прибыль сейчас, но могу сдвинуть цель дальше. Если я продлю сделку, то дольше буду в безопасности.

6: Думаю, стоит ли перенести стоп-лосс; я не хочу ничего терять. Меня все больше раздражают люди, когда они спрашивают о моей торговле.

7:

8: Я отказываюсь от своего торгового плана, но сохраняю четкий стоп и цель по прибыли, так что все еще в безопасности.

Становится гораздо личнее: рынок со мной или против?

9:

10: Я хочу получить максимально возможную прибыль прямо сейчас. Отказываюсь от всякого контроля и сосредоточен только на том, чтобы заработать деньги прямо сейчас.

Никаких долгосрочных планов.

ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

Опиши качество своего принятия решений, восприятие рынка, возможностей или текущих позиций на каждом уровне жадности.

1: Без изменений.

2:

3:

4:

5: Начинаю испытывать эмоции по поводу своего торгового плана; появляется желание что-то изменить.

6:

7:

8: У меня нет плана; всё зависит от того, как, по моему ощущению, движется рынок. Перемещаю стоп-лоссы и цели по прибыли. Внимание сосредоточено больше на деньгах.

9:

10: Управляю сделкой вручную; слежу за рынком каждую минуту, пытаюсь поймать лучшую цену, отслеживая каждое изменение. Смотрю на 5- или 10-минутные свечи вместо 1-4-часовых. (Сделки обычно длятся от 1 дня до 2 недель.)

Некоторые из вас подумают, что этот шаг невозможен, потому что твои признаки жадности у тебя все крайние. Небольшие признаки есть; ты просто пока их не видишь. Это итеративный процесс. Продолжай работать над

процессом, уделяя пристальное внимание накоплению. Помни, одно из лучших моментов для этого — после случая, когда жадность взяла над тобой верх. Будь детективом. Посмотри, почему дело дошло до этой точки, и какие признаки ты сможешь заметить в следующий раз. Как только закончишь, у тебя будет готовый план, который ты сможешь использовать во время торговли, чтобы **распознавать свои паттерны и быстро реагировать, корректируя их**. Поскольку для исправления этих паттернов может потребоваться много опыта и тренировок, не пересматривай свою карту, пока не получишь убедительные доказательства того, что она изменилась навсегда.

НАСТОЯЩАЯ ПРИЧИНА ЖАДНОСТИ

Возможно, ты сможешь определить, что именно толкало тебя — жадность или другие эмоции — при выполнении упражнения по составлению карты. Но чтобы действительно оценить жадность, тебе нужно понять, что движет твоим решением, и это тебе предстоит определить самому. То, что для одного трейдера может быть жадной сделкой, для другого может оказаться отлично выполненной. Ключ в том, чтобы выяснить, какие недостатки скрываются под поверхностью того, что ты воспринимаешь как жадность.

Чтобы лучше понять этот момент, давай рассмотрим четыре истории трейдеров, каждый из которых еще до начала коучинга признавал, что у него есть проблема с жадностью. И в каждой ситуации основными движущими силами оказались недостатки, связанные со страхом, гневом, чрезмерной самоуверенностью и недостатком уверенности.

Первым пойдет Алекс, 16-летний ветеран трейдинга из Германии. Он много лет работал в крупной фирме маркет-мейкером по опционам на электроэнергию и природный газ. Сейчас он работает в группе по торговле нефтью и в основном отвечает за алгоритмическую торговлю опционами. Помимо этого, он торгует на личном счете, что и стало главной причиной, по которой он обратился ко мне за коучингом. У Алекса жадность проявлялась особым образом — ему казалось, что он не зарабатывает достаточно на своих выигрышных сделках. Он ловил себя на том, что мечтал о каких-то огромных цифрах прибыли, которые хотел бы получить, и часто сожалел о том, что вышел из сделки слишком рано или дал себя уговорить отказаться от сделок, которые принесли бы ему кучу денег.

На первый взгляд, пример жадности у Алекса незначительный по сравнению с другими историями, которые ты сейчас читаешь. Однако его историю важно выделить, потому что даже небольшие проявления психологических проблем, которые можно отнести к жадности, нужно исправлять. Как ты прочитаешь в продолжении

истории Алекса в следующей главе, жадность сигнализировала о страхе ошибиться, что привело к тому, что он действительно значительно уступал в результатах. У него были веские причины думать о тех высоких показателях PnL, так как он упускал много потенциальной прибыли.

Родрик, с другой стороны, трейдер из США с десятилетним опытом торговли всеми глобальными продуктами CME, американскими акциями и фьючерсом, демонстрировал гораздо более явную форму жадности. Он невероятно трудолюбивый человек, который очень плохо реагировал на убытки или ошибки. Он сразу же начинал форсировать сделки, пытаясь взять больше, чем давал ему рынок. Он пытался отыграться, но терял контроль над ситуацией и в итоге терял много денег за день. И наоборот, в те дни, когда ему легко удавалось заработать, он хотел заработать еще больше. Никакой суммы было недостаточно.

Когда у Родрика проявлялась жадность, он пытался зарабатывать без надлежащего преимущества или системы. Он знал об этом и сначала думал, что проблема в том, что он всю жизнь беспокоится о деньгах и счетах. Он пробовал откладывать все деньги, которые понадобятся ему на целый год, чтобы обеспечить себя и семью, но это ничего не изменило. «Возможно, это пробел в знаниях», — предположил он. Эта мысль заставила его еще глубже погрузиться в рынки, пытаясь получить все больше и больше знаний, и тем не менее, сколько бы он ни узнавал, его жадные попытки заработать деньги продолжались.

Когда мы начали работать, быстро стало ясно, что то, что Родрик считал жадностью, на самом деле было гневом. Он ненавидел ошибаться, и в его представлении проигрыш *был* ошибкой. Он ожидал зарабатывать на каждой сделке, торговать лучше и зарабатывать больше, и никогда не упускать возможности. Неспособность оправдать любое из этих ожиданий означала, что он не идеален, что вызывало взрыв гнева. В

главе 6 я продолжу рассказ о Родрике, и ты увидишь, как ему удалось избавиться от своих нереалистичных ожиданий совершенства.

Следующий — Макс, трейдер на Форекс из Франции. Он начал торговать около пяти лет назад, чтобы доказать своему другу, что он на это способен, и увлекся. Последние два года он зарабатывает на жизнь торговлей и в конечном итоге хочет привлечь инвестиции. Однако для этого ему сначала нужно научиться контролировать свои эмоции, а именно жадность.

На первый взгляд Макс доволен своими успехами, но в глубине души у него есть скрытое желание, с которым он постоянно борется.

Например, когда цена находится в отличной зоне, даже зная, что нужно дождаться подходящего момента для входа, мысль о том, что он может заработать столько денег, что это изменит его жизнь, заставляет его врываться в рынок, чтобы не упустить шанс. Ему также хочется зарабатывать деньги, потому что это даёт ему хорошее чувство, будто он прогрессирует и знает, что делает.

У Макса жадность усиливается после серии безубыточных или убыточных сделок. Он хочет получить максимальную прибыль прямо сейчас и теряет из виду долгосрочную стратегию или ценность составленного плана. Он не может ждать и с готовностью пойдет на рискованную сделку.

Между нашей первой и второй сессиями Макс невероятно усердно работал над составлением карты своих моделей жадности и смог выделить 10 уровней. Пример карты из предыдущего раздела был черновиком, который он составил перед нашей первой сессией. Вот вторая версия:

УРОВНИ ЖАДНОСТИ, ВТОРАЯ ВЕРСИЯ

1: Вхожу в свой брокерский аккаунт, чтобы быстро посмотреть на прибыль/убыток по текущей сделке. Чувствую себя хорошо, если показатель положительный, но не расстраиваюсь, если это убыток.

2: Начинаю думать о пользе денег. Хочу зафиксировать прибыль. Хочу совершить крупную сделку, чтобы обеспечить прибыль и получить лучшую доходность, чтобы увидеть прогресс.

3: Думаю о том, на сколько процентов или долларов мне нужно увеличить доход, чтобы покрыть расходы в этом и следующем месяце. Я в восторге от этих сделок и думаю, что это здорово, я снова в игре.

4: Задумываюсь, что подумают о моей сделке другие — трейдеры, семья, инвесторы. Мне приятно подробно обсуждать свою позицию с другими, а не ограничиваться краткими и скромными **комментариями. Я хочу поделиться этим и похвастаться.**

5: Задумываюсь, стоит ли сдвинуть цель по прибыли. Уже совсем близко, я мог бы зафиксировать прибыль сейчас, но могу сдвинуть цель дальше. Если я продлю сделку, то дольше буду в безопасности.

6: Думаю, стоит ли перенести стоп-лосс, я не хочу ничего терять. Меня больше раздражают люди, когда они спрашивают о моей торговле. Я сижу перед компьютером, даже если мне не нужно следить за тем, как движется рынок.

7: Я не хочу проиграть или отдать деньги рынку, поэтому без перерыва думаю о своей сделке. Я сгорбился, смотрю на

экран и практически ничего не делаю, кроме как пялюсь на графики в реальном времени. Не могу оторваться от них.

8: Торговля кажется гораздо более личным делом, как будто рынок со мной или против меня. Я отказываюсь от своего торгового плана, но сохраняю четкие стоп-лоссы и цели по прибыли, так что все еще в безопасности.

9: Я считаю, что рынок можно контролировать; я думаю, что могу понять его динамику — когда он растет или падает, я могу это предсказать. Я уставился в экран и резко отвечаю людям, как только кто-то со мной заговорит.

10: Я хочу получить максимальную прибыль прямо сейчас. Отказываюсь от всякого контроля и сосредоточен только на том, чтобы заработать деньги прямо сейчас. Никакого долгосрочного мышления.

В исходной схеме Макса первым признаком жадности было размышление о полезности денег, но теперь это уже второй уровень, а первым признаком является анализ прибыли и убытка по открытой сделке. Это важно, потому что позволяет ему быстрее исправить жадность, пока масштаб ещё небольшой.

Если посмотреть на более глубокие эмоции, подпитывающие его жадность, ты заметишь, что подсказки дают два предложения, выделенные жирным шрифтом. Жадность подпитывается недостатком уверенности. У Макса есть разумные стремления, но глубокая потребность доказать свою состоятельность заставляет его принимать решения, выходящие за рамки его стратегии. В главе 7 мы вернемся к его истории и покажем, как ему удалось избавиться от жадности и добиться значительного прогресса в укреплении своей уверенности.

Давай посмотрим на другого трейдера. Когда я впервые встретил Криса, который родом из США, он уже около семи лет занимался трейдингом на полную ставку. Обычно он занимается дневной торговлей акциями и фьючерсами на американские индексы, а также свинг-трейдингом на Форекс и опционах. В случае Криса жадность заставляла его игнорировать заранее запланированные цели и пытаться «забить гол». Чаще всего это ему вредило. Но он ничего не мог с собой поделать. Угроза сожаления имела огромный вес и заставляла его слишком сильно давить, чтобы не упустить то, что могло бы стать «голом».

Корни его жадности уходят в то время, когда он еще не был трейдером на полную ставку: Крис слишком рано продал акции, которые планировал держать. Уже через месяц после продажи компанию купили, и эта прибыль могла бы изменить всю его жизнь.

Прошло десять лет, а боль все еще была свежа. Когда мы анализировали причины, а также рассматривали, почему он то

переживал периоды чрезмерной уверенности, то — неуверенности, и когда он злился и сомневался в своей стратегии, все пути вели к одному — к стремлению к совершенству. В главе 7 ты увидишь, как Крис справился с болью от продажи тех акций и избавился от эмоциональной нестабильности, вызванной его стремлением к совершенству.

Возможно, ты заметил, что у двух из этих четырех трейдеров ожидание совершенства было основной причиной жадности. Это тема, о которой я говорю в главах о страхе, гнев и уверенности, потому что это частая причина эмоциональной нестабильности среди высокомотивированных людей. Я приветствую стремление к совершенству и желание достичь успеха на самом высоком уровне, но ожидание достижения совершенства — это совсем другая история. Поскольку это невозможно, ожидание совершенства всегда вызывает эмоциональную нестабильность в твоей ментальной игре.

Как ты видел в истории Алекса, жадность может быть тесно связана со страхом. Страх провала, страх не оправдать ожиданий, страх закончить день с меньшей суммой, чем было в начале — трейдинг сопряжен с целым рядом страхов. На самом деле, ты, возможно, настолько привык к страху в трейдинге, что считаешь его неизбежным. Конечно, некоторая нервозность — это нормально. Но если разобраться в том, что именно делает твой страх чрезмерным, ты сможешь убедиться, что он не вредит прибыльности. Именно это мы и рассмотрим в следующей главе.

Глава 5

СТРАХ

«Мы легко прощаем ребёнка, который боится темноты; настоящая трагедия — когда люди боятся света».

— Платон

Страх в трейдинге настолько известен, что его, возможно, даже преувеличивают. Это важно, потому что для того, чтобы четко определить и решить свои проблемы со страхом, тебе нужно быть конкретным. Возможно, ты уже сам определил для себя некоторые из этих проблем. Страх проиграть. Страх ошибиться. Страх потерпеть неудачу. Все это реальные страхи, и я расскажу о них позже в этой главе. Но нам также нужно разобраться с неправильными представлениями о том, что такое страх, в отличие от того, чем он не является. Без этого различия мы не сможем выявить и исправить недостатки в работе, вызывающие реальные страхи.

Неправильные представления возникают легко, потому что трейдинг гораздо более интенсивен, чем обычная работа. Представь, как бы изменился корпоративный мир, если бы наемным сотрудникам платили в зависимости от их ежедневной производительности. Что, если бы у них вычитали деньги из зарплаты, если они не достигали требуемых результатов? Считается в таких терминах, даже даже профессиональные спортсмены не испытывают такого же давления. Тому Брэди не урезают зарплату, если он допустит перехват. Тайгер Вудс не выкладывает лично пятьдесят тысяч долларов на первом тиге, чтобы сыграть в турнире. Даже если ты работаешь в проп-фирме или являешься институциональным трейдером, и на кону стоят не твои деньги, крупные ошибки или постоянная низкая результативность всё равно сократят размер твоего портфеля или приведут к увольнению. Всё это к тому, что естественное волнение — неотъемлемая часть трейдинга, и его легко

спутать их с тревогой и страхом, вызванными неудачей.

Еще один распространенный источник страха, не связанный с неудачей в работе, — это слабая или неполная торговая стратегия.

Большая степень неопределенности неизбежна, когда тебе не совсем ясно, как ты зарабатываешь деньги, какие сделки открывать или была ли убыточная сделка результатом ошибки или просто невезения. Такая неопределенность может вызывать все большее беспокойство, сомнения и страх просто потому, что твоя способность измерить и

оценить свою торговлю становится менее точной. На первый взгляд эти эмоции могут сигнализировать о слабости твоей стратегии. Это точно было верно для Вишала, трейдера из ЕС, который начал торговать около шести лет назад. Он использует технический анализ, чтобы принимать решения на рынках форекс и фьючерсов. В его стратегии также присутствует сильная доля субъективности: он полагается на интуицию, решая, открывать сделку или нет. Именно в этом Вишал испытывал сильную тревогу.

В момент совершения сделки он начинал колебаться. Голова Вишала наполнялась вопросами: «А как насчет этого? И этого? И этого?», и он внезапно начинал сомневаться в своей установке. Если он пропускал сделку, а она оказывалась убыточной, он чувствовал себя оправданным, а если она приносила прибыль, он корил себя, говоря: «Ты должен был поступить лучше. Ты же знал, что все выглядело неплохо».

Сначала мы потратили время на то, чтобы разобраться в страхах Вишала, и выявили чрезмерную потребность быть правым. Но переломный момент наступил, когда я указал, что для него сейчас трейдинг должен быть на 10% психологическим и на 90% техническим. Это вернуло его к основам, и он понял, что план, с которым он шёл в бой, был недостаточно полным. Он не мог нажать на курок, потому что у него было слишком много вопросов без ответов. Сомнения и колебания были признаками слабости его стратегии.

Он стал гораздо более открытым в отношении своей торговли. Колебания и убытки, которые раньше вызывали у него смесь критики и дополнительного страха, стали возможностью проанализировать технические аспекты сделки, доработать свою стратегию и сделать подход более систематическим.

Он также сократил время, которое проводил перед экранами. Вишал выключал их и вместо этого работал над своим преимуществом, пока не получал сигнал. Ему удалось усовершенствовать свою стратегию, уделив время тому, чтобы заранее ответить на многие вопросы, которые в противном случае возникли бы у него в момент исполнения.

Потребовалась кропотливая работа, чтобы сделать его дискреционные решения более механическими, сохранив при этом количественное преимущество. В результате Вишал заметил радикальные эмоциональные изменения. Сегодня он в большей степени полагается на фактические данные при оценке сделок и уверен, что его техническое преимущество достаточно сильное, чтобы не переживать, если он пропустит несколько сделок.

Самое главное, что в момент исполнения его голова не забита

вопросами, потому что он уже ответил на них. Теперь они возникают *позже*, когда он размышляет о том, как улучшить свои действия. Из всего процесса убрано много лишнего шума, что улучшило его исполнение, а также способность доверять своей интуиции и учиться на ней.

Я не говорю, что торговый план или работа над пробелами в твоей стратегии — это панацея от страхов для всех. Но наличие торгового плана может помочь понять, откуда берется страх. Если у тебя есть план, который проработан и имеет проверенное преимущество, у тебя есть то, во что ты либо веришь, либо знаешь, что работает, и это устраняет некоторую неопределенность. И если нервы, сомнения, беспокойство, давление или тревога мешают тебе выполнять свой план, это явный признак того, что страх вызван одним из недостатков, о которых пойдет речь позже в этой главе.

В идеале роль тревоги и страха заключается в том, чтобы подчеркнуть, что что-то не так или неизвестно в твоём понимании рынка, твоих позициях или в том, как твоя стратегия согласуется с рынком. Если это именно то, что происходит, значит, твоя ментальная игра надежна и в значительной степени свободна от недостатков, убеждений или иллюзий, которые обычно вызывают страх. Однако для многих из вас это не так. Ты можешь, например:

Беспокоиться о том, что все пойдет наперекосяк

Постоянно открывать слишком маленькие позиции, особенно в тех случаях, когда чувствуешь, что это может быть «хоумран»

Воздерживаться _____ от торговли, опасаясь ошибиться

Постоянно думай о том, что можешь остаться без гроша

Избегай сделок, которые могут быть очень волатильными

Чтобы лучше понять, с чем именно ты имеешь дело, сначала исключи, что это не следствие обычного предсоревновательного волнения или слабого торгового плана. Как только ты это сделаешь, пора разобраться, что именно может вызывать твой страх.

ПРИРОДА СТРАХА

Если ты хочешь решить проблемы, вызывающие твой страх, тебе сначала нужно понять, откуда берется страх в трейдинге. На самом простом уровне страх сводится к неопределенности. Да, это слишком упрощенно. Но подумай об этом так: когда у тебя есть уверенность, у тебя нет страха. Неизвестность убирается из уравнения.

Представь, что ты боишься проиграть и особенно нервничаешь из-за недавнего просадки. Но за несколько минут до открытия рынка на твоём плече появляется волшебная торговая фея и сообщает тебе результат дня — ты бы знал, что в первый час тебя ждут несколько

небольших убытков, но две крупные выигрыши во второй половине дня сделают день стабильно прибыльным.

Мгновенно исчезнут напряжение, нервозность и страх. Ты будешь воодушевлен перспективой прибыльного дня, и, что еще важнее, вместо того чтобы поддаться страху и, возможно, лишиться части дневной прибыли, ты будешь уверен, что эти ранние убытки не повлияют на тебя.

Конечно, торговых волшебников не бывает. Но некоторые трейдеры могут терпеть даже крупные убытки и при этом не испытывать страха. Как им это удается? Их объединяет уверенность.

Они настолько уверены, что их стратегия окупится, что просто не беспокоятся о краткосрочных убытках. Они также уверены в своей способности найти способ заработать, адаптироваться к изменению рыночных условий или разработать новую стратегию.

Уверенность — это противоядие от страха. Я не говорю, что конечная цель — всегда быть уверенным. Это даже нереально. Вместо этого я говорю, что уверенность и страх не могут сосуществовать, а неуверенность — это питательная почва для страха.

Неопределенность — это, по сути, вопрос, на который у тебя нет ответа, или у тебя недостаточно опыта, чтобы доказать, что твой ответ верный. Когда эти вопросы остаются без ответа или не подтверждены, сомнения не уходят, беспокойство нарастает и в конце концов превращается в тревогу. Если это продолжается достаточно долго, тревога превращается в страх.

Как и другие эмоции, страх существует по шкале, которая начинается с вопроса. Тебе нужно вникнуть в свой страх и вытащить из него вопросы, на которые нет ответа, которые не доказаны, неясны или неопределенны, потому что они указывают на то, что ты хочешь знать на более глубоком уровне. Ниже приведены примеры типичных вопросов, которые задают трейдеры:

Почему я теряю деньги?

Почему я допустил эту ошибку?

Могу ли я проявить здесь свою инициативу?

Стоит ли то, на что я смотрю, внимания?

Что, если я что-то упустил в своем анализе?

Что я делаю не так?

Когда я снова начну зарабатывать?

Как я мог быть таким идиотом?

Смогу ли я стать успешным трейдером? Что я буду делать, если не смогу зарабатывать на трейдинге?

Я что, сошел с ума? Смогу ли я во всем этом разобраться?

Иногда это вполне обоснованные вопросы, которые крутятся у тебя

в голове без ответа или на которые пока невозможно ответить, что приводит к еще большей неуверенности. В других случаях на них отвечают автоматически, например: «Я совершаю эти ошибки, потому что я глупый», «Я больше никогда не заработаю» или «Я в итоге буду работать на какой-нибудь бездушной корпоративной работе, потому что я просто не достаточно хороший трейдер». Такие ответы порождают вторичные эмоции и усугубляют страх.

Более того, эти вопросы часто заражены недостатками. Вопросы «Что я делаю не так?» или «Как я мог быть таким глупым?» предполагают, что ты был неправ и глуп. Вопрос «Когда я снова начну зарабатывать?» предполагает, что ты, возможно, можешь это знать. Неопределенность — это ключевой элемент твоей профессии. Тебе нужно принять этот факт настолько глубоко, как будто он заложен в твоём ДНК. Но если ты — трейдер, который борется со своим страхом, простого принятия неопределенности недостаточно. Тебе нужно выявить и исправить скрытые недостатки, которые заставляют тебя *искать* уверенности там, где ее пока нет.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЗНАКИ СТРАХА

Страх лишает тебя способности оценивать риски, думать, принимать решения, доверять интуиции и делать прогнозы — и обращает их против тебя. Лучшее понимание того, как и почему это происходит, поможет тебе выявить недостатки, вызывающие твой страх. Начиная анализировать свои модели поведения, связанные со страхом, обрати внимание на наличие пяти распространенных признаков страха, описанных ниже. Не поддавайся искушению рассматривать их как нечто изначально негативное — они просто указывают на сбой в работе ума.

Неприятие риска

Риск — это причина, по которой торговля дает возможность получать прибыль.

Поэтому на

первый взгляд кажется нелогичным, что трейдеры испытывают трудности с управлением этим важнейшим фактором. И все же это происходит постоянно. Ты увидишь, как трейдеры совершают ошибки: например, не дают выигрышной позиции расти, чтобы избежать риска, что она пойдет против них; не увеличивают позицию, когда они твердо уверены в ней, потому что боятся, что она снова «взорвется»; или избегают сделки с чуть более высоким соотношением риска и прибыли, потому что это кажется азартной игрой. Как ты уже узнал, такие ошибки на самом деле являются сигналами.

Чтобы понять, какую роль играет неприятие риска, нам нужно более объективно посмотреть на причины, лежащие в основе этих действий. От чего ты

защищаешься? Чего ты пытаешься избежать? В трех ошибках, перечисленных в предыдущем абзаце, прослеживается желание избежать убытков, краха и азартных игр. Никто не хочет таких исходов — и в этом, по сути, и заключается суть.

Неприятие риска — это, по сути, естественная реакция, направленная на то, чтобы защитить себя от боли, связанной с негативными последствиями. Это ничем не отличается от того, как ты инстинктивно поднимаешь руки, чтобы защититься, если кто-то пытается ударить тебя по лицу. А вот если бы тебе собирался дать пощечину двухлетний ребенок, насколько вероятно, что ты инстинктивно поднял бы руки в защиту (если только не делаешь это с перебором, чтобы рассмешить малыша)? Без угрозы боли бояться нечего. Это важно различать, потому что, скорее всего, неприятие риска проявляется не при каждой сделке.

Иногда неприятие риска возникает по практическим причинам, например, когда ты плохо ориентируешься на рынке и с трудом оцениваешь риск. Само по себе неприятие риска — не проблема, но, возможно, в подобных ситуациях раньше ты торговал неудачно и подвергал капитал ненужному риску потерь. Теперь ты стал мудрее и должен перейти от чрезмерной самоуверенности к осторожности. Однако осторожность может восприниматься как страх или неприятие риска, особенно если призраки из прошлого напоминают тебе, что нельзя повторять те же ошибки.

Со временем твое неприятие этого вида риска исчезнет, когда ты докажешь себе, что можешь принимать взвешенные решения, даже если не имеешь четкого представления о рынке. В данном случае реальным риском, которого ты боялся, была угроза, которую чрезмерная самоуверенность представляла для твоего капитала, а не рыночный риск.

Все виды страха, описанные в этой главе, могут вызывать неприятие риска. И, на самом деле, другие проблемы, такие как жадность, эмоциональная привязанность и низкая уверенность, тоже могут это вызывать, особенно когда эти проблемы хорошо известны, но не контролируются.

Уклоняясь от риска, трейдеры защищают себя, не давая этим проблемам проявиться. Они сознательно или бессознательно понимают, когда риск возникновения этих проблем выше, и учитывают это в своих расчетах риска. Если убыток в данном случае вызовет жадность или эмоциональный срыв, это приведет к дальнейшему падению капитала или подорвет уверенность, и они потеряют ожидаемую прибыль из-за неэффективной торговли в течение нескольких недель.

Краткий совет: только после того, как ты начнешь решать проблемы со страхом, эмоциональными всплесками, жадностью или неуверенностью, имеет смысл работать над своей нежеланием рисковать. В противном случае ты рискуешь усугубить хаос. Как только ты добьешься прогресса, нежелание рисковать либо исчезнет само собой, либо тебе придется заставить себя идти на более выгодные риски. Сначала для этого может потребоваться проявить веру в себя, поэтому подумай о том, чтобы выделить конкретную сумму денег для инвестиций, когда будешь заставлять себя идти на больший риск. Часто просто осознание того, что твои потенциальные потери ограничены, помогает избавиться от любой неприязни к риску.

Чрезмерное размышление

Когда ты находишься в оптимальном состоянии, мысли находятся под контролем.

Ты

хочешь

думать — ты думаешь. Хочешь подумать о конкретной теме — думаешь об этой теме. Конечно, в голову могут приходить случайные мысли, или твои мысли могут уходить в непредсказуемых направлениях, но когда ты хочешь перестать думать — либо вообще, либо о конкретной теме — ты можешь легко это сделать.

Но дело обстоит иначе, когда твоим разумом управляют тревога и страх. Вместо этого твой ум не может успокоиться. Рынок делает то, чего ты не ожидаешь, и у тебя возникает, кажется, тысяча мыслей одновременно. Или, после череды убыточных сделок, твой ум заикливается, снова и снова возвращаясь к одним и тем же вопросам: «Могу ли я еще заработать? Моя стратегия все еще жизнеспособна? Почему я такой импульсивный?» Каждый раз это не приносит новых ответов; это только затрудняет сосредоточение на рынке и реализацию твоей стратегии.

Закончив работу на день, ты пытаешься отвлечься и провести время с семьей или друзьями, но не можешь перестать думать о позиции, которая, как тебе кажется, стала слишком большой. Ты гадаешь, что будет, если рынок рухнет или все твои позиции сразу пойдут против тебя. Ты не можешь успокоиться, когда пытаешься расслабиться — твой разум не дает тебе покоя. Заснуть — настоящая проблема. Мысли проносятся в голове, и чем больше ты устаешь, тем сильнее они выходят из-под контроля.

Перемысливание происходит потому, что ты не можешь найти ответ на свой внутренний вопрос. Если противоядием от страха является уверенность, то перемысливание — это отчаянная попытка твоего ума обрести эту уверенность. Когда страх особенно силен, твой

ум не перестанет думать, пока не получит ответ; либо пока ты не выдохнешься, либо не отвлечешься. Одна из причин, по которой это происходит, — ограниченность части мозга, называемой рабочей памятью.

Рабочая память — это то место, где ты думаешь. Именно там обитает голос в твоей голове, и это как доска в твоём уме, на которой ты сознательно складываешь кусочки информации и решаешь проблемы. В нормальных условиях ты можешь одновременно обрабатывать от пяти до девяти фрагментов информации в своей рабочей памяти. Эта часть мозга и так ограничена, но тревога и страх сокращают это число ещё больше. Тебе трудно ответить на вопрос, вызывающий твой страх, потому что тебе не хватает места, чтобы учесть все важные данные. Представь, что ты пытаешься собрать пазл из 1000 деталей, глядя только на три детали за раз — твой мозг работает на пределе возможностей, отчаянно пытаешься найти детали, необходимые для решения проблемы.

Краткий совет: письмо — отличный инструмент, позволяющий обойти ограничения ума. Поскольку чрезмерное размышление создает путаницу и беспорядок в голове, записывание помогает находить ответы более эффективно. Когда ты понимаешь, что твои мысли выходят из-под контроля — будь то во время торгового дня или после него — запиши, что тебя беспокоит и почему. Возможность увидеть и прочитать свои мысли может дать тебе иную точку зрения. Это как возможность видеть больше трех кусочков пазла одновременно. Иногда это все, что нужно, чтобы ответить на вопрос, вызывающий твой страх.

Переосмысление

После принятия решения, будь то просто в голове или после открытия позиции, ты сразу же начинаешь сомневаться, верно ли это решение. Перед входом в сделку ты чрезмерно тщательно проводишь анализ. Это уместно для рискованной сделки с высоким потенциальным убытком. Но для твоих обычных сделок это не нужно и может привести к тому, что ты получишь худшую цену или вообще упустить возможность.

Как только ты вступишь в сделку, твои мысли будут беспорядочно возвращаться к ней и мучить тебя. Ты задаёшься вопросом, стоит ли закрыть позицию или держать её. Когда в дело вступает страх, появляется чрезмерное желание избежать ошибки или потери денег. Ты беспокоишься, что что-то упустил, подвергаешь сомнению своё рассуждение, сомневаешься в точности своего понимания рынка верно, или задаёшься вопросом, не был ли ты слишком самоуверен. Ты можешь даже закрыть позицию, потому что напряжение становится

невыносимым.

Переосмысление выходит за рамки продуктивного колебания, которое ты испытываешь в процессе принятия решения. Хотя в этом может быть элемент переосмысления, само по себе переосмысление гораздо шире и может относиться к чему угодно: *«Что я собираюсь делать?»*, *«Что мой босс скажет о моей задержке?»*, *«Смогу ли я удержать эту позицию?»*. Почему никто не может понять, что Бальман и Бланс Уэйн — это один и тот же человек?

С другой стороны, переосмысление характерно именно для принятия решений. Некоторые сделки просты, и переосмысление не возникает. Но когда неопределенность выше, вероятность переосмысления возрастает, и ты рискуешь передумать.

Быстрый совет: подробно запиши свой оптимальный процесс принятия решений.

А когда начнешь сомневаться в решении, спроси себя: нужно ли то, что ты переосмысливаешь, быть частью этого процесса, или это излишне и продиктовано страхом? Сомнения хуже всего, когда в твоём процессе принятия решений есть пробелы.

Упорядочивание этого процесса снижает вероятность появления сомнений, а когда они все-таки возникают, ты можешь яснее увидеть страх, который их вызывает.

Недоверие к своей интуиции

Страх может нанести ущерб твоей способности принимать решения, основываясь на своей

интуиции. Даже если у тебя есть сильное ощущение, что решение правильное, ты не можешь четко сформулировать обоснование того, почему эта идея верна. Отсутствие уверенности делает доверие к своей интуиции по сути более рискованным, поэтому ты идешь против нее.

Как это проявляется? Возможно, ты научился довольно хорошо распознавать серьезные смены тренда на рынке, но не можешь заставить себя торговать на них. Может быть, сначала ты пошел на поводу у своей интуиции, но действовал слишком рано, попал в стоп-лосс и не успел вернуться в рынок до того, как произошло то массивное движение, которое ты предвидел.

Одна из распространенных причин, по которой трейдеры не доверяют своей интуиции, заключается в том, что они не знают, что это такое. На карту поставлены твои цели, средства к существованию и уверенность в себе, так зачем доверять чему-то, чего ты не понимаешь? Ты бы не доверился случайному незнакомцу, который советует тебе возможность открыть короткую позицию по нефтяным фьючерсам. Если твоя интуиция тебе незнакома, доверять ей кажется опасным. В этой ситуации процветает страх.

Между желанием довериться своей интуиции и неуверенностью в том, что это такое, почему это правильно, и опасениями, что это неправильно, нарастает напряжение. К тому же, под давлением ты естественным образом возвращаешься к тому, что знаешь лучше всего: к своему стандартному способу совершения сделок. Так что, точно так же, как и совет от незнакомца, твои интуитивные решения отбрасываются как недостоверные.

Доверять чему-то незнакомому особенно сложно, когда риск ошибиться превышает выгоду от правильного решения. Особенно если ты делаешь крупную ставку или тебе нужно обосновать свое решение перед кем-то.

Краткий совет: твоя интуиция наиболее точна, когда ты в зоне или работаешь на высоком уровне. Это не значит, что в таком состоянии она всегда права, но когда ты не в лучшей форме, твоя интуиция почти наверняка ошибочна или основана на каком-то предвзятом взгляде, а не на точном ощущении потенциальной возможности. Научись различать качественные различия между этим и тем, как ты думаешь и чувствуешь, когда твоя интуиция, как правило, точна. Например, один клиент заметил, что его интуиция точна, когда кажется, что несколько кусочков пазла складываются воедино — возникает ощущение уверенности в сочетании с ясностью ума. А когда она ошибается, он чувствует напряжение в груди и животе, а его голова заполняется вопросами типа «а что, если...». Умение проводить это различие значительно облегчило ему доверие к своей интуиции.

Мрачное будущее

Одна из основных функций разума — предвидение и прогнозирование будущего. Полезность этой способности очевидна, когда она работает правильно. Но что не очевидно для трейдеров, у которых есть проблемы со страхом, так это то, как их прогнозы могут пойти наперекос и вызвать еще больше страха.

Если ты оцениваешь сделку без страха, ты можешь объективно рассмотреть диапазон возможных исходов и оценить риск. Однако когда в дело вступает страх, трейдеры переоценивают вероятность наступления негативного события, искажая своё восприятие риска. Или, что ещё хуже, они совершают классическую ошибку, ведя себя как отвратительные экстрасенсы, и становятся абсолютно уверены, что эти негативные события обязательно произойдут; например, представляя себе, что позиция пойдёт против тебя, ещё до того, как ты открыл сделку. И

переоценка, и предвкушение будущих негативных исходов вызывают дополнительный страх, а это еще больше подрывает процесс принятия

решений.

Эти предсказания могут скрываться прямо у тебя под носом.

Возьми, к примеру, вопрос типа «А что, если я потеряю деньги, открыв сделку здесь?» Этот вопрос предсказывает, что произойдет ошибка, и ты будешь выглядеть глупо из-за нее.

Вопросы типа «А что, если» обычно ассоциируются с негативными предсказаниями. *А что, если я потеряю 50 тысяч? А что, если я не смогу выжить в одиночку? А что, если я снова обнулю свой счет?* На самом деле это не вопросы. Ты не задаешь себе реальный вопрос о том, что произойдет. Ты уже заранее предположил, что эти негативные исходы произойдут. Если ты и так нервничаешь, этот псевдовопрос вызывает вторичный страх, делая дополнительные ошибки и потери — и то негативное будущее, которого ты боишься — более вероятной реальностью.

Краткий совет: вместо того чтобы давать волю сценарию «а что, если», отнесись к нему как к серьезному вопросу и запиши свой ответ. Если бы это произошло, что бы это значило и что бы ты сделал? Проигрывание страха таким образом может прояснить, чего ты на самом деле боишься, и помочь выявить скрытые недостатки, которые к этому приводят.

СОСТАВЛЕНИЕ КАРТЫ СВОИХ СТРАХОВ

Идея «составить карту» своего страха не является метафорической; ты действительно создаешь карту. Эта карта необходима для того, чтобы вовремя распознавать усиление страха, что позволит тебе быстро исправить ситуацию или, по крайней мере, минимизировать ущерб для твоей работы. Кроме того, эта карта поможет тебе понять, какие недостатки вызывают твой страх. Она также поможет тебе определить, какие разделы этой главы тебе наиболее актуально проработать.

Выполни следующие шаги, чтобы создать документ, который станет картой твоего страха.

Шаг 1

В течение следующих нескольких недель внимательно следи за своими **паттернами страха**.

Изучи и зафиксируй признаки того, что страх стал проблемой, в том числе:

мысли

Эмоции

то, что ты говоришь вслух

Поведение

Действия

Изменения в твоём процессе принятия решений

Изменения в твоём восприятии рынка, возможностей или текущих позиций

Торговые ошибки

Открой документ на компьютере или блокнот рядом с собой, пока торгуешь, и делай заметки в течение дня.

В конце торгового дня просмотри свои записи и добавь дополнительные детали. Старайся быть как можно более подробным.

Нормально отмечать вещи, которые случаются лишь изредка.

Если тебе это сложно, не переживай. Ты не сможешь идеально выявить все детали с первого раза. (А если ты слишком переживаешь, что совершишь ошибки при анализе своих страхов, то, скорее всего, страх ошибок — это проблема, которую тебе нужно исправить.)

У каждого своя отправная точка. Используй то, что обнаружишь, и со временем развивай это. Не переживай, если на это уйдет месяц — это не редкость. В течение этого времени, пока ты будешь держать это в уме, ты будешь постоянно узнавать больше, чем знал раньше. Прогресс — это прогресс, независимо от скорости. Вот несколько вопросов, которые помогут тебе начать:

- Какие ситуации обычно вызывают у тебя неуверенность, сомнения, беспокойство или страх?
- Как реагирует твое тело, когда ты нервничаешь? Например, у тебя учащается сердцебиение, появляется пот, тошнота, сухость во рту, ты стучишь ногой или рукой?
- Можешь ли ты описать тот момент, когда нервы переходят от помощи в выполнении задачи к чрезмерному напряжению и созданию проблем?
- Что конкретно проходит у тебя в голове? Какие мысли у тебя возникают? Чем отличается твой процесс принятия решений?
- Каковы самые ранние признаки того, что страх стал проблемой?

В предыдущем разделе я описал пять *общих* признаков страха.

Напомню, это неприятие риска, чрезмерное размышление, недоверие к своей интуиции, переосмысление и негативное представление о будущем. В отличие от этого, вот несколько *конкретных* сигналов страха, которые ты можешь испытывать:

- Не можешь нажать на курок из-за страха, что что-то упустил
- У тебя учащается сердцебиение при оценке ситуации, даже после многих лет торговли
- Ты как будто парализован и не можешь закрыть позиции или правильно управлять рисками
- Сомневаешься, что правильно оцениваешь ситуацию
- Ищешь возможности за пределами своей системы или используешь индикаторы и графики, которые обычно не используешь

- Отговариваешь себя от хорошей сделки
- Быстро фиксируешь прибыль, чтобы не потерять деньги
- Проблемы со сном после неудачных дней
- Фокус становится слишком узким — «туннельное зрение» не позволяет увидеть важные факторы Обязательно запиши как можно больше триггеров, независимо от того, неопределенности, беспокойства, тревоги или сомнений, которые они вызывают. Если тебе нужна помощь в определении твоих триггеров, внимательно прислушайся к своим мыслям и тому, что ты говоришь вслух. Помни: не суди и не критикуй то, что ты говоришь или думаешь.

Твои мысли вызваны недостатком в работе, который часто напрямую связан с триггером. Вот несколько распространенных триггеров:

Перспектива потери денег

Осознание того, что ты совершил ошибку

Мысль «*Не облажайся*»

Страх позора

Увидеть отрицательный PnL за месяц

Видеть, как позиция быстро уходит в минус

Неспособность удержаться от закрытия прибыльной позиции

Осознание своих страхов — это повторяющийся процесс. Когда ты замечаешь новые

Детали, даже самые незначительные корректировки, обязательно добавляй. Мелочи имеют значение и могут существенно повлиять на результат. От этого зависит твой прогресс в преодолении страха и улучшении выполнения. Стоит быть предельно внимательным к деталям.

Шаг 2

Как только ты собрал много деталей, систематизируй найденное, **по степени серьезности**. Оцени каждую деталь по шкале от 1 до 10, где 1 означает небольшое сомнение или беспокойство, а 10 — то, что происходит при самом сильном страхе. На каждом уровне определи детали, которые четко отличают его от других уровней.

Присваивая уровни серьезности, раздели их на две категории: ментальная и эмоциональная сторона страха и техническая сторона. Они идут рука об руку, поэтому уровень 1 на ментальной и эмоциональной стороне соответствует уровню 1 на технической стороне и так далее.

Обязательно опирайся на *СВОЙ* личный опыт страха, а не на то, как с ним справляются другие трейдеры. У каждого свой диапазон, и если ты сравниваешь себя с кем-то другим, ты рискуешь переоценить или недооценить свои возможности. Это сделает твою стратегию менее точной.

Тебе не нужно детализировать все 10 уровней. Большинство

трейдеров, с которыми я работаю, не способны различать свои паттерны страха настолько точно. Определи как минимум три уровня и столько, сколько сможешь. Вот несколько вопросов, которые помогут различить различия между уровнями страха:

Что вызывает первоначальное беспокойство или сомнение на уровне 1? Как оно накапливается или усиливается, превращаясь в тревогу или страх? Например, возможно, все начинается с обычной неопределенности, связанной с рынком, но затем твой второй убыток за день вызывает беспокойство о будущих потерях, что приводит к страху, что, возможно, ты больше не справишься, и поэтому тебе кажется, что ты должен заработать деньги в следующей сделке.

Какие детали присутствуют, когда страх еще небольшой и управляемый? Какие детали присутствуют, когда он превращается в чудовище, полностью мешающее тебе действовать?

Чем отличается твое восприятие рынка, когда страх сильнее?

Каких конкретных торговых ошибок ты можешь избежать на уровне 1, но не можешь предотвратить на уровне 10?

Возьми то, что ты классифицировал, и нанеси на карту, как показано ниже:

УРОВЕНЬ СТРАХА

Опиши мысли, эмоции, слова, поведение и действия, которые характеризуют каждый уровень страха. Заполни как минимум 3 уровня.

1: Смотрю на графики и спрашиваю себя, было ли правильным решением открыть эту позицию. Поступил ли я правильно? Будет ли это убыточная сделка?

2:

3: Задаюсь вопросом, почему рынок идет против меня? Я смотрю на свои открытые сделки гораздо чаще, чем нужно. Начинаю беспокоиться, что мне придется смириться с 1% убытка.

4:

5: Захожу в свой брокерский кабинет, чтобы посмотреть, сколько я потерял за последние несколько сделок.

6:

7: Мне не терпится перенести стоп-лосс на уровень безубыточности; очень хочу избежать очередного убытка.

8: Хочу зафиксировать прибыль, как только она станет приличной. Я хочу закрепить прибыль, чтобы доказать себе, что я все еще могу это делать, что я способен зарабатывать на торговле.

9:

10: Смотрю на графики и на данный момент особо не думаю.

ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

Опиши качество своего принятия решений, восприятие рынка, возможностей или текущих позиций на каждом уровне страха.

1: Не вижу ситуацию объективно. Затуманенное суждение, что изменение рынка означает, что я сделал что-то не так.

2:

3: Эмоциональные размышления о прошлых убытках; начинаю игнорировать вероятностные соображения.

4:

5: Начинаю не доверять своей собственной стратегии и мне нужно поговорить с другими, например, с моим наставником, чтобы убедиться, откуда берется мое преимущество.

6:

7: В основном сосредоточен на гарантированной прибыли или выходе в ноль. 8: Уже не мыслю рационально.

9:

10: Совсем перестаю думать.

Шаг С

Теперь у тебя есть надежный план, которым ты можешь пользоваться во время торговли, чтобы **распознавать свои паттерны и быстро реагировать, корректируя их**. Поскольку для исправления этих паттернов может потребоваться много опыта и тренировок, не пересматривай свою карту, пока не получишь убедительные доказательства того, что она изменилась навсегда.

Теперь используй то, что ты определил в этом разделе, чтобы сосредоточиться на конкретных типах страха, которые наиболее актуальны для твоей торговли. Я настоятельно рекомендую тебе для начала прочитать все типы. Почему? Потому что ты можешь обнаружить проблемы, о которых сначала и не подозревал. Кроме того, ты можешь вспомнить дополнительные детали, которые стоит добавить в свою карту. Вернись и перечитай разделы, наиболее актуальные для тебя.

СТРАХ УПУСТИТЬ ЧТО-ТО (FOMO)

На какие сигналы тебе следует обращать внимание, чтобы понять, является ли

FOMO проблемой для тебя?

Вот несколько типичных примеров. Ты не можешь сосредоточиться на секторах, символах или рынках, за которыми обычно следишь. Тебе кажется, что где-то в другом месте происходят крупные движения.

Адреналин бурлит в твоём теле, ты гипертсосредоточен и стремишься

не упустить еще одну большую возможность. Ты упустил последнюю, и желание исправить ситуацию на этот раз одолевает тебя. Ты знаешь, что не стоит гнаться за рынком, но боишься, что цена больше не опустится и нужно входить *прямо сейчас*.

Или, может быть, ты слишком бурно реагируешь на последние новости. Тебя охватывает паника, и ты принимаешь поспешное решение, не завершив анализ. Тебя выбивает из позиции, и, когда цена сразу же начинает откатываться, ты убеждаешь себя, что можно снова входить, потому что «чувствуешь, что это правильно».

FOMO может возникнуть в тот момент, когда рынок движется не так, как тебе нравится. Здесь много потенциала, но ни одна из твоих идей не срабатывает. Ты трейдер и тебе нужно торговать, поэтому ты бросаешься в следующую сделку, убежденный, что входить можно, даже если цена проскочила твой уровень входа на несколько тиков. Или, может быть, рынок настолько волатилен, что ты получаешь только частичное исполнение и гонишься за остатком. Ты видишь, как другие трейдеры зарабатывают, игнорируешь риски и открываешь слишком большие позиции, пытаешься наверстать разницу в том, что, по твоему мнению, ты должен был заработать.

Независимо от того, как именно это проявляется у тебя, FOMO заставляет тебя совершать сделки вне твоей системы, которые, как ты знаешь, не стоит открывать. Самое досадное — это часто попытки понять, почему этот порыв так трудно

контролировать, но ты просто не замечаешь, как накапливаются эмоции. Вот почему ты не можешь себя остановить

Даже обычное напряжение, связанное с торговлей, может заставить тебя нервничать, когда, например, ты видишь, как цена колеблется вокруг твоей зоны, и ждешь, чтобы получить более выгодную цену. Чем дольше ты ждешь, тем сильнее накапливаются эмоции. А если тебе не повезло и ты пропустил несколько сделок или потерпел убыток, тревога нарастает еще сильнее и в итоге заставляет тебя врываться в сделку преждевременно, придумывать оправдания, почему рынок все еще в хорошем состоянии, или следить за большим количеством рынков, чем ты реально можешь охватить.

Нервы или тревога также накапливаются день за днем, когда ты переживаешь просадку, испытываешь трудности или нуждаешься в деньгах. Для некоторых из вас торговля — это как поход в парк развлечений: вы любите острые ощущения от поездки на американских горках. Когда рынок не предоставляет много возможностей, твоя потребность в действии может стать слишком сильной, чтобы её сдерживать.

В любом случае, очень важно осознавать эту эскалацию. Когда

анализируешь свой FOMO, обращай пристальное внимание как на то, что вызывает эту эмоцию, так и на то, что сигнализирует о её усилении. Это поможет тебе разобраться в том, что именно её вызывает.

Найди истинную причину FOMO

Термин FOMO так часто используется в трейдинге, что стал общим термин, лишенный конкретики. Я обнаружил только один фундаментальный недостаток, который является исключительно присущим FOMO — это предположение, что другой возможности больше не будет. Если это проблема для тебя, то, несмотря на логическое понимание того, что возможности будут и дальше, ты не сможешь смотреть дальше этой конкретной сделки. Твой ум настолько сосредоточен, что ты убежден: нужно воспользоваться этой возможностью, потому что другой не будет.

Это чаще всего происходит, когда рынок вялый и возможностей действительно меньше, или когда ты переживаешь период просадки и пессимистично смотришь на свои перспективы. Но факт остается фактом: возможности будут. Ты знаешь это, когда находишься в правильном состоянии ума. Ключ в том, чтобы напомнить себе об этом в те моменты, пока FOMO не успел усилиться. Это поможет тебе легче избежать участия там, где не стоит.

Помимо этого недостатка, основные причины FOMO связаны с другими видами страха, а также с гневом и проблемами с уверенностью в себе. Как и жадность, FOMO

реально, но чтобы решить эту проблему, тебе нужно сначала выявить недостатки, предубеждения и иллюзии, которые его подпитывают.

Если тебе сложно их выявить, попробуй сделать то, что сначала может показаться немного странным: заставь себя оставаться в стороне, чтобы усилить свои эмоции. Причина в том, что когда эмоции становятся более интенсивными, их причину легче определить.

Как это может выглядеть на практике? Определи более узкий набор критериев для того, какие сделки ты будешь открывать; например, открывая только сделки с рейтингом А+ в течение дня, нескольких дней или недели. Или ты можешь сознательно исключить некоторые сделки дискреционного типа, которые могут привести к FOMO.

Держи рядом с собой блокнот или дневник и в режиме реального времени записывай возникающие эмоции и мысли. Они станут подсказками, которые помогут тебе составить более точную карту, заложив основу для определения корней твоего FOMO и выработки мер по исправлению ситуации.

Если ты сомневаешься в финансовой целесообразности этого упражнения, помни, что это исследование. Ты инвестируешь в долгосрочное улучшение своих навыков, которое, в случае успеха, с

лихвой окупит эти краткосрочные упущенные возможности. После выполнения этого задания ты, возможно, поймешь, что FOMO вызвано тем, что, по твоему мнению, является *последствиями* упущенной выгоды. Возможно, ты вступаешь в сделку слишком рано, потому что упущенная прибыль кажется тебе поражением, а ты боишься проигрывать. Может быть, видеть, как другие зарабатывают, а ты нет, вызывает у тебя страх неудачи, заставляя думать, что ты недостаточно хорош. Если ты считаешь упущенную возможность ошибкой и боишься ошибок, возможно, ты пытаешься избежать самокритики. Как ни парадоксально, страх совершить ошибку заставляет тебя её совершить.

FOMO также может быть вызвано яростной потребностью отыграть убытки. Это может быть следствием своего рода перфекционизма, когда ты ожидаешь уловить каждое движение и извлечь максимальную прибыль из каждой сделки. FOMO может проявиться из-за недостатка уверенности в себе, и ты вступаешь в игру, когда рынок начинает двигаться, чтобы не почувствовать себя глупым или не испытать смущения из-за того, что упустил возможность. Или, возможно, как у Карлоса, нашего следующего примера, твой FOMO на самом деле связан с технической ошибкой.

Карлос — полноценный трейдер на Форекс и фьючерсах из США. Изначально мы с ним работали над некоторыми проблемами, связанными с гневом из-за проигрышей и ошибок. После того как он добился значительного прогресса в работе со своим гневом, FOMO выявился

выявился как более серьезная проблема. Хотя FOMO не был новой проблемой, он не влиял на его торговлю так сильно, как гнев, поэтому изначально не был приоритетом. Это часто бывает, когда ты добиваешься прогресса в своей ментальной игре. Как только ты решаешь первую проблему, можешь переходить к следующей. На протяжении всей нашей работы над его гневом «Ментальная история рук» была важным инструментом, помогавшим прорвать барьер и понять корни проблемы. Это мотивировало его не просто фиксировать свои эмоции, но и понимать и устранять их причины. На одной из сессий мы придумали фразу «Не прячься; спрашивай, почему». Карлос смог твердо переориентировать свой ум на идею, что эмоции — это сигналы, которые нужно понимать. Сохраняя это в поле зрения, он смог самостоятельно справиться с FOMO, причем с новой точки зрения.

Однажды он заметил, что FOMO срабатывает в конкретной ситуации, которая всегда доставляла ему проблемы — вход по лимиту, когда он ждал, пока цена резко упадет в его диапазон, и если бы она там

развернулась, то могла бы взлететь вверх.

Раньше, когда его стоп-лосс срабатывал в такой ситуации, а рынок начинал стремительно расти, он думал: *«Черт, я пропущу это движение, потому что не успел войти»*. Он входил в рынок в режиме, который сам называл «азартным», потому что у него не было плана на этот конкретный разворот.

Следующая сделка заканчивалась вылетом, что усиливало FOMO, приводя к еще нескольким неудачным сделкам, которые вызывали тильт — он утраивал размер позиции и терпел крупные убытки.

На этот раз, однако, Карлос осознал свою нервозность и сразу же начал записывать свои мысли и эмоции в дневник, а затем отошел. Это уже было прогрессом, поскольку он, по крайней мере, избежал усиления эмоций и последующего ухудшения исполнения. Уходя от мониторов, Карлос спросил себя: «Почему я испытываю FOMO? О чем это сигнализирует?»

Он понял, что пятиминутный график не позволял ему увидеть разворот рынка, а это было необходимо, поскольку он использовал стоп-лосс всего в 10 пунктов. Это натолкнуло его на мысль переключиться на 30-секундный график в нужный момент и в нужной зоне. Он также перестал использовать лимитные ордера. Теперь для входа он использует стоп-лимитные ордера. Так что сделки, на проработку которых раньше уходило 15 минут, теперь он может определить за три-четыре минуты.

Страх ушел, а точность его входов стала действительно высокой. Как он сам сказал: «На самом деле нет никаких причин, по которым мои сделки не должны быть точными, ведь я вижу движение».

В данном случае FOMO был сигналом о реальном риске упустить возможность, потому что Карлос не мог четко понять, где рынок находится в пределах его диапазона, чтобы правильно рассчитать время входа. FOMO был прав, но это не была эмоциональная проблема. Страх указывал на пробел в его исполнении.

Возможно, твой FOMO сигнализирует о возможности улучшить твою технику. Даже если, как Карлос, ты формально не проходишь каждый шаг «Ментальной истории раздачи», ты всё равно можешь использовать её,

чтобы поработать над технической стороной своей карты — многие из моих клиентов так и поступали. Начни с FOMO как проблемы на этапе 1 и попробуй проработать техническую сторону, чтобы посмотреть, к чему это приведет. А если это не указывает на техническую проблему, проработай эмоциональную сторону, используя систему для выявления первопричины, а затем разработаи меры по исправлению.

СТРАХ ПРОИГРАТЬ

Угроза проигрыша всегда присутствует. Учитывая, что ты работаешь в безумно

конкурентной среде, проигрыш порой неизбежен. Это очевидно — и тем не менее ты боишься этого. Тебе даже не нужно иметь убыточную сделку в этот день, чтобы почувствовать страх. Он скрывается где-то в глубине, потому что каждая сделка сопряжена с возможностью потери.

Страх потери заставляет тебя принимать решения, которые, как ты знаешь, далеко не оптимальны. Ты слишком рано фиксируешь прибыль, защищаясь от отката, из-за которого даже прибыльная сделка может показаться убыточной. Ты добавляешь к убыточным позициям, снижая среднюю цену, чтобы легче выйти в ноль или не потерять столько.

Во время просадки твой страх потерь становится еще сильнее. Ты пропускаешь отличные возможности, предполагая, что сделка пойдет против тебя. Ты становишься более осторожным. Торгуешь меньше. Когда жеходишь в рынок, ты прилипаешь к экрану. Перемещаешь стопы, чтобы защититься, но это приводит только к еще большим потерям. Стресс ощутим и мешает спать.

По мере того как страх становится еще сильнее, мысли в твоей голове перебивают друг друга: *«Мое преимущество исчезло? Как я теперь справлюсь? Я провалился — что мне делать?»* Ты можешь даже дойти до того, что угроза убытка создаст столько напряжения и удержит тебя в стороне так долго, что ты просто не сможешь больше этого выносить. Именно страх проиграть, а не сами убытки, напряжение становится настолько сильным, что ты вдруг срываешься, говоришь себе «К черту» и открываешь сделку. Тебе уже все равно, что будет. Ты просто хочешь перестать испытывать страх.

Ты пробовал прислушиваться к советам, которые говорят, что нужно лучше понимать реалии трейдинга, что убытки неизбежны и что нужно принимать риск, связанный с торговлей. Ты торгуешь деньгами, которые можешь позволить себе потерять, но всё равно не можешь успокоиться. Эти советы не успокоили твои страхи, потому что они не полностью отражают то, что для тебя значит проигрыш.

Что поставлено на карту?

Чтобы начать понимать причину своего страха перед проигрышем, сначала спроси

себя: «Что для меня означает проигрыш или потеря?» Когда я задаю этот вопрос своим клиентам, их первый ответ касается денег. Но обычно по мере продолжения разговора становится ясно, что проигрыш — это нечто большее, чем просто деньги. Эти деньги символизируют нечто другое, что также поставлено на карту.

Деньги могут символизировать твою способность содержать

семью или твои стремления стать трейдером на полную ставку и доказать скептикам, что они неправы. Серия убыточных сделок может создать ощущение, будто ты сделал шаг назад на пути к достижению своих краткосрочных и долгосрочных целей. Потеря угрожает твоему чувству компетентности или твоему статусу среди коллег.

Постоянные убытки могут заставить тебя реагировать слишком бурно и потерять контроль, так что твой страх потерь — это на самом деле страх потерять контроль. Деньги — это, по сути, то, как ты «ведешь счет» в трейдинге, и плохие результаты могут привести к потере уверенности в себе как в трейде в целом или конкретно в твоей текущей системе и ее способности приносить прибыль на текущем рынке. Убытки могут казаться пустой тратой времени — если ты не зарабатываешь, то чем, черт возьми, ты занимаешься?

Потратить немного времени, чтобы подумать, что для тебя поставлено на карту. Это полезность денег? Твои цели? Уверенность? Дисциплина? Статус? Другие люди? Или сочетание нескольких факторов?

Если тебе сложно ответить на этот вопрос или если какие-то идеи не приходят в голову сразу, в следующий раз, когда ты понесешь убыток, просмотри этот список ещё раз. Задай себе несколько конкретных вопросов:

Что еще, по-твоему, ты потерял?

Ты боишься рассказать кому-то об этом убытке?

Ты беспокоишься о своей способности зарабатывать деньги?

Беспокоишься, что теперь совершишь еще больше ошибок?

Тебе кажется, что теперь у тебя меньше шансов достичь своих целей или прогресса? Трейдеры часто удивляются тому, насколько сильно они могут бояться проигрыша. Осознание и принятие полной картины того, что для тебя поставлено на карту, может нормализовать твою реакцию. Но для многих из вас этого будет недостаточно, чтобы избавиться от страха. Вместо этого ты совершишь классическую ошибку, попытаешься преодолеть страх, отбросив осторожность, и маятник качнется слишком далеко в другую сторону. Ты станешь вызывающим перед лицом страха. Хотя это избавит тебя от чувства страха, ты теперь рискуешь совершить другие ошибки.

Найти золотую середину между страхом и вызовом происходит автоматически, когда ты исправляешь недостатки, которые искажают твоё восприятие проигрыша. Ниже приведены несколько ошибок в поведении, которые часто способствуют страху проиграть. У трейдеров с особенно сильным страхом часто наблюдается сразу несколько таких недостатков. Обязательно проработай каждый из них, который имеет к тебе отношение.

Вот пример «ментальной истории раздачи», демонстрирующий страх

проигрыша:

1. **В чём проблема:** мне нужно, чтобы сделка была в плюсе с самого начала. Моё сердце начинает биться чаще, как только я захожу в сделку, и просто выскакивает из груди, если она сразу уходит в минус. Когда она движется в неправильном направлении, я нервничаю, что она будет закрыта по стоп-лоссу.
2. **Почему существует эта проблема:** часть меня считает, что первая секунда сделки определяет, как она будет развиваться. Если она в плюсе, я расслабляюсь, что глупо, но на самом деле я просто хочу, чтобы она удалась. Каждый убыток кажется шагом назад — как будто мне понадобится больше времени, чтобы достичь своих целей.
3. **Что не так в моих суждениях:** Я не могу контролировать исход каждой сделки.
Если я делаю правильную ставку, это все, что я могу контролировать. Я буду много проигрывать. Это не значит, что мои цели под угрозой. Одна сделка ничего не говорит о том, каким будет год. Это как судить об исходе бейсбольного матча по первому броску.
4. **Какое исправление:** сосредоточься на качественном исполнении. Как только я вошел в сделку, посмотри на её обзор, чтобы оценить качество её, не отвлекаясь на график. Если я сделал правильную ставку, прими убыток и ищи новую возможность.
5. **Какая логика подтверждает эту корректировку:** качественное исполнение в краткосрочной перспективе — это то, как я получаю то, что хочу, в долгосрочной перспективе. Убытки и просадки — часть игры, да и любой игры, если на то пошло. Чемпионы не боятся проигрывать; они делают все, что могут, чтобы выиграть.

Боль поражения

Проигрывать настолько больно, что можно бояться самого чувства проигрыша.

Трейдеры, как правило, чрезвычайно конкурентоспособны. Хотя ты знаешь, что невозможно получать прибыль от каждой сделки, тебе не нравится проигрывать. Терять деньги — это всегда неприятно. Проигрывать — это ужасно, и некоторые трейдеры рефлексивно пытаются избежать этой боли, так же как они сразу, инстинктивно, начинают хромать, чтобы избежать боли от сильно вывихнутой лодыжки. Страх проигрыша — это, по сути, защита от боли проигрыша, а эквивалентом хромания является быстрая фиксация прибыли, уменьшение размера позиций или отказ от сделок с более высоким риском.

Есть более эффективные способы уменьшить боль от потерь. Но на каком-то уровне для людей с высоким духом соперничества эта боль

всегда будет присутствовать. Это никогда не будет приятно. И это нормально. Тогда цель становится скорее в том, как справиться с этой болью. Поскольку полностью избавиться от боли потерь тебе не удастся, ты должен научиться преодолевать её, осознав, что боль — это не проблема.

Представь, что ты профессиональный марафонец, который прямо перед важной гонкой чувствует острую боль в левой ноге при беге. Пока ты ждешь, когда врач сообщит тебе результаты МРТ, в голове крутятся мысли о том, что придется сняться с гонки или, что еще хуже, что у тебя травма, требующая операции, и на полное выздоровление уйдут месяцы. Но ты получаешь хорошие новости. Хотя травма и требует операции, ты не усугубишь ее, участвуя в этой гонке. Тебе просто придется терпеть боль.

Для тебя поражение может всегда быть болезненным, но что с того? Это просто результат твоей соревновательности и желания победить. Не попадай в ловушку, полагая, что боль — это всегда что-то плохое. Иногда боль — это просто боль, и тебе нужно продолжать идти. Ты похож на боксера со слабой челюстью, который еще не научился принимать удары.

Некоторым из вас может не хватать этой выносливости, потому что до начала торговли вы не сталкивались с большим количеством поражений. Возможно, ты добивался успеха в школе, университете или на других работах и получали кучу похвал. Или, может быть, у тебя уже была успешная карьера до того, как ты занялся трейдингом, и она не бросала тебе таких же вызовов. Возможно, ты уже испытал свою долю поражений, но в трейдинге они случаются гораздо чаще, чем ты когда-либо сталкивался раньше. В любом случае, тебе нужно стать более стойким. Прими боль, и она станет более терпимой. Ты привыкнешь к этому чувству и наберешься сил, чтобы с ним справиться. По мере этого страх, призванный защитить тебя от боли, уменьшится.

Один из практических способов стать сильнее — уделить минуту после убытка, чтобы прочувствовать боль и проговорить её, как это сделал бы твой тренер или наставник. Пойми, что означает этот убыток — скорее всего, ничего, и это лишь один из многих, которые будут в твоей карьере.

Чётко осознай необходимость избегать ошибок в следующих нескольких сделках. Соберись и заставь себя выполнять свою стратегию. Прими удар.

Боль от проигрыша в одной сделке не хуже той боли, которую ты почувствуешь, совершая больше ошибок в попытке избежать боли.

Привязанность к нереализованной прибыли

Еще одна причина страха проиграть — чрезмерная привязанность к нереализованной прибыли. Возьмём, к примеру, следующий сценарий: у тебя лучший месяц в карьере, позиции просто взлетают, и ты всё ещё веришь, что у них есть куда расти. Проблема в том, что некоторые позиции ещё открыты, но ты начинаешь чувствовать, будто нереализованная прибыль уже твоя. Ты забегаешь вперед и ничего не можешь с этим поделать. Потом твой PnL падает. Одна позиция превращается из огромного плюса в безубыточную.

Несмотря на то, что за месяц ты всё ещё в плюсе, создается ощущение, будто у тебя отбирают прибыль. Страх мешает тебе ясно мыслить. Ты реагируешь слишком бурно и в панике продаёшь, чтобы зафиксировать прибыль, в то время как другие позиции, как ты знаешь, ещё могут расти.

Вера, сознательная или бессознательная, в то, что нереализованная прибыль уже твоя, изменила твою точку зрения и вызвала панику. Если ты не будешь привязываться к деньгам, которые тебе ещё не принадлежат, ты автоматически сохранишь ясность ума в торговле. Здесь речь идет не столько о том, чтобы исправить *ЧУВСТВО*, сколько о том, чтобы понять, почему ты привязываешься к деньгам, которые ещё не твои.

Так почему же ты так поступаешь? Происходит ли это, когда ты выходишь из просадки и испытываешь облегчение от того, что выбрался из нее? Ты слишком рвешься достичь своих целей, стремишься к большему и не хочешь ни за что отступить назад? Ты начинающий трейдер, который не до конца понимает разницу между реализованной и нереализованной прибылью?

Какова бы ни была причина, будь начеку и ищи признаки того, что ты привязался к нереализованной прибыли. Это твой шанс исправить этот тип страха. Если ты исправишь — или, в идеале, даже *упредишь* — себя от преждевременного закрепления этой прибыли в голове, ты автоматически избежишь страха перед падением PnL.

Предполагая худшее

После всего лишь нескольких убытков твой разум сразу же думает о наихудший сценарий — оказаться на улице, без гроша в кармане и неспособным обеспечить семью? Попадаешь ли ты в нисходящую спираль, гадая, как объяснишь, что развалил свой счет? Вдруг убеждаешься, что больше не сможешь быть трейдером и нужно искать новую работу? Предполагаешь, что все твои позиции обнулятся? В этот момент твой разум парализован этими кружащимися мыслями, и ты не можешь ясно мыслить. Эти ужасные потенциальные исходы кажутся неизбежными.

Подобные чрезмерные реакции часто вызваны призраками твоих

прошлых неудач. Например, если когда-то ты обнулil свой счет, с трудом искал новую работу и восстанавливал свои финансы, боль от пережитого может скрываться где-то в глубине твоего сознания. При первых признаках возможного возвращения в тот ад ты впадаешь в панику. Существует скользкий склон, по которому твой разум может быстро развалиться, и степень его серьезности у каждого трейдера разная. Для некоторых он настолько хрупок, что всего одна потеря, превышающая среднюю, выводит их из строя.

Хотя для того, чтобы ты действительно обнулil свой счет, должно произойти множество вещей, которые пойдут очень не так, накопленные эмоции из прошлого могут быстро перекрыть твою способность ясно мыслить и создать ощущение, что это вполне вероятно. Снижая боль прошлого, ты по сути закрываешь люк. Ты не забываешь прошлое; ты просто не даешь ему преследовать тебя. Есть разница между воспоминанием о обнулении своего счета и тем, чтобы этот опыт по-прежнему вызывал у тебя настоящие эмоции.

Однако, если ты похож на многих трейдеров, вместо того чтобы извлечь уроки из прошлого, ты пытаешься забыть о нем и двигаться дальше. Но ты не можешь забыть об этом. Страх не даст тебе этого сделать. Ты должен *извлечь уроки* из прошлого, чтобы уменьшить этот страх, иначе риск повторного провала будет выше, чем нужно.

Чтобы решить эту проблему, запиши причины своих прошлых неудач. Используй эти знания, чтобы разработать хорошо продуманный план для достижения своих целей на этот раз.

Еще один момент, который стоит учесть: действительно ли худший сценарий настолько плох? Исследования показывают, что люди склонны переоценивать продолжительность и серьезность влияния трагических событий на наше счастье и качество жизни ^{е.1} Этот термин — «искажение влияния» — придумали Дэн Силберт, автор книги «*Спотыкаясь о счастье*», и его научный партнер Тим Уилсон.

Этот эффект также применим к трагическим событиям, таким как потеря конечности или паралич ног. Можно было бы подумать, что по сравнению с выигрышем в лотерею потеря конечности или возможности ходить будет гораздо тяжелее для твоей психики. Но это не так. Их исследования показывают, что в течение года после таких экстремальных событий уровень счастья у большинства людей возвращается к тому, каким он был до ^{.£}

Если это находит отклик в твоей душе, используй это, чтобы снизить свою оценку того, насколько страшно то, чего ты боишься. Когда ты чувствуешь, что твои мысли скатываются к сценарию «всего худшего», объясни себе, почему все будет не так плохо. Думай конструктивно о том, что ты можешь сделать прямо сейчас, чтобы приблизиться к своим

целям. Как говорят Силберт и Уилсон: «Люди — виртуозные создатели смысла, которые превращают новые, вызывающие эмоции события в такие, которые кажутся обычными и повседневными. »

Другими словами, если худший сценарий действительно произойдет, ты найдешь способ придать ему смысл и двигаться дальше. Пройти через это будет нелегко, но и не *так уж* плохо. Ты не можешь знать, что произойдет в будущем — хорошее или плохое. Однако, что бы ни случилось, ты сделаешь все, что в твоих силах, чтобы выйти из ситуации сильнее, как ты уже делал в прошлом. Стоит также отметить, что катастрофа может привести к инновациям и адаптации. Возьми, к примеру, трейдера, который потерпел крах и вынужден временно устроиться на другую работу. На этой работе у него появляется новое понимание ценности эмоциональной стабильности, а дисциплина улучшается. Когда торговля возобновляется, эти улучшенные навыки становятся катализатором долгосрочного успеха. Никто не предсказывает, что его путь к успеху пройдет через катастрофу, но это может оказаться именно тем, что было необходимо.

СТРАХ ПЕРЕД ОШИБКАМИ

Для некоторых трейдеров ошибки — неотъемлемая часть процесса обучения.

Таким образом, на одном уровне страх ошибок по сути означает, что ты боишься учиться. Никто в здравом уме не стал бы бояться чего-то столь полезного. Но в этом-то и дело: в тот момент, когда появляется страх ошибок, ты не в здравом уме. Твоя реакция на потенциальную сделку, возможный выход или упущенный вход указывает на ошибку в твоём восприятии процесса обучения. Эти ошибки, или скрытые недостатки, заставляют тебя бояться ошибок.

Часто страх ошибок проявляется незаметно, потому что на первый взгляд он похож на страх проиграть, поэтому признаки бывает трудно заметить. Вот на что стоит обратить внимание:

Постоянно задаешься вопросом, верны ли твои решения

Спешишь закрыть позицию, чтобы покончить с мучительной неопределённостью

Одинаковое отношение ко всем ошибкам — всё, что не идеально, неприемлемо

Колебания, переосмысление и сомнения по поводу многих своих решений

Попытки предотвратить все ошибки, изучая всё, что можно, и работая на пределе сил

Бросаешь дело после одной ошибки

Делать всё, чтобы избежать осуждения или не выглядеть глупо

Не закрывать сделку, когда нужно, чтобы избежать ошибки

Проще говоря, страх — это ожидание. Как правило, нервозность, беспокойство и страх могут нарастать в преддверии торгового дня, в определенные часы суток или когда ты чувствуешь, что появляется возможность для сделки. Но ожидание ошибки особенно сложно с точки зрения результативности, потому что оно влияет на твою работу и делает то, чего ты боишься — ошибку — более вероятным.

Это может быть всего лишь мимолетным ощущением, проявляющимся в виде колебаний или сомнений, но этого достаточно, чтобы помешать тебе действовать. В этот момент ты можешь даже не осознавать, что нервничаешь из-за страха совершить ошибку. Но если ты попробуешь разобраться, почему ты колеблешься, сомневаешься или не доверяешь своей интуиции, то найдешь доказательства того, что страх ошибиться действительно присутствует.

Каждое решение сопряжено с возможностью ошибки, но это не значит, что каждое решение заставляет тебя *ЧУВСТВОВАТЬ*, что ты ошибся. Ищи подсказки, указывающие на скрытый страх. Возможно, какой-то конкретный тип настроек или сделок вызывает у тебя проблемы. Может быть, ты более склонен к ошибкам во время просадки, когда чувствуешь финансовое давление. Или ты чаще допускаешь промахи после того, как решил увеличить размер позиции.

Это также может быть связано со временем — например, с сезоном отчетности или появлением экстренных новостей. У некоторых трейдеров это зависит от времени суток, например, от моментов, когда им становится скучно или они отвлекаются. Или это может быть более серьезным признаком слабого места в твоей торговой стратегии, когда, например, тебе сложно торговать на открытии или закрытии.

Твоя задача — выявить и понять ситуации, в которых страх возникает чаще всего. Это может помочь тебе обнаружить тактические причины, по которым ты склонен совершать ошибки — то есть страх был сигналом о слабом месте в твоей стратегии, системе или исполнении. Ты, вероятно, также обнаружишь недостатки в своей работе, которые заставляют тебя зря бояться ошибки. Если с тактической точки зрения все в порядке, твой страх может показаться нелогичным. Но сильное давление, заставляющее избегать ошибок, не возникает в одночасье. Оно усилилось, потому что ты неправильно анализировал и оценивал свои ошибки.

Как только ты выявишь эти недостатки, у тебя появится шанс вернуть ожидание ошибок в нормальное русло. Обычно для этого нужно постепенно уменьшать ожидание ошибки. По мере того как оно становится все меньше и меньше, исчезают излишние размышления, колебания и сомнения, и ты можешь вернуться к плавному выполнению задач.

Какие ошибочные способы оценки прошлых результатов вызывают у тебя этот страх? Поскольку ошибки неразрывно связаны с обучением, все перечисленные ниже недостатки так или иначе касаются этой темы.

Ожидание совершенства

Вера в то, что ошибки не должны происходить, — это другой способ сказать, что ты ожидаешь совершенства. Существует большая разница между стремлением к совершенству, которое стимулирует торговлю на высшем уровне, и ожиданием совершенства.

Когда ты *ожидаешь* совершенства, давление, связанное с необходимостью избегать ошибок, может стать такой ношей, что заставит тебя оставаться в стороне и, как ни парадоксально, все равно приведет к ошибкам — просто другого рода. Например, пока ты не почувствуешь, что у тебя достаточно знаний или достаточно четкая стратегия, позволяющая с уверенностью избегать ошибок, ты не будешь торговать новым активом или выходить в новый сектор рынка. Медлительность лишает тебя возможностей.

К тому же страх становится самоусиливающимся. Иногда просто невозможно научиться достаточному, оставаясь в стороне. Ты должен испытать рынок на собственном опыте. Но перед тем, как окунуться в него, ты пытаешься предотвратить ошибки, изучая всё, что можешь. Это может показаться идеальным началом, но если ты ожидаешь совершенства, все эти знания могут заблокировать твой процесс принятия решений. Ты, скорее всего, будешь слишком много думать, переосмысливать свою стратегию и колебаться. Это только усиливает твою тревогу. Тебе нужно все сделать правильно, но мозг отказывается работать. И ты снова уходишь в сторону, чтобы узнать больше и доработать свою стратегию, и цикл повторяется.

Ожидание совершенства также лишает тебя чувства меры в отношении серьезности ошибок — ты относишься ко всем одинаково плохо. Это не оставляет тебе пространства для маневра. Давление, связанное с необходимостью все сделать правильно, невероятно высокое, потому что даже самых мелких промахов боятся так же, как и крупных.

Хотя вполне разумно стремиться избегать элементарных ошибок, когда ты считаешь даже небольшую оплошность равнозначной серьезной ошибке, торговля становится похожей на хождение по канату, с которого можно легко упасть и разбиться насмерть.

Возможно, твои ожидания совершенства не такие уж черно-белые. Ты понимаешь, что ошибки случаются, но ожидаешь, что никогда не повторишь одну и ту же ошибку дважды. Соответственно, когда это происходит снова, это шокирует; ты этого не ожидал. В голове крутятся вопросы: *«Как это могло случиться? Как я мог быть таким глупым? Что я вообще могу сделать?»* Ты прилагаешь больше усилий, чтобы торговать

лучше, но все равно совершаешь ту же ошибку. Тебе кажется, что ты не контролируешь свои результаты, и страх усиливается.

Когда ты совершаешь ошибку, твоя задача — исправить её, чтобы не повторять её снова. Но трейдеры могут рассчитывать, что ошибка исправится просто благодаря осознанию того, что они сделали не так. Иногда ошибки сложнее, и без реальной работы по пониманию их причин они повторяются снова и снова, и снова.

Чтобы начать добиваться прогресса в этом вопросе, давай посмотрим поближе, что подразумевают ожидания. Ожидание — это другое слово для гарантии. Я не делаю лингвистический выбор; это важное различие. Говоря: «Я ожидаю от себя совершенства», ты по сути говоришь, что совершенство обязательно наступит. Хотя ты ожидаешь совершенства, реальность такова, что на самом деле ты можешь ожидать или гарантировать только самое худшее. Хотя это может звучать печально, это все равно правда.

Ранее в книге я описал концепцию уровней А-, В- и С-игры и предложил составить свой план. Единственное, что ты можешь гарантировать, — это твоя С-игра, потому что навыки этого уровня, к лучшему или к худшему, уже освоены.

Они проявляются легко и автоматически.

Твои уровни А- и В-, с другой стороны, зарабатываются благодаря изучению и бэк-тестированию; усилиям по поддержанию оптимального физического, умственного и эмоционального состояния; часам сотрудничества с другими трейдерами; и другой работе, которую ты выполняешь, чтобы стать лучшим трейдером. В совокупности они питают твою способность каждый день выходить за пределы уровня С. И с этой точки зрения, когда случаются промахи, ты должен стать детективом, с любопытством изучить причины, по которым ты не справился, и найти способ улучшить ситуацию.

Как показывает нам концепция «гусеницы», совершенство — это движущаяся цель, которую никогда не удастся достичь на постоянной основе. Стремись к совершенству, но не жди его. Ошибки неизбежны. Цель — быстрее извлекать из них уроки.

Я также не имею в виду, что тебе следует снижать свои ожидания. Это не выход. Вместо этого преврати свои ожидания в стремления или цели. Когда ты *стремишься* к совершенству, а не *ожидаешь* его, ты автоматически относишься к ошибкам правильно — как к необходимому условию роста. Ты понимаешь, что ошибки — это часть процесса, и твоя цель — исправить их как можно быстрее.

Синдром побитой собаки

Страх ошибок может развиваться в результате длительного периода интенсивной

самокритики. Страх — не исходная точка этой проблемы. Скорее, самокритика

причиняет постоянную боль, и со временем ты развиваешь страх как способ избежать её. Это похоже на собаку, которую регулярно бьёт хозяин. В такой ситуации ты увидишь, как собака начинает бояться, когда хозяин входит

в комнату. Собака находится на грани и нервничает, боясь, что любое неверное движение может спровоцировать побои. Если ты резко и негативно реагируешь на ошибки, ты, по сути, прячешься от нанесенных себе же побоев.

Хотя ты, возможно, и не считаешь самокритику проблемой, в какой-то момент страх перед ней все же возник. Решение «синдрома избитой собаки» не начинается с попытки избавиться от страха. Страх

проистекает из вполне разумного желания избежать самокритики.

Твоя задача — добраться до источника этой критики и исправить его.

Самокритика, достаточно сильная, чтобы причинять боль, обычно является формой гнева. Подумай о своем тоне, когда даешь обратную связь. Можно ли его охарактеризовать как резкий, карающий или жестокий? Если да, то за этим стоит гнев. Начни со следующей главы о гнeve и исправь свою самокритику. Тебе может быть особенно полезен раздел «Разъяснение самокритики», так как многие из вас, сталкивающиеся с этой проблемой, когда-то считали самокритику необходимой для достижения своих целей.

Итак, как только ты начнешь добиваться прогресса, наберись терпения в процессе избавления от страха. Если забрать избитую собаку у ее хозяина и поместить её в самый любящий и теплый дом, какой только можно представить, собака не станет счастливой и беззаботной мгновенно. Собаке нужно научиться, что новый хозяин не причинит ей боли. Точно так же тебе нужно научиться по-другому реагировать на свои ошибки, прежде чем страх сможет уйти.

После того как ты хорошо разберешься с самокритикой, ты сможешь преодолеть страх. Но в отличие от собаки, ты не можешь просто заменить своего внутреннего критика (хозяина). Преодоление страха — это двусторонний процесс. Во-первых, после совершения ошибки ты должен постараться уменьшить свой гнев. Во-вторых, если твой уровень гнева снизился, обрати особое внимание на этот прогресс и заставь себя поверить, что со следующей ошибкой ты справишься лучше. Если ты организован и сосредоточен, ты сможешь создать цикл, который быстро укрепит доверие.

Чтобы было понятно: речь не идет о том, чтобы оправдывать ошибки или пытаться их оправдать. Но то, как ты относишься к ошибкам, определяет, как быстро ты из них извлекаешь уроки.

Уменьшение самокритики и более эффективное отношение к ошибкам

— это вопрос эффективности. Чем больше самокритики и страха вокруг ошибок, тем больше вероятность, что твой процесс обучения замедлится или полностью остановится, и ты будешь продолжать ошибаться. В конечном итоге тебе нужно лучше справляться со своими ошибками, чтобы быстрее их исправлять.

Вот пример «ментальной истории раздачи», в которой подчеркивается страх критики:

1. **В чём проблема:** ошибки вызывают беспокойство и страх. Когда я вижу новую возможность, я сомневаюсь, что прав, и даже если я вхожу в игру, мой размер ставки намного меньше. Я на нервах и колеблюсь, пока не выиграю.
 2. **Почему существует эта проблема:** критиковать ошибки — это естественно. В школе я рос под угрозой критики, и теперь я делаю то же самое с самим собой.
 3. **Что не работает:** Это не работает! Это ошибочная попытка заставить меня действовать лучше. Конечно, у меня есть мотивация исправлять свои ошибки, но они продолжают происходить, и гораздо чаще, чем должны. Это не помогает мне стабильно выполнять задачи. Этот цикл не прекращается и является беспорядочным способом попытки стать лучше.
- Конечно, я могу добиться большего. Но если я продолжу изводить себя за каждый промах, я только ухудшу ситуацию.
4. **Какое исправление:** самокритика не помогла мне раскрыть свой потенциал. Меня плохо научили. Я пока не знаю, как мне следует разговаривать с собой, когда я налажаю, но я это выясню.
 5. **Какая логика подтверждает это исправление:** осознание того, насколько я застрял в бесконечном цикле, мотивировало меня исправить более серьезную ошибку — самокритику. Уверен, будут взлеты и падения, но я ни за что не вернусь назад.

Слабый процесс

Еще одна причина, по которой ошибка может вызывать страх, — это наличие слабых

мест в твоём

процессе; например, в принятии решений, развитии твоих навыков трейдера или адаптации твоей стратегии к изменениям на рынке. Эти пробелы усиливают неопределенность, особенно если у тебя слабая дисциплина в работе. Тебе нужно совершенствоваться, но где-то в глубине души ты понимаешь, что не делаешь всего, что мог бы.

В любом случае, ты чувствуешь, что что-то не так, и начинаешь день с опасением, что все испортишь. Появляется много колебаний, и ты не так легко принимаешь решение в ситуациях, которые раньше были стандартными. Ты быстро фиксируешь прибыль и чувствуешь себя неловко даже после прибыльных дней.

В главе 4 мы видели, что до начала коучинга Алекс, трейдер опционами из Германии, показывал низкие результаты в крупных сделках. При этом он никогда бы не подумал, что в его процессе есть слабые места. Хотя

ему было очевидно, что над своим психологическим настроем нужно поработать, после нашей первой сессии он обнаружил несколько небольших недостатков в процессе, которые в итоге не позволяли ему в полной мере использовать крупные возможности.

Четыре-пять раз в год Алекс выявлял сделки, в которых он был уверен, что должен сделать крупную ставку, но страх ошибиться мешал ему это сделать. Его парализовали мысли типа: *«А что, если я провалюсь? Я не хочу так провалиться»*. *«А что, если я ошибусь? Я не хочу так сильно прогадать»*. Он уделял больше внимания новостям из мира бизнеса и спрашивал мнения других трейдеров, даже когда знал, что это не помогает.

Эти сделки готовились днями, и его мозг работал на пределе — он переоценивал риск и недооценивал ценность того, чтобы оказаться прав. Поскольку 0% его сделок приносили 80% прибыли, Алекс понимал, что отдельные сделки могут иметь огромное значение, но он не мог определить размер этих ставок на уровне, соразмерном возможностям. На нашей первой сессии мы обнаружили первую часть проблемы. Для Алекса страх ошибиться в таких важных моментах означал, что его преимущество исчезло. В обычных условиях он мог легко объяснить свои основные компетенции за 60 секунд. Но если его просили сделать это, когда он чувствовал давление крупной торговой возможности, его голова затуманивалась, и он не мог четко и лаконично сформулировать свои навыки.

Это был первый пробел в его процессе, и я посоветовал ему уделить время размышлениям о своей стратегии, достижениях и способностях как трейдера, чтобы он мог четко объяснить, почему он будет прав, когда обнаружит эти потенциальные «хоум-раны». Упражнение было простым, и запись многочисленных идей, кружащихся в его голове, помогла ему лучше понять, в чем заключается его преимущество. Такая консолидация знаний придала ему уверенности в том, что он делает, что автоматически избавило его от беспокойства.

Ясность, которую он обрёл благодаря этому упражнению, подсказала ему идею попробовать отключить все внешние источники информации. Первые несколько дней были странными, но потом он заметил значительное увеличение своих умственных способностей. Он смог сосредоточиваться дольше и не отвлекался. Это второе улучшение в его процессе быстро привело к третьему.

Отсутствие внешней информации заставило его сосредоточиться исключительно на своих собственных мнениях и интуиции. Последнее позволило ему развить

компетентность в области интуиции, так что он мог отличить её от голосов сомнений, которые его сдерживали. Он описал интуицию как момент, когда несколько кусочков пазла складываются воедино — он знает, что будет дальше, и ему просто нужно дождаться сигнала.

Его опыт резко контрастирует со страхом, который включал в себя переосмысление и сомнения, а также очень физическую реакцию: сдавленность в груди и комок в желудке. Записав эти моменты рядом друг с другом, он смог увидеть разницу в реальном времени и действовать соответственно.

Эти три улучшения в его процессе, особенно последнее, оказались ключом к преодолению препятствия. Хотя во время наших сессий не представилось никакой огромной возможности, я связался с ним позже, и вот что он сказал: «Это было откровением. Я понял, что происходит, и несколько недель просто ждал, пока сложатся нужные условия. А потом, когда пришло время, я совершил сделку без колебаний. Я увидел этот момент. Все были на одной стороне лодки, и я знал, что нужно, чтобы она перевернулась. Я уже рассчитал размер сделки, и все было в моем списке — что, почему и, в зависимости от условий, какой процент я вложу. Когда пришло время, я просто сделал это».

Алекс не только увеличивает размер сделок, но и держит их дольше. Раньше он считал, что получает примерно треть потенциальной прибыли — и это сильно провоцировало жадность. Теперь выходы запланированы. Две трети он закрывает в самый выгодный момент, а последнюю треть он называет частью «let it ride», где в худшем случае он рассчитывает на безубыточность.

На уровне Алекса, учитывая требования к точности, эти небольшие слабости в его процессе оказались гораздо большей проблемой, чем он думал. Они также были уместным сигналом страха. Когда в твоём процессе есть пробелы, нужно быть слишком самоуверенным, чтобы не испытывать страха — а это не идеальная корректировка. Вместо этого пойми, что этот сигнал страха указывает на необходимость улучшить какой-то аспект твоего процесса.

Предположение об ошибке

Отсутствие полного контроля — это единственная настоящая уверенность на рынке, верно?

Но некоторые трейдеры искусственно устраняют эту уверенность, предполагая, что отклонения не влияют на их результаты. Они

считают, что каждый убыток или неспособность получить ожидаемую прибыль означает, что они допустили ошибку.

В течение дня это предположение вызывает напряжение, нервозность и стресс, которые обычно сопровождают реальную ошибку, заставляя тебя совершать настоящие ошибки, например, получать худшую цену из-за колебаний или открывать слишком маленькую позицию в выгодном месте. Не учитывая роль дисперсии, ты, по сути, переоцениваешь свой контроль. Ты берешь на себя слишком большую ответственность за свои результаты. Хотя я предпочел бы, чтобы ты ошибался в эту сторону, чем слепо винил дисперсию, это все равно недостаток, который приводит к ненужным ошибкам.

Эта тенденция к переоценке своего контроля обычно начинается с крупных выигрышей. У тебя были сделки, в которых ты входил и выходил в идеальный момент и получал максимальную прибыль. В тот момент произошло две вещи:

1. Ты не учитывал положительную дисперсию и, осознавал ты это или нет, считал, что такие выдающиеся результаты были исключительно заслугой твоих навыков трейдера.
2. Ты начал верить, что должен получать максимальную прибыль от каждой сделки, или, по крайней мере, думать, что это должно происходить чаще.

Теперь, когда ты зарабатываешь меньше максимального, ты воспринимаешь это как свою ошибку, даже если получила приличную прибыль. Возможно, всё не так однозначно, но чем чаще это происходит, тем больше ты начинаешь сомневаться и переосмысливать свои входы и выходы, расчёты риска или другие параметры, потому что не хочешь снова «совершить такую ошибку». Стремление к полному контролю приводит к бинарному подходу к оценке результатов: правильно или неправильно. Но давай будем реалистами — в этой игре всё не так просто. Многие находятся вне твоей власти и контроля. Но есть способы усилить контроль, и один из них — изменить подход к оценке ошибок. Приведенная ниже таблица, представленная в первой главе, — отличная альтернатива бинарной оценке, поскольку в ней выделены три категории ошибок.

С-ИГРА ОЧЕВИДНЫЕ ОШИБКИ	В-ИГРА ПОГРАНИЧНЫЕ ОШИБКИ	А-ИГРА ОШИБКИ ОБУЧЕНИЯ
ПРИЧИНА: Ментальные или эмоциональные изъяны сделали эмоции слишком сильными или энергии было слишком мало	ПРИЧИНА: Сочетание слабости в тактическом принятии решений и ментальных/эмоциональных изъянов	ПРИЧИНА: Неизбежная слабость в тактическом принятии решений

Напомню, что ошибки в игре А вызваны чем-то техническим — например, знаниями, которые вы еще не получили, или недавними изменениями на рынке, которые вы еще не определили.

В твоей игре уровня В есть некоторое эмоциональное хаос, мешающее тебе перейти на уровень А, но не настолько сильное, чтобы ты скатился на уровень С. И есть некоторая доля тактических ошибок — то, чему тебе нужно научиться, но что может быть не слишком очевидным. Ошибки, встречающиеся в игре уровня С, однако, настолько очевидны, что тебе нечего учиться с тактической точки зрения. Вместо этого эти ошибки вызваны ментальными и эмоциональными недостатками.

Чтобы решить эту проблему, тебе нужно научиться выявлять и классифицировать свои ошибки именно таким образом.

Использование этой таблицы снижает вероятность того, что ты будешь считать, что совершил ошибку, когда на самом деле это не так. Если ты еще не проанализировал свои игры от уровня «А» до «С», запиши все очевидные ошибки и все незначительные (немного менее серьезные) ошибки, которые ты обычно допускаешь. Если ты сможешь выявить и недавние ошибки, связанные с обучением, — отлично. Если нет, оставь это поле пустым.

В следующий раз, когда тебе покажется, что ты допустил ошибку, посмотри, куда она подходит в твоих списках. Если она не подходит ни под незначительные, ни под очевидные ошибки, удели немного времени тому, чтобы подумать: была ли эта неудача результатом чего-то, чего ты не понял, или чего-то нового, что могло бы улучшить твои нынешние навыки? Если да, то, скорее всего, это ошибка в процессе обучения, а бояться таких ошибок — признак того, что ты боишься учиться.

Очевидные ошибки

Страх перед очевидной ошибкой — это именно то, что подразумевает

само название. Ты боишься совершить ошибки, которые настолько очевидно неправильны, что даже представить себе не можешь, как они могли произойти.

Еще более досадно, когда ты знаешь, что поступаешь неправильно, но все равно продолжаешь это делать. Шок и недоверие к тому, что ты не можешь удержаться от ошибок, которые, как ты знаешь, являются неправильными, вызывают значительное беспокойство и напряжение. Ты начинаешь день уже на грани, беспокоясь, что если что-то пойдет не так, ты быстро потеряешь контроль и совершишь серьезные ошибки. Даже усердные попытки предотвратить такие ошибки не снимают страха. Ты не хочешь, чтобы твои усилия пошли насмарку и ты оказался в той же точке, с которой начинал — без прогресса и с еще большим страхом.

Твой страх перед очевидной ошибкой оправдан, потому что твоя способность предотвратить её низкая. Но часто трейдеры слишком сосредоточены на самих ошибках, а не на их *причинах*. Как я уже говорил в предыдущем разделе, очевидные ошибки — это следствие того, что ты настолько эмоционально уязвим, что у тебя нет шанса их предотвратить. Однако трейдеры часто не учитывают психологические и эмоциональные факторы, которые привели к ошибке, особенно если речь идет об ошибках более очевидных или базовых. Когда они совершают очевидную ошибку, они не работают над ней, потому что считают, что у них уже есть необходимые знания, чтобы избежать этой ошибки. Они списывают это на случайность или полагают, что ошибки легко исправить.

Чтобы стать лучше, ты должен понять, что эти ошибки не являются осуждением твоих торговых навыков. Вместо этого сосредоточься на психологических и эмоциональных проблемах, которые заставляют тебя совершать эти очевидные ошибки. Например, это может быть жадность, страх проиграть, гнев, потеря уверенности или чрезмерная самоуверенность. Именно эти проблемы заставляют тебя совершать очевидные ошибки в первую очередь. Затем у тебя развился страх перед очевидными ошибками в ответ на то, что ты не можешь их предотвратить. Устрани настоящую проблему, и ты перестанешь совершать очевидные ошибки, а твой страх со временем исчезнет.

Чтобы ускорить процесс, делай две вещи одновременно: разработаю стратегию устранения причины твоих очевидных ошибок и восстанови веру в свои силы, чтобы страх постепенно улетучился. Вначале ты, возможно, все еще будешь нервничать из-за того, что эти ошибки могут повториться. Это логично: риск все еще высок. Это по-прежнему нестабильный период. По мере того как ты будешь совершенствоваться, ты поймешь, когда и почему они происходят, и

как их предотвратить в реальном времени, и вероятность совершения очевидной ошибки станет низкой.

СТРАХ ПРОВАЛА

Успех и провал могут быть дихотомическими понятиями. В Суперкубке побеждает только одна команда

Суперкубок. Только один гольфист выигрывает Мастерс. С этой точки зрения, мир спорта в основном наполнен неудачами — и в этом суть соревнований. Однако то, как ты интерпретируешь неудачу, полностью определяет, что будет дальше.

Ни один спортсмен не стремится к неудаче, но элита осознает, какую важную роль она играет в их стремлении к величию. Неудача выявляет слабости — как технические, так и психологические. Она может заставить тебя понять, насколько сильно ты хочешь добиться успеха, усиливая твою мотивацию вкладывать больше времени и усилий в дальнейшее развитие своих навыков.

Майкл Джордан проигрывал в плей-офф шесть лет подряд в начале своей карьеры. Эти неудачи подстегивали его, а не останавливали. Он использовал полученный опыт, чтобы в конце концов добиться прорыва и выиграть шесть чемпионатов НБА.

Те, кто стремится достичь наивысших уровней, не боятся неудач. Они принимают их роль в том, чтобы помочь им стать лучше и подняться на новый уровень.

Хотя успех в трейдинге может быть менее однозначным и более изменчивым, чем победы в спортивных чемпионатах, правильное отношение к неудачам не менее ценно, даже когда тебе приходится восстанавливать свой капитал или репутацию. Но если ты боишься неудач, значит, в твоём понимании их значения есть какая-то ошибка. Неважно, терпел ли ты неудачи в прошлом или нет.

Проблема в том, как ты к этому относишься.

Неудача означает разное для каждого трейдера. Для одних неудача — это просто неспособность достичь поставленной цели; для других неудача определяет их личность.

Страх неудачи — не обязательно плохая вещь. Он может стать невероятным стимулом, заставляющим работать усердно и делать все возможное для успеха, а также может подтолкнуть безрассудных трейдеров к правильному управлению рисками.

Но для некоторых из вас стремление избежать неудачи перегружает ум и приводит к его срыву. Мысль о провале кажется настолько страшной, что ты слишком много обдумываешь решения, торгуешь только тогда, когда чувствуешь себя идеально, оправдываешь слишком маленькие ставки и зацкливаешься на убытках и упущенных возможностях. Ты можешь застыть, когда

позиция обваливается, думая только о том, как ограничить ущерб и о том, как не совершить глупость, или, что еще хуже, в панике продаешь с убытком, только чтобы потом увидеть, как цена возвращается к твоему целевому уровню. Для трейдеров с этой проблемой трагическая ирония заключается в том, что давление, связанное со стремлением избежать провала, делает провал еще более вероятным.

Поскольку этот страх так распространен в трейдинге и в достижении результатов в целом, существует множество рекомендаций по этой проблеме. Все вы слышали такие советы, как «Стремись к небольшим выигрышам», «Прими неудачу», «Неудачи учат нас побеждать» и «Извлекай уроки и двигайся дальше». Они верны и логичны. Тем не менее, они не всегда помогают, если за твоим страхом провала скрывается какой-то глубинный и неосознанный недостаток. Ниже перечислены самые распространенные из таких недостатков, которые, как мы уже видели, необходимо выявить, чтобы их преодолеть.

Высокие ожидания

Сама природа высоких ожиданий предполагает, что их трудно достичь, поэтому на протяжении многих лет ты постоянно не дотягиваешь до них.

Неудачи заставляют тебя сомневаться в своей способности соответствовать собственным стандартам и в конечном итоге могут превратиться в страх.

Проблема здесь не в том, что ты ставил слишком высокие цели. Стремись к тому, на что хватит твоего воображения. Проблема в том, что ты *ожидал* достичь своих самых высоких целей. Стремление подразумевает, что _____ для достижения цели нужен процесс, даже если ты пока не до конца понимаешь все шаги, которые тебе предстоит сделать. Ожидания не заботятся о процессе; они требуют результата без вопросов.

Допустим, ты стремишься стать лучшим трейдером в своей компании и ставишь промежуточные цели, ищешь обратную связь и сотрудничество, анализируешь все свои сделки и совершенствуешь исполнение — и все это ради достижения результата. Ты каждый день работаешь над этим процессом и неустанно ищешь способы улучшить. С этой точки зрения, если ты потерпишь неудачу, это неприятно, но ты извлечешь уроки, которые помогут тебе в погоне за целью в следующем году.

Если же, с другой стороны, ты ожидаешь, что этот результат произойдет независимо от того, как усердно ты работаешь или каковы рыночные условия, ты будешь просто шокирован и сочтешь весь свой процесс пустой тратой времени. Со временем, если эта или другие

неудачи будут повторяться, может развиваться страх провала, который помешает тебе стремиться к своим целям. Хотя высокие ожидания часто используются для мотивации, они также могут нанести ущерб самому себе.

Это стало проблемой для Влада, трейдера и владельца компании в Южной Африке, которая применяет алгоритмические торговые системы к собственным портфелям.

Эти системы работают хорошо и сами по себе чрезвычайно эффективны. У Влада возникли трудности с определением подходящих моментов для вмешательства человека. Слишком часто он вмешивался в работу системы в неподходящее время. Он позволял своим предубеждениям относительно движения рынка взять верх над системой, и были количественные доказательства того, во сколько обходилось не давать системе работать самостоятельно.

Чтобы понять, почему происходили эти ошибки, он проанализировал свой профиль страхов и создал таблицу для отслеживания своих эмоций. Как специалист по системам, ему нравилось, что он мог сделать свои эмоции более количественными и измеримыми. Это позволило ему визуально видеть, где происходит каждая ошибка в режиме реального времени, отмечать её, а затем анализировать с помощью ментальной истории раздачи после закрытия рынка. Он

также отслеживал свой распорядок дня и то, как плохой сон или внешние эмоции влияли на его эмоции при торговле, и наоборот. Среди прочего он обнаружил постоянное желание доказать, что он прав. До наших сессий он пережил период сильнейшей тревоги. Он постоянно представлял себе худшие сценарии, когда все выводят свой капитал, а компания теряет все деньги и разваливается. Он не мог спать, а когда засыпал, ему снилась торговля. Он описывал это как отсутствие кнопки «выключить». У него было ужасное настроение, он постоянно смотрел на экраны, боясь негативных результатов.

Хотя к моменту начала наших занятий его эмоциональное состояние значительно улучшилось, ему еще предстояло найти первопричину проблемы. К счастью, в процессе составления этой «ментальной истории раздачи» мы ее обнаружили:

1. **В чём проблема:** Мой главный страх — потерять ценность и значимость в глазах инвесторов. В какой момент мои инвесторы скажут «Нет, спасибо»? Это уже не игра с входами и выходами, где я могу объективно смотреть на результаты и знать, что моя система прибыльна в долгосрочной перспективе. И это превращается в эмоциональную проблему из-за того, что говорят люди. Я не могу потерять такую сумму денег, потому что мои клиенты в панике. И это подпитывает страх потерять ценность.

2. Почему существует эта проблема: если я посмотрю на шаги, которые я сделал в своей жизни, это не имеет смысла, потому что объективно я не потерпел неудачу.

Однако я не оправдал свои ожидания стать на 5 фунтов. Я искренне верю, что в долгосрочной перспективе я достигну того, чего хочу, но во мне есть врождённый страх сойти с пути. Я не считаю себя неудачником, но малейшая вероятность провала пугает меня до смерти.

3. Что не работает: Мои ожидания от себя просто слишком высоки. Я искренне верю, что в долгосрочной перспективе я достигну того, чего хочу, но ожидание достижения этих результатов в произвольные сроки добавило ненужную нагрузку.

4. Какое исправление: Мне нужно гораздо четче понимать, какую ценность я приношу. Я отлично справляюсь с минимизацией рисков, созданием и внедрением новых систем и развитием компании — именно так и должны действовать хорошие генеральные директора.

5. Какая логика подтверждает это исправление: мои ожидания затуманивали мое видение собственной ценности, так как я уделял слишком много внимания результатам в ущерб развитию своего опыта, ценности и вклада в рост компании.

Рассматривая причины своих эмоциональных реакций логично и структурированно, Влад смог перестать вмешиваться там, где не следовало. Ему также удалось использовать то, что он узнал о своих эмоциях, и перестроить свою роль в компании так, чтобы она приносила больше пользы.

Когда он полностью понял, что как личность он не любит рисковать и слишком бурно реагирует на эмоции и ожидания других, он изменил свой подход к работе. Он отошел от таких процессов в компании, как маркетинг, где он был слишком вовлечен и контролировал всё, и решил довериться своим сотрудникам, чтобы они сами этим занимались. Как он сказал: «Это было как диверсификация модели. Я отошел в сторону, чтобы сосредоточиться на управлении компанией, и это позволило им работать лучше. Отпустить ситуацию и сосредоточиться только на своей основной работе значительно облегчило мою тревогу».

Конечно, чудес не бывает, только упорный труд. Конечно, у него все еще есть некоторые проблемы с контролем, но теперь он может спать. Качество его жизни значительно улучшилось. Как и его способность сосредоточиться на работе, теперь, когда он не распыляет умственные ресурсы, пытаясь все контролировать.

Помимо конкретных шагов, которые предпринял Влад, вот несколько шагов, которые ты можешь сделать, чтобы сгладить

негативную сторону высоких ожиданий. Во-первых, тебе нужно превратить свои ожидания в стремления, как я упоминал в разделе «Страх ошибок», посвященном стремлению к совершенству. Это позволяет тебе поддерживать высокую мотивацию, привязываясь к большим стремлениям, без давления, вызванного ожиданиями. Ты также быстрее учишься на ошибках, потому что принимаешь и признаешь их как часть процесса.

Однако перехода к такой точке зрения недостаточно. Страх неудачи возникает отчасти из-за отголосков прошлых неудач. Чтобы исправить эту накопленную эмоцию, тебе нужно вернуться к своей торговой истории, а возможно, и к личной истории, чтобы проанализировать свои прошлые неудачи. Этот процесс может тебе в этом помочь:

Шаг 1: Составь список всего, что ты считаешь неудачами, как в трейдинге, так и за его пределами. Посмотри на этот список и спроси себя, о чём из этого ты продолжаешь думать. Что из этого случайно всплывает в твоей голове? Когда ты думаешь об этом сейчас, что из этого до сих пор больно — где ты чувствуешь боль от неудачи, возможно, даже спустя годы?

Шаг 2: Сосредоточься на тех, которые выделяются больше всего или вызывают у тебя сейчас самые негативные эмоции, и проанализируй, почему ты потерпел неудачу. Какие ошибки ты допустил? Чего ты не понял раньше? Чему ты научился? Как это помогло тебе стать лучшим трейдером или улучшило тебя в других сферах?

Шаг 3: Подумай, что именно в этой неудаче так зацепило тебя и почему. Думаешь ли ты о том, как бы изменилась твоя жизнь, если бы этого не произошло? Сожалеешь ли ты об этом? Ты еще не простил себя за ошибки, которые привели к этой неудаче?

Шаг 4: Используй «ментальную историю раздачи», чтобы разобраться в причинах, мешающих тебе пережить эту неудачу, а затем исправь недостатки, заложенные в этих причинах.

Регулярно перечитывай то, что написал, пока не дойдешь до того момента, когда по крайней мере сможешь относиться к своим прошлым неудачам более-менее нейтрально. В конце концов ты можешь дойти до того, что будешь рад этим неудачам из-за того, чему они тебя научили, или из-за того, сколько денег ты в итоге заработал благодаря им. Но первая цель — просто дойти до того, чтобы это не было таким негативным.

Недооценка своих достижений

Ты можешь бояться неудач, потому что боль от них усиливается из-за того, что ты уделяешь им больше внимания, чем своим успехам. Такая модель поведения часто встречается при высоких ожиданиях, когда успех считается само собой разумеющимся и не получает должного внимания. В результате ты не испытываешь удовлетворения, гордости, чувства выполненного долга, радости или счастья от того, чего достиг. А когда ты все-таки испытываешь эти положительные эмоции, они не длятся долго — ты быстро переходишь к следующей цели.

Я не предлагаю тебе упиваться собственным величием и рисковать стать самодовольным или слишком самоуверенным. Просто нужен баланс; иначе ты создаешь ситуацию, в которой неудача кажется более значительной, чем она есть на самом деле. В результате возникает дисбаланс в твоём восприятии, вызванный чрезмерным вниманием к неудачам.

Вот что ты можешь сделать, чтобы восстановить баланс в своём взгляде на успех и неудачу. Составь список своих прошлых успехов и выдели те, которые, как правило, оставались незамеченными или недооцененными. Делай это постепенно в течение пары недель, так как вряд ли ты вспомнишь их все сразу. Почему это достижение заслуживает уважения и признания? Что делало его сложным и не гарантированным? Чем ты можешь гордиться?

Затем просмотри список еще раз и пойми, как тебе удалось добиться успеха. Что для этого потребовалось? Чему ты научился в процессе?

Цель состоит в том, чтобы одинаково относиться к успехам и неудачам. Учиться на неудачах обычно проще, потому что очевидно, в чём мы не дотянули. Но учиться на успехах в некотором смысле важнее — как с практической точки зрения, так и для пересмотра своего мировоззрения.

Регулярно перечитывай то, что написал, чтобы укрепить эти знания до такой степени, что со временем тебе станет естественно смотреть на прошлые успехи с этой новой точки зрения. Чтобы было понятно: эта точка зрения подчеркивает знания, навыки, привычки и процессы, которые ты приобрел, и формирует компетенции, необходимые для достижения следующей цели. Это даст тебе большую эмоциональную ясность в отношении следующей цели и снизит страх неудачи.

Недооценка своих навыков

Ты уже видел, как неопределенность создает почву для страха.

В некоторых случаях эта неопределенность возникает потому, что ты не сумел Осознай свои навыки трейдера. Умение четко видеть свои сильные стороны даст тебе уверенность, которая поможет преодолеть неизбежную неопределенность в трейдинге и снизит твою склонность к страху. Ты не придумываешь и не выдумываешь навыки, которых у

тебя нет. Ты просто исправляешь ошибку в своем восприятии, из-за которой ты их не замечал.

Представь, что ты стоишь на вершине горы, которая настолько высока, что ты находишься выше облаков. Всё под тобой скрыто, поэтому кажется, что ты на самом деле стоишь на облаке. Ты находишься там так долго, что забыл, что стоишь на горе. Кажется, что под тобой нет ничего твердого и в любой момент ты можешь проскользнуть сквозь облако и свободно упасть на землю. Но в этот момент облако полностью рассеивается, и ты видишь огромную гору под собой. На самом деле ты стоишь на твердой земле.

Эта гора — основа знаний, которые ты приобрел как трейдер. Ты поднялся на высокий уровень. (Возможно, пока не так высоко, как хотелось бы, но это нормально.) Когда ты игнорируешь свои компетенции, ты чувствуешь себя неуверенно, хотя в этом нет необходимости — ты просто утратил из виду твердую почву под ногами, и это порождает страх. Независимо от того, как высоко ты поднялся на свою proverbial гору, найди время, чтобы осознать, какие знания, навыки и опыт остались незамеченными, и ты улучшишь свою способность справляться с неопределенностью и уменьшишь страх.

Мысль о том, что ты неудачник

Какие ощущения ты испытываешь, когда терпишь неудачу? Ударяют ли тебя по личным чувствам потери и отсутствие успеха

тебя лично и заставляют чувствовать себя неудачником? Если _____ это так, то когда ты садишься торговать, на кону стоит гораздо больше, чем просто деньги. Торговля становится проверкой того, как ты оцениваешь свои способности как трейдера.

Чтобы защититься от того, чтобы заклеить себя неудачником, ты, возможно, невольно сократил время, которое тратишь на поиск новых идей или работу над своей стратегией. Это один из незаметных способов, которыми проявляется страх почувствовать себя неудачником — он мешает тебе выкладываться на полную. Ведь если бы ты выложился на полную и всё равно потерпел неудачу, это закрепило бы твою судьбу неудачника, а с этим было бы слишком тяжело справиться.

Основной проблемой здесь является убеждение, что неудача — это неотъемлемая часть твоего характера. Если ты терпишь неудачу, это определяет тебя — ты сам в этом виноват. Вот то, кто ты есть, и так будет всегда. Когда смотришь на это таким образом, ты не видишь возможности успеха. В лучшем случае ты воспринимаешь успех лишь как временное спасение от своей судьбы. Возможно, раньше ты не думал о неудаче именно так. Рассматривать неудачу как черту характера — это тонкий момент, о котором люди

обычно не задумываются. Но если ты вникнешь в этот страх и в угрозу, которую представляет неудача, то поймешь, что в какой-то степени ты действительно так к ней относишься.

Когда ты питаешь такое убеждение о себе, невозможно принять ценность, которую дает неудача, и думать о ней конструктивно. Если ты неудачник, нет смысла думать об этом с практической точки зрения.

Чтобы начать преодолевать этот страх, тебе нужно избавиться от иллюзии, что этот аспект твоего характера неизменен. Почему ты так упорно держишься за это убеждение?

Опять же, обратись к «Ментальной истории раздачи» как к инструменту для упорядочивания своих мыслей. Вот пример:

1. **В чём проблема:** я боюсь, что если я рискну и потерплю неудачу, то всё — как будто я стою на обрыве и либо взлечу, либо упаду.

2. **Почему существует эта проблема:** я знаю, что мне нужно увеличивать размеры, чтобы достичь своих целей и мечтаний.

Это решающий этап, и если я потерплю неудачу, мне покажется, что это конец, что я не смогу этого сделать.

3. **Что за заблуждение:** увеличение размера позиции, хотя и важно для долгосрочного успеха, не является решающим для моих торговых результатов. Если не получится, это не конец, и у меня будет еще много возможностей. Это не будет «полететь или упасть»; я пока не знаю, как все сложится, но я знаю, что этой скалы на самом деле нет.

4. **Что такое коррекция:** независимо от размера, каждая сделка — это просто еще одна возможность реализовать свое преимущество. Определение размера позиции — это не что-то абсолютное; выиграл ты или проиграл, путь продолжается.

5. **Какая логика подтверждает эту коррекцию:** это просто следующее препятствие. Одно из многих, которые я уже преодолел, и после него будет еще много других. Если я не преодолею его в этот раз, будет еще масса возможностей... но давай посмотрим, смогу ли я преодолеть его сейчас!

Заминка

Ты когда-нибудь терпел неудачу из-за резкого сбоя в исполнении, то есть «задыханием», как у спортсмена на большой арене? Это торговый эквивалент того, как гольфист Джим Фьюрик сделал серию необычно плохих ударов и упустил

лидерство на чемпионате по гольфу U.S. Open, когда до конца оставалось шесть лунок. Если ты сталкивался с этим, то вполне понятно, почему ты боишься провала.

В важные моменты ты бывал парализован, неспособен думать и бессилён действовать? Когда это происходит в первый раз, ты можешь легко списать это на случайность. Но потом это повторяется. Нет никакого явного повода. Ты не знаешь, когда это произойдет, и, что

хуже, не знаешь, почему и как это остановить. Эти неизвестные порождают страх, который постоянно таится в глубине твоего сознания. Возможно, именно поэтому Фьюрик, несмотря на то что он один из лучших гольфистов своего поколения, так и не выиграл ни одного крупного турнира после того события, хотя и претендовал на победу в нескольких.

В трейдинге «зависание» — сложная проблема, поскольку у каждого человека оно проявляется по-разному и по разным причинам. Но всех их объединяет наличие сильных эмоций, чаще всего страха, которые быстро захлестывают разум и блокируют способность думать. Чтобы исправить это, сначала нужно определить накопленные эмоции, лежащие в основе сбоя. Именно они и являются причинами твоего «зависания».

Чаще всего приходится иметь дело с несколькими эмоциями и недостатками, включая гнев и потерю уверенности. Разбери проблему на части и проработай каждую из них. Обязательно уменьши размеры позиций или риск, чтобы временно снизить уровень эмоций, вызванных торговлей. Меньше эмоций — меньше вероятность, что ты «задохнешься». Это даст тебе возможность передохнуть и скорректировать свои эмоциональные реакции в режиме реального времени.

Когда вызывает слишком много накопленных эмоций, у тебя нет ни единого шанса. Тебя просто сметет, гарантируя очередной провал, и тебе придется справляться с хаотичными последствиями. Как только ты докажешь, что можешь добиваться прогресса при более низком уровне эмоций, постепенно увеличивай масштаб, как будто восстанавливаешься после травмы. В конце концов, срывы останутся в прошлом.

Как мы видели в этой главе, страх принимает разные формы и имеет множество причин. Использование «Ментальной истории раздачи» и инструмента для анализа поможет тебе систематически выявлять корни страха, чтобы ты мог более эффективно улучшать свою ментальную игру.

Эти инструменты будут, пожалуй, еще важнее, когда мы перейдем к следующей эмоции — тильту, или гнев. Гнев может проявляться почти противоположным образом по сравнению со страхом, и само это чувство может затруднять изучение его паттернов. Когда ты злишься, тебе вряд ли захочется заниматься тем, что нужно для решения проблем с гневом. Однако, если ты хочешь долгосрочного решения, тебе придется снимать слой за слоем. Именно этим мы и займемся в главе 6, «Тилт».

Наш ТГ канал: t.me/tradelikeaproru

Глава 6

ТИЛЬТ

«Гнев — плохой советник».

—Чешская пословица

Для тех, кто не знаком с термином «тильт», он часто используется в покере для описания игрока, который впадает в ярость и в результате играет очень плохо. Обычно говорят, что он «на тилте». Есть и отличные производные, например «тильт разъяренной обезьяны», чтобы описать игрока в покер, который не только принимает ужасные решения и теряет кучу денег, но и устраивает из себя цирк. Как можно себе представить, всегда есть очередь игроков, желающих сыграть против соперника, находящегося в таком состоянии.

Термин «тильт» возник не в покере. На самом деле он пришел из пинбола, где игроки буквально наклоняли автомат, чтобы мяч не застрял между флипперами или чтобы контролировать, куда он полетит. Я знаю, что некоторые трейдеры уже используют этот термин, и я предлагаю сделать его в трейдинге таким же распространенным, как и в покере. Гораздо веселее и образно сказать «я зашел в тилт», чем «я разозлился и принял несколько ужасных решений». В конце концов, если у тебя проблемы с гневом, почему бы не развлечься, рассказывая об этом?

Некоторые из вас уже понимают, как гнев влияет на вашу эффективность, и хорошо осознают, во что это обходится. Гнев нарастает в течение торгового дня или нескольких дней подряд, пока не достигнет точки кипения. Ты становишься более склонен к спекулятивным сделкам, слишком долго держишься за выигрышные и проигрышные позиции или становишься чрезмерно агрессивным. Ты гонишься за убытками и принимаешь поспешные решения. Вспышки гнева возникают из ниоткуда, казалось бы, без предупреждения. Возможно, ты впадаешь в тилт, даже не осознавая этого — ты «внутренний тилтер». Твоя кипящая фрустрация и ярость остаются скрытыми даже от тебя самого, потому что ты не проявляешь открытого гнева, как другие трейдеры, которых ты видишь. Твой тилт гораздо менее заметный. Когда ты кипишь, ты становишься тише, напряженнее. Ты похож на скороварку, которая вот-вот взорвется. Это может быть результатом твоего стиля, твоей личности или того, как ты себя ведешь. Возможно, ты научился держать это в себе. Некоторые из вас работают в условиях, где такое поведение считается неприемлемым, и поэтому ты быстро научился сдерживать его во

время торгового дня.

Тильт может быть вызван множеством причин. Разочарование может быть связано с твоими результатами, рынком или самим собой. Ты никогда не злишься просто так; всегда есть что-то конкретное, что вызывает это. Может быть, рынок повернулся против тебя, и цена движется в противоположном от желаемого направлении. Или когда ты собирался нажать на «купить» и закрыть сделку, предложение исчезло. Или тебя раздражает, что какой-то фонд засыпает рынок своими ордерами, и это резко влияет на рынок.

В ответ на эти триггеры, вызывающие эмоциональный срыв, ты можешь: Закрыть слишком много сделок из-за разочарования

«Я как Маркел, это просто безумие. Ты что, издеваешься? Я не могу поверить в свою удачу!»

Насильно совершать сделки, пытаюсь отыграть убытки и закончить день в плюсе

Отклониться от своей стратегии (вместо того, чтобы ждать, пока ситуация сложится сама собой)

Принять плохую сделку, о которой знаешь, что она неправильная

- Гнаться за рынком, думая: «Он не может И ДАЛЬШЕ падать»

Верить, что ты знаешь лучше рынка: *как может кто-то купить ВСЕ эти акции по такой цене? Это бессмысленно. Все равно все пойдет вниз/вверх*

Открывать сделки одну за другой, не задумываясь, словно шлюзы открылись, как только ты совершил одну неудачную сделку

После таких реакций ты можешь обратиться к таким стратегиям, как глубокое дыхание, перерывы, отказ от торговли, поход в спортзал или позитивное мышление. Эти стратегии подходят для временного управления тилтом, пока ты работаешь над решением проблемы, но они не являются постоянным решением. **Помни, гнев — это сигнал, а не настоящая проблема.** Чтобы избавиться от него, тебе нужно сначала понять основные недостатки, с которыми ты борешься.

ПРИРОДА ТИЛЬТА

Гнев сам по себе не является чем-то плохим. Он может стать невероятным мотиватором для

действовать и совершенствоваться. Но он также может привести к тем самым проблемам с результативностью, которые привели тебя сюда.

Поэтому первый ключ к решению твоей проблемы с тилтом — понять конкретные причины твоего гнева. Гнев возникает, когда скрытые недостатки, предубеждения или иллюзии вступают в конфликт с реальностью. На базовом уровне гнев — это сигнал об этом конфликте. Эти моменты взрыва эмоций становятся шансом выявить истинную

причину твоего гнева.

Конфликты наиболее очевидны, когда они возникают между двумя людьми — например, при споре о том, кто является величайшим спортсменом всех времен, о плюсах и минусах налоговой политики или при принятии финансовых решений с супругом. Когда конфликт обостряется, возникает недопонимание или неспособность увидеть точку зрения другого человека. Если к этому добавляется дополнительный фактор, например, нехватка времени, разочарование может нарастать и привести к тому, что конфликт станет непродуктивным, а то и вовсе конфронтационным.

Однако, когда вы устраняете разногласия и разрешаете конфликт, гнев рассеивается. Иногда такой конфликт на самом деле был полезен, и независимо от того, накалялся он или нет, он привел к большему взаимопониманию с обеих сторон.

В трейдинге конфликты, которые чаще всего превращаются в гнев, возникают между тобой и рынком, а также между тобой и самим собой. Идея борьбы с рынком тебе понятна, но внутренний конфликт внутри тебя самого?

это может заставить тебя почесать затылок. Если тебе когда-нибудь казалось, что ты «борешься с самим собой», это довольно точное описание того, что происходит. По сути, ты борешься с теми недостатками в работе, о которых я постоянно говорю в этой книге, например, с верой в то, что тебе не везет больше, чем другим трейдерам, что ты никогда не должен допускать ошибок или что ты знаешь, что произойдет.

Логически ты знаешь, как правильно думать или реагировать, и используешь эти знания, чтобы бороться со своими недостатками. Например, после четырех проигрышных сделок подряд одна часть тебя ожидает, что больше не будет убытков, а другая понимает, насколько абсурдно так думать.

Это пример конфликта, который у тебя происходит внутри. Ты борешься, чтобы этот недостаток не заставил тебя слишком бурно реагировать на убыток. Бывают моменты, когда тебе удастся выиграть эту борьбу и удержать зверя в клетке. В других случаях твое сознание подавляет сила гнева, и ты теряешь контроль.

Эти конфликты, как и бесчисленное множество других, не обязательно должны обостряться. Тилт — это не неизбежный исход. Однако, когда источник конфликта неизвестен или не идентифицирован, начинает нарастать фрустрация, которая может превратиться в гнев. Гнев становится сигналом о реальной проблеме. К сожалению, трейдеры обычно воспринимают гнев не как сигнал, а как саму проблему. Это и вызывает «тильт от тильта». По сути, ты

злишься, потому что злишься — ты злишься на то, что не можешь контролировать свой гнев, впадаешь в тильт, потому что открыл сделку, которую никогда бы не открыл в нормальном состоянии ума, или впадаешь в тильт, потому что

не знаешь, как решить свою проблему с тильтом.

Вторичный гнев — это как подлить бензина в костёр. Эта глава поможет тебе использовать свой разум, чтобы потушить огонь, смягчить его влияние на твои действия и предотвратить появление новых пожаров в будущем.

Гнев также может оставаться неразрешенным неделями и даже годами. Если ты когда-нибудь впадал в тильт мгновенно — переходил от чувства спокойствия к взрыву в голове — это из-за накопленного тильта. Тильт чаще всего накапливается во время длительного просадки, когда с каждым днём впадать в тильт становится всё легче, потому что гнев предыдущего дня переносится на следующий. Это как чашка, которая постепенно наполняется водой. Каждый день ты выливаешь воду, но часть остаётся. Это значит, что для перелива потребуется меньше воды.

На практике ты можешь выпустить пар после очередного неудачного торгового дня, но эмоционально ты не сбрасываешься полностью. На следующий день ты приходишь с позитивным настроем, но потом впадаешь в тильт быстрее, чем накануне.

Это накопленный тильт, и он может скрываться в фоновом режиме и быстро ухудшить твою игру.

ОБЩИЕ ПРИЗНАКИ ТИЛЬТА

В некоторых отношениях гнев проявляется противоположно страху. В предыдущей главе я объяснял, что страх забирает нашу способность оценивать риски, думать, принимать решения, доверять интуиции и делать прогнозы, и обращает это против нас. И наоборот, гнев делает эти способности недоступными.

Когда тебя охватывает страх, ты часто рискуешь слишком много думать и сомневаться. В случае с гневом отсутствие мышления заставляет тебя открывать сделки без колебаний. Если тебя одолевает страх, большую проблему представляет неприятие риска. А в тильте ты становишься слеп к риску. Когда ты злишься, твои решения и мысли кажутся тебе правильными, и ты не видишь возможности ошибиться. Это противоположно тому, что происходит, когда ты боишься и не доверяешь своей интуиции, предполагая, что она ошибается, и действуя вопреки ей.

Для большинства трейдеров признаки гнева становятся очевидными, когда они видят хаос вокруг себя: убытки, ошибки, резкие выпады в адрес коллег, разбитые кофейные чашки и т. д. Но осознавать

«тильт» задним числом — все равно что видеть сделку, которую можно было бы открыть: возможность уже упущена.

Тебе нужна четкая карта твоего тильта, чтобы вовремя заметить сигналы и избежать краха. Давай разберем подробнее несколько распространенных признаков гнева, чтобы лучше понять, что происходит, когда ты в тильте. Хотя эти признаки пересекаются и могут казаться похожими, между ними есть различия, которые помогут тебе более четко составить карту того, как у тебя проявляется тильт.

Заикливание

Одна из характерных черт гнева — это то, что твой ум настолько заикливается на чем-то, что ты не можешь от этого отпустить, даже если это идет тебе во вред. Чаще всего это проявляется, когда ты заикливаешься на конкретном результате или прошлой ошибке.

Заикливание на результате — это именно то, что подразумевает само слово. Ты знаешь, чего хочешь, и не отступишь, пока не добьешься этого. С одной стороны, такую целеустремленность можно считать сильной стороной, и во многих других ситуациях такая сосредоточенность является двигателем твоего успеха. Но когда она подпитывается гневом, она становится разрушительной.

Одностороннее мышление заставляет принимать настолько плохие решения, что это может выглядеть как отсутствие дисциплины. Ты знаешь, что не стоит открывать еще одну сделку, но в этот момент единственное, что имеет значение, — это вернуть свои деньги. Еще одно распространенное описание — «туннельное зрение»: ты как лев, зацепившийся за добычу, а остальной мир находится за пределами твоего поля зрения.

Заикливание на ошибках — это тоже очевидно. Совершив ошибку, ты настолько заикливаешься на ней, что думаешь об этом до конца дня. Это может грызть тебя в подсознании днями и неделями. Даже старая ошибка, совершенная много лет назад, может вызвать гнев — ты до сих пор не можешь поверить, насколько ты был глуп. Твой разум как снежный ком выходит из-под контроля, пытаешься понять, что ты сделал не так. Все это влияет на твою способность воспринимать то, что происходит на рынке сейчас. Ты знаешь, что не стоит, но продолжаешь об этом думать. Твой разум не отпускает эту мысль. И это мучает тебя еще больше.

Быстрый совет: четко осознай, на чем твой ум склонен заикливаться. Эти моменты становятся для тебя сигналами, чтобы пробудиться и понять, что гнев приводит твой ум в состояние паралича, а ты этого даже не замечаешь. Когда ты замечаешь такой сигнал, сделай какое-нибудь физическое действие, например, глубокий вдох или встань с места, чтобы укрепить своё осознание,

прежде чем начинать справляться с гневом. Что-то должно измениться, чтобы твой разум начал отпускать ситуацию.

Слепота к риску

Еще один распространенный признак гнева — неспособность видеть риски или заботиться о

надлежащим управлением рисками. Этот признак может проявляться двумя способами. Гнев может ослепить тебя, не давая увидеть риски, которые были бы очевидны в нормальном состоянии ума. Это как если бы ты вел машину и не видел знаков остановки. Ты находишься в слепом гневе и пропускаешь факторы, которые обычно бы учитывал, или забываешь о пределах риска, которые у тебя установлены.

Во втором случае ты знаешь, что риск существует, и, возможно, осознаешь, что то, что ты делаешь, потенциально неправильно, но ты настолько вышел из себя, что тебе просто все равно. В твоих решениях есть некая правота, из-за которой дополнительный риск в данный момент кажется оправданным. Ты хочешь того, чего хочешь, и действуешь.

Краткий совет: хотя я описал первый вариант этого признака так, будто ты слеп ко всем рискам, все же есть предел. Определи, какие риски ты не готов принимать. Затем придумай самое простое исправление, которое позволит тебе действовать лучше — как ты узнал из концепции «гусеницы». Во втором варианте, если ты попадаешь в ситуацию, когда перестаешь заботиться о риске, запиши типичные вещи, которые оправдывают его принятие. Добавление этого в твою карту поможет тебе быстрее понять, когда ты пытаешься убедить себя в чем-то неправдивом.

Отсутствие рассуждений

Гнев может настолько заглушить твой разум, что ты перестанешь учитывать факторы, которые ты обычно учитываешь при совершении сделки. Это больше, чем просто слепота к риску. Речь идет о твоём процессе принятия решений в целом и о том, как он исчезает. Гнев по сути убирает ограждения, которые обычно направляют твои решения и сдерживают твой импульс, например, войти в сделку, чтобы заработать деньги прямо сейчас, исправить ошибку, устранить несправедливость или доказать, что другие люди неправы. Это как будто ты едешь по шоссе, где убрали все разделительные линии и ограждения, из-за чего легко выехать на встречную полосу.

Твои действия кажутся случайными, но на самом деле им просто не хватает обычного осмысления, которое обычно служит барьером для входов и выходов

, необходимых для реализации твоей стратегии. Чрезмерное размышление и сомнения — это излишние барьеры, вызванные

страхом. Гнев действует наоборот и устраняет их.

Краткий совет: поскольку эти барьеры существуют в обычной жизни, запиши ключевые факторы своего процесса принятия решений и регулярно напоминай себе о них — даже если гнев отсутствует. Это поможет тебе укрепить эти ограждения в целом, так что когда гнев попытается их сломать, у тебя будет больше шансов более тщательно обдумать сделку.

Токсичные истории

Когда ты не можешь заставить себя мыслить сбалансированно о потере, ошибке или ситуации, это может породить токсичную историю. Ты заикливаешься на том, что произошло, и придумываешь историю о том, например, какой ты глупый, как рынок сфальсифицирован или как крупные фирмы объединились против тебя. И ты не можешь посмотреть на это по-другому. Даже усилия других людей не могут вытащить тебя из того негативного круга, в котором оказался твой разум.

В некотором смысле это похоже на то, что токсичность затянула тебя под воду, и ты даже не осознаешь, что тонешь в обвинениях, сожалениях, домыслах и оправданиях. Это хаотичный беспорядок. Ты не можешь мыслить шире себя. Ты веришь, что прав, и убеждаешь себя, что твоя версия верна.

Быстрый совет: как правило, эти токсичные истории повторяются — либо ты говоришь одно и то же снова и снова, либо одна и та же тема повторяется по-разному. Записывай эти истории или то, что ты говоришь. Осознание — это всегда первый шаг, и оно позволит тебе вынырнуть на поверхность, когда ты тонешь в гневе и негативе.

СОСТАВЬ КАРТУ СВОЕГО ТИЛЬТА

Несмотря на много общего, каждый трейдер теряет самообладание по-разному и по

по разным причинам. Прохождение процесса составления карты необходимо для выявления признаков того, что гнев влияет на исполнение. Это позволит тебе распознавать, когда твой гнев усиливается, в режиме реального времени. Кроме того, это поможет тебе выявить недостатки, вызывающие твой гнев, и укажет на разделы в этой главе, на которых тебе следует сосредоточиться в первую очередь.

Выполни следующие шаги, чтобы составить документ, который станет картой твоего тильта.

Шаг 1

В течение следующих нескольких недель внимательно следи за своими паттернами

гнева.

Изучи и зафиксируй признаки того, что гнев стал проблемой, в том числе:

Мысли

Эмоции

то, что ты говоришь вслух

Поведение

Действия

Изменения в твоём процессе принятия решений

Изменения в твоём восприятии рынка, возможностей или текущих позиций

Торговые ошибки

Открой документ на компьютере или блокнот рядом с собой, пока торгуешь, и делай заметки в течение дня. В конце торгового дня просмотри свои записи и добавь дополнительные детали. Старайся быть как можно более подробным. И помни: лучшее время для того, чтобы лучше понять свой тильт, — это сразу после того, как он произошёл.

Начало этого процесса лучше всего описать как мозговой штурм.

Ты не сможешь идеально определить все детали с первого раза. И если вначале тебе это дается с трудом, не переживай. У каждого своя отправная точка. Используй то, что обнаружишь, и со временем развивай это. Пока ты будешь держать это в уме, ты будешь постоянно узнавать больше, чем знал раньше. Прогресс есть прогресс, независимо от скорости. Вот несколько вопросов, которые помогут тебе начать:

- Какие ситуации обычно вызывают у тебя разочарование, злость или ярость?
- Как реагирует твое тело, когда ты злишься? Например, сжимаются кулаки, в голове становится жарко или ты в приступе ярости швыряешь мышь.

Можешь описать тот момент, когда разочарование становится

- чрезмерным и мешает принимать решения или действовать?
- Что конкретно проходит у тебя в голове? Какие мысли у тебя возникают?
- Чем отличается твой процесс принятия решений?
- Каковы самые ранние признаки того, что гнев стал проблемой?

Среди конкретных признаков, которые ты можешь заметить, — закрытие сделки из-за разочарования или мысли *типа «это просто безумие, это полный бред»*. Ты можешь обнаружить, что постоянно жалуешься на свою удачу и на то, как тебя снова обманули. Ты начинаешь гнаться за рынком, потому что думаешь, что ниже он уже не упадет.

Ты можешь говорить что-то вроде: «Рынок сошёл с ума! Как они могут покупать/продавать по такой цене? Это бессмысленно». Иногда

кажется, что шлюзы внезапно открылись — ты быстро удваиваешь убыточную позицию и открываешь сделку, не особо задумываясь, пытаешься отыграть предыдущие потери.

Когда ты распознаешь эти признаки, постарайся также зафиксировать как можно больше триггеров. Если тебе нужна помощь в определении своих триггеров, внимательно прислушайся к своим мыслям и тому, что ты говоришь вслух. Помни: не критикуй то, что ты говоришь или думаешь. Твои мысли вызваны недостатком в твоей торговой стратегии, который часто напрямую связан с триггером.

Вот несколько распространенных триггеров:

Открытие позиции и ее немедленное падение

Попытка достичь цены спроса, но цена предложения исчезает

Проигрыш нескольких сделок подряд

Совершение ошибки, о которой ты знаешь, что не должен был

Увидеть, что другие трейдеры заработали, пока ты отлучился от рабочего места

Непредвиденное событие, которое обрушило сделку

Совершение глупой ошибки в порыве гнева, что вызывает ярость

Когда другой трейдер ставит под сомнение твои сделки — это воспринимается как удар по твоему интеллекту

Размышления о том, сколько денег ты должен был заработать на сделке

Анализ своего тильта — это повторяющийся процесс. Когда ты замечаешь новые детали, даже небольшие изменения, обязательно добавляй их. Мелочи имеют значение.

Они могут сыграть решающую роль, когда на кону стоит твой прогресс и у тебя появляется возможность устранить причину своего гнева.

Шаг 2

Как только ты собрал много деталей, систематизируй найденное, **по степени серьезности**. Оцени каждую деталь по шкале от 1 до 10, где 1 означает легкое раздражение, а 10 —

интенсивной ярости. На каждом уровне определи детали, которые четко отличают его от другого уровня.

Распределяя уровни серьезности, раздели их также на две категории: ментальная и эмоциональная сторона тильта и техническая сторона. Они идут рука об руку, поэтому уровень 1 на ментальной и эмоциональной стороне соответствует уровню 1 на технической стороне и так далее.

Обязательно опирайся при этом исключительно на *СВОЙ* личный опыт проявления гнева, а не на то, как с ним справляются другие трейдеры. У каждого свой диапазон, и если ты будешь сравнивать себя с кем-то другим, ты рискуешь переоценить или недооценить свои

возможности. Это, в свою очередь, сделает твою стратегию менее точной.

Тебе также не нужно детализировать все 10 уровней. Большинство трейдеров, с которыми я работаю, не способны различать свои паттерны тильта до такой степени. Опиши столько, сколько сможешь, но не меньше трех. Вот несколько вопросов, которые помогут различить различия между уровнями гнева:

- Что вызывает первоначальное разочарование на уровне 1? Как оно затем накапливается или усиливается, превращаясь в гнев или ярость? Например, может быть, стандартный убыток заставляет тебя один раз ударить по столу. Затем ты снова проигрываешь, но этот раз кажется более несправедливым; ты чувствуешь, как голова горит, и испытываешь сильное желание совершить сделку. Ты способен сдержаться, но твой разум агрессивно ищет паттерн, похожий на «хоумран», чтобы ты мог удвоить свой капитал. Ты находишь его, открываешь позицию, быстро получаешь стоп-аут и полностью теряешь самообладание.
- Какие детали присутствуют, когда гнев еще небольшой и поддается контролю? Какие детали присутствуют, когда он превращается в чудовище, полностью мешающее тебе торговать?
- Чем отличается твоё восприятие рынка, когда твой тилт сильнее? Каких конкретных торговых ошибок ты можешь избежать на уровне 1, но не можешь предотвратить на уровне 10? Затем возьми детали, которые ты классифицировал, и размести их на карте, как показано ниже:

УРОВЕНЬ ТИЛЬТА

Опиши мысли, эмоции, слова, поведение и действия, которые характеризуют каждый уровень тильта. Заполни как минимум 3 уровня.

1: Сильнее сжимаю мышцу; двигаю её так, будто ищу сделку, которой, возможно, нет. Кликаю по графику/DOM, но не провожу никакого анализа. Задаюсь вопросом: «Почему мне ничего не попадается?» Напряжение в голове.

2:

3: Вхожу в посредственную сделку и попадаю под стоп-лосс.

Если я не поставил стоп, цена пробивает уровень, на котором я должен был выйти, но я держусь. Напряжение в голове превращается в жар.

4:

5:

6: Я увеличиваю размер позиции, надеясь быстро отыграть убытки. Борюсь с самим собой: «Тебе нужно остановиться сейчас!» «Нет, я смогу отыграть это». Я закликиваю только

на самой цене, а не на том, что показывают графики.

7:

8:

9:

10: Мне всё равно, и я торгую до самого маржин-колла.

Ругаю себя. Разбиваю или швыряю что-нибудь. Хочу бросить.

ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

Опиши качество своего принятия решений, восприятие рынка, возможностей или текущих позиций на каждом уровне тильта.

1: Еще способен определять отличные зоны для входа в сделку, следуя всем своим индикаторам и графикам. Но рассматриваю посредственные сделки, чтобы просто заработать что-нибудь за день.

2:

3: Я ищу зоны, где можно было бы сделать скальп, но они не входят в те зоны, которые я заранее определил и проанализировал до открытия рынка. В итоге открываю сделку. Потом открываю точно такую же сделку снова или добавляю к другой убыточной сделке.

4:

5:

6: Не учитывать общую картину. Заключать слишком много контрактов и слепо входить в сделки с высоким риском.

7:

8:

9:

10: Азартная игра и просто нажатие кнопок. Здесь нет процесса принятия решений. Я не знаю, что я делаю и зачем я это делаю.

Этот шаг может показаться невозможным, если все твои признаки тильта крайне выражены.

Если это так, то разочарование не нарастает постепенно и не превращается в гнев — вместо этого ты взрываешься из ниоткуда.

Поэтому на этом этапе тебе может не хватать осознанности, чтобы заметить признаки, прежде чем ты взорвешься. Небольшие признаки есть; просто ты их пока не видишь. Внимательно следи за нарастанием напряжения, особенно после того, как ты взорвался. Подсказки есть, если ты найдешь время посмотреть.

Однако возможно и то, что у тебя накопилось столько тильта, что ты взрываешься мгновенно, а это значит, что тебе придется проделать гораздо больше работы вне торгового дня, чтобы уменьшить это накопление.

Шаг С

Теперь у тебя есть надежный план, который ты можешь использовать во время торговли, чтобы

распознавать свои паттерны и быстро реагировать, корректируя их.

Поскольку для исправления этих паттернов может потребоваться много опыта и тренировок, не пересматривай свою карту, пока не получишь убедительные доказательства того, что она изменилась навсегда.

Теперь используй то, что ты определил в этом разделе, чтобы сосредоточиться на конкретных типах гнева, которые наиболее актуальны для твоей торговли. Я настоятельно рекомендую тебе прочитать их все, независимо от того, кажутся ли они применимыми или нет, потому что ты можешь обнаружить проблемы, о которых не догадывался с первого взгляда. И, возможно, ты вспомнишь дополнительные детали, которые стоит добавить в свою карту.

НЕНАВИСТЬ К ПРОИГРЫШАМ

Никто не любит терять деньги. Каждый торговый день ты садишься за рабочий стол с

намерением заработать деньги. Терять их, особенно когда это твои собственные деньги, не доставляет удовольствия (мягко говоря). Хотя некоторые трейдеры легко принимают проигрыш как часть этой игры, для других это никогда не произойдет и не должно быть целью. Твоя цель — дойти до того момента, когда это не вызывает ярости. Твоя цель — изменить свою реакцию на проигрыш, потому что именно она заставляет тебя терять еще больше.

Тебе, возможно, трудно смириться с убытками, и ты думаешь про себя: *«Не может же так долго идти вниз, Я ЖЕ НЕ ПРОГАДАЮ»*. Ты пытаешься исправить ситуацию, покупаешь больше убыточных позиций, пытаешься отыграть потери и закончить день в плюсе. Ты знаешь, что находишься в плохих позициях, но этот факт не заставляет тебя их закрыть. Ты теряешь еще больше, а затем совершаешь принудительные сделки, чтобы компенсировать потери.

Гнев ослепляет тебя, и ты убеждаешься, что раз они так сильно упали, то можно просто подождать, пока они восстановятся. Иногда это срабатывает, и безрассудное нарушение твоей торговой стратегии вознаграждается — из-за чего ты, скорее всего, повторишь эту ошибку.

В других случаях убытки растут, и твой гнев выплескивается на рынок.

Ты не можешь сдаться. Ты готов на все, чтобы заработать деньги или просто вернуться к нулевому результату за день. Ты также можешь:

Не торговать несколько дней, если убытки особенно большие

Закончить день после того, как вернешься в плюс

С трудом расслабляться вечером, потому что тебе кажется,

что ты должен делать что-то еще

Злиться из-за того, что растущие убытки поставили тебя в ситуацию, которой ты не ожидал

Когда день заканчивается или когда тебе удастся вырваться из тиска тильта, твой разум может убедить тебя во всех способах, которыми можно было избежать убытков. Ты, конечно, знаешь, что нужно было сделать. Это ясно как день. Продать здесь. Не покупать здесь. Просто. Ты сразу же чувствуешь себя лучше из-за убытков, зная, что нужно было сделать.

Только это бессмысленное занятие. Понимать, что было правильно *после*, — это принципиально не то же самое, что знать, что нужно было сделать *до этого*. Ты это знаешь, но часть тебя не может удержаться от того, чтобы погрузиться в эту фантазию.

Хотя цель, конечно, состоит в том, чтобы исправить тильт, для этого тебе нужно избегать оправданий и рационализаций после проигрыша и вместо этого выяснить, почему ты не можешь принять убыток.

Почему, конкретно, ты ненавидишь проигрывать?

Это из-за ощущений? Проигрыш часто вызывает ужасные ощущения, может длиться довольно долго и даже влиять на другие аспекты твоей жизни, заставляя тебя чувствовать себя менее успешным и в других сферах.

Может, ты слишком соревновательный? Ярко выраженная соревновательность — черта, присущая многим успешным трейдерам. Но проблемы возникают, когда твое стремление к победе сочетается с неспособностью принимать поражения.

Может, дело в волатильности? Проигрыш — это реальность в любой конкурентной среде, и это особенно верно в трейдинге, где легко недооценить, насколько безумным может быть рынок порой. Волатильность — неотъемлемая часть игры, и хотя ты, возможно, хотел бы с ней подружиться, в глубине души ты ее ненавидишь.

Дело в деньгах? В конечном счете, в трейдинге тебя оценивают по тому, сколько денег ты зарабатываешь. Понятно, почему ты ненавидишь их терять. Возможно, ты также беспокоишься о том, как прокормить себя или свою семью, и это делает потери еще более тяжелыми.

Независимо от причины, по которой ты ненавидишь проигрывать, цель этого раздела — помочь тебе проигрывать меньше, устранив гнев, который приводит к еще большим потерям. Трейдинг — это долгосрочная игра. Дело не в том, выиграешь ты сегодня или проиграешь. Дело в том, чтобы реализовывать стратегию, которая приносит тебе прибыль в долгосрочной перспективе. А ненависть к

проигрышу, или, точнее, твоя реакция на проигрыш, мешает тебе действовать и приводит к еще большим потерям.

Если ты действительно так сильно ненавидишь проигрывать, ты наверняка не хочешь быть причиной этого! Хотя никто никогда не будет радостно поднимать кулак, празднуя убыточную сделку или убыток за день, следующие разделы помогут тебе примириться с тем, что всегда будет частью трейдинга.

Чрезмерная конкурентоспособность

Трейдинг — это крайне конкурентная отрасль, поэтому сильное желание победить — это скорее необходимость, чем проблема. Но, как и во многих других случаях, чрезмерность может стать проблемой. Ты слишком бурно реагируешь на убытки: начинаешь торговать слишком активно, открываешь слишком большие позиции, не управляешь рисками должным образом и бросаешься на незнакомые рынки, чтобы выиграть или просто вернуться в плюс. Ты не позволишь себе проиграть — твое стремление к победе и достижению целей не даст этого.

Желание зарабатывать деньги каждый день — это не проблема. Ты ничем не отличаешься от спортсменов, которые стремятся побеждать каждый раз, когда выходят на соревнования. Проблема в трейдинге заключается в том, что в краткосрочной перспективе зарабатывание денег не полностью зависит от тебя. Нереально ожидать прибыли каждый день.

Бывают моменты, когда ты теряешь деньги, но, оглядываясь назад, ты бы принял такое же решение снова, потому что знаешь, что в долгосрочной перспективе это выгодно. Логически ты это понимаешь, но в тот момент, когда ты теряешь, трудно увидеть общую картину. Поскольку эта проблема возникает не у всех трейдеров, почему она возникает именно у тебя?

Чтобы понять, почему ты так сильно ненавидишь проигрывать, часто проще сначала посмотреть, что ты получаешь от выигрыша, помимо денег. Деньги — это лишь показатель результата. Но потеря денег — не единственная причина, по которой ты ненавидишь проигрывать; дело ещё и в том, что эти деньги символизируют. Каждый раз, когда ты торгуешь, на кону стоит нечто большее, чем просто деньги, поэтому стоит потратить время на то, чтобы определить, что именно для тебя поставлено на карту. Вот несколько примеров того, что может быть для тебя критически важным:

Твои цели

Доказать, что те, кто сомневался в твоих способностях трейдера, были неправы

Возможность зарабатывать на жизнь, оплачивать счета и

обеспечивать семью

Твоя уверенность в себе как трейдера

Социальный статус

Похвала от коллег или тех, кого ты уважаешь

Ощутимые результаты от времени, энергии и труда,
которые ты вкладываешь в трейдинг

Лучшие карьерные перспективы и возможность управлять
более крупным портфелем

Возможность досрочного выхода на пенсию и выхода из
бесконечной гонки. Когда ты торгуешь, ты соревнуешься за то,
чтобы получить всё, что есть в твоём списке.

Когда ты проигрываешь, теряются не только деньги — ты также
теряешь уверенность, уважение окружающих, прогресс в достижении
своих целей или что-то еще из своего списка. Ты ненавидишь
проигрывать, потому что на кону стоит слишком многое.

Чтобы было понятно: быть конкурентоспособным и иметь сильное
желание победить — это не проблема. У тебя есть цели, на кону стоит
многое, и разочарование, когда дела идут не так, как тебе хочется,
означает, что тебе очень важно получить то, что ты хочешь. К тому же,
ты теперь знаешь, что небольшое разочарование может подстегнуть
тебя к более высокой производительности и усердной работе. Это не
проблема. Проблема

Проблема заключается в недостатках, которые заставляют твою
соревновательность сходить с рельсов и превращают разочарование
от поражения в гнев, ненависть или ярость.

Чтобы начать выяснять причины своей ненависти к проигрышу,
составь список того, что для тебя поставлено на карту, когда ты
торгуешь, и как ты поймешь, что выиграл. Например, предположим,
твоя цель — заслужить похвалу от коллег, и ты поймешь, что выиграл,
когда станет ясно, что они ценят твои торговые идеи и прислушиваются
к тому, что ты говоришь. Определение идеи завоевания уважения
таким образом особенно важно, потому что очень легко сделать деньги
основным критерием. Но в окружении компетентных трейдеров одного
только PnL недостаточно, чтобы заслужить уважение.

Будь то уважение или другая цель, простое осознание того, что
поставлено на карту, когда ты торгуешь, может потенциально
уменьшить твой тилт. Ты автоматически возвращаешься к
долгосрочной перспективе в отношении вещей, которых нельзя
достичь за один день. Ты принимаешь неизбежные взлеты и падения и
не чувствуешь, что твой социальный статус, уверенность в себе или
прогресс в достижении целей растут и падают с каждой победой или
поражением.

Перечитывай этот список в начале каждого торгового дня и используй его, чтобы определить, как выглядит выигрыш и проигрыш в этот день, помимо денег. Настройся на то, чтобы смотреть на результаты с этой новой точки зрения. Так легко увязнуть в старых привычках — ведь не так-то просто мгновенно сдержать свою конкурентность.

Далее, сосредоточься на достижении нефинансовых побед, таких как улучшение исполнения, концентрации и способности адаптироваться и находить новые возможности. Сделай улучшения в этих областях ощутимыми и измеримыми. Например, четко определи уровни своей концентрации, как ты делал в разделе «Определение своего настроения». Оценивай себя ежедневно или несколько раз в день. Ставь цели по продолжительности или среднему качеству. Оценивай исполнение своих торговых операций или любой другой качественный фактор аналогичным образом.

Ключ в том, чтобы уделить время определению критериев оценки, установить базовый уровень и отслеживать прогресс. Так ты сможешь видеть, когда делаешь шаги вперед, особенно в те дни, когда теряешь деньги. Без этих шагов убытки могут легко затмить день прогресса и создать ощущение, что ты делаешь шаги назад, хотя это может быть неверно.

Сложность здесь в том, что ты рискуешь быть предвзятым и неточным. Не волнуйся; суть не в том, чтобы получить идеальные измерения.

Цель — расширить свое понимание победы в краткосрочной перспективе и сосредоточить свою конкурентоспособность на действиях, которые помогают тебе зарабатывать деньги. Попытки побеждать таким качественным образом никогда не заменят приоритета зарабатывания денег. Но ты читаешь этот раздел, потому что твоя конкурентоспособность вышла из-под контроля. Это приводит к тому, что ты теряешь больше. Ты не можешь контролировать, выиграешь ты деньги или проиграешь в конкретный день, но ты можешь контролировать свое исполнение, сосредоточенность и совершенствование. Будь конкурентоспособен во всех правильных вещах.

Наконец, этот раздел может коренным образом изменить то, как ты относишься к проигрышам в целом, а не только в трейдинге. Ты всегда ненавидел проигрывать, насколько себя помнишь? Есть ли истории, которые рассказывают родственники и друзья о твоих нелепых гиперреакциях в детстве? Если да, то ты переучиваешь привычки, которые сложились десятилетиями, и для их исправления понадобится много повторений. Возможно, ты также борешься с тилтом,

накопившимся из-за значительных убытков, которые ты понес за эти годы.

Чтобы ускорить разрешение старых накопившихся эмоций, попробуй использовать «Ментальную историю раздачи» на конкретных воспоминаниях, где ты до сих пор чувствуешь свою реакцию на проигрыш, даже если он произошел много лет назад.

Поражение причиняет больше боли, чем победа доставляет удовольствия

Когда ты открываешь сделку, ты рискуешь не только капиталом, но и эмоциональное состояние. Проигрыш больно, и для многих из вас это больно гораздо сильнее, чем приятно выигрывать. Это явление впервые сформулировали отцы-основатели поведенческой экономики, Дэниел Эйнеман и Амос Тверски, и назвали его «теорией перспектив» [.s](#) (Возможно, ты знаешь Эйнемана по его популярной книге *«Думай медленно, Решай быстро»*).

Теория перспектив выявила закономерность в принятии решений, которая показала, что ценность, получаемая от выигрыша и проигрыша денег, зависит не только от суммы. Люди ценят возможность избежать боли от проигрыша и, например, готовы принимать решения с более низкой ожидаемой выгодой, чтобы этого избежать. Сюда входит и рискованные ставки, когда ты уже в минусе за день, неделю или месяц, чтобы выбраться из ямы. Сюда же входит выбор гарантированной прибыли вместо варианта, который несет небольшой риск потери, но с высокой вероятностью принесет гораздо больше, чем гарантированная сумма.

Проигрыш болезнен по всем причинам, упомянутым в этом разделе. А для многих из вас проигрыш болезнен еще и потому, что чувство выигрыша не компенсирует его должным образом. Выигрыш — это скорее спасение от мучений проигрыша, чем нечто, что само по себе вызывает положительные эмоции. Для тебя причин чувствовать себя плохо из-за проигрыша больше, чем причин чувствовать себя хорошо из-за выигрыша. В результате проигрыш кажется более значительным — ты ожидаешь, что потери будут болезненными, — и принимаешь рискованные или осторожные решения, чтобы избежать этой боли.

Первый шаг к тому, чтобы разорвать этот круг, — это понять, что теория ожиданий

— это наблюдение, а не закон человеческой природы. Да, такая модель существует, но речь здесь не идет о гравитации. Если ты веришь, что можешь это изменить, у тебя есть такая возможность.

В последующих статьях, основанных на теории перспектив, Эйнеман и Тверски подкрепляют идею о том, что эта закономерность основана на «точке отсчета» каждого человека, с помощью которой

каждый из нас оценивает значение выигрыша и проигрыша ^{g.4}Советы из этой главы могут изменить твою точку отсчета. Проигрыш не обязательно должен быть более болезненным, чем приятно выигрывать. Разберись в причинах, по которым проигрыш так больно бьет, и повысь ценность выигрыша, чтобы действительно извлекал из неё больше пользы.

Когда ты *ожидает* заработать деньги, нет особого повода для радости, когда это происходит. Это вполне естественно. Ты сделал то, что должен был сделать, и сосредоточиваешься на том, чтобы заработать еще больше. Но зарабатывание денег правильным способом, благодаря твоему преимуществу на рынке, заслуживает признания.

Я не предлагаю устраивать вечеринку каждый раз, когда ты зарабатываешь деньги. Просто осознай, что ты продемонстрировал свою компетентность, и это окупилось. Потрать минутку, чтобы порадоваться этому. Ты много работаешь и заслуживаешь завершить день с чувством гордости или удовлетворения, зная, что хорошо поработал. Завтра тебе придётся сделать это снова, но ты начнёшь день с большей уверенностью и мотивацией, чтобы и дальше добиваться успехов и совершенствоваться как трейдер.

Ощущение личной ценности победы может казаться угрозой, что отчасти лишает желания признавать её. Существует предположение, что ты сохраняешь мотивацию, лишая себя удовлетворения, но на самом деле мотивация остаётся высокой, когда ты остаёшься преданным своим целям.

Ожидание заработка на каждой сделке

Тебе может показаться абсурдным, что какой-то трейдер рассчитывает заработать на каждой сделке или в каждой торговой сессии, но это встречается чаще, чем ты думаешь. Ты испытываешь недоверие, когда терпишь убыток? Ты сразу же начинаешь заниматься умной гимнастикой, чтобы убедить себя, что убыток можно было избежать? Опять же, логически ты понимаешь, что из-за волатильности никому не удастся получать прибыль на каждой сделке или каждый день. Но, как ты уже много раз читал в этой книге, подобные недостатки берут верх над логикой.

Одна из причин, по которой этот недостаток сохраняется, заключается в том, что трейдеры часто цепляются за идею, что однажды они станут настолько хороши, что никогда не будут проигрывать. Трейдинг отлично подпитывает эту веру. Когда у тебя черная полоса, рынок кажется печатным станком, чеканящим деньги на твой счет. Ты в восторге. Ты представляешь, как едешь на Феррари к своему домику на пляже. Такие выигрыши рожают мечты о том, сколько денег ты заработаешь и что с ними сделаешь. Это похоже на то,

как кто-то мечтает о том, что будет делать после выигрыша в лотерею. Если удачная серия заставляет тебя думать о легких деньгах, то ты будешь ненавидеть момент, когда неизбежно проиграешь — это разрушит твою мечту. Возникающий гнев — это твоя реакция на столкновение этой фантазии с реальностью.

Хотя именно тилт из-за проигрыша привёл тебя сюда, решение этой проблемы должно включать улучшение того, как ты относишься к зарабатыванию денег. Начинать нужно с того, чтобы четко осознавать, когда ты начинаешь увлекаться этими фантазиями. В краткосрочной перспективе ты не можешь полностью контролировать, выиграешь ты или проиграешь. Здесь слишком много факторов. Тебе нужно сосредоточиться на том, чтобы выполнять каждую сделку как можно лучше, потому что именно в этом заключается твой контроль. Если ты сможешь сдерживать свои эмоции, у тебя будет меньше шансов гиперреагировать на падение, когда неизбежные убытки все-таки произойдут.

Чем меньше ты радуешься, когда зарабатываешь, тем меньше ты расстраиваешься, когда теряешь деньги.

В целом, тебе нужно постоянно работать над тем, чтобы больше привязывать свои эмоции к тому, что ты можешь контролировать в краткосрочной перспективе, и меньше — к тому, что ты не можешь контролировать. Ты не становишься роботом и не теряешь чувствительности к взлетам и падениям (как люди часто думают, что должны). Со временем становится всё легче и легче реализовывать свою стратегию как при выигрыше, так и при проигрыше. У тебя у тебя появляется более сбалансированный взгляд на вещи, и со временем ты можешь даже почувствовать гордость за то, что хорошо сыграл в день, когда проиграл.

И наоборот, когда ты был в плюсе, но допускал ошибки, большой баланс счета не ослепляет тебя. Ты остаешься сосредоточенным на том, как сыграть лучше завтра, и не увлекаешься предположением, что завтра ты заработаешь деньги только потому, что заработал сегодня.

Вот пример «ментальной истории раздачи», отражающий эту проблему:

1. **В чём проблема:** если у меня убыточная сделка, я начинаю искать способ быстро вернуть деньги. Это почти как реакция на кризис — нужно действовать быстро, чтобы как можно скорее избавиться от убытка.
2. **Почему существует эта проблема:** чем быстрее я верну деньги, тем быстрее смогу снова торговать успешно. Моя стратегия приносит прибыль, поэтому я могу быстро вернуть деньги, быстро торгуя чем-то другим.
3. **Что не так:** я ожидаю, что все мои сделки будут приносить прибыль, потому что моя общая стратегия прибыльна. Даже если я

«снайпер» и выбираю только лучшие настройки, я всё равно не выиграю каждую сделку. Позволяя эмоциям затуманить мой разум, я совершаю больше неудачных сделок, которые вряд ли будут +EV.

4. **В чём заключается корректировка:** моя стратегия принесет убытки. Думать, что все мои сделки будут прибыльными, — это иллюзия, и такие ожидания обрекают меня на провал.

5. **Какая логика подтверждает эту корректировку:** ущерб от пары убыточных сделок невелик, но ущерб от того, что ты злишься, может быть значительным.

Привязанность к нереализованной прибыли

Твоя ненависть к проигрышу может быть связана с чем-то, что никогда не принадлежало

твоим. Ты открываешь позицию и воодушевляешься, видя, как цена мчится к твоей цели. Как бы тебе ни попадали в задницу раньше из-за того, что ты забежал вперед, эмоционально ты не можешь не увлечься празднованием. Потому что нереализованная прибыль кажется уже твоей.

Когда позиция начинает развиваться не в твою пользу, гнев нарастает, потому что кажется, что у тебя отнимают твои деньги.

Некоторые в гневе закрывают сделку, только чтобы увидеть, как она разворачивается и в конечном итоге достигает цели. Осознание того, что если бы ты ничего не делал и достиг своей цели

, у тебя просто голова может взорваться. В других случаях ты удваиваешь позицию или насильно входишь в другую сделку, пытаешься компенсировать потери.

Не забегать вперед таким образом сложно и спортсменам, особенно когда на кону стоит многое. В Суперкубке LI «Атланта Фэлконс» упустили 5-очковое преимущество в третьей четверти в пользу «Нью-Ингленд Пэтриотс» и проиграли в овертайме. Как и спортсмен в такой игре, ты не можешь позволить своему разуму забегать дальше того, что прямо перед тобой. Это не твое, пока не станет твоим.

Ты можешь решить эту проблему, просто замечая моменты, когда ты забегаешь вперед, и тренируя свой ум, чтобы он оставался сосредоточенным на текущей задаче. Ты знал, что не должен так поступать, но до сих пор не осознавал, что это выбивает тебя из колеи.

Для некоторых этот совет может показаться слишком простым — это все равно что сказать: «Просто живи настоящим». Если ты не можешь удержать свой ум от того, чтобы забегать вперед, на то есть причина, и тебе нужно её выяснить. Я заметил, что моим клиентам, как правило, *нужна* победа и всё, что она собой представляет. В разделе «Чрезмерная конкурентность» я говорю о том, что победа — это нечто

большее, чем просто деньги. В данном случае твой ум цепляется за нереализованную выгоду, потому что тебе нужно завоевать уважение, финансовую стабильность, сделать карьеру и т. д.

Когда ты работаешь над своей чрезмерной конкурентностью, становится легче не забегать вперед. Вот пример «ментальной истории рук»:

1. **В чём проблема:** когда я в плюсе около 5% по сделке, мне кажется, что я заслуживаю эту прибыль, потому что я был прав и не хочу, чтобы она снова ушла. Как только она начинает откатываться, я гораздо чаще смотрю на графики и почти выгораю психически от того, что так много на них смотрю. Это как будто я пытаюсь контролировать цену, чтобы достичь своей цели.
2. **Почему возникает эта проблема:** я начинаю думать о пользе этих денег — у меня уже накоплено на семь месяцев аренды — и радуюсь тому, что у меня есть прибыль, и не хочу её терять.
3. **Что не так:** сделка еще не достигла моей цели. Это еще не мои деньги. Я слишком привязываюсь к нереализованной прибыли и думаю, что она уже моя.
4. **В чём суть:** только полученная прибыль имеет значение.
5. **Какая логика подтверждает это исправление:** это правда.

ОШИБКА ТИЛЬТ

Учиться — значит ошибаться. Когда ты не ошибаешься, то это потому, что ты уже знаешь, что правильно. Однако даже когда ты понимаешь их роль в обучении, ошибки все равно могут вызывать разочарование. Они обходятся дорого. У тебя есть цели в трейдинге, и очень неприятно, когда твои ошибки становятся причиной потери денег.

Разочарование из-за ошибок — не обязательно проблема. Это может быть даже полезно, если дает мотивацию исправить их, и ты действительно это делаешь. Что отличает «тильт от ошибок» как проблему, так это разочарование настолько сильное, что оно заставляет тебя совершать еще больше ошибок и затрудняет их исправление. Такой гнев блокирует выполнение действий в краткосрочной перспективе и обучение в долгосрочной.

Одно важное отличие «тильта от ошибок» от других видов тильта — это реакция на проигрыш. Если ты трейдер с «тильтом от ошибок», тебе не страшно проиграть, если ты принял правильное решение. Ты твердо понимаешь, что проигрыш — часть игры, и не ненавидишь его. Но сочетание ошибки и потери денег заставляет твою голову взрываться. Ты сразу же чувствуешь себя идиотом за то, что именно ты стал причиной потери денег, и в голове прокручиваешь прошлые ошибки. Внезапно лавина прошлых ошибок проносится в твоей голове, сопровождаемая самокритичными мыслями типа *«Какой же ты идиот,*

раз не можешь не терять СВОИ собственные деньги!». Ты не можешь забыть об этой ошибке. Ты не можешь допустить ещё одного убытка, потому что это подтвердит, что ты был неправ. Поэтому ты остаёшься в позиции, может быть, даже увеличиваешь её — удваивая своё желание не ошибиться.

В других случаях ошибка влияет на следующую сделку, и теперь одна ошибка превратилась во вторую. Ты клянешься, что больше никогда не повторишь эту ошибку. Но что происходит на самом деле? Ты полагаешь, что ошибку легко исправить, поэтому на самом деле не работаешь над ней. Или ты не до конца понимаешь, почему продолжаешь делать там неверный ход, и это повторяется снова и снова. Проблема набрала обороты, приведя к краткосрочному ущербу для твоей уверенности в следующей торговой идее или к колебаниям при её реализации. Ты можешь даже отказаться от идей, которые были вполне хороши, потому что твоя общая уверенность упала.

Частично разочарование от ошибок связано с тем, что ты не уверен, чему из них ты извлечешь урок. Ты автоматически думаешь, что просто сжег деньги. Но если бы торговая фея снова появилась и сказала тебе, что эти ошибки приведут к изменениям или озарению, которые помогут тебе заработать больше денег в будущем, ты бы сразу почувствовал себя по-другому. Помни, ошибки необходимы для того, чтобы стать лучшим трейдером.

Подумай об этом так: если ты ненавидишь ошибки, ты ненавидишь совершенствоваться.

«Тилт из-за ошибок» — это то, что ты, возможно, даже не осознаешь, так как его часто скрывают более очевидные причины тильта, такие как проигрыш, несправедливость и месть. Чтобы понять, является ли это проблемой для тебя, спроси себя: «Почему ошибки так злят меня?» Вот несколько возможных причин:

Тебе кажется, что ты упустил отличную возможность из-за собственной некомпетентности

Ты одним глупым шагом уничтожил результат целого дня работы

Нет оправдания тому, чтобы допускать такие очевидные ошибки на данном этапе твоей карьеры

Кажется, что ты сделал шаг назад в своем развитии

Тебе не нравится, что о тебе, скорее всего, подумают другие

Тебе кажется, что ты сам мешаешь себе достичь целей и стать отличным трейдером

В каждом из этих утверждений заложены типичные причины, по которым ошибки выводят трейдеров из равновесия. Каждая причина так или иначе связана с фундаментальными ошибками в понимании процесса обучения и сути результативности. В оставшейся части этого

раздела мы разберем их по отдельности, чтобы тебе было проще с ними справиться.

Когда эти ошибки исправлены, это означает не только то, что эмоциональный срыв из-за ошибок уходит, но и то, что ты станешь лучше исправлять свои торговые ошибки и станешь более сильным трейдером. Кстати, если ты читал раздел «Страх ошибок» в прошлой главе, темы в остальной части этого раздела будут тебе знакомы (но их всё равно стоит пересмотреть в контексте эмоционального срыва).

Ожидание совершенства

Совершенство существует. Его можно достичь. Но только временно. Корни «тильта от ошибок» укореняются, когда ты на пике успеха и веришь, что нашел вечное совершенство... рай, где ты никогда не ошибаешься, а торговля дается легко. Только ты забываешь, что это иллюзия.

Совершенство — это подвижная цель, которую по двум причинам невозможно удержать на большом наборе данных. Самая очевидная причина в том, что меняющаяся динамика рынка заставляет тебя постоянно совершенствовать свою стратегию, и, следовательно, меняется само определение совершенства. Менее очевидно, что, как показывает Inchworm, невозможно долгое время обеспечивать идеальное исполнение — как иллюстрирует кривая Гаусса, в твоём исполнении всегда есть отклонения.

Конечно, бывают дни, когда ты в ударе, точно угадываешь рынок и момент, и легко зарабатываешь деньги. Проблема в том, что, хотя рационально ты понимаешь, что это не так, часть тебя верит, что такие дни могут быть каждый день, при каждой сделке. В глубине души ты чувствуешь, что разгадал все, раскрыл тайны трейдинга и нашел новый стандарт, который позволит тебе печатать деньги. И теперь это именно тот стандарт, которого ты ожидаешь.

Достижение «совершенства» означает, что ты выработал новый уровень мастерства. Твоё лучшее стало ещё лучше, а твоё определение идеала повысилось. Продолжать ожидать совершенства — значит оставаться идеальным, пока твоя эффективность улучшается и продолжает достигать новых вершин. Другими словами, тебе нужно правильно предсказать и поразить цель, которая движется в неизвестном направлении. Само по себе это невозможно поддерживать, но твой диапазон расширился, и это делает ещё менее вероятным, что ты останешься идеальным.

Прогресс Op1074 в начале твоего «Inchworm» пока не сопровождается улучшением в конце. Трейдеры часто ожидают обратного.

Они думают, что совершенство устраняет заднюю часть, но на самом деле это не так.

Для некоторых из вас достижение этих новых высот, будь то в исполнении или прибыльности, даже не приносит особого удовлетворения. Ты этого и так ожидал, и нет смысла ценить то, чего ты и так ждал. Теперь любая ошибка (какой бы незначительной она ни была) вызывает эмоциональный срыв. Ты либо относишься к идеальной торговле безразлично, либо бездумно коришь себя при малейшей возможности ошибки.

Лучшая возможность исправить эту проблему — это то, как ты ведешь себя в моменты, когда ты в лучшей форме и у тебя все отлично получается. Когда ты достиг пика своих возможностей, радуйся этому. Когда ты делаешь все правильно, ты получаешь прилив адреналина, подтверждающий, насколько точно ты был точен, например, в понимании динамики рынка и в исполнении.

Посмотри, как ты этого добился. Закрепи шаги, которые ты предпринял, чтобы достичь этого, чтобы определить, что нужно улучшить дальше. Понимание того, как ты достигаешь результатов, укрепляет твою способность добиваться результатов в будущем. Кроме того, если ты устранишь слабые места в своем подходе к обучению и работе, такие как отвлекающие факторы, прокрастинация или эмоциональные перепады из-за ошибок, то станешь более эффективным в стремлении к следующему пику и сможешь достичь его быстрее.

Но также осознай, почему завтра нельзя ожидать той же динамики. Сформируй более реалистичное представление о процессе обучения, чтобы понять, почему невозможно всегда достигать совершенства. Обязательно следи за своим «гусеницей», помня, что путь к следующему пику лежит через исправление слабых мест в нижней части твоего диапазона. Только когда твои худшие результаты улучшатся, ты сможешь двигаться к следующему пику в своей работе. Вместо того чтобы ждать совершенства, продолжай стремиться к нему, постоянно Р_ОвА исправляя свои ошибки.

Эта точка зрения в данном разделе оказалась особенно полезной для Родрика, трейдера, о котором я упоминал в главе 4, чья жадность на самом деле была результатом такого рода «ошибочного уклона». До того, как мы начали работать вместе, если Родрик допускал даже небольшую ошибку, он чувствовал себя обязанным исправить её, часто теряя ещё больше денег, чтобы покрыть эту ошибку. Однажды он потерял 58 000 долларов, пытаясь исправить ошибку на 4 000 долларов — он просто не мог с этим смириться.

Как трейдер, чья стратегия использует глобальные межрыночные взаимосвязи, он смотрит на то, как разные рынки или активы движутся

вместе и влияют друг на друга, но у него часто возникало ощущение, что он упустил возможность, даже если в его планах не было торговать на этом рынке в тот день. Он гнался за рынком и открывал позиции в противоположном направлении, только чтобы потерпеть сокрушительное поражение. Родрик также уделяет много времени исследованиям, и, в частности, после дней или выходных интенсивной работы он ожидал, что на следующий день сразу же получит неожиданную прибыль.

Когда мы с ним впервые поговорили, мы сразу поняли, что он рассчитывал:

Зарабатывать деньги на каждой сделке или каждый день

Никогда не упускать возможности

Заработать больше денег, потратив много времени на усовершенствование своей стратегии

В совокупности это были признаки более широкого стремления к совершенству. Интересно, что стремление Родрика к совершенству распространялось и на его ментальную игру. Он прекрасно осознавал, что ошибки возникают из-за его неконтролируемых эмоций. Но в глубине души он верил, что сможет разгадать секрет и достичь совершенства в трейдинге. Ему не виделось смысла работать над своими эмоциями, когда он верил, что однажды разберется во всем и эмоции просто исчезнут.

Как ни странно, именно так мы и разгадали логику, лежащую в основе его стремления к совершенству: Родрик думал, что сможет стать настолько хорош, что, по сути, избавится от своей человечности и будет совершенен 100% времени.

Концепция «гусеницы» нашла отклик у Родрика, и ему открыли глаза мысли о том, что он может по-настоящему рассчитывать только на худшее. Конечно, это не значит, что так и будет. Ему просто нужно заслужить своё лучшее, стремиться к нему, а затем работать над тем, чтобы понять, почему он не дотянул, и устранить проблему. Кроме того, идея улучшить свои слабые стороны была чем-то, чему Родрик никогда не уделял приоритетного внимания. Это были ключевые моменты, которые заставили его принять циклический характер прогресса.

Принятие этого цикла наконец заставило его заняться ведением дневника, о чем он знал, что должен делать, как для своих сделок, так и для своих мыслей и эмоций. Ведение дневника быстро повысило его осознанность и сыграло большую роль в борьбе с нарастающим тилтом. Гнев все еще присутствует, но его интенсивность значительно снизилась. Доказательством этому служит количество сделок, которые он совершает в день: с 70–100 до всего 10–20 сейчас. И даже когда он совершает неидеальную сделку, он быстро это осознает и закрывает её,

а не позволяет ситуации накапливаться.

Смирившись с тем, что он человек, Родрик теперь также больше ценит то, чего он достиг за 10 лет торговли, что сняло часть напряжения, связанного с его гневом. Хотя во время одной сессии это осознание на мгновение заставило его почувствовать себя плохо. Он сказал: «Я достиг всего этого, и все же, если бы я узнал все это раньше, я был бы еще успешнее». Я быстро указал, что это снова ожидание совершенства, затуманивающее его суждения — это коварная штука.

Очевидные ошибки

Очевидная ошибка — ну, она очевидна, и в этом-то и проблема. Это не было спорным решением, при котором, если бы оно сработало, ты не был бы уверен, что сделка была плохой. Нет, эта ошибка настолько вопиюще очевидна и настолько невероятно глупа, что ты едва можешь это понять.

Иногда ты понимаешь в реальном времени, что собираешься совершить ошибку, но не можешь себя остановить. Например, ты ясно понимаешь, что ситуация не подходит, и входить в сделку — это значит форсировать события, но все равно делаешь это. Совершение сделки, о которой ты знаешь, что она неправильная, может быть настолько непостижимым, что ты шокирован и спрашиваешь себя: «Почему ты делаешь то, что знаешь, что неправильно?!?»

Это не имеет смысла. Ты заканчиваешь торговлю на сегодня, но не можешь выбросить эту ошибку из головы. Ты не можешь расслабиться. Ты плохо спишь. Ты сомневаешься в своей способности предотвратить такие ошибки. Это обескураживает, и вся эта негативная энергия переносится на следующую торговую сессию, что повышает вероятность повторения очевидной ошибки.

На первый взгляд, требовать от себя, чтобы ты не допускал простых ошибок, кажется вполне разумным. Почему ты делаешь то, что, как тебе очевидно, неправильно? Есть две основные причины: во-первых, ты уже находишься в состоянии тильта, но не осознаешь этого. Для некоторых из вас «тильт от ошибки» — это первый сигнал о том, что ты уже находишься в состоянии тильта или что другая эмоция, такая как страх или чрезмерная самоуверенность, повлияла на твои решения. Во-вторых, автопилот, скука, усталость или другие проблемы с дисциплиной привели к снижению твоего уровня эффективности. В любом случае, твои умственные и эмоциональные функции нарушены. Первый шаг к решению этой проблемы — изменить ожидание, что ты не должен допускать таких очевидных ошибок. На протяжении всей твоей дальнейшей торговой карьеры ошибки, которые мешают тебе играть на полную силу, останутся возможными.

Через три года твоя «С-игра» (надеюсь) будет значительно лучше, чем

сейчас, и поэтому твоё определение «очевидной ошибки» тоже изменится. Но даже тогда очевидная ошибка по-прежнему возможна. Она всегда возможна. Изменив свои ожидания, ты автоматически уделяешь больше внимания тому, чтобы приходить на рынок подготовленным, с хорошей энергетикой, эмоционально уравновешенным и готовым исправлять провалы в ментальной игре, которые могут привести к очевидной ошибке.

Во-вторых, измени своё отношение к этим ошибкам. Ошибка — это не сама ошибка. Настоящая ошибка — это неспособность заметить рост эмоций или падение интенсивности, которые сделали торговую ошибку неизбежной. Уделяй приоритетное внимание устранению утечки, которая приводит к ухудшению твоего ментального состояния.

Для этого сосредоточься на распознавании и картировании своего паттерна. Ты должен уметь замечать нарастание эмоций или их спад, ведущий к переходу на автопилот или скуку. Ты не можешь остановить то, чего не видишь. Изменения в твоём ментальном и эмоциональном состояниях должны быть легко и быстро распознаваемы. В противном случае совершение очевидной ошибки станет твоим первым сигналом о наличии проблемы.

Восхваление самокритики

Пытаясь достичь своих целей, у всех нас бывают моменты, когда нам нужно подбодрить себя. Для многих из вас этот внутренний диалог явно носит самокритический характер. Возможно, ты вырос с родителями, тренерами или учителями, которые мотивировали тебя резкими замечаниями, и этот голос стал звучать в твоей голове. А может, этот голос — исключительно твой и звучит там с тех пор, как ты себя помнишь.

В любом случае, ты ругаешь себя вопросами типа: «Как я мог быть таким глупым? Почему я не могу просто следовать своему плану и делать то, что должен?» Или ты упрекаешь себя, думая: *«Почему я не понял это раньше?!?»* Когда я следую своим планам, я зарабатываю деньги; когда нет — теряю. Всё могло бы быть ПРОЩЕ! Если самокритика — твоя проблема, ты точно знаешь, как звучит этот голос и что он говорит.

В некоторой степени самокритика — полезный инструмент для мотивации. Проблема в том, что ты веришь, будто самокритика необходима для твоей эффективности, роста или способности учиться на ошибках. Это не так. И на самом деле она может замедлить или полностью заблокировать твою способность совершенствоваться. Для большинства людей это неэффективный инструмент обучения, который, как правило, приводит к обратному результату. Ты попадаешь

в спираль негатива, самоненависти, размышлений, бессонницы и потраченного впустую времени, энергии и возможностей. И, как ни странно, в итоге ты становишься зависимым от этого внутреннего гнева, который мотивирует тебя добиваться лучших результатов. Вскоре это становится самоподдерживающейся проблемой. Тебе приходится совершать ошибки, чтобы разжечь этот драйв. Например, вскоре после того, как ты достиг «зоны» или торговал на высоком уровне, ты можешь стать немного самонадеянным, расслабиться в концентрации или потерять мотивацию. Отсутствие самокритики приводит к одновременной потере мотивации продолжать совершенствоваться, и ты скатываешься назад. В конце концов, ты совершаешь ошибку, которая вызывает самокритику, и цикл повторяется.

Самокритика может мотивировать тебя, но ошибки — это та «валюта», которой ты за неё платишь. Ошибки следует использовать лишь как обратную связь для обучения, и они не должны влиять на твою мотивацию. Тебе не нужна самокритика; просто ты ещё не думал о том, как мотивировать себя по-другому.

Чтобы совершить этот переход, используй комбинацию из двух шагов: уменьши интенсивность гнева или самокритики и укрепи свою приверженность целям как основному источнику мотивации.

Определи и исправь *источник* своей критики, который часто включает недостатки в твоём подходе к обучению, такие как стремление к совершенству или ненависть к очевидным ошибкам. Кроме того, запиши свои краткосрочные и долгосрочные цели, а также причины, по которым ты стремишься их достичь. Регулярно пересматривай их, в том числе в начале каждой торговой сессии.

Чтобы продолжать прогрессировать, тебе также нужно исправлять те моменты, когда чрезмерная самоуверенность и проблемы с дисциплиной сбивают тебя с мотивации. Обязательно исправляй их, чтобы продолжать совершенствоваться. По мере того как цикл самокритики начнет разворачиваться, тебе должно стать легче естественным образом мотивироваться на достижение своих целей.

Предвзятость заднего взгляда

Надо было, можно было, сделал бы. Ты злишься, потому что думаешь, что мог бы избежать ошибки, если бы только ты... Заполни пробел: работал усерднее, прочитал о конкретной новости, не игнорировал идею младшего трейдера — что угодно. Оправдания бесконечны.

В сущности, эти мысли продиктованы желанием стать лучше. Но обычно размышления о том, какой урок ты извлек, носят скорее фантазийный или желательный характер. Ты предполагаешь, что ошибку было легко увидеть, тогда как на самом деле это не так.

Ты не учиываешь, что всякий раз, когда ты оглядываешься назад и осознаешь ошибку — после сделки или в конце дня — у тебя гораздо больше информации, чем было в тот момент, когда ты принимал решение. Задним числом у тебя есть информационное преимущество. Исходя из этого, ты выделяешь то, что могло легко изменить исход, но не пытаешься понять, как ты мог бы сделать ставку на основе этой информации с самого начала. Тебе не стоило слушать других трейдеров, а вместо этого довериться своей интуиции. Ты увидел огромную возможность продать акции на пике в 008 фунтов, или купил биткоины за 01 фунт стерлингов. Ты сожалеешь о потерянных деньгах и думаешь, что бы это значило для тебя сегодня.

И, конечно, ты ругаешь себя за то, что поступил как идиот, говоря: «Если бы я только...» Ты даже можешь с высоты прошедшего времени оценивать свои эмоции, понимая, что не стоило торговать под влиянием гнева или нетерпения.

Нигде в своем последующем анализе ты не задумываешься о том, что нужно было бы сделать, чтобы поступить так, как в ретроспективе кажется простым. Поскольку ты не пытаешься проактивно понять, как ты мог бы поступить лучше, ты не развиваешься, и цикл повторится. В какой-то момент в будущем ты скажешь точно то же самое, что говоришь сейчас, о другой ошибке или упущенной возможности. Ты будешь оглядываться назад с точки зрения «0/0», жалея, что не принял другие решения, и думая, какой же ты идиот.

Чтобы исправить эту проблему, ты должен сначала осознать, что в глубине души ты веришь: когда-нибудь ты проснешься гением, способным не упустить ни одной сделки и больше не совершать ошибок. Скорее всего, ты никогда не задумывался об этом осознанно, но характер твоих мыслей доказывает, что на каком-то уровне ты думаешь именно так. После сделки ты точно знаешь, что произошло; до нее — нет. Приравнивание этих двух моментов означает, что ты веришь: внутри тебя есть гений, который однажды проявится и будет знать, как заключать такие сделки. Очевидно, что так не бывает. Новые знания строятся на фундаменте старых. После этих упущенных возможностей тебе нужно ответить на вопросы примерно такого содержания:

Как ты мог бы совершить «правильную» сделку?

Какие шаги для этого потребовались бы?

Какой точки зрения тебе не хватало?

Какие изменения ты можешь внести в свой процесс принятия решений?

Какие улучшения в твоей ментальной игре необходимы?

Тебе нужно проактивно думать о том, как стать лучше в будущем.

Иначе ты просто будешь мечтать о том, чтобы у тебя была возможность

совершать такие сделки.

Всегда хочешь быть прав

Ты из тех трейдеров, у которых на каждую свою ошибку найдется оправдание совершаешь? У тебя целый список причин, объясняющих, почему ты не был неправ, например, что ты отвлекся, что можешь позволить себе эту потерю или что поздние входы

иногда срабатывают. Эти рефлекторные реакции мгновенно приходят на ум, чтобы убедить себя, что ты был прав. Тебе всегда нужно быть правым. Черт, возможно, ты даже сейчас, читая этот раздел, защищаешь себя, оправдывая своё желание всегда быть правым.

Стремление быть правым — это достойная цель, но оно должно уравниваться пониманием того, что у тебя есть ограничения и что ошибаться — это неизбежно. В идеале ты должен стремиться быть правым, но при этом признавать свои ошибки, извлекать из них уроки и корректировать свои действия. Раз ты здесь, я готов поспорить, что логически ты понимаешь: тебе нужна такая сбалансированная точка зрения, но вместо этого тобой движет желание, которое ты не можешь контролировать.

Ключ к тому, чтобы взять под контроль эти рефлекторные реакции и принять правильную точку зрения, — это понять, что заставляет тебя всегда быть правым. Почему тебе нужно быть правым? Что это тебе дает? Почему ты не можешь ошибаться? Что для тебя значит ошибаться?

По моему опыту, потребность быть правым проистекает из проблемы с уверенностью в себе. Быть правым — это часть твоей личности. Быть неправым — это болезненный удар по твоей уверенности. Тебе нужно быть правым, как тебе нужна еда. Без этого ты голодаешь, и тебе кажется, что ты теряешь часть себя, поэтому ты мгновенно защищаешься от этого.

Чрезмерное желание быть правым лежало в основе проблем с тильтом у Франца, трейдера из главы 1, который хочет заработать на трейдинге достаточно денег, чтобы путешествовать по миру со своей женой. К сожалению, его накопившиеся эмоции мешали ему терпеливо ждать тех редких сделок с оценкой «5», которые ему были нужны. Вместо этого он форсировал сделки, а затем как можно скорее входил в новую сделку, чтобы компенсировать свою ошибку.

Из-за серьезности его тильта — его разум мог полностью отключаться — нам пришлось использовать несколько тактик, чтобы решить проблему Франца. Он начал с того, что составил четкую карту своего тильта, делая заметки в режиме реального времени, и после каждой сессии уделял час, чтобы подробно проанализировать то, что он обнаружил.

Эта послеторговая рутина особенно помогала сбросить накопившийся тильт и выявляла много деталей. Это дало Францу больше осознанности и сразу же предотвратило некоторые ошибки. Но он все еще впадал в тильт и не очень хорошо понимал, что 077 e148 с ним происходит, когда тильт становился особенно сильным.

В Фрэнце взяла верх его сторона академического исследователя, и он решил снимать себя на видео, громко комментируя ход сессии. Этот практический шаг дал ему бесценное понимание его мыслительного процесса во время тильта. Просматривая видео с особенно неудачной торговой сессии, Фрэнц составил «ментальную историю раздачи» на основе того, что он обнаружил.

Именно тогда произошел прорыв, и он понял, в чем заключалась причина его стремления быть правым. Вот отрывок из этой «ментальной истории раздачи»:

1. **В чём проблема:** есть много способов реагировать на убыток. Мой способ — как можно скорее открыть новую сделку, чтобы отыграть убыток. Я перехожу в режим «атаки», в котором соблюдение моих критериев входа и основных правил торговли уже не кажется таким важным. Когда гнев берёт верх, моё суждение затуманивается, и я становлюсь импульсивным.

2. **Почему существует эта проблема:** я борюсь, чтобы исправить нанесенный ущерб. Я хочу загладить вину. Я говорю себе, что прямо сейчас срочно верну эти деньги, потому что не могу терпеть отсутствие успеха, провал, неспособность заставить свою систему работать. Мне не нравится, когда у меня ничего не получается, несмотря на все мои усилия. Я не принимаю убыток: я не могу проигрывать. Я не могу поверить, что проигрываю.

Почему так? Если бы я только мог выиграть, просто выиграть, я бы снова почувствовал себя хорошо. Я бы перестал чувствовать себя неудачником. Я бы перестал чувствовать себя ЛУЗЕРОМ. Почему это не работает? Что я могу сделать, чтобы это заработало?

3. **Что не так:** Я не принимаю критику и не люблю, когда мне бросают вызов, потому что считаю, что всегда прав. Трейдинг напрямую бросает мне вызов и заставляет чувствовать, что на карту поставлено мое самооценка. Для меня это огромное открытие. Я всегда питал нереалистичные ожидания относительно того, на что я способен. Как будто я должен был всегда все знать. Даже при отсутствии предварительных знаний или какой-либо практики.

4. **Каково исправление:** я получил докторскую степень и прошел две постдокторские стажировки. Я способен достичь любой цели, на которой сосредоточусь, если буду действовать правильно и с правильным настроем. Попытки всегда быть правым — это как думать, что у меня есть суперсила. Прими вызов, который бросает трейдинг, и пойми, как быть правым в реальности.

5. Какая логика подтверждает это исправление: Точное понимание своих способностей — единственный способ воплотить мою мечту в реальность.

В основе этой проблемы лежит смесь гнева и уверенности.

Стремление Франца всегда быть правым имело и личный аспект, выходящий за рамки трейдинга. Работа над собой помогла ему понять, почему его гнев стал таким сильным, и дала возможность решить проблему в обоих направлениях — фактически, как кросс-тренировка у спортсмена.

Он также обнаружил другие факторы, которые могли влиять на его концентрацию, энергию и настроение, незаметно подрывая его способность действовать и приводя к первоначальным ошибкам. По сути, он совершал ошибки и не мог понять, почему, пока не присмотрелся повнимательнее. Результатом всей этой работы стало то, что его «тильт» уменьшился более чем на 50%, и он продолжает проходить этот процесс.

Наконец, проблемы Франца не укладывались в одну категорию. Ему также пришлось воспользоваться некоторыми советами из раздела «Страх неудачи» в предыдущей главе, а также поработать над чрезмерной самоуверенностью, используя рекомендации из следующей главы о уверенности.

Если, как и у Франца, стремление всегда быть правым является для тебя проблемой, обратись к следующей главе, чтобы разобраться в сути проблемы. Узнай, как расширить или переосмыслить свою идентичность, чтобы ты мог принять более сбалансированную точку зрения на то, что значит быть правым.

ТИЛЬТ НЕСПРАВЕДЛИВОСТИ

Тебя в очередной раз выбили из позиции, и ты просто кипишь бешенствуешь. Ты не можешь поверить, как тебе не повезло: тебя снова выбили из позиции на один тик, а рынок тут же развернулся и достиг твоего целевого уровня прибыли. Ты впадаешь в тильт, когда думаешь о том, что ты должен был заработать. Боги трейдинга прокляли тебя. Рынок против тебя. Ты не заслуживаешь такого и задаёшься вопросом, когда же тебе достанется твоя доля удачи.

Логика подсказывает: будь терпелив, и в конце концов всё обернется в твою пользу. Но чаша весов правосудия склонилась против тебя, и ты впадаешь в тильт, пытаешься бороться с ней.

Как следует из названия, «тильт несправедливости» связан со справедливостью, равенством и правосудием. Хотя ты и знаешь, что в трейдинге нет справедливости, это не мешает тебе реагировать так:

Говорить что-то вроде: «Не могу поверить, что это снова происходит — мне просто не везет»

Думать, что рынок манипулируют или что он специально нацелился на тебя

Винить в убытках невезение

Убеждение, что ты делаешь всё правильно, но тебе всегда не везёт с выбором момента

Верить, что рынок тебе должен после нескольких убыточных сделок

Трейдинг — это сложный, высококонкурентный и хаотичный процесс. Ты не работаешь в суде; это не меритократия. Ты это знаешь, и тем не менее по-прежнему испытываешь эти сильные реакции, которые не поддаются контролю, когда тебе кажется, что тебя обманывают и что тебе что-то должны. Хотя может показаться, что единственный выход — думать в терминах вероятностей и не реагировать слишком бурно на краткосрочные результаты, на самом деле все не так просто, иначе эта проблема уже была бы решена. Возможно, ты уже пробовал множество «лекарств». Ты прочитал книгу *«Черный лебедь»*, следуешь своей стратегии управления рисками, проверил свою систему на исторических данных и имеешь внушительный набор данных, доказывающий твое преимущество. Интеллектуально и концептуально ты хорошо понимаешь, что такое дисперсия. Но этих знаний просто недостаточно, чтобы коренным образом изменить твою реакцию на неудачу.

Поскольку не каждый трейдер страдает от «тильта несправедливости», очевидно, дело не только в этом. Нам нужно выйти за рамки естественного стремления к справедливости, которое наблюдается даже у младенцев [ss](#), и изучить предубеждения и недостатки, которые искажают наше представление о том, что справедливо, а что нет.

Давай рассмотрим простой пример. Тебе может казаться, что тебе постоянно не везет на рынке, но тот факт, что ты читаешь эту книгу, означает, что ты, скорее всего, живешь в стране первого мира, где твои основные потребности удовлетворены, и у тебя есть капитал для торговли. Учел ли ты эту удачу в своей точке зрения? Скорее всего, нет. И хотя я не утверждаю, что осознание этой удачи является панацеей от «наклона несправедливости», игнорирование других форм удачи в торговле или в других сферах твоей жизни означает, что твоя точка зрения искажена.

В случае «наклона несправедливости» существует аналогичная искаженная точка зрения, которую необходимо выявить. Чтобы помочь тебе найти недостатки или предубеждения, вызывающие это, ответь на эти вопросы, помня о своем гневе, а не о том, что ты логически знаешь о справедливости:

Тебе кажется, что тебе никогда не достается твоя доля удачи или что тебя всегда обманывают?

Тебе кажется, что у тебя отнимают деньги, которые ты потерял?

В каких ситуациях неудача действительно тебя задевает?

Ты завидуешь или обижаешься на других трейдеров, которые, по твоему мнению, удачливее тебя?

Когда волатильность действительно сильная, ты жалеешь, что трейдинг устроен именно так, или хотелось бы как-то контролировать волатильность?

Когда твои действия приводят к дальнейшим убыткам, это всегда тяжелее пережить. Это особенно верно, когда ты теряешь контроль, несмотря на то, что усердно работаешь над увеличением своего преимущества и пониманием случайности рынка и распределения результатов. Хотя ты не можешь контролировать удачу или дисперсию, найди время, чтобы лучше понять, *почему* плохая дисперсия вызывает гнев, и ты сможешь вернуть контроль над своими действиями.

Вера в то, что тебе не везет

Посмотри дальше того, как, по-твоему, ты *должен* реагировать на неудачу, и честно

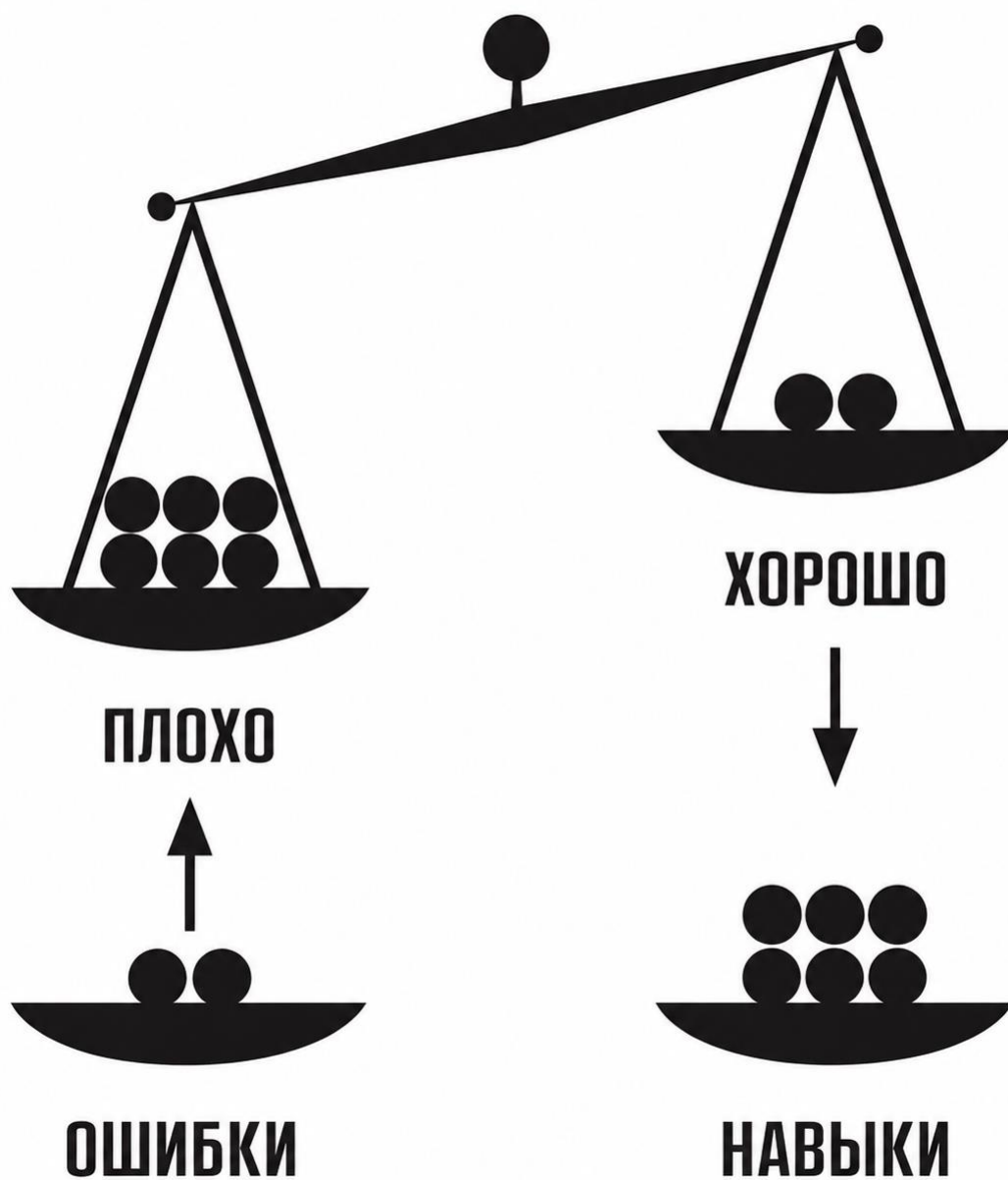
по поводу того, почему ты злишься. Тебе кажется, что тебе не достается твоя доля удачи, что на тебе лежит проклятие или что тебе достается больше неудач, чем ты заслуживаешь? Если да, то, возможно, ты пришел к такому выводу на основе долгосрочного исследовательского проекта, который ты неосознанно проводил с самого начала своей торговой деятельности.

Проблема в том, что твои исследования были искажены некачественными данными, и поэтому твои выводы неверны. Ты не проклят, тебе достается твоя доля удачи, и не так много неудач, как кажется — просто ты измеряешь это неверно.

Есть две основные ошибки, которые приводят к подобным искажениям. Во-первых, ты приписываешь свои ошибки невезению, а во-вторых, когда тебе везет, ты приписываешь эти результаты своим навыкам. Эти ошибки смещают чашу весов торговой справедливости, из-за чего дисперсия кажется несправедливой, хотя на самом деле это не так. Следующие два рисунка иллюстрируют этот момент.



Рисунок 1 представляет теоретический идеал, при котором твое представление о дисперсии, понимание своих навыков как трейдера и оценка совершаемых ошибок являются точными. У тебя сбалансированное представление о справедливости. Хотя это и теоретическая модель, некоторые гораздо ближе к ней, чем другие. На практике это означает понимание неизбежных отклонений, осознание того, что даже лучшие настройки в твоей системе могут привести к убыткам, и сосредоточение внимания на общей картине, а не только на результатах нескольких сделок. Фильтрация дисперсии таким образом позволяет увидеть её более точно и сосредоточиться на том, что ты можешь контролировать.



На рисунке 2 показано, как две упомянутые мной ошибки могут изменить твою точку зрения на дисперсию и вызвать «тильт несправедливости». Во-первых, если твои ошибки были основной причиной твоих убытков, но ты вместо этого приписываешь их невезению, то на чашу весов добавляется некоторое невезение. Во-вторых, если твои прибыли скорее были результатом удачи, но ты веришь, что это произошло исключительно благодаря твоим навыкам, то с чаши весов убирается некоторая удача.

Можешь себе представить, что происходит, когда этот уклон повторяется снова и снова с течением времени. Неизбежно ты

начнешь верить, что дисперсия несправедливо настроена против тебя, или

что на тебя наложили проклятие. Постоянное приписывание удачи своим навыкам, а ошибок — невезению, перевешивает чашу весов в одну сторону, создавая впечатление, что дисперсия работает против тебя. Невезение кажется более частым, и ты впадаешь в тильт, полагая, что тебя обманывают, тогда как на самом деле ты сам себя обманываешь.

Эта модель усугубляется тем, что, как правило, трейдеры запоминают неудачи лучше, чем удачи, особенно под эмоциональным давлением. Вспоминание и сосредоточение на неудачах создает предвзятое восприятие по той простой причине, что когда ты уделяешь чему-то больше внимания, ты лучше это запоминаешь. Так что неудачи привлекают больше внимания и, следовательно, легче выделяются в твоей памяти. По сути, ты очень хорош в том, чтобы замечать неудачи, и совершенно беспомощен в том, чтобы замечать удачи.

Что еще хуже, это излишнее внимание к неудачам не только искажает твою общую точку зрения, но и, когда ты находишься под эмоциональным давлением из-за просадки, это все, что ты помнишь. Такое утверждение, как «Мне никогда не везет», кажется вполне логичным, когда ты видишь только неудачи. В этот момент ты искренне веришь, что тебе никогда не везет, хотя на самом деле это происходит в первую очередь потому, что ты просто не умеешь это распознавать. Как бы хаотичной ни казалась эта проблема, ты можешь изменить свою точку зрения и то, как ты интерпретируешь результаты в своей голове. Начни с того, что улучши свою способность замечать как положительную дисперсию, так и свои ошибки. Один из способов — отслеживать, когда тебе везет — в блокноте, документе Word, таблице или чем-то еще, что тебе удобно. Возможно, ты открыл и закрыл сделку в идеальный момент, чтобы максимизировать прибыль, случайно отлучился от рабочего места и пропустил убыточную сделку, которую наверняка бы открыл, или избежал стоп-аута буквально на один-два тика и вышел по целевому уровню. Замечай такие моменты и фиксируй их.

И наоборот, всякий раз, когда тебе кажется, что тебе не повезло, остановись и оцени, не совершил ли ты ошибку. Сначала цель состоит просто в том, чтобы быть открытым к мысли о том, что ты мог ошибиться, и подумать, так ли это на самом деле. Иногда неудача мешает выиграть. В других случаях ты совершил ошибку. В краткосрочной перспективе ты будешь по-прежнему автоматически реагировать на убытки, полагая, что тебе не повезло, или исходя из каких-то других характеристик, которые ты определил в связи с этой

проблемой. Но теперь, задавая вопрос, ты нарушаешь эту схему и начинаешь менять «кодировку» своих результатов, а также уравнивать свое отношение к волатильности.

И наконец, проанализируй свою историю. Оглянись на свою торговую карьеру, а может, даже на личную или профессиональную жизнь за пределами трейдинга, и выяви случаи удачи, которые в тот момент тебе казались скорее результатом твоих навыков, чем просто случайностью. Также поищи моменты, когда тебе казалось, что тебя обманывают, но на самом деле ты либо допускал ошибки, либо не обращал внимания на конкретные моменты, которые можно было бы улучшить.

Исправить свой предвзятый взгляд легче, если ты исправишь свои прошлые предубеждения. Конечно, ты не можешь изменить то, что произошло в прошлом, но изменение твоего взгляда на прошлое дает более точное и стабильное представление о настоящем.

Больше внимания к результатам, чем к качеству

В такой отрасли, как трейдинг, результаты — это самое главное. И это никогда не изменится. Это верно и для таких сфер, как профессиональный спорт, где, как гласит старая поговорка, никто не помнит, кто занял второе место. Но в последнее время в спорте все больше внимания уделяется процессу достижения этих результатов. Тренеры понимают, что для стабильного пребывания на вершине требуется нечто большее, чем просто безжалостная ориентация на результат.

Ведущие тренеры в различных видах спорта популяризировали ориентированное на процесс мышление. А в сфере трейдинга Рэй Далио является ярким сторонником этого подхода. В своей популярной книге *«Принципы»* Далио говорит: «Тщательно выбирай свои привычки. Привычка — это, вероятно, самый мощный инструмент в арсенале твоего мозга».

Хотя это не новая концепция, возможно, недооценивается то, насколько необходимо пересмотреть подход «важны только результаты», чтобы больше ценить сам процесс. Сейчас твоя стандартная реакция, когда результаты не идут так, как тебе хочется, — это ощущение, что тебя обманули. Когда ты находишься в более сильном процессно-ориентированном или ориентированном на качество состоянии ума, ты смотришь на результаты с сбалансированной точки зрения, которая позволяет автоматически справляться с неудачами, потерями и даже своими ошибками с большей легкостью и меньшим раздражением.

Однако, если ты похож на большинство трейдеров, то уделять больше внимания процессу — это общая идея, которая звучит неплохо,

но ты не занимаешься активным обучением, чтобы стать более ориентированным на процесс. А это значит, что ты воспринимаешь это как точку зрения, которая должна просто быть, без каких-либо усилий, а не как то, что требует процесса обучения, как любой другой навык. Осознавать прогресс проще, когда ты отслеживаешь свои успехи в достижении целей, ориентированных на процесс. Ежедневную прибыль и убыток легко увидеть, и твой ум уже хорошо натренирован на это. Когда ты сосредотачиваешься на том, как у тебя идут дела в этих *немонетарных* стремлениях, ты тренируешь менталитет, ориентированный на процесс.

В своем ежедневном дневнике в конце торгового дня анализируй свой прогресс по процессуальным целям, таким как уменьшение тильта, улучшение исполнения или сокращение отвлекающих факторов. С целью уменьшения тильта ты можешь обратить внимание, например, на общую способность легче анализировать убыточные сделки, не впадая сразу в тильт, на уменьшение частоты проверки PnL в течение торгового дня и на чувство выполненного долга в день, когда ты потерял деньги, но хорошо реализовал свою стратегию. Эти результаты сигнализируют о прогрессе как в уменьшении тильта, так и в том, что ты становишься более ориентированным на процесс. Ты получаешь две выгоды от одного действия.

В конечном итоге ты должен прийти до того, чтобы сосредоточение на признаках прогресса стало для тебя второй натурой. До тех пор ты все еще осваиваешь эту новую точку зрения, и порой ты будешь впадать в тильт, потому что слишком сосредоточен на результатах. Легко вернуться к старым привычкам. Сосредоточься на тренировке своей ориентации на процесс, пока это не станет автоматическим.

Мысль, что ты знаешь, что произойдет

Твоя первая реакция, когда ты видишь, что позиция складывается не в твою пользу,

— это

поверить, что проигрыш предрешен, и вопрос только в том, как это произойдет на этот раз. У тебя начинают появляться мысли типа «Опять?» или «Серьезно? Опять?!?» Ты предчувствуешь, что будет, и уже злишься из-за этого, еще до того как это произойдет.

Такая картина обычно возникает, когда ты уже находишься в серии проигрышей и у тебя накопился определенный тильт. Тогда эти предсказания начинают всплывать и создают такой цикл: ты предсказываешь проигрыш, а когда он сбывается, говоришь себе: «Я знал, что так и будет». Это подсознательно укрепляет веру в то, что ты действительно можешь делать точные предсказания, преувеличивая свое чувство контроля.

Часть гнева, вызванного проигрышем, — это злость на самого себя, потому что ты *знал*, что проиграешь, и не закрыл позицию сразу. Теперь тилт начинает нарастать как снежный ком. Ты так злишься, что готов на все, чтобы избежать убытка. Со временем этот цикл закрепляется и усиливает мысль о том, что на тебе лежит проклятие. Что, гипотетически, может быть правдой — до сих пор в твоей торговой карьере тебе, возможно, досталось больше, чем положено, неудач. В любом случае, эта реальность ничего не говорит о том, какая удача ждёт тебя в будущем. Ты не можешь знать, что будет дальше. Но тебе кажется, что знаешь, и в этом корень проблемы: в вере в то, что ты знаешь, что произойдёт.

Ум способен предвидеть будущее, точно так же, как и тело. Когда твое тело движется, оно постоянно делает прогнозы, чтобы быть готовым. Один из примеров того, когда такой прогноз не срабатывает, — это когда ты поднимаешься по лестнице, не обращая внимания на то, сколько ступенек осталось. Если ты ожидаешь ступеньку, которой нет, ты практически спотыкаешься, потому что прогноз твоего тела оказался неверным.

Будь то тело или ум, прогноз основан исключительно на информации, доступной в данный момент. Во время просадки твой ум черпает данные из базы, которая смещена в сторону убытков, потому что именно это происходило в последнее время. Естественно, твой ум предсказывает новые убытки и склоняется к пессимизму.

Но может произойти и обратное. Когда у тебя отличная серия, ты предполагаешь, что прибыль будет поступать и дальше. Например, когда ты открываешь сделку, которая быстро движется к твоей цели, ты предполагаешь, что она достигнет этой цели. Мысль о том, что ситуация может развернуться, даже не приходит тебе в голову.

В любом случае, когда твои предсказания сбываются, уверенность в том, что ты знаешь, что будет дальше, укрепляется. Затем, при последующих просадках, эмоциональный срыв становится сильнее, потому что ты еще больше уверен, что убытки неизбежны.

В основе этой проблемы лежит вера в то, что ты можешь предсказать будущее. Если у тебя нет настоящих экстрасенсорных способностей (а если они у тебя есть, то зачем ты читаешь эту книгу?), вера в то, что ты действительно знаешь, что произойдет, — это иллюзия, которую нужно исправить, и это касается как прогнозируемых убытков, так и прибыли.

Обязательно тщательно фиксируй свои положительные и отрицательные прогнозы по сделке, а также мысли, которые подтверждают твои прогнозы впоследствии. Наблюдать за ними в режиме реального времени — единственный способ исправить

ошибку, в которую, на первый взгляд, верить просто безумие.

Ненависть к дисперсии

В основе чувства несправедливости у некоторых из вас лежит ненависть к дисперсии. В глубине души ты знаешь, что дисперсия — это неизбежная реальность в трейдинге. Ты знаешь, что есть факторы, которые ты не можешь контролировать. И все же... Глубоко внутри есть часть тебя, которая хотела бы, чтобы трейдинг был более предсказуемым, или чтобы у тебя было больше контроля над своими результатами. Ты ненавидишь то, как все может казаться таким несправедливым. Ты ненавидишь то, как прибыль может испариться за секунды. Отсутствие контроля сводит тебя с ума.

Давай предположим, что тебе действительно не везло гораздо дольше, чем это вероятно с математической точки зрения. Совершенно нормально злиться, но вопрос в том, влияет ли эта фрустрация или злость на качество твоей работы. Трейдеры, ненавидящие волатильность, часто в итоге теряют контроль над принятием решений и их выполнением.

Поскольку ты не можешь контролировать дисперсию, а можешь контролировать только свою реакцию на нее, цель состоит в том, чтобы укрепить свою психическую выносливость, чтобы ты мог реагировать эффективно и сосредоточиться на исполнении. Конечно, это сложно. Дисперсия — одна из главных причин, по которой трейдинг так сложен. Если предположить, что всё это правда — а многие из вас и так знают, что это так — то в чём же на самом деле заключается желание большей предсказуемости? Желание, чтобы волатильность не существовала в трейдинге, — это другой способ сказать: «Я не могу справиться с эмоциями, которые вызывает у меня волатильность», или «Я не могу смириться с тем, что мои результаты находятся вне моего контроля», или «Я не могу продолжать действовать адекватно, когда терплю убытки по несправедливым причинам».

Ты не можешь контролировать волатильность, но можешь лучше её понять — признай, у тебя, возможно, есть реальный пробел в этом плане. Но ты можешь понять и исправить недостатки, которые волатильность выявляет. Скорее всего, если бы волатильность не выводила тебя из равновесия, тебе бы понравилось, что она выводит из равновесия других трейдеров.

Ревность

Ревность напрямую связана с удачей, когда ты считаешь, что тебе не достаётся свою справедливую долю удачи и завидуешь тем, кто, как тебе кажется, её получает. Если ты думаешь или говоришь другому трейдеру: «Хотел бы я иметь твою удачу», есть ли у тебя на самом деле доказательства, что ему повезло больше? Или тебе просто так кажется?

Вспомни о весах правосудия, о которых шла речь ранее в этом разделе. Когда ты смотришь на других трейдеров, ты можешь ошибочно предположить, что им везет, хотя на самом деле это результат того, что они более опытные, чем ты думаешь. Тебе кажется, что их чаша весов перевешивает вправо (везение). К тому же, ты, возможно, не принимаешь во внимание свои собственные ошибки, поэтому в твоём представлении твои весы перевешены влево (невезение). А это значит, что ты можешь завидовать чему-то, чего на самом деле нет.

С другой стороны, может быть, этот трейдер действительно удачливее тебя. Но даже если это так, что это значит для тебя? Не так уж и много. Ты не можешь контролировать волатильность, и желание иметь такую же удачу не сделает её реальностью.

В самом простом смысле, сосредоточиваться на удаче других — это отвлекающий маневр. Если ты не учишься у них чему-то, что делает тебя лучше, ты просто тратишь время. Но источник зависти может быть и глубже. Ограничивается ли твоё сравнение только удачей? Если нет, в чём ещё ты сравниваешь себя с другими? В твоей карьере в целом? Сумму денег, которую они зарабатывают? Их положение с точки зрения должности или возможностей?

Чувство несправедливости может быть сигналом о более серьёзных проблемах, таких как ощущение, что тебе не хватает способностей, твоя карьера не оправдывает ожиданий, или общая неуверенность в себе.

Чтобы начать решать проблему зависти, ответь на следующие вопросы:

Чем обладают другие, что вызывает у тебя недовольство или что ты хотел бы иметь?

Что для тебя будет значить обладание этим?

Что ещё ты можешь делать, чего ещё не делаешь? (Всегда есть что-то, даже если это просто терпение.)

Чего ты достиг, но не отпраздновал как следует?

Твои ответы подскажут тебе направление, и ты сможешь меньше заикливаться на удачах других. Легко сказать: «Не обращай на них внимания, сосредоточься на себе», но если ты не устранишь причину, по которой тебе так хочется смотреть на чужое счастье, следовать этому совету будет, в лучшем случае, сложно.

ТОРГОВЛЯ ИЗ МЕСТИ

Мсть — обычное явление в повседневной жизни, поэтому неудивительно, что она

существует и в

трейдинге. И на рынке, как и в жизни, долгосрочные последствия мести часто перевешивают краткосрочное удовлетворение от её

осуществления.

Конечно, когда срабатывает инстинкт мести, вероятность того, что твои действия приведут к убыткам, — это последнее, о чём ты думаешь. Ты приклеился к экрану и сосредоточен на каждом тике, движимый неумолимым желанием вернуть то, что, по твоему мнению, принадлежит тебе. Это как будто ты говоришь рынку: «О нет, ты не сможешь просто так со мной поиздеваться и уйти безнаказанным!» Здесь нет места размышлениям, только чистый импульс заработать деньги.

Месть — это не иррационально. Она издавна способствовала созданию законов, неписаных кодексов улиц ^{et,6} и тех неписаных правил, которые ты определяешь как приемлемые и неприемлемые в торговле. Пока результаты твоих сделок соответствуют твоим ожиданиям, все в порядке. Ты зарабатываешь деньги, и нет причин жаждать мести.

Как только ты теряешь деньги, совершаешь ошибку или тебе не везет, желание отомстить начинает расти. Ты пытаешься контролировать себя и не совершать крупных ошибок, как в прошлом. Но ты можешь держаться только до поры до времени. В конце концов ты срываешься и сбиваешься с курса. Потом ты просыпаешься, гадая, что, черт возьми, только что произошло и как ты мог так потерять контроль.

Реакция в духе мести особенно удивляет, если ты в повседневной жизни не такой. Но вспомни, как ты реагировал в предыдущих соревновательных ситуациях в своей жизни. Было ли желание отомстить вызвано конкретным соперником, который, казалось, всегда брал над тобой верх? Боролся ли ты за самоуважение после поражения или пытался доказать другим, насколько ты хорош? Конечно, ты не мог по-настоящему контролировать их мнение, но это не значит, что ты не пытался.

В то время как в жизни месть обычно направлена на конкретного человека, в трейдинге нет конкретного человека, на котором ты можешь отомстить — ты часто борешься со всем рынком. Логика и разум уступили место силе твоего гнева. Как бы необъяснимы ни были твои действия, самокритика после срыва редко решает проблему.

Вместо этого тебе нужно понять, почему ты ищешь мести.

Торговля из мести отличается от всех трех типов тильта, рассмотренных ранее в этой главе, потому что ее источником является не только гнев. Вместо этого секретным ингредиентом, смешанным в торговле из мести, является проблема с уверенностью. Эти два фактора, казалось бы, взрываются, когда соединяются, и именно так создается интенсивность, характерная для мести.

Что касается гнева, обрати внимание на ненависть к проигрышу, тильт из-за ошибок или тильт из-за несправедливости. Но если у тебя есть какая-либо из этих проблем с тильтом, не связанная с проблемой уверенности, ты не будешь мстить. Даже если тебе кажется, что у тебя нет проблем с уверенностью, постарайся не делать никаких выводов, пока не прочитаешь следующую главу.

Хотя в следующей главе ты узнаешь гораздо больше о уверенности, важно отметить, что уверенность — это не вопрос «всё или ничего». У тебя она либо есть, либо нет. У уверенности есть несколько аспектов, как кусочки пазла. Слабость в одной небольшой области — например, чрезмерное стремление к уважению, чрезмерная сосредоточенность на результатах или поддержание иллюзии контроля — в сочетании с гневом достаточно, чтобы вызвать месть.

Ты можешь заметить это, когда составишь свою карту тильта.

Например, ты можешь понять, что уровни 1, £ и S на самом деле связаны с уверенностью: ты становишься слишком самоуверенным, увидев, что многие твои позиции в плюсе, но потом гнев срабатывает, когда они, как тебе кажется, несправедливо превращаются в убытки.

Или, возможно, все наоборот: низшие уровни характеризуются гневом, а смесь мести и отчаяния (проблема уверенности) появляется на уровнях от 6 до 10. В любом случае, чтобы решить проблему торговли из мести, тебе нужно понять и исправить причины как гнева, так и проблем с уверенностью.

Торговля из мести может стать проблемой даже для ветеранов Уолл-стрит с многолетним стажем. Джо сейчас — независимый трейдер из Нью-Йорка, у которого за плечами годы торговли и работы в крупном инвестиционном банке, прежде чем он начал работать самостоятельно пять лет назад. Его опыт в основном связан с опционами и торговлей с более длительными периодами, которой он занимался в рамках портфеля с периодичностью от 0 до 60 дней.

Однако, начав работать самостоятельно, Джо все больше сосредоточился на добавлении вертикали внутридневной торговли фьючерсами к своим существующим стратегиям, и это изменение привело к сильному раздражению, которое повлияло на его последующие результаты.

При торговле опционами Джо мог, например, держать открытые позиции в течение скользящего периода от 0 до 60 дней, и если одна позиция прогорала, это не было большой проблемой, потому что он управлял риском в рамках более крупного портфеля взаимодополняющих позиций, которые, как правило, в той или иной степени компенсировали друг друга.

Управление таким стратегическим портфелем было для него

хлебом насущным на протяжении многих лет. Но теперь, торгуя фьючерсами в течение дня на направлении, он слишком зацикливался на результате отдельных сделок, где любая отдельная сделка могла быть единственной активной позицией. Он возился со сделками, закрывая их раньше достижения цели, и стал чрезмерно сосредоточен на результате каждой отдельной сделки в ущерб общему процессу. Когда рынок застревал в зоне, где он ожидал быстрого прорыва, Джо часто сразу выходил из позиции, пока убыток не стал больше. А если в итоге рынок пошел в его сторону, он думал, каким неудачником он был, чувствуя, будто рынок (включая алгоритмических маркетмейкеров) специально на него нацелился или просто играет с ним. В своих мыслях он делал все правильно, до самого нужного тика, а потом вдруг, например, сделка не исполнялась, несмотря на то, что цена достигала его заявки на покупку или поднималась до его заявки на продажу, потому что рынок разворачивался прямо на этой цене. Это было невероятно раздражающе.

И с остаточным чувством FOMO он был склонен входить по чуть менее выгодной цене, только чтобы попасть в стоп-лосс, а потом, возможно, снова был вынужден вернуться в сделку, когда этот стоп казался слишком узким. Хотя он всегда управлял рисками, он все равно мог повторять это еще два-четыре раза, прежде чем осознавал, что находится в тильте, и уходил.

Такие реакции просто сводили его с ума. Джо не мог понять, как он мог так думать, ведь на уровне разума он знал, что рынок никогда не нацелен на какого-то одного трейдера и в основном безразличен к намерениям участников. Но подобные ситуации по-прежнему пробуждали в нем сильное желание правильно сыграть в следующей сделке.

Джо также хотел быть прав, но не ради денег, а потому что гордился своими навыками и способностями. А когда он ошибался, например, когда придавал слишком большое значение ценовому движению и верил, что может предсказать, что будет дальше, его уверенность в себе страдала.

Неверные прогнозы были главной причиной, по которой он сокращал прибыльные позиции, оправдывая себя: «О, ты опять ошибся — посмотри, как рынок идет против тебя. Лучше выйти из этой сделки, пока не понес ещё один полный убыток». А в другие моменты он фиксировал небольшую прибыль, просто чтобы почувствовать себя хорошо.

Джо не мог понять, почему он всё портит. Он злился на себя и на рынок. Смесь чувства несправедливости, обиды за ошибки и потребности быть правым (недостаток его уверенности) вызвала

желание отомстить. Он стал импульсивным и мстительным по отношению к рынку. Он начинал переторговывать, открывая одну и ту же сделку снова и снова после того, как его преждевременно выбивало стоп-лоссом. Поскольку он не использует жесткие стопы, эта «серая зона» стала идеальным оправданием, которое нужно было его мести, чтобы вернуться в игру, думая: *«Я не буду продавать, как рынок, который так сильно меня обидел. Я собираюсь отомстить ему»*.

Джо прекрасно осознавал проблему мести и даже вел подробную статистику, отслеживая, что он делал и каким был бы результат каждой сделки, если бы он оставил её в покое. За последние три года он генерировал R-фактор около 1,5, но он мог бы составить от 1,5 до 1,55, если бы ему удалось оставаться более объективным в управлении — он легко терял целую треть своего потенциального дохода.

Из нашего обсуждения, которое обобщено в следующей «Ментальной истории раздачи», ты можешь увидеть, как скрытые недостатки привели к такому хаосу:

1. **В чём проблема:** у меня большой опыт в этом деле, и хотя я знаю, что проигрыши — неотъемлемая часть игры, я теряю объективность, когда торгую на дневном таймфрейме. Я просто не воспринимаю выигрыши и проигрыши как единый процесс, а вижу только эту одну сделку, этот единственный результат как отдельное событие. Когда всё идёт не по моему, или происходит что-то неожиданное, я могу потерять самообладание и вмешаться в сделку.

Почему возникает эта проблема: я убежден, что точно знаю, как развернется сделка — что она сразу пробьет уровень или развернется. Но когда я открываю длинную позицию и вижу, как, например, появляются продавцы и цена замирает, я начинаю сомневаться в своей исходной предпосылке и теряю доверие к собственному суждению. Мне кажется, что я должен выйти из сделки, хотя я знаю, что она не всегда развивается одинаково, что она по сути своей непредсказуема, и у меня есть веские доказательства этого в моих данных.

3. **Что происходит:** я держусь за это неразумное ожидание и с трудом признаю, что эта сделка может оказаться одной из тех 50% или около того, которые развиваются по-другому. Ожидание, что всё должно сложиться именно так, как я продвигу, мешает мне объективно смотреть на процесс. Я могу настолько увлечься анализом потока ордеров, что почти обманываю себя, думая, что могу предсказать, что будет дальше. К тому же, часть меня хочет выигрывать всегда. Я хочу быть настолько хорош. Может, я не смогу получить 10 из 10, но я верю, что у меня есть знания и опыт, чтобы получить 8 из 10. Я просто хочу быть настолько хорош. Это заставляет меня цепляться за что-то

нереалистичное, и все же я не хочу отказываться от этой веры. Любая угроза этому — например, небольшой убыток — заставляет меня сразу же пытаться доказать свою правоту в следующий момент. Как только я вхожу в сделку, я ищу подтверждения своей компетентности, и если вижу, что поток идет против меня, я делаю все, что в моих силах, чтобы предсказать, что будет дальше, хотя и знаю, что это бесполезная задача. Но тот самый рассудок, который заставил меня войти в сделку, когда он, по-видимому, опровергается, — это тот же рассудок, который, как мне кажется, должен заставить меня выйти из нее.

4. В чём исправление: я могу быть уверен только в том, что сделка соответствует моей системе и что со временем она даст преимущество. Моя цель — достичь процента выигрыша около

60% и коэффициента R от 1,75 до 0,50 фунта, а не 80% выигрыша, что, по моему мнению, нереально для моего стиля. Я могу добиться невероятного успеха, но не таким образом, поэтому мне нужно дать сделкам развиваться.

5. Какая логика подтверждает эту корректировку: у меня есть тщательно подобранный набор данных, на котором основана моя стратегия. Процесс дает преимущество в долгосрочной перспективе, но я буду зарабатывать только примерно на половине своих сделок.

По сути, Джо смешивал ежедневную прибыль и убытки с долгосрочной прибыльностью и приравнивал прибыль и убытки к тому, что он прав. Во время нашей совместной работы я подтолкнул его к тому, чтобы он стал больше ориентироваться на процесс, и это привело его к пересмотру идеи отслеживания, которую он обдумывал, но не до конца исследовал.

Джо создал таблицу со 100 ячейками, каждая из которых соответствовала отдельной сделке. Каждый раз, когда он правильно выполнял свою стратегию, он отмечал одну ячейку и даже не думал о результате, пока не наберет как минимум 5 фунтов подряд. Взгляд на эти 5-фунтовые завершенные сделки сразу позволил ему легче воспринимать их как единый портфель, повторяя процесс, который он использовал при торговле опционами, а не как отдельные события. Это значительно облегчило ему задачу не заикливаться на каждой отдельной сделке в данный момент и переосмыслить свои цели в более привычном ключе.

Джо знал, что у него есть преимущество, и реализация такой стратегии позволила ему дать ей возможность сработать со временем. Расположение сделок таким образом дало ему подтверждение успеха, которого он желал — ощущение, что он победитель.

И результаты не заставили себя ждать. Его коэффициент R вырос до S — хотя, честно говоря, он отметил, что рыночная обстановка во время

большей части нашего коучинга отличалась от той, что была раньше. Тем не менее, он посчитал, что если бы обстановка осталась прежней, коэффициент, скорее всего, всё равно вырос бы как минимум до его цели — 1,75R.

Работа Джо еще не закончена. Хотя эта стратегия, ориентированная на процесс, значительно улучшила его исполнение и устранила часть эмоций, эмоций все еще остается больше, чем было бы идеально. По мере того как этот подход станет более привычным, у него освободится ментальное пространство, чтобы сосредоточиться на устранении этих остаточных эмоций так же активно, как он исправлял свое исполнение в отношении торговли из мести.

Если торговля из мести — это проблема для тебя, внимательно посмотри на типы сделок, которые обычно вызывают месть.

Маловероятно, что каждая убыточная сделка вызывает такую реакцию.

Может быть, это те сделки, которые носят более дискреционный характер, когда ты менее уверен в своей стратегии или испытываешь больше неопределенности относительно результата? Может ли это быть признаком слабости твоей стратегии или технических навыков? Эти вопросы помогут тебе понять причину гнева, а также слабость твоей уверенности.

«ПРАВО НА ВСЁ»

«Тилт из-за чувства права на прибыль» возникает, когда у тебя отнимают то, что, по

твоему мнению, по праву твое, у тебя отняли. Акт выигрыша сродни обладанию чем-то. Теперь это

твое, и когда убытки накапливаются, создается ощущение, будто рынок тебя ограбил.

Проиграв первую сделку, на которую ты рассчитывал в этот день, ты можешь испытать шок или недоверие. Ты можешь даже рассмеяться, потому что с трудом веришь в то, что только что произошло. Но это не такая уж большая проблема; ты знаешь, что в трейдинге так бывает. Однако по мере того, как убытки накапливаются, тилт укореняется, и ты начинаешь терять рассудок.

В основе «тильта права на выигрыш» лежит убеждение, что у тебя есть право на выигрыш или что ты заслуживаешь выигрыша по таким причинам, как то, что ты работаешь усерднее других, умнее или имеешь более долгую карьеру. Ты можешь сказать себе: «У меня отличный послужной список, и я делаю все правильно», «Именно я должен получать вознаграждение за свои усилия» или «Я страдал больше всех — теперь я заслуживаю огромную прибыль».

Тебе не верится, что в той же ситуации ты можешь заработать меньше, чем трейдеры с меньшими навыками, знаниями и опытом.

Почему ты не заработал огромную сумму, когда они это сделали? Это тебя бесит. В твоём представлении это означает, что ты заслужил право на все, что, по твоему мнению, тебе положено.

Чувство права на что-то — это проблема, о которой ты, возможно, даже не подозреваешь. Оно может быть не только едва уловимым — кто же хочет признавать, что считает себя вправе на что-то? Одно только это звучит неприятно — но если ты присмотришься к тому, почему тебя так злит, то, возможно, заметишь, что у тебя есть ощущение, будто ты заслуживаешь победы, или что проигрыш лишает тебя того, что по праву принадлежит тебе.

На самом деле у каждого есть слабости, над которыми нужно работать, и лучше честно признать свои, чтобы смочь их преодолеть. Возможно, ты даже почувствуешь облегчение, признав эту проблему и перестав защищать эти ложь.

Хотя гнев — самый распространённый признак чувства «привилегированности», на самом деле проблема кроется в чрезмерной самоуверенности. Чрезмерная самоуверенность означает, что ты преувеличиваешь свои навыки или результаты. Другими словами, ты веришь в то, что не соответствует действительности. Идея о том, что твои прошлые результаты, усилия или страдания дали тебе право зарабатывать деньги, просто абсурдна. Ты, конечно, это понимаешь, но трейдинг отлично подпитывает эти ложные убеждения. Периоды, когда ты зарабатываешь много денег, не только пополняют твой счет, но и укрепляют твою уверенность. Ты мечтаешь о том, сколько денег ты мог бы заработать, и небольшая часть тебя чувствует, что эти деньги уже твои. Эта завышенная уверенность подталкивает тебя к эмоциональному срыву, когда рынок забирает прибыль, которую ты считал уже своей.

Гнев, который появляется, часто является попыткой сохранить ложную уверенность. Ты хочешь верить, что ты настолько хорош. Вопрос в том, зачем тебе в это верить? Чтобы помочь тебе ответить на этот вопрос и понять, что именно вызывает твою чрезмерную уверенность, переходи к следующей главе.

Глава 7

УВЕРЕННОСТЬ

«Уверенность — это чувство, которое отражает согласованность информации и когнитивную легкость её обработки».

—Даниэль Канеман,

«Думай медленно... решай быстро»

Сейчас на рынке есть новички, которые чувствуют себя увереннее, чем трейдеры с 20-летним стажем. Как это возможно? Разрыв в навыках между ними огромен, и если бы нам пришлось делать ставку на то, кто заработает больше денег за год, ты бы выбрал нового трейдера только в том случае, если бы хотел рискнуть.

Их уровни уверенности и навыков не совпадают.

Для многих из вас уверенность в своих торговых навыках не является точным показателем вашей компетентности как трейдера.

Если бы это было так, ты не поддался бы приливу эйфории после закрытия крупной сделки и не стал бы делать сомнительные ставки, думая, что не можешь проиграть. Ты также не утратил бы уверенности в сделках, в которых обычно уверен, во время периода просадки.

Но уверенность — это эмоция, и, как и другие эмоции, описанные в этой книге, она уязвима для влияния недостатков и предубеждений. Ты принимаешь решения, основываясь на том, насколько уверенно себя чувствуешь. Когда чувствуешь себя сильным, ты увеличиваешь размеры, берешь на себя больше риска и торгуешь больше. Конечно, если ты слишком самоуверен, такие действия становятся проблематичными. Если же уверенность низкая, ты, скорее всего, будешь колебаться, уменьшать размеры позиций, склоняться к консенсусу и искать новую систему.

Для тех из вас, кто скептически относится к роли уверенности в результатах, я согласен, что ее переоценивают как нечто, без чего невозможно добиться успеха. Это не так. Между уверенностью и тем, сколько денег ты зарабатываешь, нет причинно-следственной связи. Тебе не нужно чувствовать себя уверенным, чтобы быть прибыльным трейдером.

Уверенность в том, что ты можешь заработать деньги, не означает, что ты их зарабатываешь, так же как отсутствие уверенности не означает, что ты их не зарабатываешь. Торговцу важнее быть *целеустремленным*, чем уверенным. Независимо от того, как ты оцениваешь свои способности, после достаточно большого количества сделок твои результаты покажут, как обстоят дела на самом деле.

Но уверенность действительно помогает тебе ориентироваться в краткосрочной перспективе, когда ты не знаешь точно, на что способны твои навыки. И

наличие уверенности помогает тебе работать на более высоком уровне по сравнению с тем, когда тебе ее не хватает. Уверенность — это как масло в двигателе, которое позволяет деталям двигаться с меньшим трением — она позволяет тебе максимально использовать свои навыки и знания как трейдера. Однако, как и в случае с маслом в автомобиле, его избыток или недостаток вызывает проблемы. Тебе нужно точное количество, чтобы работать с максимальной эффективностью.

Многие из вас обратятся к этой главе так же, как обращаются ко мне за коучингом, когда ваш двигатель заклинивает, а уверенность в себе заглохла.

Существует естественная тенденция сосредоточиваться на исправлении недостатка уверенности, хотя ее избыток может быть гораздо большей проблемой. Давай рассмотрим оба случая поближе.

В наше время может показаться странным утверждать, **что избыток уверенности — это проблема**, особенно в западном обществе, где уверенность провозглашена альфой и омегой. Идея о том, что ее может быть слишком много, не вписывается в эту картину. Однако помни, что уверенность — это эмоция, и когда эмоции зашкаливают из-за волнения, жадности или эйфории, высшие функции мозга снижаются, и ты начинаешь совершать ошибки.

Чрезмерная уверенность не означает, что ты внешне выглядишь высокомерным, наглым или жадным хвастуном. Многие трейдеры страдают от чрезмерной уверенности, но проявляют лишь едва заметные признаки этого. Когда у тебя появляется чувство уверенности в направлении рынка, особенно без проведения полного анализа, это и есть чрезмерная уверенность. Когда ты возбуждаешься от того, что, как тебе кажется, разгадал рынок и собираешься сорвать куш, это тоже чрезмерная уверенность.

Это также может проявляться в отказе признавать ошибки или в настойчивом стремлении доказать свою правоту. Во время серии выигрышей ты открываешь сделки просто так, или не считаешь, что использование кредитного плеча означает увеличение риска. Ты идешь на уступки и избегаешь рутинных действий до и после открытия рынка. Или ты можешь недооценивать роль случайности, полагая, что если ты идеально рассчитал время сделки, чтобы получить максимальную прибыль, то это все твоя заслуга, а не удача.

С точки зрения результативности, чрезмерная самоуверенность означает, что ты переоцениваешь свои реальные способности. По сути, ты действуешь в некотором роде в «пузыре», оторванном от

реальности. В какой-то степени каждому трейдеру это нужно. В краткосрочной перспективе ты не можешь точно знать, в чём заключается твое преимущество, и, возможно, небольшая доля самоуверенности приносит больше пользы, чем вреда. Например, дополнительная доля уверенности помогает тебе реализовывать свою стратегию в условиях неопределённости, учиться на ошибках и быстрее адаптироваться к изменениям на рынке.

С другой стороны, **когда тебе не хватает уверенности**, легко сказать: «Я не чувствую этого» — и отказаться от сделок, которые ты обычно бы легко заключил. Может быть, сначала ты чувствуешь себя менее уверенно, чем обычно, и постепенно это становится более выраженной тенденцией. Ты чаще бываешь подавленным, неуверенным, в депрессии или проявляешь другие черты, которые ассоциируются с человеком, лишенным уверенности.

В какой-то момент эти черты начинают казаться более значительными и всеобъемлющими. Ты можешь задаться вопросом, не случилось ли с тобой что-то не так, или, может быть, ты просто не создан для трейдинга. Вдруг все становится мрачным и безнадежным. Ты застрял и не можешь выбраться из этого. Или ты можешь в конечном итоге отрицать, что это проблема, и делать все возможное, чтобы свести к минимуму мысль о том, что у тебя может быть проблема с уверенностью.

Но есть гораздо более практичный подход к этому вопросу: уверенность, в том что касается результатов торговли, имеет много граней. Думай об этом скорее как о частях пазла, а не как о чем-то едином, что у тебя либо есть, либо нет. По моему опыту, гораздо чаще слабость уверенности возникает из-за пары несовершенных, неполных или отсутствующих кусочков, чем из-за того, что весь пазл отсутствует. Тебе просто нужно выделить каждую слабость и исправить её, точно так же, как мы рассматривали все остальные проблемы в этой книге. Действуй как хирург: найди недостаток, исправь его — и уверенность восстановится.

В то время как одни трейдеры склонны бороться либо с излишней уверенностью, либо с низкой уверенностью, другие переживают сильные взлеты и падения с обоими этими состояниями. Это особенно часто происходит, когда твоя уверенность основана в первую очередь на результатах. В итоге ты катаешься на американских горках, переживая взлеты и падения от выигрышей и проигрышей. Ты становишься все более одержимым дневными колебаниями своего PnL, и твоя уверенность следует за ними. Чем больше ты зарабатываешь, тем больше растет твоя уверенность и тем выше вероятность, что ты станешь слишком самоуверенным.

Качество исполнения начинает ухудшаться, и ты этого даже не замечаешь. Волатильность по-прежнему на твоей стороне, поэтому мелкие ошибки или незначительные промахи исполнении не наказываются. Часть тебя чувствует, что ты просто будешь продолжать зарабатывать деньги, и ты настолько увлекаешься наслаждением успехом, что не замечаешь приближающихся убытков. Когда результаты внезапно резко падают, это как будто у тебя выдернули коврик из-под ног, и ты падаешь лицом вниз на землю, а твоя уверенность разбита вдребезги. Ты пытаешься себя успокоить и оставаться позитивным. На следующий день ты появляешься на рынке оптимистичным и готовым к действию. Но очередной проигрыш сбивает с толку и заставляет тебя сомневаться в том, что ты делаешь. Единственный способ не допустить таких резких эмоциональных колебаний — это развить то, что я называю «стабильной уверенностью», то есть уверенность, основанную на чем-то более прочном и независимом, чем просто результаты.

Стабильная уверенность появляется, когда твой взгляд на вещи не омрачен недостатками, вызывающими нестабильность. Ты автоматически становишься более устойчивым к хаосу рынков, волатильности и вещам, которые ты не можешь контролировать, благодаря чему можешь быстрее и точнее корректировать свою стратегию. Это как будто ты привязан к чему-то достаточно прочному, чтобы выдержать торнадо.

Стабильная уверенность позволяет тебе сосредоточиться гораздо больше на выполнении своих действий, чем на прибыли и убытках в краткосрочной перспективе. Конечно, прибыльность имеет большое значение, но уделяя больше внимания выполнению действий в краткосрочной перспективе, ты сможешь заработать больше (или потерять меньше) и учиться быстрее.

ПРИРОДА УВЕРЕННОСТИ

Уверенность — это основа твоей ментальной игры, потому что это эмоция, которая напрямую отражает твои навыки трейдера.

Рассматривать уверенность как эмоцию может показаться необычной идеей, ведь она кажется чем-то твердым, чем-то, что у тебя либо есть, либо нет, но подумай о том, как ты или другие трейдеры об этом говорят. Ты часто используешь слово «чувствую», например: «Я чувствую себя уверенно» или «Я не чувствую этого». Мастерство — это нечто устойчивое, и его гораздо сложнее изменить. Уверенность же изменчива и может измениться в мгновение ока — так же, как и другие эмоции.

Проблемы с уверенностью возникают из-за убеждений, недостатков, предубеждений, желаний и иллюзий, которые меняют

твой взгляд на свои навыки. Именно на этом будет сосредоточена большая часть этой главы. Но сначала важно подчеркнуть, что падение уверенности может быть сигналом о том, что что-то не так с каким-либо из твоих индивидуальных торговых навыков.

Проблемы могут быть и в других, более второстепенных навыках. К ним можно отнести изучение или исследование рынка, налаживание связей и сотрудничество, а также психологическую сторону работы трейдера, включающую такие навыки, как сосредоточенность, дисциплина, трудолюбие и контроль над эмоциями.

Более опытные трейдеры должны сначала проанализировать падение уверенности как сигнал о снижении уровня мастерства.

Возможно, ты переживаешь спад и не успеваешь за рынком. Игра изменилась, но ты еще не успел адаптироваться. Или, возможно, твоя уверенность снизилась из-за нестабильности в реализации твоей стратегии. Несмотря на все твои усилия, ты продолжаешь совершать маргинальные сделки, потому что тебе не хватает необходимой дисциплины или тонких навыков для управления дискреционными сделками. В любом случае, падение уверенности — это не проблема, а сигнал о том, что нужно решать настоящую проблему.

Когда ты теряешь уверенность таким образом, это легко можно неправильно истолковать как что-то психологическое, хотя решение на самом деле лежит в технической плоскости. Падение уверенности вполне оправдано, потому что с навыками что-то не так; ты просто еще не определил, что именно. Однако лучше немного потерять уверенность, чем быть слишком самоуверенным и слепо продолжать, как будто ничего не произошло. Именно так проблемы и усугубляются. Главное — не перереагировать на этот сигнал, не впадая в пессимизм или негатив и не теряя еще больше уверенности. Трейдеры со стабильной уверенностью могут оставаться более объективными в такой ситуации, зная, что в конце концов они разберутся.

С другой стороны, всплеск уверенности может отражать расширение твоего набора навыков и достижение более высоких уровней компетентности. Что-то щелкнуло. Почти кажется, что ты обманываешь. Твой упорный труд позволил тебе видеть эти сделки настолько ясно, что ты не можешь поверить, как трудно было это увидеть раньше. С практической точки зрения, этот рост уверенности — подтверждение того, что передняя часть твоего «червячка» расширяется.

Но будь осторожен, ведь это легко может превратиться в чрезмерную самоуверенность, когда ты решишь, что уже «все понял», и будешь верить, что теперь будешь зарабатывать еще больше или что твои будущие цели обеспечены. Воспринимай рост уверенности как

подтверждение того, что твоя работа приносит плоды, и продолжай свои усилия. Не используй это как доказательство того, что можешь пассивно плыть по течению, иначе в конечном итоге у тебя возникнут проблемы.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЗНАКИ ЧРЕЗМЕРНОЙ УВЕРЕННОСТИ

Чрезмерная самоуверенность — это как висеть головой в облаках, думая, что стоишь на твердой земле. Я представляю это как мультяшного персонажа, который, сам того не зная, сбегает с обрыва и висит в воздухе, пока не осознает, что что-то не так.

Когда ты становишься слишком самоуверенным, ты не замечаешь, что твоё восприятие, анализ и исполнение начинают ухудшаться. А по мере их ухудшения ты становишься менее строгим в отношении своих параметров управления рисками. Твоя сосредоточенность и энергия на поиске следующей идеи или адаптации твоей системы снижаются, и ты начинаешь оправдывать вход в маргинальную сделку. Ты становишься более самоуверенным в процессе принятия решений и реализуешь более слабые торговые идеи, лишённые обычной строгости.

Чрезмерная самоуверенность часто подпитывается резким скачком прибыльности — возможно, у тебя были какие-то сверхвысокие доходы, например, твой самый крупный выигрыш или самый прибыльный месяц в жизни. Она также может проявиться, когда тебе начинает казаться, что твоё понимание рынка или твой рост как трейдера действительно набирают обороты. Ты можешь переоценить объём своих знаний и начать чувствовать себя уверенным в направлении рынка. Ты становишься более упрямым и не можешь признать ошибку, принять небольшой убыток или прислушаться к советам более опытных трейдеров.

Ты считаешь, что убытки — это временно и что ты будешь продолжать печатать деньги. Ты слишком увлекаешься сделкой и, на пике этой эйфории, думаешь: «*Нис заставит меня лизнуть*» или «*Я разгадал рынок!*» У некоторых из вас голова так закружится, что чувство превосходства заставит критиковать других трейдеров или рынок в целом, говоря что-то вроде: «Люди не знают, что, черт возьми, они делают».

Когда ты ожидаешь заработать деньги, не имеет большого смысла проявлять привычную сосредоточенность и энергию. Ты можешь проводить меньше времени перед графиками, или даже если ты там находишься, тебе не хватает бдительности по сравнению с твоим оптимальным состоянием. Чрезмерная уверенность может наполнить тебя адреналином и заставить почувствовать себя на вершине мира, а с другой стороны, привести к самоуспокоенности и расслабленности. Как я уже говорил в начале этой главы, трейдеры испытывают

чрезмерную уверенность самыми разными способами. Если ты не демонстрируешь эту эмоцию внешне, ярко и драматично, то можешь подумать, что

не страдаешь от чрезмерной самоуверенности. Но чрезмерная самоуверенность может проявляться и в более сдержанных формах, например, когда ты:

- Слишком уверен в конкретной сделке отказываешься фиксировать прибыль по целевому уровню, потому что полагаешь, что заработаешь больше
- Стремишься торговать, но менее тщательно подходишь к подготовке и исполнению
- Быстро принимаешь решения, потому что кажется, что ты не можешь проиграть оправдываешь повышенный риск словами «это обязательно должно расти»

Хочешь всегда быть в деле, несмотря на риск

Игнорируешь ценные сигналы и сосредотачиваешься лишь на нескольких факторах при принятии решения о покупке/продаже

Импульсивно открываешь или закрываешь сделки

Незаметные признаки чрезмерной уверенности в себе стали причиной того, что Брендан, трейдер по сырьевым товарам и фьючерсам из Канады, не смог решить свои проблемы с реализацией утренней стратегии, что привело к более низкому проценту выигрышей по сравнению с его дневной стратегией. Он был уверен, что сделка идет в его пользу, и думал: *«На 100% я не может быть неправ»*, — и тогда сделка проваливалась. Но его чрезмерная уверенность не позволяла ему выходить из сделки — он не мог признать, что ошибся. Это приводило к большим убыткам, иногда до 50% его счета, а также к торговле из мести. Намереваясь заканчивать каждый день в плюсе, Брендан форсировал сделки и вместо этого слишком часто попадал в свой дневной стоп-лосс. Это было особенно больно, потому что через 10 минут появлялись более простые сделки, а он не мог их открыть.

Брендан также с трудом фиксировал прибыль по своей цели.

Логически он понимал, что борьба за абсолютный максимум не стоит риска, но стремление к совершенству заставляло его бороться за каждый цент. И после отката кружащиеся в голове мысли о том, сколько он потерял, заставляли его начинать искать сделки, вместо того чтобы ждать, пока они сами к нему придут.

Последний признак чрезмерной самоуверенности, и, по мнению Брендана, самый удивительный, проявился в том, как он ставил цели. Если он зарабатывал 10 000 долларов в месяц, его целью на следующий месяц было не заработать на 10% или 10% больше. Нет, Брендан ставил

цель заработать 100 000 долларов. Он не осознавал, какое огромное давление на себя оказывал, ставя столь амбициозную цель. Это заставляло его нарушать правила, которые он сам установил относительно количества сделок, которые он мог совершать утром. Его грандиозные цели обрекали его на провал, и он крутился по кругу из-за больших просадок.

Когда я привожу эти примеры один за другим, как сейчас, признаки чрезмерной самоуверенности могут показаться очевидными, но в суматохе повседневной жизни они не были заметны самому Брендану. Только когда мы с ним начали вникать в эти проблемы, его чрезмерная уверенность, стремление к совершенству и нереалистичные цели стали очевидны.

В основе всего этого мы обнаружили два основных недостатка: вера в то, что он может быть прав в каждой сделке, и ожидание совершенства. Брендан смог решить эти проблемы, воспользовавшись советами из этой главы и стратегией в реальном времени, о которой я рассказываю в главе 9.

Он обнаружил, что никогда не отдавал себе должное за свои успехи. Советы, которые я включил в раздел «Перфекционизм», оказались особенно полезны для Брендана, помогая ему постепенно развить, так сказать, «мышцы» осознания того, что он знает, что делает, и приносит прибыль. Хотя потребовалось некоторое время, чтобы новая точка зрения стала для него второй натурой, у него были данные, позволяющие увидеть, что на большом массиве данных он выигрывает в 60% случаев. Теперь, когда Брендан терпит убыток, он просто думает: *«Это один из тех 40%, я просто не в своей тарелке, но в ЦЕЛОМ я зарабатываю деньги, потому что следую своей стратегии».*

Сейчас Брендан гораздо более стабилен, как эмоционально, так и в том, как он торгует. Он легко переносит убытки, не форсирует сделки и, как он сам объясняет, умеет «держаться подальше от опасности». Он способен сразу же вернуться к наблюдению за рынком в поисках тех отличных возможностей, которыми раньше не мог воспользоваться. Точно так же корректировка его стремления к совершенству позволила ему фиксировать прибыль по целевому уровню и соглашаться на то, что он ловит только «самое сочное» из движения, а не всё целиком. Его новая точка зрения позволила ему использовать логику, которую перехватил перфекционизм — что один цент незначителен и не стоит риска, чтобы за ним гоняться.

В совокупности эти улучшения оказали существенное влияние на финансовые результаты Брендана. Его процент выигрышей остался прежним, но исчезли крупные убытки, которые наносили ущерб его прибыли и эмоциям, и в результате его прибыль стабильно растёт.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЗНАКИ НЕДОВЕРИЯ

Отсутствие уверенности — это как застрять на машине в грязи. Иногда, приложив немного усилий и с помощью удачи, можно быстро выбраться. В других случаях чем больше ты сопротивляешься, тем глубже погружаешься и тем отчаяннее становишься. Именно тогда ты жмешь на газ, пытаешься быстро сбежать, и в итоге зарываешься еще глубже.

Уверенность может застрять именно так в результате крупных убытков, длительного просадки, наблюдения за тем, как другие зарабатывают много денег, а ты нет, или постоянной упущенных возможностей. Вдруг кажется, что ничего из того, что ты пробуешь, не работает. Ты начинаешь изобретать. Теряешь ещё больше. Ты пытаешься понять, почему всё идёт не так, но не можешь найти ответ. Это приводит к ещё большему сомнению и нестабильности. Ты начинаешь форсировать события. Теряешь ещё больше. Ты становишься негативным, думая о таких вещах: *«Всё провалилось! Я не могу выиграть ни одной СДЕЛКИ. Я просто продолжаю проигрывать»*. Ты берёшь выходной на остаток дня, но когда видишь те выгодные сделки, которые упустил, теряешь ещё больше уверенности, теперь уже из-за слабости в самоконтроле или ментальной игре. Ты не понимаешь, почему тебе так тяжело с этим, и думаешь, что ни у кого больше такого нет. Ты начинаешь сомневаться, насколько ты хороший трейдер, и задаёшься вопросом: *«Если я упустил такое крупное движение, как сейчас, то на что я вообще гожусь?»*

Если ты никуда не годен, то что же? Ты не можешь бросить — ты вложил слишком много времени. Но дальше этого ты не продвинулся. Разве это было зря? Ты потерпишь неудачу?

Для некоторых это описание будет очень близко. Для других — слишком сурово. Очевидно, что реакции трейдеров, когда они теряют уверенность, бывают самые разные. Вот еще несколько вариантов того, что ты сейчас можешь переживать:

Чрезмерная и непродуктивная заикленность на PnL, балансе счета или размере просадки

Потерял интерес и ищешь оправдания, чтобы не торговать и не искать возможности

Задаёшься вопросом, перестала ли работать твоя стратегия

Трудности с поиском новых идей и неспособность поверить, что то, что тебе приходит в голову, сработает

Стыдишься и сравниваешь себя с другими трейдерами, у которых дела идут лучше

Мучаешь себя за то, что у тебя нет нужных качеств

Думаешь, что потерял форму и больше не можешь работать

на прежнем уровне

Разочарован тем, что не добиваешься прогресса

Депрессия или подавленность из-за своих результатов

Чувствуешь, что прежние успехи ничего не значат

Отчаянно переходишь с одной системы на другую в поисках того,

что сработает и принесет деньги — как будто ищешь *ОТВЕТЫ в*

БАССЕЙНЕ с шариками

Некоторые из этих признаков ты легко узнаешь, а другие менее очевидны. Ниже приведены примеры, которые ты можешь не сразу связать с недостатком уверенности в себе.

Пытаешься сделать «хоум-ран»

Скрытый признак недостатка уверенности — это выбор экстремальной схемы, которая

может принести большой доход, то есть попытка «забить гол». Такая сделка может быть вызвана отсутствием доверия, веры или уверенности в своей стратегии и способности стабильно получать прибыль. Ты ищешь неожиданную удачу, чтобы убедиться, что поступаешь правильно. Но такая сделка выходит за рамки твоей системы. Это похоже на азартную игру.

Даже если она окупится, ты не получишь правильного подтверждения своих навыков и на самом деле окажешься в более слабой позиции в будущем. Конечно, в этот момент у тебя на счете будет больше денег, но тебе просто повезло. И ты это знаешь. Это ослабляет уверенность, и когда ты неизбежно снова потеряешь уверенность, ты с большей вероятностью будешь искать подобную сделку. В следующий раз тебе может не повезти.

Попытка форсировать сделку типа «хоум-ран» — это подсознательная попытка компенсировать предыдущие потери и избавиться от негативных мыслей о своей торговле: крупный выигрыш означает, что ты, должно быть, хорош, и развеет любые сомнения в обратном. Это не то, о чем ты думаешь сознательно, когда _____ пытаешься совершить такую сделку, но часто трейдерам трудно понять, почему они на это идут. Со стороны это выглядит как жадность, и окружающие могут обвинить тебя в этом.

Но важно четко проанализировать проблему. Если у тебя есть целый ряд других признаков, указывающих на то, что ты на самом деле борешься с недостатком уверенности, внимательно посмотри, в чем заключается истинная цель совершения такой сделки. Скорее всего, ты хочешь быстро обрести уверенность.

Краткий совет: когда у тебя падает уверенность в себе, не стоит кардинально менять стратегию, потому что вряд ли у тебя это получится правильно. Сосредоточься на том, чтобы четко

следовать своей текущей стратегии. Ты знаешь, что она приносит прибыль, и так ты сможешь постепенно восстановить уверенность в себе — и это будет более устойчивый и долгосрочный подход. Когда ты снова почувствуешь себя уверенно, тогда и сможешь применить недавно полученные знания и скорректировать свою стратегию.

Отсутствие уверенности может вывести тебя из зоны комфорта

Когда ты осознаешь, насколько невероятно хорошо у тебя получается, это осознание — это сигнал о том, что твоя уверенность еще не выросла настолько, чтобы поддержать мысль о том, что ты можешь быть настолько хорош. Твои навыки и уверенность не совпадают.

Ты удивляешься тому, сколько денег ты заработал, тому, каким был этот год, отзываю, которые получаешь от других трейдеров, или своему собственному необычайному чутью на рынок. Твоя оценка собственной компетентности искусственно занижена. Это часто проявляется у трейдеров, которые испытывают трудности после серии успехов или у которых был лучший месяц в карьере. Если бы твоя уверенность соответствовала твоим навыкам, ты бы не удивлялся тому, чего достиг, или тому, что смог почувствовать на рынке. Тебя не удивляют вещи, которые соответствуют тому, чего ты от себя ожидаешь. Тебя удивляет только то, что действительно неожиданно. Если кто-то звонит в дверь и это твой сосед, ты не удивляешься. Ты можешь поинтересоваться, что ему нужно, но то, что сосед позвонил в дверь, вполне в пределах возможного. Если же, с другой стороны, ты открыл дверь, а там стоял президент США, это было бы удивительно. Если ты действительно удивлен своими результатами, значит, ты еще не веришь, что можешь быть настолько хорош.

Краткий совет: если хочешь построить более высокую пирамиду, тебе нужно укрепить основание. Когда ты удивляешься тому, насколько хорошо ты играешь или насколько хорошим ты стал, не пытайся форсировать свою интуицию и не делай ничего безумного. Вернись к своей «игре на троечку» и расширь свое основание, устранив технические и психологические ошибки из своей «игры на двойку».

СТАБИЛЬНАЯ УВЕРЕННОСТЬ

В некотором смысле стабильную уверенность можно рассматривать как золотую середину между чрезмерной уверенностью и неуверенностью. Это не значит, что ты чувствуешь себя нейтрально, как робот или ошеломленно. На самом деле, все совсем наоборот. Ты полон эмоций, но эти эмоции более точно отражают твои реальные навыки, а не ложные представления, вызванные недостатками, предубеждениями или краткосрочными результатами.

Стабильная уверенность означает, что твоя уверенность никогда не колеблется до крайностей из-за случайных колебаний или по любой другой причине. Конечно, небольшие колебания все же происходят, поскольку рост и изменения в твоей игре — это постоянный процесс, но при этом сохраняется определенная степень стабильности. Основные недостатки, привычки или предубеждения уже исправлены. В результате тебе легче:

Выступать на высоком уровне

Оценивать свои сильные и слабые стороны

Сохранять ясность ума даже в периоды хаоса на рынке

Доверять своей интуиции

Избегать крупных ошибок

Приспосабливаясь к изменениям на рынке

Сосредоточиться на поиске возможностей и их реализации

Сосредоточиться только на самом важном, не отвлекаясь

Поскольку твой уровень уверенности влияет на реализацию

торговых идей, корректировки твоей стратегии, понимание рынка и

другие решения, связанные с торговлей, важно, чтобы твоя

уверенность была как можно более стабильной. По понятным

причинам цель этой главы — помочь тебе построить стабильную

уверенность. По мере устранения недостатков и предубеждений,

связанных с твоими торговыми навыками, ты достигнешь этого

автоматически.

Возьмём Дэвида, бывшего актёра, который последние шесть лет

торгует облигациями, фьючерсами и опционами в свободное от

основной работы время, планируя сделать это своим основным

занятием. Когда мы с ним начали наши сессии, он ещё не получал

прибыли, и проблема частично заключалась в его неуверенности. В

моменты успеха его охватывали приступы самоуверенности и

завышенных ожиданий. Движения рынка казались ему настолько

простыми, что он открывал слишком большие позиции и

переторговывал.

С другой стороны, когда он терпел убытки, его уверенность резко

падала, и мысли типа *«у меня нет причин верить, что моя стратегия*

снова работает» заставляли его переходить на другую методику,

которая, по его мнению,

лучше подходит для этого рынка. Здесь было недоверие как к себе, так

и к тем, у кого он пытался учиться.

В течение последних нескольких лет Дэвид жил с мыслью «у соседа

трава всегда зеленее» и перескакивал с одной стратегии или

инструмента на другой, основываясь на небольших выборках данных

или нестабильных рыночных условиях. Ведомый жизненным уроком о

том, что всегда есть способ получше, он быстро терял веру в ту или иную методику, даже не собрав достаточно большой выборки, чтобы должным образом её оценить.

В ходе нашей работы он понял, что должен придерживаться одной стратегии и больше сосредоточиться на её реализации и понимании своих правил в меняющихся рыночных условиях. Продолжая следовать ей и собирая более обширную выборку данных, он обнаружил пределы своих знаний и признал свои недостатки, вместо того чтобы сбежать с корабля, — и всё это привело к большей стабильности в его уверенности.

Снижение потери уверенности было первым шагом. После этого нам нужно было разобраться с чрезмерной уверенностью. Недостаток, вызывавший этот всплеск уверенности, был по сути полной противоположностью недостатка, снижавшего его уверенность — ему казалось, что он нашел «ту самую стратегию», которая будет сыпать деньги прямо к нему во двор, навсегда. Высказать это вслух помогло, но ему нужно было еще кое-что.

Познакомившись с Дэвидом, я предложил ему создать плакат, на котором были бы подробно описаны все аспекты его чрезмерной уверенности. Дэвид развил эту идею до нового уровня, наняв художника, чтобы тот нарисовал его карикатурный портрет с перечнем деталей из его профиля уверенности, к которому он мог бы обращаться во время торговой сессии. И всякий раз, когда он начинал превращаться в ту карикатурную версию человека, считающего, что все ему полагается, взгляд на эту картинку сразу же помогал ему обрести некоторую перспективу и стабилизировать свою уверенность. Для него эта стратегия действительно сработала, потому что впервые в своем стремлении к эмоциональной дисциплине Дэвид смог использовать юмор вместо негатива. Это соответствует его общему мировоззрению, что жизнь забавная и часто абсурдная. Осознание своего эмоционального состояния как карикатурной самоуверенности позволило легко оспорить ошибочную логику, лежащую в основе его эмоций.

Его беззаботный взгляд на вещи позволил ему справляться с взлетами и падениями в трейдинге, сохраняя стабильность в уверенности и последовательность в рутине. Теперь он доверяет своей методике — больше никаких «прыжков с корабля» — и это привело к стабильному росту его счета.

ОЦЕНКА ТВОЕЙ УВЕРЕННОСТИ

Умение распознавать сигналы, когда уверенность слишком растет или слишком падает. Этот подход позволяет быстро локализовать и минимизировать ущерб для твоего выполнения. Прохождение процесса сопоставления этих

сигналов крайне важно для того, чтобы в режиме реального времени распознавать моменты, когда твоя уверенность становится нестабильной, и быстро восстанавливать стабильность. Кроме того, это помогает понять, какие недостатки вызывают колебания твоей уверенности и на каких разделах этой главы тебе следует сосредоточиться. Выполни приведенные ниже шаги, чтобы составить документ, отражающий твою уверенность.

Шаг 1

В отличие от предыдущих трех глав, ты не будешь сосредотачиваться только на распознавании сигналов о проблемах. Ты начнешь с того, что определишь, как выглядит **стабильная или оптимальная уверенность** для тебя. Это даст тебе цель, к которой нужно стремиться, и поможет легче определить, когда уверенность поднялась слишком высоко или упала слишком низко.

Даже если ты не испытываешь это очень часто, у каждого из вас есть своя версия стабильной уверенности, которая уникальна для тебя. Напиши краткое описание того, как она выглядит. Вот несколько вопросов, которые помогут тебе начать:

Какие ощущения у тебя возникают, когда твоя уверенность сбалансирована — ни слишком высокая, ни слишком низкая?

Как выглядит твой процесс принятия решений?

Опиши, насколько ты сосредоточен.

Опиши свой уровень энергии. Ты чувствуешь себя спокойным, воодушевленным или где-то посередине?

Ты в зоне?

Твой ум кажется более ясным?

Твое ощущение времени ускоряется или замедляется?

Делай заметки после каждого случая, когда у тебя стабильная уверенность. Развивай своё понимание того, как это выглядит, пока твои заметки не станут повторяться и не станет ясно, что тебе больше нечего добавить. Если ты сейчас переживаешь сложный период, и твоя уверенность низкая или слишком высока, этот шаг может показаться тебе сложным. Сделай все, что можешь сейчас, а затем добавь больше деталей, когда твоя уверенность снова станет стабильной.

Шаг 2

Помимо описания стабильной уверенности, обращай пристальное внимание на **колебаниям твоей уверенности**. Ты склонен в основном переоценивать свои силы или терять уверенность? Или ты переходишь от одного к другому?

Проанализируй и запиши, что вызывает колебания твоей уверенности. Будь конкретен в отношении признаков чрезмерной

уверенности и/или недостатка уверенности, включая:

мысли

Эмоции

то, что ты говоришь вслух

Поведение

Действия

Изменения в твоём процессе принятия решений

Изменения в твоём восприятии рынка, возможностей или текущих позиций

Торговые ошибки

Даже когда твоя уверенность низкая, я рекомендую тебе обращать внимание и на едва заметные признаки чрезмерной уверенности, такие как чрезмерная убежденность, слишком категоричные прогнозы на будущее или излишняя самоуверенность.

Открой документ на компьютере или блокнот рядом с собой во время торговли и делай заметки. В конце торгового дня просмотри то, что ты нашел, и добавь дополнительные детали. Будь как можно более исчерпывающим. Составление схемы — это итеративный процесс.

Сначала тебе не удастся идеально определить все детали. Следи за появлением новых деталей и обязательно добавляй их. Мелкие детали имеют значение и могут сыграть решающую роль, когда у тебя появится возможность улучшить исполнение.

Если вначале это будет сложно, не переживай. У каждого своя отправная точка. Используй то, что обнаружишь, и со временем развивай это. Пока ты будешь держать это в уме, ты будешь постоянно узнавать больше, чем знал раньше. Прогресс — это прогресс, независимо от скорости. Вот несколько вопросов, с которых можно начать:

Низкая уверенность

Какие ситуации обычно заставляют тебя терять уверенность?

Например: потеря веры в свою стратегию, наблюдение за тем, как другие трейдеры зарабатывают деньги, или трудности с придумыванием новых идей.

- Как реагирует твое тело, когда у тебя низкая уверенность? Ты двигаешься медленнее или сутулишься в кресле?

Можешь описать момент, когда уверенность падает слишком

- низко и становится проблемой?
- Что конкретно проходит у тебя в голове? Какие мысли у тебя возникают?
- Чем отличается твой процесс принятия решений?

ЧРЕЗМЕРНАЯ УВЕРЕННОСТЬ

В каких ситуациях ты обычно чувствуешь излишнюю уверенность?

Например: крупная прибыльная сделка, много похвалы или

опережение плана на месяц.

- Как реагирует твое тело, когда ты чувствуешь чрезмерную уверенность? Ты беспокоен и не можешь усидеть на месте, возбужден или чувствуешь, как адреналин пульсирует в твоих венах?

Можешь описать тот момент, когда уверенность становится

- чрезмерной и превращается в проблему?
- Что конкретно проходит у тебя в голове? Какие мысли у тебя возникают?
- Чем отличается твой процесс принятия решений?

Если у тебя бывают периоды пониженной уверенности, предшествует ли этому падению самоуверенность?

Часто трейдеры склонны к тому или другому: к чрезмерной уверенности или к недостатку уверенности. Но, возможно, тебе придется пройти через несколько циклов взлетов и падений результатов, чтобы получить четкую картину. Некоторые из триггеров колебаний уверенности могут возникать не так часто, поэтому ты можешь не получить «идеальную» картину гораздо дольше, чем было бы идеально.

В этом случае больше внимания уделяется выявлению небольших колебаний или триггеров, поскольку они, как правило, все равно связаны с более крупными.

Шаг С

Как только ты собрал много деталей, систематизируй полученные данные, оценку по шкале. Из-за уникальной природы уверенности в себе есть несколько способов сделать это. Если ты склонен испытывать только недостаток уверенности, ты можешь установить идеальный уровень уверенности на 10, а 1 — как самый низкий уровень. Если ты склонен к чрезмерной уверенности, ты можешь поступить наоборот: 1 будет твоим идеальным уровнем, а 10 — максимальной уверенностью.

Наконец, если ты склонен переходить от одного к другому, можешь выбрать по одному уровню для каждого или объединить их, сделав 5 идеальным уровнем уверенности, уровни с 1 по 4 — отражением недостатка уверенности, а с 6 по 10 — избыточной уверенности. Как бы ты ни распределил уровни, для каждого из них обязательно определи детали, которые четко отличают его от других уровней.

Присваивая уровни серьезности, раздели их также на две категории: ментальная и эмоциональная сторона уверенности и техническая сторона.

Они идут рядом, поэтому уровень 1 в ментальной и эмоциональной стороне соответствует уровню 1 в технической стороне, и так далее.

Пример ниже иллюстрирует шкалу, в которой 5 находится посередине как идеальный уровень уверенности, при этом от 1 до 4 отражает недостаток уверенности, а от 6 до 10 — чрезмерную

уверенность.

УРОВЕНЬ УВЕРЕННОСТИ

Опиши мысли, эмоции, слова, поведение и действия, которые характерны для каждого уровня уверенности. Заполни как минимум 3 уровня.

10: Чувствую себя непобедимым. В эйфории. Думаю о том, что я буду делать со всеми деньгами, которые заработаю.

9:

8: Все, что я делаю, правильно. Не думаю о возможных потерях. Заряжен энергией, чувствую, как кровь бурлит во мне.

7:

6: Ожидаю, что следующая сделка будет удачной. Взволнован.

5: Уверен и спокоен. Никаких лишних мыслей. Точно знаю, чего хочу. Доверяю своей интуиции. Потери почти не замечаю.

4: Пессимистично настроен, предполагаю, что открытые позиции принесут убытки. 3:

2: Самокритичен и разочарован. Сомневаюсь в эффективности своей стратегии. Хочется сдаться, но я всё ещё борюсь.

1: У меня в животе узел. Не вижу, как я могу заработать.

ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

Опиши качество своего принятия решений, восприятие рынка, возможностей или текущих позиций на каждом уровне уверенности.

10: Становишься еще более агрессивным в выборе целей, уверен, что они будут достигнуты.

9:

8: Открывай более крупные позиции. Трудно закрывать сделки и соблюдать стопы. Совершай больше сделок, чем обычно.

7:

6: Принимаю решения быстрее и беру на себя больше риска, чем было бы идеально.

5: Легко следую своему плану, при этом чувствую, что предлагает рынок, и адаптируюсь к этому.

4: Немного колеблюсь, но всё равно действую хорошо. 3:

2: Ищу идеальные сделки, поэтому открываю их не так много. Слишком переживаю о развороте, когда все-таки открываю.

1: Прекращаю торговать.

Теперь у тебя есть надежный план, который ты можешь использовать во время торговли, чтобы распознавать свои паттерны и быстро реагировать, внося корректировки. Поскольку исправление этих паттернов может потребовать много усилий, не пересматривай

свою карту, пока не получишь убедительные доказательства того, что ситуация изменилась навсегда.

Теперь используй то, что ты определил в этом разделе, чтобы сосредоточиться на конкретных причинах нестабильности твоей уверенности, наиболее актуальных для твоей торговли. Я настоятельно рекомендую тебе прочитать их все, потому что ты можешь обнаружить проблемы, о которых сначала не догадывался. И, возможно, тебе придут в голову дополнительные детали, которые стоит добавить в твою карту.

ИСПРАВЛЕНИЕ КОГНИТИВНЫХ ИЛЛЮЗИЙ И ПРЕДВЗЯТОСТИ

Как я уже упоминал, некоторые люди считают, что когнитивные предвзятости нельзя изменить, и что единственная защита — это узнать о них, чтобы их избегать. Однако предвзятости *можно* изменить, если исправить ошибочное мышление, лежащее в их основе. Первый шаг — определить те, которые влияют на тебя, а затем разобраться, что питает эту иллюзию или предвзятость.

Существует множество предубеждений и иллюзий, которые влияют на трейдеров. Ты можешь провести поиск в Интернете и найти сотни примеров, таких как «заблуждение игрока» (когда твое восприятие вероятности искажается) и «эффект новизны» (когда ты переоцениваешь значимость информации, которую услышал совсем недавно). В этом разделе мы сосредоточимся на тех предубеждениях, которые чаще всего вызывают нестабильность и подрывают уверенность трейдеров. Возможно, ты найдешь другие предубеждения, которые влияют лично на тебя, и, конечно же, используй мою систему, чтобы разобраться в них и справиться с ними.

Иллюзия контроля

Контроль — это основа нашего существования как людей, а не только как трейдеров. Мы постоянно стремимся расширить свои возможности контролировать свою жизнь, и то же самое верно и для трейдеров. Но проблемы возникают, когда есть элементы трейдинга, рынка или твоей ментальной игры, которые, как ты считаешь, находятся под твоим контролем, хотя на самом деле это не так; например, ценовое движение, возможности заработать и эмоциональный срыв, прежде чем ты над этим поработал.

Слишком часто трейдеры полагают, что они контролируют эти элементы больше, чем на самом деле, и это еще больше подрывает их уверенность. В краткосрочной перспективе трудно с уверенностью определить пределы нашего контроля. Именно в этой неопределенности процветают иллюзии.

Вера в то, что ты контролируешь свою торговлю или ментальную игру больше, чем на самом деле, — главная

причина нестабильности твоей уверенности.

Вот семь распространенных причин:

1. Вера в то, что ты можешь заработать на каждой сделке

Существует четкая разница между желанием заработать на каждой сделке и верой или ожиданием, что каждая сделка должна быть прибыльной. Эта вера укрепляется, когда у тебя все идет как по маслу, подпитывая чрезмерную уверенность. Затем, когда твои результаты становятся отрицательными, ты форсируешь сделки в попытке заработать еще больше денег.

В начале периода просадки некоторые трейдеры остаются вызывающими и самоуверенными, что приводит к еще большему количеству ошибок и убытков. Другие ломаются, и вера, которая раньше давала уверенность, рушится. Психологический спад превращается в свободное падение. После таких моментов, когда уверенность разрушена, трейдеры пытаются собрать осколки и восстановить прежнюю уверенность. Но когда твоя уверенность была основана (отчасти) на иллюзии, твоя цель должна заключаться в том, чтобы восстановить уверенность по-новому.

На первый взгляд, это идея, что ты можешь зарабатывать на каждой сделке. Ни один трейдер не может обладать таким контролем над рынком или своими результатами, и ты это знаешь.

Так почему же тогда эта идея не выходит из твоей головы? Должна быть более глубокая причина, по которой часть тебя верит, что это возможно, или хочет, чтобы это было так. Возможно, у тебя есть желание доказать себе что-то или вера в то, что ты особенный.

Или, возможно, как ты увидишь в этом примере «ментальной истории рук», это происходит от желания быть идеальным:

1. **В чем проблема:** мне так трудно смириться с неудачными днями, и я вынужден совершать сделки, усреднять потери и сдвигать целевые уровни прибыли, чтобы каждый день оставаться в плюсе.

£. **Почему существует эта проблема:** я хочу зарабатывать деньги каждый день. У меня есть навыки, чтобы зарабатывать в 5–10 раз больше, чем я зарабатываю сейчас. Для меня это идеал, и я на это способен.

3. Что такое Rawed: я могу зарабатывать в 5–10 раз больше, чем сейчас, и при этом бывают дни, когда я теряю деньги. Это не моя проблема сейчас. Моя проблема в том, что я теряю голову и игнорирую стратегию, которая, как я знаю, работает, пытаюсь быть идеальным.

4. **Какое исправление:** Совершенство не означает получение прибыли каждый день. Если я собираюсь стремиться к совершенству, я должен сосредоточиться на идеальных решениях, прекрасно понимая, что вряд ли мне это удастся, но стремясь к этому.

5. Какая логика подтверждает это исправление: я не могу контролировать рынок или свои результаты в краткосрочной перспективе, поэтому даже если бы я был идеален в исполнении, я бы часто проигрывал. Но я буду проигрывать гораздо меньше, сосредоточившись на принятии решений в рамках своей системы.

Убедись, что исправление этой иллюзии находится на первом плане в твоих мыслях. Начиная день с того, что закрепляешь границы своего контроля и понимаешь, где он лежит — в твоей подготовке, исполнении, сосредоточенности и т. д. Это тренирует твой ум сосредоточиваться больше на том, что ты можешь контролировать, и меньше на том, что не можешь.

2. Иллюзия эмоционального контроля

Трейдеры, которые еще не проделали большую работу над своим ментальным настроем, часто переоценивают степень своего контроля над эмоциями. Проще говоря, ты ожидаешь, что всегда будешь держать себя в руках, независимо от насколько сильны твои эмоции. Ты не учиываешь способность мозга отключать высшие функции, когда эмоции становятся слишком активными.

Когда это происходит, ты уже не можешь так же хорошо контролировать свои эмоции, потому что часть мозга, отвечающая за эмоциональный контроль, перестала работать. В результате ты теряешь уверенность в себе, когда не можешь удержаться от совершения сделок, продиктованных жадностью, нежеланием рисковать или эмоциональным срывом. При этом все считают, что ты должен был бы знать лучше и что таких ситуаций легко избежать. Непонятно, почему ты не смог себя остановить. Должно быть, с тобой что-то не так, но ты не можешь определить, что именно, поэтому уверенность падает.

Эта иллюзия контроля — такая серьезная проблема, что я часто предупреждаю клиентов: как только они приобретут знания и осознание, они ошибочно поверят, что могут контролировать свои эмоции. Несмотря на предупреждения, проблема все равно возникает из-за скрытого убеждения, что они всегда должны уметь контролировать свои эмоции. Запечатлей это в своей голове: *осознание не означает контроль*.

Хорошая новость в том, что ответ на это довольно прост, но для некоторых может потребоваться много повторений. В глубине души ты веришь, что контролировать свои эмоции должно быть так же легко, как дышать. Это значит, что ты пытаешься развеять более крупный миф: что ты можешь волшебным образом контролировать свои эмоции. Это не магия. На самом деле ты развиваешь эту способность,

когда твёрдо понимаешь, как работает мозг и как по-настоящему корректировать свои эмоциональные реакции — об этом я подробнее расскажу в главе 9. Будь честен с собой насчёт того, насколько слаба у тебя эта навязка, и пойми и прими, что для его освоения понадобятся усилия, время и работа.

3. Прогнозирование результатов

Ум всегда пытается предсказать будущее. Однако проблемы возникают, когда ты начинаешь верить, что твои предсказания обязательно сбудутся. Например, когда ты переживаешь серию убытков и думаешь, что она никогда не закончится, или когда у тебя черта удачи и тебе кажется, что это лишь вопрос времени, когда ты будешь ездить на Ламборгини, о котором всегда мечтал.

Иногда ты можешь делать и более тонкие прогнозы, например, думать: «*Сегодня мой день!*». Ты начинаешь день в восторге и с нетерпением ждешь сражения с рынком, и эта чрезмерная уверенность помогает тебе справляться с небольшими потерями или выигрышами. Но если твои результаты становятся слишком значительными в любую сторону, твоя способность сохранять дисциплину и контролировать свои реакции может пострадать из-за той самоуверенности, с которой ты начал день.

И наоборот, когда ты негативно думаешь о будущем, это изматывает тебя. Ты предполагаешь, что сегодня не твой день и ты не заработаешь. Ты мысленно отключаешься, теряешь концентрацию, прилагаешь меньше усилий, пропускаешь сделки и не используешь в полной мере те, что выгодны. Ты говоришь что-то вроде: «Я не чувствую это», и прекращаешь торговать, чтобы не проиграть. Тебе не хватает уверенности просто потому, что ты веришь в точность своего негативного прогноза.

Оба сценария вызваны иллюзией, что то, что происходит сейчас, будет продолжаться бесконечно. В твоём сознании это как будто ты нажал кнопку «повтор», и сегодняшняя реальность просто будет повторяться в будущем. Предполагается, что удачная серия или просадка будут продолжаться, и это вызывает чрезмерный рост или падение твоей уверенности.

Это, в свою очередь, влияет на твою подготовку, исполнение и способность реагировать, когда возникают проблемы. В предыдущих двух главах я говорил о том, как эта проблема способствует появлению гнева и страха. Если ты не добился такого прогресса в исправлении этих проблем, как хотел бы, возможно, это потому, что проблема больше связана с уверенностью, чем с чистым страхом или гневом.

Решение этой проблемы заключается в твердом понимании того,

что твои прогнозы — это не факты, а предположения. Ты не рассматриваешь диапазон возможных исходов и не присваиваешь вероятности их реализации. Вместо этого ты убежден, что заработаешь на сделке, потеряешь деньги за день, попадешь под стоп-лосс или достигнешь целевой прибыли по сделке, даже если ты прошел только 75% пути.

Ты чувствуешь себя оправданным в этих прогнозах, потому что тебе кажется, что они обязательно сбудутся, и *именно* так ты понимаешь, что здесь играет роль иллюзия. Твоя задача не в том, чтобы знать, что произойдет. Ты управляешь присущей рынку непредсказуемостью, делая вероятностные ставки в рамках системы.

Умение распознавать чувство чрезмерной уверенности (будь то положительной или отрицательной) — важная часть того, как ты исправляешь эту иллюзию и развиваешь стабильную уверенность. Составь список вещей, которые ты думаешь или говоришь, когда твоя уверенность чрезмерна и когда она оптимальна. Это поможет тебе различать разницу в реальном времени, чтобы ты мог снизить степень уверенности в тех моментах, когда у тебя ее на самом деле нет. Возможно, тебе также понадобится копнуть глубже и воспользоваться «Ментальной историей раздачи», чтобы понять, почему тебе нужна эта чрезмерная уверенность. В чём слабость твоей уверенности, которая заставляет тебя делать предположения о будущем? Например, чрезмерная уверенность может быть вызвана: Желания скрыть слабые места в твоём процессе принятия решений. Возможно, он не так надежен, как должен быть, потому что ты подходишь к процессу несерьёзно.

Попыток подражать уверенности, которую ты видишь у трейдеров, которых уважаешь и на которых хочешь быть похожим.

Желания знать, что произойдет. Очевидно, что таким образом ты заработал бы немало денег.

Понять, что именно лежит в основе твоей потребности в чрезмерной уверенности, — это ключ к тому, чтобы всегда относиться к своим прогнозам как к прогнозам, а не как к фактам. Ты знаешь, что так и должно быть, но тебе нужно поработать, чтобы этого добиться.

4. Игнорирование влияния дисперсии

Некоторые трейдеры думают, что в краткосрочной перспективе они полностью контролируют свои результаты. Они радуются прибыли, которая не полностью является их заслугой, и ругают себя за убытки, которые они не вызвали. Вариация — вещь коварная, из-за чего сложно определить, насколько твой PnL является результатом твоего преимущества. Но трейдеры, которые борются с этой иллюзией

контроля, пренебрегают активным развитием навыка, способного стабилизировать их уверенность и эмоциональные реакции на результаты: навыка распознавания вариации.

Твоя первая реакция после прочтения этого может быть такой: ты решишь, что твоя способность распознавать дисперсию не может улучшиться. Но подумай о том, как ты умеешь выявлять дисперсию сейчас, по сравнению с твоим первым годом. Даже если твои навыки все еще слабы по сравнению с тем, что было бы оптимально, ты уже стал лучше. А теперь представь, что ты будешь работать над этим напрямую. Как минимум, это поможет тебе уменьшить чрезмерные реакции, вызванные дисперсией в любом направлении.

Вот как это сделать: прежде чем смотреть на свой PnL за сессию, отметь сделки, в которых, как ты подозреваешь, дисперсия сыграла более значительную роль, и оцени, насколько она повлияла на твои результаты. Затем оцени свою эффективность или уровень исполнения и рассчитай свой PnL за день. Наконец, сравни его с фактическими результатами.

Выполнение этих шагов даст тебе другое ощущение. Если ты был недоволен своим исполнением, но получил прибыль выше обычного, ты

должен чувствовать себя не так позитивно и больше беспокоиться о том, как улучшить исполнение. С другой стороны, если ты потерял деньги, но был очень доволен сделанными сделками, ты должен чувствовать себя не так негативно, как обычно. Цель здесь не в том, чтобы достичь идеальной точности. Цель в том, чтобы ты учитывал отклонения более осознанно, чтобы ты мог объективнее оценивать свои результаты объективно.

А что, если ты уже знаешь об этом, учитываешь это, но всё равно не можешь удержаться от того, чтобы поддаться волне самообвинений за убытки и/или слишком возвышаться от побед? Тогда ты понимаешь, что дело на самом деле не в отклонениях, а связано с одной из других проблем уверенности, обсуждаемых в этой главе.

4. Нереализованный потенциал

Эта проблема чаще встречается у начинающих трейдеров, чем у ветеранов. Ты глубоко веришь в свой потенциал и представляешь себя успешным, возможно, даже чрезвычайно успешным. У тебя высокая мотивация доказать себе и реализовать этот потенциал. Твоя вера настолько сильна, что ты фактически чувствуешь тот успех, который представляешь, как будто уже достиг его.

Уверенность искусственно растет, потому что воображаемые результаты вызывают положительные эмоции, даже если на их

достижение может уйти много времени. Как будто твоя уверенность уже учла эти результаты в своей оценке. Неудивительно, что, как и в случае с перегретым рынком, для краха твоей уверенности не нужно много. Она хрупка, и даже обычный убыточный день достаточно, чтобы разоблачить эту иллюзию.

Легко увлечься наслаждением уверенностью и вдохновением, которые приносит восторг от твоего потенциала, из-за чего этот недостаток легко упустить из виду. Ты не видишь вреда, потому что последствия не проявляются сразу. Ты наслаждаешься ощущением успеха, не подозревая, что это создает нестабильность в твоей уверенности. Например, обычные расчеты риска основаны на размере твоего портфеля на сегодняшний день. Однако, когда ты страдаешь от этой иллюзии, ты забегаешь вперед и берешь на себя больше риска, потому что просто предполагаешь, что рост твоего счета неизбежен. Когда ты наслаждаешься своим будущим успехом, ты также делаешь убытки более болезненными. Почему? Потому что теперь убыток воспринимается как то, что у тебя что-то отнимают, хотя на самом деле ты этого еще не заработал.

Ты должен понять, как важно найти баланс между твердой верой в свой потенциал и осознанием всех шагов, необходимых для его реализации.

Чем больше ты принимаешь эти шаги, тем легче удержаться от преждевременно радоваться будущему успеху. Будь и амбициозным, и реалистичным. Снизь уровень своей уверенности в будущем и продолжай работать, пока не получишь результаты, знания и опыт, необходимые для достижения успеха, о котором ты мечтал.

Как реагировать на отзывы

Ты не можешь контролировать то, что люди думают о тебе, так же как они не могут контролировать то, что ты думаешь о них. Но легко гиперреагировать, когда тебя хвалят или критикуют. Внимательно следи за тем, как эти комментарии чрезмерно влияют на тебя, так как это подчеркивает слабые места в твоей уверенности.

Например, некоторые из моих клиентов — профессиональных гольфистов — были выдающимися юниорами, которых окружающие не скупилась на похвалу. «Ты будешь играть в туре, соревнуясь с Тайгером», — говорили им люди. Однако после неудачного турнира те же самые люди засыпали их вопросами, выясняя, что пошло не так. Игроки чувствовали, что им нужно оправдываться и доказывать, что они сыграли довольно хорошо, хотя это и не отражалось в их результатах.

Ты, возможно, тоже чувствуешь потребность защищаться от вопросов, которые задают после некоторых поражений. Главное —

оценить, насколько обоснованны и компетентны слова человека, который их произносит.

Будучи юными гольфистами, мои клиенты еще не обладали достаточной зрелостью, чтобы понять, что нужно скептически относиться даже к похвале, которую они получают — зачастую она исходила от некомпетентных людей. Часть их уверенности в себе нуждалась в этой похвале, и им нравилась мысль, что другие люди так высоко оценивают их игру. Но на самом деле никто не мог с уверенностью сказать, смогут ли они добиться успеха в туре PCA, так же как никто не может знать наверняка, что ты станешь успешным трейдером в долгосрочной перспективе.

Если в тебе есть часть, которой нужны уверенность и похвала от других, ты рискуешь, что эти комментарии искусственно завысят твои ожидания и вызовут чрезмерную самоуверенность. С другой стороны, негативные комментарии могут сыграть на этой потребности в одобрении и заставить тебя перейти в оборону, больше сомневаться в своих перспективах или же проявить вызов и мотивацию, чтобы доказать, что они неправы.

Внешняя обратная связь, как положительная, так и отрицательная, в идеале должна составлять лишь небольшую часть твоей общей уверенности. В противном случае твой менталитет, эмоциональное состояние и действия будут чрезмерно зависеть от других. Ты теряешь контроль. Осознавай моменты, когда ты защищаешься или наслаждаешься похвалой, как сигналы слабости твоей уверенности.

7. Ожидание, что ты всегда будешь в лучшей форме

Чтобы быть в лучшей форме психологически, нужно полностью контролировать факторы, которые влияют на колебания твоей энергии, эмоций и психического состояния. Трейдеры, которые часто показывают лучшие результаты, действуют, опираясь на стабильную уверенность. Они не ожидают, что будут на этом уровне; они просто делают то, что нужно, чтобы его достичь. А ты просто слепо надеешься, что будешь в лучшей форме, и это приводит к нестабильности твоей уверенности.

Вспомни главу S, где ты узнал из концепции «гусеницы», что твоя C-игра, или твой худший вариант, — это единственная часть твоих навыков, на которую ты действительно можешь рассчитывать? Все остальное находится в процессе освоения и требует усилий и внимания для достижения.

Ты не можешь контролировать свою «игру на «А»». Когда ты ожидаешь, что будешь в лучшей форме, ты даешь мозгу сигнал не сосредотачиваться на навыках, которые сейчас осваиваешь. Ты веришь, что твоя «игра на «А»» происходит автоматически, поэтому

предполагаешь, что полностью контролируешь переменные, которые ее обеспечивают. Как ни странно, ожидая, что будешь постоянно в лучшей форме, ты практически гарантированно не будешь в ней.

Ожидай худшего и упорно стремись к лучшему.

Крайний вариант иллюзии контроля, которой страдают многие начинающие трейдеры и которую важно исправить, наглядно демонстрирует Коро, клиент из Японии, который начал торговать криптовалютами в начале 2017 года. В то время он еще работал полный рабочий день инженером, но к концу того года он уволился с основной работы, чтобы торговать полный рабочий день.

Однако вскоре после начала торговли Коро начал испытывать огромное давление. В то время рынок криптовалют был в фазе роста. Он заработал деньги на своей первой сделке, и вскоре его доход стал намного превышать заработок на основной работе инженера. Он начал думать, что может уволиться и легко зарабатывать шестизначные суммы, работая всего час в день. Но рынок был волатильным и пережил несколько серьезных коррекций, с которыми этот новичок не смог справиться ни тактически, ни психологически.

Напряжение усугублялось тем, что его жена была беременна их первым ребенком, а они в то время жили в США, где у них не было ни друзей, ни родственников, которые могли бы поддержать их. Он стал одержимо сосредоточен на криптовалютных рынках и плохо спал, потому что всю ночь получал уведомления. Это поставило под угрозу его брак, потому что он не только не был рядом с женой во время беременности и в первые месяцы после рождения сына, но и к тому же начал терять деньги. Коро чувствовал, что подводит свою семью, и именно в этот тяжелый момент мы с ним начали работать вместе.

В первых нескольких сессиях мы обнаружили, что в основе проблем Коро лежали иллюзии о том, что он может легко заработать, получать прибыль от каждой сделки и всегда быть в лучшей форме. Однажды мы обсудили, кем бы он предпочел быть — самым удачливым трейдером в мире или самым опытным, — и он сразу ответил, что предпочел бы быть удачливым. Это стало поворотным моментом, и эта «ментальная история рук» помогла ему ясно увидеть проблему:

1. **В чём проблема:** я хочу обладать сверхчеловеческой силой, которая позволит мне максимизировать прибыль и исключить убытки из каждой сделки совершенно нереалистичным образом.
2. **Почему существует эта проблема:** у меня давно была иллюзия, что можно обладать сверхчеловеческими способностями, и в глубине души я, наверное, считаю, что это возможно.

3. Что я понял: у меня есть 5 лет жизненного опыта, доказывающего, что обладать такой силой невозможно, и если я продолжу так думать, то по сути останусь семилетним ребенком. Посмотри, какой хаос эта одна вера вызывает в моей жизни — по сути, я думаю, что могу выиграть в лотерею. А что, если я выиграю?

Останется ли у меня что-нибудь, кроме денег? Если я не выиграю, то у меня не будет ни того, ни другого.

4. **Каково исправление:** поскольку у меня нет сверхчеловеческой силы, единственное, что я могу сделать, — это проделать необходимую работу, чтобы стать опытным трейдером, и принять тот факт, что, каким бы хорошим я ни стал, я не всегда могу быть в лучшей форме и не все сделки будут прибыльными.

5. **Какая логика подтверждает эту корректировку:** это единственный способ достичь финансовой свободы через трейдинг. Если я не хочу быть счастливым, выигравшим в лотерею, мне нужно избавиться от этой иллюзии, иначе я рискую испортить себе жизнь.

С этого момента Коро начал относиться к трейдингу с должной серьезностью. Три года спустя, пока я пишу эти строки, он продолжает торговать криптовалютой, а также на других рынках. В эмоциональном плане он перешел от глубоких иллюзий к более практическим проблемам, которые я обычно наблюдаю у опытных трейдеров. FOMO и гнев появляются время от времени, с некоторыми вспышками чрезмерной самоуверенности.

Коро считает, что с тех пор, как мы начали работать вместе, его эмоциональная нестабильность снизилась примерно на 75%.

Оставшиеся 5% он очень хорошо осознает и знает, как с ними справиться. Например, как только он *начинает* думать, что я гений, он обязательно придерживается плана и ищет подходящий момент, чтобы зафиксировать прибыль или закрыть сделку.

Иллюзия обучения

Если ты раньше не был знаком с концепцией «гусеницы», у тебя, возможно, у тебя сформировались ошибочные представления об обучении. Эти ошибки вызывают эмоциональную нестабильность, в том числе проблемы с уверенностью. Ты делаешь ложные выводы о своем развитии как трейдера, что приводит к путанице и пессимизму. Или, наоборот, ты слишком легко забегаешь вперед и думаешь, что уже освоил некоторые аспекты своих навыков, хотя на самом деле это еще не так. Исправление этих ошибок необходимо для развития устойчивой уверенности. Кроме того, вот некоторые из наиболее распространенных иллюзий обучения, которые влияют на уверенность:

1. Преждевременное освоение

Когда у тебя все идет хорошо, легко обмануть себя, думая, что те навыки, которые ты сейчас осваиваешь, на самом деле уже освоены. Эта ошибка по сути означает, что ты думаешь, будто пересек финишную черту, хотя это еще не так — как будто ты на 1-й миле марафона

— почти, но ты еще не там.

Возможно, ты несколько недель находился в хорошем эмоциональном состоянии, зарабатывал деньги и немного расслабился, полагая, что с тилтом разобрался. Но тилт неожиданно возвращается, потому что ты перестал активно думать о том, как его исправить. Пара проигрышей вызвала тилт, твой разум дал сбой, и ты совершил кучу ошибок.

После этого легко потерять уверенность как в своей способности контролировать тилт, так и в стратегии его исправления, хотя на самом деле проблема заключалась в том, что ты забежал вперед. То же самое происходит, когда ты совершаешь торговые ошибки, которые, как ты думал, уже не являются проблемой, и начинаешь сомневаться в своих способностях как трейдера.

Когда ты достигаешь этой стадии процесса обучения, ты чувствуешь себя настолько уверенно, что *кажется*, будто ты уже всё освоил. Однако возвращение к некомпетентности в любой момент и по любой причине — это доказательство того, что навык все еще находится в процессе освоения и требует дополнительной работы, прежде чем ты полностью его освоишь. До этой книги у тебя не было ни теории, ни структуры, чтобы понять, почему происходили эти ошибки. Ты забежал вперед, потому что не знал, как поступить правильно

Чтобы избежать этой проблемы, важно научиться распознавать признаки, указывающие на то, что ты достиг мастерства. Ключевым показателем является стабильное сохранение самообладания в напряженных ситуациях, в которых раньше ты мог бы засомневаться, выйти из себя, поддаться страху, жадности или эмоциональным всплескам. Еще один признак — полное отсутствие таких ошибок даже в твоей «второй игре», тогда как раньше у тебя все еще возникали мысли или порывы выйти из себя или форсировать сделку.

Пока ты не увидишь эти признаки, продолжай участвовать в гонке — эти ошибки все еще возможны. А если ты все-таки допустишь одну из них, стань детективом, поинтересуйся, почему ты ее допустил, и активно займись ее исправлением.

Однако, если ты не можешь удержаться от того, чтобы преждевременно считать себя мастером, возможно, в тебе есть часть, которая отчаянно жаждет успеха. В результате ты цепляешься за любой

признак того, что ты станешь великим, сможешь уволиться с работы и торговать полный рабочий день или заработаешь кучу денег. Ты вынужден забегать вперед, потому что отчаянно хочешь достичь своих целей. (Отчаяние — это тема, о которой я расскажу позже в этой главе, так что обязательно прочитай её.)

2. Считать себя умнее других

Подобно спортсменам, которые считают, что их спортивный талант превосходит талант других, трейдеры с таким предубеждением считают себя умнее других, чтобы укрепить свою уверенность. Это тонкий вопрос и более серьезная проблема для трейдеров, которые больше соревнуются с другими трейдерами, чем с самими собой.

Если ты из тех, кто постоянно оглядывается, чтобы посмотреть, какое место ты занимаешь в компании или даже в торговой группе, то, скорее всего, ты борешься не только за прибыль и финансовое превосходство, но и за доказательство того, что ты умнее. Ты можешь говорить о других трейдерах что-то вроде: «Этот парень — идиот. Не могу поверить, что он заработал столько в прошлом году».

Когда ты упускаешь возможности, которыми воспользовались другие, или убытки накапливаются, ты быстро находишь оправдания. Признать вину означало бы признать, что ты не самый умный в комнате, а ты не можешь позволить своей уверенности в себе пошатнуться.

Основная причина этого — фиксированное представление об интеллекте, которое исходит из старомодного менталитета, согласно которому ты либо умный, либо нет. Когда прибыль — это то, чем ты доказываешь свой интеллект, твоя уверенность в себе в итоге растет и падает в зависимости от колебаний твоего PnL. Тебе кажется, что ты стоишь ровно столько, сколько стоила твоя последняя сделка. В этом нет ничего постоянного. Некоторые трейдеры ощущают эти колебания особенно остро, а другие отрицают наличие проблемы, становятся вызывающими или высокомерными, чтобы не дать своей хрупкой уверенности пошатнуться.

Важно изменить своё представление об интеллекте, потому что оно мешает тебе конкурировать с другими трейдерами. В итоге ты не используешь свой потенциал в полной мере — ты не учишься на своих убытках и ошибках, или, по крайней мере, делаешь это неэффективно. Ты больше сосредоточен на том, чтобы сохранить свою репутацию самого умного, вместо того чтобы понять, что интеллект — это инструмент, который помогает тебе действовать и учиться.

Ключ к тому, чтобы оценивать себя в краткосрочной перспективе и при этом сохранять уверенность, — это принять концепцию «гусеницы». Для примера давай предположим, что ты действительно

самый умный в комнате. Как и спортсмены, которые слишком полагаются только на талант, тебя все равно обойдут трейдеры, которые работают усерднее, быстрее учатся на ошибках и более открыты новому.

Чтобы расширить своё представление об интеллекте, ты должен избавиться от ассоциации, что PnL равен интеллекту. Прими реальность своих слабостей и ещё сильнее укрепи в себе мысль, что у всех есть слабости. Чем быстрее ты примиришься со своими, тем быстрее сможешь их исправить и продвинуть вперёд весь свой потенциал.

Если ты еще этого не сделал, я рекомендую тебе пройти анализ «Игра от А до С», который я описываю в главе 5. Он даст тебе возможность оценивать дневную результативность не с финансовой точки зрения. Ты также лучше поймешь причины колебаний в своих результатах и сможешь быстрее их исправить. Если ты сможешь использовать свой интеллект гораздо более практичным образом, это придаст тебе большую уверенность и стабильность, улучшив твои общие результаты.

Я также рекомендую тебе прочитать книгу Кэрл Двек *«Mindset: Новая психология успеха»*. Это отличный ресурс для понимания фиксированного взгляда на интеллект.

3. Эффект заднего взгляда

Ты веришь, что ошибку или потерю можно было бы избежать, если бы ты подумал подольше, прочитал малоизвестную новость, которую видели другие, не колебался или... Заполни пробел другим оправданием. Как обсуждалось в разделе «Ошибочный уклон», предвзятость задним числом включает в себя фантазийный способ анализа того, что ты мог бы сделать по-другому. Ты веришь, что твою ошибку легко исправить, потому что теперь ты видишь, что мог бы поступить иначе. Это выдумка. Если бы все было так просто, ты бы принял другое решение. Эта фантазия проистекает из завышенного представления о собственной компетентности.

Эта проблема называется предвзятостью заднего взгляда, но на самом деле она проистекает из ожидания, что ты знаешь будущее. Как будто у тебя должна быть способность знать, какие факторы учитывать, что читать, когда принимать решение или что еще могло бы помочь избежать ошибки. Когда ты оглядываешься назад и выявляешь свои ошибки, создается ощущение, что ты должен был знать лучше. Но для этого нужно знать, что ошибка или потеря произойдут, еще до того, как они произойдут. Конечно, это невозможно, так в чем же на самом деле дело?

Что бы произошло, если бы ты честно признался, почему ты

потерпел неудачу? Что бы произошло, если бы ты не искал оправданий, а вместо этого признал, что мог бы поступить лучше? Тебе будет неприятно? Это заставит тебя потерять уверенность? Станешь ли ты пессимистично смотреть на свои перспективы как трейдера? Ожидаешь ли ты от себя совершенства или веришь, что можешь им обладать?

Ответы на твои вопросы покажут, что защищает предвзятость заднего взгляда. Как только ты поймешь, что именно защищаешь, это и будет проблемой, над которой нужно работать. Сделай эту проблему первым шагом в «Ментальной истории раздачи» и воспользуйся соответствующим разделом в этой главе, чтобы заполнить остальные четыре шага.

Уклон подтверждения

Один из основных навыков успешных трейдеров — это умение быстро признать, когда ты неправ. Когда ты страдаешь от предвзятости подтверждения, ты теряешь этот навык, потому что твоя уверенность основана на потребности быть правым. Вместо этого ты автоматически ищешь информацию, подтверждающую твои существующие убеждения, и игнорируешь противоположные точки зрения.

Тебе не хватает тщательного анализа того, какая информация пропускается, а какая отсеивается, и тебе может быть трудно пересмотреть своё мнение. Ты с большей вероятностью будешь игнорировать противоречивые советы других трейдеров. Ты упорно держишься

за свою позицию, несмотря на растущее количество доказательств того, что она провальная. Или ты можешь быстро ухватиться за первую же информацию, подтверждающую твое мнение о потенциальной сделке.

На самом деле у тебя может быть подтверждающее смещение практически по поводу чего угодно. Это могут быть мнения другого трейдера, предположения о возможностях рынка в этом квартале или мысли о том, как работает генеральный директор. Возможно, ты веришь, что тебе не везет и тебе суждено проиграть, или что ты заработаешь миллионы. Ты можешь быть уверен, что акции поднимутся, потому что тебе лично нравятся их продукты. Ты можешь верить, что акции технологической компании вот-вот взлетят, ссылаясь на положительные отзывы в СМИ, и ты настолько в этом уверен, что не анализируешь динамику расходов на рекламу или то, сокращается ли клиентская база.

Подтверждающее смещение связано не столько с конкретным убеждением, сколько с твоей жесткой привязанностью к нему. Эта привязанность блокирует противоположные точки зрения и мешает

тщательному анализу. Или, что еще хуже, это более серьезная версия подтверждающего смещения: ты просто должен быть прав.

Как трейдер, твое благосостояние зависит от четкого понимания того, что происходит, чтобы ты мог оценивать возможности такими, какие они есть, а не такими, какими ты хочешь их видеть. Только когда ты реалистичен, ты создаешь для себя лучшие условия для долгосрочного успеха.

Чтобы начать преодолевать подтверждающее смещение, тебе нужно понять, что им движет. Почему ты хочешь подтвердить то, что уже считаешь правдой, вместо того, чтобы выяснить, что на самом деле является правдой? Почему ты хочешь перестать учиться? На базовом уровне тебе, возможно, не хватает навыков, чтобы правильно оценивать противоположные точки зрения, не теряя при этом собственной перспективы. Возможно, ты слишком легко поддаешься влиянию других людей.

Или ты боишься выглядеть глупо. Возможно, ты бессознательно защищаешь себя от осознания того, что ты не так хорош, как думаешь, и что твои результаты до сих пор были связаны скорее с удачей, чем с умением. Возможно, ты хочешь быть лидером в своей компании или группе и заслужить уважение коллег, но у тебя пока нет результатов, чтобы это доказать. Поэтому ты принижаешь их, чтобы поднять свою самооценку.

Подтверждающее смещение мешает тебе выявить пробелы в твоих навыках, знаниях и мировоззрении. И оно мешает тебе учиться. Самый простой способ начать исправлять это — определить убеждения, к которым ты привязан сильнее всего. Ищи убеждения, идеи или утверждения, которые крутятся в твоей голове — день за днём, месяц за месяцем и даже год за годом — без изменений.

Если бы ты действительно оценивал информацию объективно, ситуация хотя бы менялась бы. Вместо этого она осталась прежней. Твоя предвзятость неизменна, и ты не открыт для контраргументов. Стань лучше в том, чтобы быть строгим в своем анализе. Научись понимать аргументы противоположной стороны и доказывать свою точку зрения перед лицом этих аргументов. Слепо делать предположения — это слабость. Постарайся понять, и пусть твоя точка зрения растёт или развивается. В конце концов, твоё убеждение может и не измениться, но обоснование, которое его окружает, укрепитсЯ благодаря тому, что тебе пришлось защищать его более строго.

Если это не исправит твою предвзятость в достаточной степени, то это говорит о том, что у тебя есть более глубокая потребность «просто быть правым». Перейди к шагу £ «Ментальной истории раздачи», чтобы

выяснить, почему ты так жестко привязан к тому, чтобы быть правым. Это может быть вызвано некоторыми из примеров, которые я приводил ранее, или ты можешь защищаться от мысли о том, что можешь ошибаться — что указывает на более глубокую неуверенность или слабость в уверенности в себе.

В таком случае тебе нужно понять, что именно в том, чтобы ошибаться, кажется тебе таким угрожающим. Возможно, ответ выходит за рамки трейдинга и носит личный характер. Вот пример «Ментальной истории рук»:

1. **В чём проблема:** у меня сильное желание доказать себе, что я способен на это. Я пытаюсь добиться высокого коэффициента R, чтобы поднять планку.
- £. **Почему существует эта проблема:** если я получаю высокие R-коэффициенты, это доказывает, что я все делаю правильно, и подтверждает, что мне стоит усиливать темп.
3. **Что на самом деле:** На самом деле нет, это не доказательство. Мне просто может везти, и если я получу ложное подтверждение, то невольно назову себе путь к краху, который будет гораздо болезненнее, чем краткосрочные «упущенные возможности», которые я мог бы получить, торгуя вне своей системы. Я также развиваю в себе вредные привычки, которые потом придется исправлять.
4. **Какова корректировка:** я хочу и нуждаюсь в подтверждении через систему. Мне нужно сосредоточиться исключительно на исполнении в течение следующих нескольких месяцев.

Довести дело до конца, чтобы я мог развить компетенцию и заложить фундамент для перехода на новый уровень.

5. **Какая логика подтверждает эту корректировку:** то, что я дошел до этого этапа, само по себе подтверждает, что я делаю что-то правильно. Мне не нужно ежедневное подтверждение в виде результатов.

Эффект Даннинга-Крюгера

— это концепция, которая описывает тенденцию у людей с низким уровнем навыков

переоценивать свои способности, а, наоборот, высококвалифицированных исполнителей — недооценивать свои способности.⁷ В трейдинге это означает, что, с одной стороны, трейдеры с очень низким уровнем навыков становятся чрезмерно самоуверенными, потому что не способны признать свою собственную некомпетентность. Они не осознают, насколько они плохи, и ошибочно полагают, что знают больше других трейдеров.

С другой стороны находятся высококвалифицированные трейдеры, которые ошибочно полагают, что другие обладают таким же уровнем знаний, как и они, и которые недооценивают свою собственную компетентность, что приводит к искусственно заниженной

уверенности. Эта концепция наглядно иллюстрирует, почему уверенность не является точным показателем компетентности или будущего успеха. Если что-то и можно сказать, то реальность подсказывает, что трейдеры с обеих сторон этой проблемы должны чувствовать себя противоположно тому, как они себя чувствуют! Общим для обеих сторон является ложное предположение о своих знаниях по сравнению с другими трейдерами. Давай посмотрим, почему твой анализ может быть ошибочным со стороны тех, кто испытывает недостаток уверенности. Возможно, тебя воспитывали в духе скромности, и ты никогда не хвастался собой, своими достижениями или тем, что знаешь. Или это может быть связано с тревогой, нервозностью или страхом выделиться, а также с нежеланием привлекать к себе внимание или оправдывать ожидания, которые с этим связаны.

Возможно, ты также знаешь, сколько существует чрезвычайно успешных трейдеров и инвесторов. Не достигнув этого уровня, ты автоматически недооцениваешь свои знания. Эта ложная перспектива может укрепляться, потому что гораздо проще смотреть на трейдеров, более успешных, чем ты, особенно на тех, о которых пишут в СМИ, чем оглянуться назад и увидеть, сколько трейдеров менее успешны, чем ты. С другой стороны, если ты слишком уверен в себе по сравнению со своими реальными способностями, почему тебе так трудно признать свои слабости? Одна из причин может заключаться в распространенном в западных обществах убеждении, что ты можешь достичь всего, что захочешь.

часто сопровождается общей тенденцией отрицать слабости и подчеркивать сильные стороны.

Или твоя чрезмерная уверенность может исходить из неуверенности, когда ты принижаешь других трейдеров, чтобы поднять свою собственную уверенность — классический прием «наступить на кого-то, чтобы почувствовать себя выше». Так что ты считаешь других трейдеров, которые думают не так, как ты, глупыми, даже если они гораздо более успешны.

Независимо от того, являешься ли ты самоуверенным слабым трейдером или неуверенным сильным трейдером, для решения этой проблемы я предлагаю выполнить анализ игры от А до С в главе S. Хотя тебе, возможно, никогда не удастся провести безупречный анализ, получение более четкого представления о своих сильных и слабых сторонах поможет тебе избежать обманчивого уровня уверенности. Возможно, тебе также нужно выяснить, есть ли в твоей уверенности неуверенность или более глубокая слабость, которая заставила тебя стать слишком самоуверенным или недостаточно уверенным в себе.

«Ментальная история раздачи» — инструмент, который тебе в этом поможет. По моему опыту, это часто связано с личными проблемами, выходящими за рамки трейдинга.

При заполнении «Ментальной истории раздачи» я рекомендую тебе думать в более личном ключе, даже если эта проблема нигде больше в твоей жизни не проявляется. Часто трейдинг ставит перед тобой такие вызовы, которых нет в других сферах жизни. Поэтому при трейдинге всплывают нерешенные личные проблемы, которые нужно устранить, чтобы стабилизировать твою уверенность в трейдинге.

Черно-белое мышление

Оценка ошибок, убытков, рынка или других людей в черно-белом, «всё или ничего», — это скрытый недостаток, который может лежать в основе многих иллюзий и предубеждений, о которых я уже говорил. Когда у тебя возникает рефлекторная реакция, которая действительно поляризована, в твоём языке появляются такие слова, как «всегда» и «никогда». Или ты оцениваешь свои результаты как либо идеальные, либо ужасные, и часто колеблешься между этими крайностями в зависимости от результатов. Результаты в торговле бывают черными или белыми, но ты не можешь так оценивать себя как трейдера; иначе у тебя будут сильные чрезмерные реакции.

Чтобы понять, является ли это проблемой для тебя, обрати внимание на то, часто ли ты делаешь крайние заявления о себе, других трейдерах, рынке или торговых возможностях. Общим знаменателем является то, есть ли у тебя

поляризованный подход к классификации вещей — ты делишь их на категории без каких-либо градаций или диапазонов.

Для трейдеров, которые склонны переходить от чрезмерной уверенности к недостаточной, этот недостаток может быть одной из причин. Ты перескакиваешь с одной стороны монеты на другую.

Чувствуя уверенность, ты считаешь себя гением; не чувствуя её, ты считаешь себя мошенником, которому просто повезло.

Этот недостаток был основной причиной проблем Макса с жадностью и, в конечном итоге, с уверенностью — помнишь, он тот свинг-трейдер на Форекс, у которого была 10-уровневая карта его модели жадности. Если у него была убыточная сделка, Макс начинал беспокоиться о своей компетентности и финансовой прибыли. Он хотел быть более прибыльным, чем другие трейдеры, чтобы доказать, что он может добиться успеха. У него была явная потребность в том, чтобы его компетентность признавали не только он сам, но и окружающие.

Убытки заставляли его колебаться перед открытием следующей сделки. Он слишком сосредотачивался на том, что делал не так, и порой

начинал сомневаться в своих способностях, думая, что он просто не очень хороший трейдер. Ему приходилось на несколько дней отключаться, чтобы перезагрузиться.

До начала наших сессий Макс считал, что у всех трейдеров есть эмоции, мешающие их результатам, и он не знал, что у него есть потенциал устранить эти проблемы. (Еще один пример черно-белого мышления.) На нашей первой сессии нам удалось раскрыть, что стояло за его проблемами с жадностью и уверенностью. Вот что мы обнаружили:

1. **В чём проблема:** когда жадность достигает пика, мной движет неконтролируемое желание получить максимальную прибыль прямо сейчас. Я сосредоточен только на том, чтобы заработать деньги прямо сейчас. Нет никакого долгосрочного мышления.
 2. **Почему существует эта проблема:** когда у меня происходит просадка, моя уверенность ослабевает; я начинаю больше сомневаться в своих способностях и целях. У меня становится меньше уверенности в том, что я смогу достичь своих целей. Мне нужно заработать деньги прямо сейчас, чтобы вернуться к безубыточности или прибыли, избавиться от любых сомнений и почувствовать себя достаточно уверенным, чтобы сказать, что я стабильно прибыльный трейдер, который в конечном итоге сможет привлекать инвесторов.
 3. Что такое Rawed: у меня есть глубокое желание доказать, что я могу это сделать. Чем больше я могу обеспечить себя, тем больше я доказываю, что могу это сделать.
- Это желание здоровое, но доходит до крайности, потому что мне нужно доказать это прямо сейчас. Я не хочу доказывать это через год или два; я хочу доказать это сейчас.
4. **Какова корректировка:** я не могу пропускать этапы. Если я хочу построить большой дом, я не могу строить третий этаж, не построив второй. Я знаю, на что я способен, и я знаю, что я уже доказал себе.
 5. **Какая логика подтверждает это исправление:** моя уверенность ослаблена, потому что я слишком черно-бело воспринимаю свои навыки. Четкое понимание основы моих навыков позволяет мне осознать, что всегда есть некоторые аспекты моего набора навыков, которые никуда не исчезают. Это позволяет мне развиваться более линейно и набраться терпения, чтобы не бросаться импульсивно в рискованные сделки, а вместо этого выбирать только самые лучшие.

Чтобы помочь ему избавиться от черно-белого взгляда на свои способности, я предложил Максиму составить список всех навыков и знаний, которые он освоил в трейдинге на данный момент — всего того, что у него получается автоматически и о чём ему больше не нужно задумываться. Например, умение определять структуру рынка, расположение ключевых линий тренда, а также уровни поддержки и

сопротивления.

Я предложил ему ежедневно в течение трех-пяти минут читать этот список и размышлять над ним. Макс быстро понял, что он — компетентный трейдер с прочной основой, которая была заложена тысячами часов тестирования и участия в рынке.

Вскоре после завершения этого упражнения у него появились первые признаки прогресса. Макс начал рассматривать краткосрочные решения с долгосрочной точки зрения, что позволило ему открывать сделки, которых он в противном случае избегал бы, и принимать убытки без желания немедленно отыграть деньги.

Он также обнаружил, что может удержаться от желания закрывать сделку ниже своей цели и избегать сделок, не отвечающих всем его критериям. Последний прогресс был весьма заметным, и в двух случаях он отметил: «Было гораздо проще оставаться в стороне, хотя обе сделки были прибыльными. Я рад, что не открыл их. Зачем мне нарушать план, на создание которого я потратил тысячи часов?»

Макс по-прежнему испытывает приступы жадности и потерю уверенности, но его самосознание сейчас настолько сильное, что это редко влияет на его

решения. К тому же, благодаря такой сильной способности справляться с убытками, он теперь открывает больше сделок и даже занимается дневной торговлей — чем-то, что раньше он никогда не смог бы делать успешно из-за своей эмоциональной нестабильности.

Чтобы исправить поляризованный подход к оценке, тебе нужно, как и Макс, определить ситуации, в которых ты склонен к наибольшей поляризации, и интегрировать в них более градированную перспективу. Если твои поляризованные реакции связаны с твоей собственной компетентностью, отличным началом станет прохождение анализа «Игра от А до С». Скорее всего, на начальном этапе у тебя будет только игра уровня А или С, и задача по выявлению твоей игры уровня В значительно поможет исправить этот недостаток.

Если твоя классификация связана с другими трейдерами, постарайся понять, в чем их результаты противоречат тому, как ты их оцениваешь. Например, если ты записал их как идиотов, сознательно ищи признаки того, что они показали хорошие результаты и у них были удачные идеи. И наоборот, если ты идеализируешь их как непогрешимых, сбей их с пьедестала, выявив слабые стороны и моменты, где они допускают ошибки.

Если твоя поляризованная лексика связана с рынком, потому что ты «всегда остаёшься в накладе и никогда не получаешь справедливую долю», начни отслеживать отклонения. Ищи примеры, опровергающие эти утверждения. Начни вводить больше нюансов.

Этого может быть достаточно, чтобы заставить тебя изменить те конкретные моменты, где твои реакции слишком крайние. Если нет, тебе нужно дальше выяснять, почему твоя оценка настолько поляризована.

ПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Перфекционизм — это сложное явление, имеющее разные степени выраженности.

Целые

книг написано только на эту одну тему. Я уже несколько раз обсуждал его в этой книге. В главе «Страх» ты узнал, что стандарт совершенства может нависать над тобой и создавать такое давление, что оно парализует твоё принятие решений. В главе «Тилт» ты увидел, как ожидание совершенства вызывало гнев, который ещё больше ухудшал твою работу. Теперь давай углубимся в тему и рассмотрим, как перфекционизм или завышенные ожидания подрывают уверенность, а также несколько идей о том, как с этим справиться.

Суть перфекционизма заключается в завышенных представлениях о своих собственных способностях. Именно поэтому советы типа «Никто не идеален» или «Неудача —

— это возможность учиться» — всего лишь любезности, которые не затрагивают суть проблемы. Трейдеры — люди аналитические, и им нужна дополнительная информация. Ты не принимаешь торговые решения, основываясь на общих советах. Ты копаешь глубже. То же самое нужно и здесь. Это не значит, что нам нужно углубляться в личное.

Вот несколько распространенных причин перфекционизма, связанных с результативностью, о которых ты, возможно, ещё не знаешь.

Хотя у некоторых трейдеров есть здоровое стремление к совершенству, которое часто является движущей силой высокой результативности, оно также может быть палкой о двух концах.

Проблема возникает, когда стремление к совершенству становится чрезмерным и вызывает эмоциональную нестабильность. Эта нестабильность может привести к любым возможным торговым ошибкам. Она также может замедлить прогресс и вызвать неудовлетворенность, что в свою очередь может привести к выгоранию и к тому, что твоя мотивация и преданность делу начнут снижаться.

Я хочу, чтобы вы все стремились к тому, чтобы быть лучшими, и нашли свою собственную версию совершенства. Но для того, чтобы твои попытки укрепляли уверенность, они должны быть сбалансированы с некоторым пониманием природы совершенства. Перфекционизм — это не плохо.

Это слишком упрощенный анализ, который к тому же не учитывает преимущества, которые он дает.

Вместо этого давай обратим внимание на то, что является излишним, чтобы превратить перфекционизм в нечто более продуктивное. Поступая так, ты сможешь затупить один край меча и минимизировать наносимый себе ущерб, одновременно заточив другой край, который позволит тебе преуспеть.

Во-первых, Inchworm — это противоядие от фразы «Никто не идеален». Вот почему это утверждение, по сути, функционально неверно: дело не в том, чтобы быть идеальным. Сама идея идеальности слишком обширна. Никто не идеален. У всех нас бывают провалы. У всех нас всегда есть относительные слабости. Но это не значит, что мы не можем иногда достигать своего собственного идеала, когда мы в ударе и максимально используем свои возможности в данный момент. Это и есть идеал. Ты можешь достигать его время от времени, просто не на протяжении длительного периода.

Быть идеальным в этом смысле не значит, что ты выжимаешь максимум прибыли из каждого дня. В конце концов, учитывая волатильность, это даже не полностью зависит от тебя. Речь скорее идет о твоей собственной версии идеального принятия решений и их выполнения, исходя из твоих текущих возможностей. Кроме того, как только ты достигнешь

совершенства, планка поднимается; работа на этом уровне означает, что передняя часть твоего «червячка» продвигается вперед.

Твои возможности растут, и появляется новое определение совершенства. У тебя появляется новый уровень «А», и самый простой способ снова достичь совершенства — не продвигаться вперед с передней части, а исправлять аспекты твоей игры уровня «Б» или «С» и продвигаться вперед с задней части.

Независимо от того, осознаешь ли ты, что перфекционизм для тебя проблема, может быть полезно прочитать следующий список. Здесь могут быть признаки, которые ты бы не распознал, но которые подпадают под понятие перфекционизма:

Ты сильно давишь на себя, чтобы быть лучшим

Постоянное внутреннее давление не позволяет тебе расслабиться или отдохнуть, что приводит к выгоранию

Тебе кажется, что ничего никогда не бывает достаточно хорошо, даже после очень прибыльных дней

Ты никогда не хвалишь себя за хорошие результаты и считаешь, что любой на твоём месте смог бы их достичь

Самокритика всплывает при малейших оплошностях, и ты относишься ко всем ошибкам одинаково

Ты постоянно чувствуешь, что делаешь недостаточно по сравнению с другими; всегда найдется кто-то, кто справляется лучше

Тебе трудно двигаться дальше, отпускать ситуацию или переживать ошибку, потому что ты зацкливаешься на них и сожалеешь

Ты редко показываешь максимальную результативность

Тебе кажется, что ты отстаешь

Учитывая это, давай подробнее рассмотрим две причины перфекционизма: неверную самооценку, вызванную накопленным дефицитом уверенности, и путаницу между ожиданиями и целями.

Неверная самооценка

У всех нас есть своего рода внутренний критерий, по которому мы оцениваем свой

уровень мастерства, получать обратную связь о своих результатах и определять, что нужно улучшить. В начале главы я сказал, что проблемы с уверенностью возникают из-за неверного представления о своих навыках. В данном случае у трейдеров-перфекционистов есть неверные методы самооценки. Часто трейдеры достигают важных рубежей, например, впервые зарабатывают пять цифр за месяц, а вскоре после этого не придают этому никакого значения. Они не себе никакой заслуги и упускают возможность укрепить свою уверенность.

Подумай об оценке своих навыков как об игре: ты набираешь или теряешь очки в зависимости от качества каждой сделки, которую открываешь или пропускаешь. Подсчитай итог, и ты получишь результат за день. Ежедневные итоги складываются в месячные, месячные — в годовые и так далее. Игра не заканчивается, пока ты не перестанешь торговать. Перфекционисты постоянно терпят неудачу в этой игре, **по сути накапливая огромный долг.**

Твой внутренний критерий используется для определения того, сколько очков ты получаешь или теряешь. Совершенство, или высокие ожидания, представляют собой стандарт, которого ты ожидаешь, и формируют твою базовую отметку. Это означает, что когда ты достигаешь этого уровня ожиданий, ты получаешь ноль очков — ты не даёшь себе оценку за то, что делаешь то, что должен. Только когда ты превосходишь ожидания, ты получаешь очки. Но... их также могут у тебя забрать, если ты сдвинешь планку или повысишь свои ожидания. В большинстве случаев ты не дотягиваешь до своих ожиданий и теряешь очки. Для некоторых из вас эта шкала пропорциональна, поэтому, когда ты немного не дотягиваешь, теряешь всего несколько очков, а когда сильно не дотягиваешь — теряешь больше. Для других

неважно, немного ты не дотянул или сильно — провал есть провал, и ты теряешь одинаковое количество очков.

В этой игре очки равны уверенности. Так что же у тебя получается?

Долги. Хотя бывали моменты, когда ты зарабатывал очки, их количество поразительно мало по сравнению с огромным количеством потерянных. Это создает брешь, или слабое место, в твоей уверенности, которое может лежать в основе как постоянной неуверенности, так и чрезмерной самоуверенности.

Высокие ожидания сначала втягивают тебя в долги, но по мере развития этой проблемы ты начинаешь верить, что достижение совершенства вытащит тебя из них. Возникает подсознательное ощущение, что если ты сможешь выступить идеально, твой долг будет списан, и ты будешь чувствовать постоянную и оправданную уверенность.

Однако, как только ты достиг нового уровня в своих результатах, ты теперь ожидаешь, что этот стандарт будет проявляться каждый раз. Цель снова сдвигается. Ты только что прыгнул выше, а теперь ожидаешь прыгнуть еще выше.

Момент удовлетворения мимолетен, так как твой ум сразу переключается на то, что будет дальше. Или ты даже не испытываешь этого мимолетного момента, не придавая значения тому, чего ты достиг, и уже переходя к следующему ожиданию.

В любом случае, вместо того чтобы избавиться от долгов, ты погружаешься в них еще глубже. Процесс повторяется, и ты думаешь, что более крупные достижения — больше денег, статуса, ответственности и т. д. — наконец-то решат проблему. Вот почему есть невероятно успешные трейдеры, которые чувствуют себя несчастными; они настолько одержимы деньгами, что думают, будто больше денег наконец-то позволит им почувствовать удовлетворение. Деньги не могут вытащить их из этого долга. Внешние источники — даже куча похвал от тех, кого они высоко ценят, — не могут погасить этот долг. Тебе нужно перенастроить свой внутренний критерий оценки и сделать его более точным. Для этого тебе нужно признать, что ты путал ожидания с целями.

Ожидания против целей

Разница между ожиданием и целью существенна.

По сути, ожидание подразумевает гарантию. В данном случае это гарантия достижения желаемых результатов, а это значит, что ты веришь: либо у тебя уже есть необходимые навыки, либо ты уверен, что приобретешь их по ходу дела. С другой стороны, цель подразумевает неопределенность. Точный путь к ней неизвестен, и хотя необходимые

навыки могут быть известны, неизвестно, сможешь ли ты их приобрести и как именно это произойдет.

Ожидания просто хотят результата и не заботятся о том, как ты к нему придешь. Цели же изначально предполагают признание возможности хаоса на этом пути. Хотя цель и ожидание могут мотивировать тебя с одинаковой силой, есть явное различие в том, как ты себя чувствуешь, когда, например, ставишь перед собой цель заработать 500 000 долларов за год.

Если это ожидание, то когда ты сталкиваешься с ошибками, неудачами или провалами на этом пути, ты оказываешься неготов и реагируешь слишком бурно. Здесь гораздо больше самокритики, а также вероятность чрезмерной самоуверенности или потери уверенности. Если тебе действительно удастся оправдать свои ожидания, ты не получаешь никакого удовлетворения и ничего не чувствуешь, а может, даже чувствуешь себя хуже.

В то время как с целями ты готов справиться с неудачами и понимаешь уроки и ценность, которые они дают. Цели подразумевают обучение и множество взлетов и падений. Здесь есть негласное понимание того, что на пути к цели ты будешь открывать для себя новые вещи. Ты также получаешь чувство гордости и удовлетворения за каждый шаг на этом пути.

Результат точного внутреннего критерия оценки заключается в том, что у тебя появляется возможность набирать очки по мере продвижения на каждом этапе пути. Ты накапливаешь запас уверенности с каждым достигнутым рубежом, поэтому финишная черта — это не первый раз, когда ты чувствуешь гордость или удовлетворение. В итоге получается более прочная основа уверенности, которую ты используешь для достижения следующей цели.

Пожалуй, самое очевидное различие между ожиданием и целью заключается в том, как ты оцениваешь результат, когда не достигаешь желаемого. В случае с целью ты можешь расстроиться, но вместо того, чтобы заикливаться на этом, ты проактивно анализируешь результаты:

Как или почему я потерпел неудачу?

К чему я не подготовился?

Можно ли было этого избежать?

В каких областях я добился успеха и прогресса?

Чему я научился?

Как я смогу добиться большего успеха в достижении следующей цели?

Ответы на эти вопросы сразу же сделают тебя лучше не только в достижении целей, но и в постановке будущих целей.

Многие из вас, взглянув на эту проблему, предположат, что мой совет заключается в том, чтобы снизить свои ожидания. Нет. Я хочу, чтобы твои стремления были настолько высоки, насколько ты этого хочешь. Проблема не в том, что ты хочешь быть идеальным; проблема в том, что ты этого ожидаешь. Исправление заключается не в том, чтобы снизить свои ожидания. Вместо этого преобразуй их в цель. В принципе, единственное, чего ты действительно можешь ожидать, — это свой абсолютный минимум, или твой «С-игра». Это единственное, что гарантировано.

Остальную часть своего диапазона — игру на «четвёрку» и на «пятерку» — нужно зарабатывать каждый день. Ты получаешь оценку или зарабатываешь баллы, когда это делаешь. Пропорционально, конечно. Ты также получаешь баллы, когда узнаёшь больше о причинах колебаний в твоей работе и когда вносишь корректировки. Отслеживать прогресс проще, если ты создашь анализ уровня от «А» до «С», как описано в главе 5, и будешь использовать его в качестве критерия для получения обратной связи в режиме реального времени и ежедневно.

Изменение того, как ты оцениваешь свою ежедневную результативность, — **это первый шаг** к исправлению перфекционизма. Но чтобы это действительно закрепилось, тебе нужно вернуться к своей истории как трейдера и исправить ущерб, нанесенный твоим старым критерием оценки. Тебе нужно выбраться из долгов.

Конечно, ты не можешь изменить то, что произошло в прошлом. Но изменение своего взгляда на это может помочь вернуть утраченную уверенность, которую ты заслужил, но не смог накопить.

Очень часто бывают прошлые достижения или ориентиры, которым в свое время не уделяли должного уважения, похвалы или признания. Неважно, хвалили ли тебя супруг, друзья, коллеги или начальник и устраивали ли тебе вечеринку. Важно твое собственное восприятие.

Оглянись назад и посмотри на все свои достижения с начала торговой карьеры — успешный выход из симулятора, первый прибыльный месяц, первый раз, когда ты заработал более 10 000 долларов на одной сделке и т. д. Большие или маленькие — запиши как можно больше своих достижений, особенно те, к которым ты отнесся без энтузиазма и которыми не особо гордился или не был удовлетворен.

Когда начнешь просматривать свои достижения, следи за тем, не закрадывается ли в голову фраза «Да, но...». Эта распространенная фраза используется, чтобы приуменьшить значение того, чего ты добился. «Да, но... я мог бы заработать больше/сделать

больше/работать усерднее». «Да, но... по сравнению с таким-то и таким-то это ничто». Всегда можно добиться большего — так устроен мир. А достижения других не имеют никакого отношения к тому, чего добился ты.

Второй шаг — составить список всех своих прошлых достижений и точно описать, как ты добился каждого из них. Какие шаги ты предпринял? Чему ты научился? С какими трудностями ты столкнулся и как их преодолел? Теперь, оглядываясь назад, как это стало фундаментом или ступенькой к тому, где ты находишься сегодня? Тебе также не обязательно составлять полный список, прежде чем начать углубляться в каждое достижение; ты можешь переходить от одного к другому. Гораздо важнее то, как ты подходишь к составлению списка своих достижений и к тому, как о них пишешь. Это не может быть задачей, которую ты выполняешь два часа в один день и на этом все. Ты пытаешься изменить свою точку зрения. Гораздо эффективнее заниматься этим регулярно, скажем, по 5–10 минут в день. Накопленный дефицит заставляет тебя чувствовать, что ты изголодался по уверенности, и следующее достижение на горизонте кажется пиром, который наконец-то тебя удовлетворит. Только это мираж, и ты просто ешь кучу песка. Процесс, когда ты занимаешься этим по 5–10 минут в день, а может даже несколько раз в день, похож на еду. Ты питаешь себя той уверенностью, которой так жаждал. Как только ты пройдешь этот процесс для всех своих достижений, проанализируй их. Возможно, ты узнаешь больше, проходя второй раунд, еще глубжекрепишь исправления и укрепишь новый способ самооценки.

Третий шаг — выделить и подтвердить навыки или преимущества, которые ты приобрел как трейдер, особенно те, которые ты принимаешь как должное. Ты можешь делать это параллельно с пересмотром прошлых достижений, но записывай их отдельно. Дело в том, что твой перфекционизм не интересуется деталями твоих навыков; он просто требует совершенства. Это твой способ сбавить эту интенсивность. Например, твои навыки могут включать:

- Принимать быстрые и точные решения, когда рынок сходит с ума
- Оценка будущей цены
- Подготовка четкой стратегии на день и ее применение в нужный момент

Твои навыки и твой опыт дают тебе стабильность; проанализируй их в начале торгового дня. Затем используй анализ «от А до С» в качестве нового критерия оценки в конце торгового дня и оцени результаты и прогресс. Сочетание этих подходов поможет постепенно изменить твою точку зрения, восполнить пробел в уверенности и позволит тебе подняться на новый уровень. Ты сможешь извлечь

выгоду из того, что будет дальше, опираясь на фундамент, который ты уже построил.

Это не произойдет за одну ночь, поэтому будь осторожен с перфекционизмом, связанным с процессом исправления своего перфекционизма. Он может подорвать твой прогресс.

Советы из этого раздела были особенно важны для Криса, трейдера из 4-й главы, чья жадность была связана с болью от упущенной возможности заработать деньги, способные изменить жизнь. Хотя это произошло много лет назад, сожаление не давало ему покоя.

Например, если он закрывал позицию с прибылью, он сразу же начинал думать о том, как можно было бы заработать больше. В результате Крис часто начинал действовать агрессивно, как только сделка становилась прибыльной, и пытался превратить её в настоящий «хоумран».

Помимо жадности, Крис испытывал целую бурю других эмоций.

Иногда он чувствовал себя непобедимым, как будто разгадал рынок, и в таком состоянии еще усерднее преследовал убыточные сделки, полагая, что следующая будет прибыльной. (Он

разве он не разгадал рынок? Так что следующая сделка должна была принести прибыль.) Неудивительно, что его самые большие просадки приходились на эти периоды чрезмерной самоуверенности. Цикл

взлетов и падений подрывал его уверенность, и Крис начинал сомневаться, жизнеспособна ли его стратегия. Это вызывало сильное желание заработать деньги, чтобы снова почувствовать себя хорошо.

Крис также испытывал приступы FOMO и сомнения в жизнеспособности своей стратегии. После череды убыточных сделок он пытался отыграться, чтобы закончить день в плюсе, заставляя себя открывать новые позиции. Кроме того, после нескольких стоп-аутов подряд у него возникал гнев — он становился более агрессивным и нетерпеливым и отклонялся от своей стратегии, открывая позиции слишком рано. Какими бы разными они ни казались на первый взгляд, для Криса сигналы жадности, страха, гнева, самоуверенности и неуверенности были связаны с ожиданием совершенства.

Крис знал, что у него есть преимущество благодаря системе, по которой он торгует, но ему было трудно понять, почему он не позволял этому преимуществу проявиться в долгосрочной перспективе. За эти годы он прочитал кучу книг по трейдингу, но так и не добрался до корня своей проблемы. Он застрял в цикле управления эмоциями и не мог поддерживать прогресс. У Криса бывали взлеты и падения. Золотой середины не было — он качался от одной крайности к другой, и это напрямую сказывалось на его торговых решениях.

На нашей первой сессии мы обсудили концепции и стратегии из этого раздела. Это сразу же задело его за живое и дало новый взгляд на

сделку, которая продолжала преследовать его. Между первой и второй сессией Крис потратил некоторое время на то, чтобы подробно описать эту сделку, и понял, что именно она стала катализатором для того, чтобы он начал серьезно относиться к трейдингу.

В то время он работал на неинтересной работе с длинным рабочим днем и искал выход. Несмотря на отсутствие проверенной системы или образования в области трейдинга, ему повезло, и он нашел компанию с хорошими фундаментальными показателями. Она была на грани банкротства, но ходили слухи, что крупный банк собирается вложить в нее средства. Крис продал весь свой портфель и вложил все в эту одну акцию, думая, что это может стать его билетом в лучшую жизнь.

Хотя он получил небольшую прибыль, и было больно упустить возможность заработать гораздо больше, этот опыт стал поворотным моментом в его жизни к лучшему. Он понял, что если действительно хочет торговать, ему нужны более знания. Он вложил свою прибыль в обучение и в конце концов смог уйти с другой работы и торговать полный рабочий день. Оглядываясь назад, он понял: «Я бы заплатил 00 000 долларов, чтобы оказаться там, где я сейчас». Хотя сожаление все еще остается, оно значительно меньше и больше не вызывает жадности.

Кроме того, Крису очень помог анализ уровней А–С и ведение дневника во время торговых сессий. Раньше он переходил от уровня А к уровню С, но теперь, даже терпя убытки, он способен поддерживать стабильный уровень В и не торгует вне своей системы.

Кроме того, он настолько хорошо осознает свои эмоции, что может быстро распознавать и корректировать эмоциональные реакции, пока они не стали слишком сильными. Его базовый уровень эмоций снизился, и это больше не кажется ему проблемой, с которой нужно справляться. Для Криса осознание того, что у него есть система для работы с ментальной стороной игры, освободило его и позволило двигаться вперед, понимая, что совершенство больше не является стандартом.

ОТЧАЯНИЕ

В мгновение ока тебя захлестывает смесь гнева и жадности. *7nck il.* Тебе уже всё равно

, ты переключаешься на минутный график, утроиваешь позицию по мере падения и открываешь ещё несколько сделок, даже не задумываясь. У некоторых трейдеров отчаяние настолько сильное, что они как будто теряют сознание, а просыпаются, не понимая, как потеряли все эти деньги.

Возможно, ты один из тех, кто больше борется со страхом и охвачен отчаянной потребностью в уверенности. Ничто из того, что ты делаешь,

не работает, убытки накапливаются, а паника нарастает. Ты перескакиваешь с одной системы на другую, убежденный, что эти новые идеи креативны, но на самом деле ты просто отчаянно ищешь что-нибудь, что сработает.

По мере того как убытки растут, нарастают жадность, гнев или страх, и становится невозможно удержаться от желания сделать что-нибудь — что угодно. Это желание становится все сильнее, как зуд, который нужно почесать. Для некоторых победа — единственное, что может избавить от этого зуда. Сделай пару выигрышных сделок или проведи прибыльный день — и у тебя появится передышка. Но это только временно. Как только убытки снова накапливаются, отчаяние возвращается, словно его и не было.

Некоторым трейдерам на самом деле нужно проиграть еще больше, чтобы почесать это зудящее место. Проигрывать приятно, потому что это быстро избавляет от боли и приносит облегчение от давления и неопределенности.

Отчаяние отличается сильным желанием сделать почти что угодно, чтобы заработать деньги или избежать убытка в этот день. Часто отчаяние трудно распознать, потому что ты парализован страхом или ослеплен яростью или жадностью. Эти эмоции настолько сильны и очевидны, что именно их и замечают. Но независимо от того, включает ли отчаяние жадность, страх или гнев, основная причина связана со слабостью уверенности в себе.

Эти эмоции не достигли бы крайних уровней, если бы твоя уверенность была стабильной.

Уверенность — это твой эмоциональный фундамент, а слабости — трещины в нем. До этого момента в главе слабости уверенности, о которых я рассказывал, хотя и были проблематичными, но имели небольшой масштаб. Отчаяние, с другой стороны, — это огромная, зияющая дыра.

Возникает вопрос: почему существует эта зияющая дыра в уверенности и какие недостатки сделали её такой большой? Дело не в одной проблеме. Если твой менталитет опустился до такого уровня, значит, проблема сложная. У тебя будет множество недостатков или предубеждений, о которых пойдёт речь в этой главе, а также, вероятно, в главах о страхе или тильте. Самокритика тоже является распространённой и значительной частью проблемы, которая делает отчаяние в разы сложнее исправить.

Отчаяние также характеризуется значительным накоплением эмоций. Интенсивность проявляющихся жадности, страха и гнева настолько сильна, что мгновенно захватывает твой разум, топив тебя в таком море эмоций, что твои реакции выходят за пределы разума.

Интенсивные эмоции на этом уровне создают ощущение отрыва от реальности, когда ты делаешь вещи, которые не имеют смысла. Даже если в этот момент ты осознаешь, насколько иррациональны твои реакции — в некоторых крайних случаях насильно пытаюсь удержать руку на мышке или крича на себя, чтобы поступить по-другому — ты все равно не можешь удержаться от принятия абсурдно плохих решений. Находиться в таком состоянии — все равно что сидеть в кинотеатре, смотреть фильм ужасов и кричать: «Не открывай эту дверь!», а потом наблюдать, как они (ты) открывают дверь.

Если эта проблема существует уже давно, эмоции накапливались годами. Даже если она стала серьезной в торговле только недавно, работать над этой проблемой вне торгового зала обязательно, чтобы как уменьшить старые эмоции, так и выработать дисциплину, необходимую для того, чтобы иметь хоть какой-то шанс сохранить контроль в таких ситуациях.

Накопленные эмоции — это настоящий козырь, и если ты попытаешься справиться с отчаянием без серьезной подготовки, у тебя будет мало шансов исправить ситуацию. Вместо того чтобы появляться неподготовленным, работай с чувством срочности, как будто от этого зависит твоя торговая жизнь.

Она действительно зависит.

Доведение своего психологического состояния до такой степени — это не то, что случается со всеми трейдерами. С точки зрения результативности это крайняя степень. Когда это происходит с опытными трейдерами, потом трудно понять, насколько плохо они себя проявили. Разрыв между обычным выполнением сделок и моментом, когда наступает отчаяние, может создать впечатление, будто трейдера овладел демон.

Подобно тому, как наркоман готов на все, чтобы достать очередную дозу, отчаянный трейдер готов почти на все, чтобы заработать деньги.

Но «*почти*» — вот _____ ключевое слово. Различие между тем, что ты сделаешь, а что нет, определяет, есть ли у тебя проблема с результативностью, которую можно решить с помощью этой книги, или у тебя клиническая проблема, не связанная с трейдингом, требующая непосредственной помощи терапевта или психолога.

Подумай о том, когда эта проблема достигает своего пика, и подумай, сможешь ли ты сохранить достаточно самоконтроля, чтобы работать трейдером, позволить себе финансовые потери, которые могут возникнуть, пока ты будешь решать эту проблему, или смириться с последствиями для твоей личной жизни. Если ты собираешься работать над этой проблемой, используя только эту книгу, ты принимаешь на себя эти и другие потенциальные риски, и ты должен

быть готов усердно работать. Тебя ждет борьба.

В нескольких других разделах я упоминал о том, что недостатки или предубеждения, влияющие на твою уверенность, могут иметь личные корни. В данном случае это почти наверняка так. Изучая проблемы с результатами, задавай себе вопросы о том, почему твои эмоции так сильны, как они связаны с твоим прошлым и проявляются ли они в твоей жизни за пределами трейдинга. Решение личной стороны этой проблемы необходимо для достижения успеха, и, конечно, одной этой книги для этого не хватит.

Хотя это иногда трудно принять, идея, которая помогла клиентам с этой проблемой, — это представление себя в роли травмированного спортсмена. У некоторых из вас может быть настолько серьезная травма, что вам нужно отойти от торговли, чтобы вылечиться и поработать над проблемой в течение нескольких дней, недель или даже дольше.

Именно столько времени потребуется, чтобы понять, что является причиной проблемы, и адаптировать стратегию, которую я опишу ниже, чтобы отчаяние не разрушило твою торговлю.

1. Не теряй чувства срочности

Большая ошибка — относиться к отчаянию или к шагам по его преодолению слишком легкомысленно. Если ты думаешь, что однажды проснешься, а проблема исчезнет, ты заблуждаешься. Проблемы такой серьезности не решаются за одну ночь. Чтобы у тебя был шанс решить эту проблему, она должна стать твоим главным приоритетом.

2. Проанализируй свое отчаяние

Опиши жадность, страх и эмоциональный срыв — те повседневные проблемы, которые в конечном итоге приводят к отчаянию. Эти детали станут системой раннего предупреждения. Отчаяние может возникнуть в любой день, когда ты торгуешь, пока ты не докажешь, что это не так. Чтобы иметь шанс предотвратить отчаяние, ты должен принимать решительные меры при появлении этих ранних признаков, даже если они пока не превратились в серьезную проблему.

3. Установи строгий дневной стоп-лосс

Конечно, ты, вероятно, уже устанавливал их раньше и пробивал их, но это не делает эту стратегию плохой. Тем более что вряд ли ты сочетал дневной стоп-лосс с другими шагами, а это значит, что у тебя было мало шансов контролировать эмоции, которые заставляли тебя игнорировать его. Дневной стоп-лосс важен не только для сохранения капитала; он также защищает уверенность и не дает ей получить слишком сильный удар.

4. Фиксируй прибыль

В обычных ситуациях хочется не сбавлять обороты. Но на ранних

этапах коррекции отчаяния убытки, которые следуют за крупными прибылями, могут быть более болезненными и разрушительными, чем убытки в начале дня. Поскольку чрезмерная уверенность и страх могут негативно повлиять на исполнение ордеров после получения огромной прибыли, фиксация прибыли и закрытие позиции — это временная опора, которой тебе стоит воспользоваться. С психологической и эмоциональной точки зрения тебе гораздо меньше что выиграть, чем что потерять.

Твои убеждения могут подтолкнуть тебя к чрезмерным усилиям — под влиянием желания мгновенно исправить проблемы с уверенностью. Или же малейшее снижение прибыли может вызвать эмоциональный срыв и заставить тебя насильно войти в маржинальную сделку. Эти неудачи снова подрывают твою уверенность. Зафиксируй прибыль, чтобы сохранить уверенность и начать завтрашний день с чем-то, на чем можно строить дальше. Делай это с мыслью о завтрашнем дне.

4. Делай регулярные перерывы или используй таймер

Сохранение эмоционального контроля на протяжении всей сессии имеет решающее значение. Если жадность, страх или гнев берут верх над твоей способностью думать, ты с гораздо большей вероятностью поддашься интенсивным накопленным эмоциям, которые следуют сразу за этим. Таймер увеличивает вероятность того, что ты сможешь прервать и исправить эти проблемы. Хотя эта стратегия мешает и может даже помешать тебе торговать в полную силу, она гораздо лучше, чем альтернатива.

6. Принимай решительные меры при первых признаках

Чтобы действовать на ранней стадии, пройди шаги, описанные в главе 9, чтобы разработать стратегию в режиме реального времени, которая поможет прервать проблему и взять её под контроль.

7. Отмечай небольшие успехи

Осознание сессий, в которых ты добиваешься прогресса, укрепляет твою уверенность и помогает продолжать усердно работать. Помни: зачастую первым сигналом прогресса является не контроль над эмоциями, а повышенное осознание или понимание. Отчаяние — серьезная проблема, и для его устранения требуются постоянные усилия в течение длительного времени. Когда небольшие улучшения остаются незамеченными, ты можешь отказаться от стратегии, которая на самом деле работает.

8. Освободись от накопившихся за день эмоций

На ранних этапах сдерживания и исправления своих проблем с жадностью, тилтом, страхом или уверенностью ты создашь эффект, похожий на скороварку. Ты станешь лучше сдерживать эмоции во

время торговой сессии, но если не будешь их выпускать, может пройти несколько дней, когда тебе будет казаться, что ты добиваешься прогресса в психологическом и эмоциональном плане (что действительно так), но потом в один прекрасный день ты сорвешься, и тебе покажется, что эмоции появились из ниоткуда.

Используй «Ментальную историю раздачи» в конце каждой торговой сессии, чтобы переварить и выпустить эмоции. Это особенно важно после дней, которые вызвали много эмоций, но где тебе всё же удалось не поддаться отчаянию. Отпразднуй эту победу, но перевари и выпусти эмоции. Иначе твои шансы «взорваться» завтра будут выше.

9. Правильная самокритика

Я еще не работал с кем-то, кто борется с отчаянием, и у кого самокритика не была бы огромной проблемой. Когда твои реакции настолько неадекватны, становится понятно, почему они заслуживают критики. Но это не помогает. Тебе нужно практично подумать о том, почему ты потерпел неудачу и почему возникло отчаяние. Извлеки из этого урок и улучши свою стратегию. Работай над проблемой практическим образом. Чем быстрее ты это сделаешь, тем больше шансов, что следующий виток проблемы позволит тебе сделать еще один шаг вперед.

10. Исправь «хрен с ним»

Когда ты так глубоко в яме, часто возникает желание сказать «Хрен с ним» и попытаться сделать хоумран. Что в этом плохого? Если это сработает, ты получишь выгоду, выбравшись из ада сегодня. Но это может также укрепить мысль, что ты сможешь снова так выкрутиться. Это делает тебя менее бдительным в отношении работы, необходимой для того, чтобы изначально не попадать в такие ситуации.

Пытаться сделать хоумран в таком уязвимом психологическом состоянии — это слабость. Ты не укрепляешь навык принятия качественных решений. Вместо этого ты укрепляешь привычку рисковать как часть своего арсенала. Конечно, очень тяжело уйти с убытком, особенно большим, когда у тебя есть капитал, который можно использовать для спасения. Но ты должен думать о завтрашнем дне. В чём ценность капитала и уверенности, которые ты сохраняешь на завтра? Когда ты достаточно силен, чтобы принять убыток и появиться на следующий день ещё сильнее, у тебя появляется основа для дальнейшего роста. Эти «да пошло всё к чёрту» могут быть забавными и стать хорошей историей, когда они окупаются, но ведь не для этого ты здесь, верно?

Перед каждой торговой сессией пересматривай свою стратегию, чтобы не впасть в отчаяние, как будто репетируешь на случай чрезвычайной ситуации, которая с высокой вероятностью может

произойти. Это помогает держать все детали твоего плана в свежей памяти, чтобы ты был готов действовать. Будь особенно тверд в этом после нескольких дней или недель успеха. Самоуспокоенность в подготовке опасна. Реально, тебе придется пройти через несколько рыночных циклов, или как минимум три-шесть месяцев, прежде чем у тебя появятся веские доказательства того, что отчаяние уменьшается или больше не является проблемой.

Это серьезная проблема, и, как и в случае с тяжелой физической травмой, например разрывом передней крестообразной связки, реабилитация будет длительной, так что приготовься. Но если ты серьезно относишься к трейдингу, тебе нужно решить эту проблему, и лучший способ сделать это — работа с психологом, терапевтом или коучем. Ты даже можешь показать им этот раздел книги, чтобы еще больше укрепить свой режим.

Курдип, трейдер-любитель из ЕС, может подтвердить, сколько времени и усилий требуется, чтобы избавиться от отчаяния. Используя 10 шагов, которые я описал выше, ему понадобилось около трех месяцев, чтобы увидеть какой-то прогресс, и еще шесть месяцев, чтобы доказать, что он может торговать, не обнуляя счет. И это было с моей помощью. Так что в одиночку это будет, мягко говоря, непростая задача.

Давай посмотрим поближе, как Курдипу удалось выбраться из отчаяния. Когда мы с ним начали работать вместе, он уже три года занимался дневной и свинг-торговлей, но так и не заработал ни цента. У него был наставник, который описывал его как хорошего трейдера с большим потенциалом, которому нужно научиться контролировать свои эмоции.

Каждый месяц, а то и каждые несколько недель, Курдип проходил через серию циклов взлетов и падений — зарабатывал 10 000 долларов, а потом терял все и даже больше. В любой момент обычный убыток или угроза убыточного дня могли вызвать цепную реакцию «торговли из мести»: он удваивал ставки на убыточных сделках и увеличивал ставку на последующих сделках, пытаясь вернуть деньги и закончить день в плюсе.

С самого начала мы работали над составлением карты его «мести», которая была большой проблемой, способной в конечном итоге привести к отчаянию. Потребовался примерно месяц и несколько крупных провалов, чтобы составить четкую карту, и еще месяц, чтобы она стала точной. Курдип действительно вжился в роль детектива, и составление карты деталей его тильта сразу после этого оказалось настоящим откровением — увидеть каждый шаг на бумаге укрепило

его уверенность в том, что он в конечном итоге сможет справиться с этим. Хотя он знал, что решение проблемы потребует много работы, раньше он чувствовал себя поглощенным и подавленным своими эмоциями. Теперь он мог предвидеть приход эмоций, и это было очень мощно.

На этом этапе мы установили политику нулевой терпимости, решив, что если его тильт поднимется до уровня S по его шкале, он должен будет прекратить торговлю на этот день.

Это был последний момент, когда он еще мог сохранить контроль, не полагаясь на удачу рынка, чтобы избежать дня с огромными убытками. В течение следующих двух месяцев циклы взлетов и падений продолжались, но после каждого цикла Курдип демонстрировал небольшие признаки прогресса.

Иногда прогресс заключался в более четком понимании недостатков в торговле или личных проблем, вызывающих сильные эмоции. В

других случаях он мог распознать желание вернуть свои деньги и отомстить, и вместо этого заканчивал сессию.

В основе отчаяния Курдипа лежали личные проблемы, связанные с низкой самооценкой. Потеря денег была сокрушительной и заставляла его чувствовать себя никчемным. Это еще больше усугублялось самонанесенными убытками, вызванными его неспособностью контролировать эмоции, и растущим ощущением, что у него заканчивается время, чтобы добиться успеха в торговле. Для него каждая сделка казалась вопросом жизни и смерти — на кону стояли его личность и будущее. Добавь к этому смесь высоких ожиданий, жесткой самокритики и типичных ошибок в работе — и у Курдипа получился классический рецепт отчаяния.

По мере того как мы работали над этими проблемами, интенсивность его эмоций начала стабилизироваться. Мы удвоили этот прогресс, ужесточив его распорядок дня. Перед торговой сессией он проводил от одного до двух часов на симуляторе, чтобы попрактиковаться в реализации своей стратегии.

Во время сессии каждые 15–30 минут срабатывал сигнал, напоминающий ему проверить своё эмоциональное состояние и проанализировать, как исправить свои ошибки. После каждой сессии Курдип оценивал свой процесс, ища ошибки, которые нужно исправить, и успехи, которые стоит отметить. Когда он терял самообладание, вместо того чтобы злиться на себя за это, он пытался понять, почему это произошло и что вызвало этот гнев.

Через семь месяцев эти циклы стали реже и не такими сильными, но Курдип продолжал работать над собой. Иногда он брал перерыв на

несколько недель, когда личные проблемы приводили к эмоциональной нестабильности в торговле, которую он не мог контролировать. Он ставил перед собой реалистичные цели, чтобы снять давление времени. Он продолжал работать над своей неуверенностью и лучше понимать, что именно делает его успешным трейдером. Он строго придерживался своего распорядка дня. Все эти усилия окупились. Теперь у Курдипа срывы вызваны недостатками, которые чаще встречаются у трейдеров — например, слишком сильная ориентация на прибыль и убытки или стоп-аут из-за нескольких тиков. Что еще важнее, он верит, что сможет добиться успеха как трейдер, и мотивирован реализовать свой полный потенциал.

НАДЕЖДА И МЕЧТЫ

После такого напряженного раздела, как «Отчаяние», ты, возможно, прочитаешь заголовок этого

и предположить, что я собираюсь говорить о надежде и желаниях в позитивном, воодушевляющем ключе. Но все наоборот. Моя цель в этом разделе — убить твои надежды и желания. *WeSp*.

Если говорить прямо, в трейдинге, да и в любой другой сфере деятельности, нет места надеждам и желаниям. Конечно, в других сферах твоей жизни для них есть место, но в этой среде они опасны, подрывают твою уверенность и тормозят твой рост.

Для тех из вас, кто регулярно поддается надеждам и желаниям, это может быть настолько привычно или настолько укоренилось в твоём поведении, что ты даже не осознаешь их наличия. Они проявляются только в определенные моменты, появляются спорадически и создают у тебя впечатление, что не влияют на тебя.

Надежда

Надежда — это эмоция, связанная с вещами, которые мы не можем контролировать.

Надежда может быть

полезная эмоция в обществе, ведь на нашу жизнь так сильно влияют вещи, которые мы не можем контролировать. Мы можем надеяться на хорошую погоду, когда устраиваем барбекю или идем на свадьбу на открытом воздухе. Мы можем надеяться, что наш самолет приземлится благополучно и вовремя. Но надежде нет места в достижении результатов.

Время и энергия, потраченные на то, чтобы сосредоточиться на вещах, которые ты не можешь контролировать, — это пустая трата, и их нужно перенаправить туда, где у тебя есть возможность улучшить свой контроль — например, на выполнение своих действий или на то, как ты справляешься со своими эмоциями. Вот несколько примеров того, как

надежда проникает в трейдинг:

Надежда, что тебя не выбьют из рынка, что ты достигнешь своей цели или что убыточная сделка вернется к нулевому результату

Пристальное наблюдение за сделкой в надежде, что твоё присутствие принесёт больше прибыли

Надежда на то, что у тебя будет отличный месяц или что твои результаты изменятся к лучшему

Потеря надежды на то, что ты сможешь преодолеть трудности и реализовать свои цели

Настолько верить в свой потенциал, что тебе кажется, будто твое будущее уже наступило

В самые тяжелые моменты ты, возможно, чувствовал себя безнадежным. По сути, ты верил, что ничего не можешь сделать для достижения своих целей, и у тебя были мысли типа: *«Я не вижу, как все будет, и не могу понять, что делать; я просто чувствую себя беспомощным»* или *«НЕВАЖНО, что я делаю, это ничего не изменит, так зачем ВООБЩЕ СТАРАТЬСЯ?»*. Ты веришь, что не можешь контролировать ситуацию и никогда не сможешь. Твои надежды разбиты.

Чтобы начать исправлять эту проблему, подумай о причинах, по которым ты вообще обратился к надежде. Во-первых, поскольку это распространено в обществе, ты, возможно, решил, что здесь это нормально. Или у тебя есть глубокие сомнения в своей способности добиться успеха. Вместо того чтобы справиться с этими страхами о своей некомпетентности, ты автоматически обращаешься к надежде как к способу справиться с этим. Начни с того, что определи, где существует надежда, и спроси себя: что она защищает? По сути, над чем ты не чувствуешь контроля и почему?

— как я иногда шучу со своими клиентами — к черту надежду. Все просто. Вкладывать энергию в то, что ты не можешь контролировать, или, что еще хуже, отказываться от контроля там, где он нужен, — это опасно. Даже если это мелочь и кажется безобидным, что произойдет, когда то, на что ты надеялся, не сбудется? То, что защищала надежда, окажется обнаженным. Как будто срываешь пластырь.

Твоя неспособность контролировать ситуацию сразу становится очевидной — ты начинаешь сильнее реагировать на потери, ошибки и неудачи. Или, если твои надежды сбываются, ты берешь под контроль больше таких крупных побед.

В более широком смысле, когда ты полагаешься на надежду, ты не контролируешь всё, что на самом деле мог бы контролировать. Как и во многих других случаях, первый шаг — это осознание. Если у тебя проблемы с уверенностью в себе и к этому моменту ты ещё не выяснил,

что их вызывает, или если в твоём анализе чего-то не хватает, надежда может незаметно влиять на тебя.

Желания

Очень важно выявить желания, скрытые в твоём сознании. Желания не только вызывают нестабильность в твоей уверенности, но и негативно влияют на твою способность исправлять недостатки, предубеждения и иллюзии, которые уже на неё влияют. Желания, такие как всегда показывать лучшие результаты, знать направление рынка или легко учиться, обычно таятся глубоко в подсознании трейдеров. Это удивительно.

Многие трейдеры ошеломлены, когда осознают, что на их уверенность влияют именно такие желания. Они нелогичны — это очевидно. И все же, какими бы нереальными они ни были, у многих трейдеров они есть.

Одно дело — хотеть всегда показывать лучшие результаты, знать направление рынка или легко учиться, но совсем другое — желать, чтобы эти результаты стали реальностью. Когда у тебя есть такие желания, это означает, что ты на самом деле веришь в их возможность и надеешься, что однажды они могут сбыться.

Зачем тебе работать изо всех сил, чтобы стать лучшим трейдером, если в глубине души ты веришь, что можешь предсказать направление рынка? Зачем тебе быть открытым или пытаться изучать психологию, если ты веришь, что твои эмоциональные проблемы легко исправить? Если ты веришь, что твои желания сбудутся, то усердно работать было бы нелогично.

Поскольку обнаружить эти желания сложно, попробуй этот процесс, который я использую, когда работаю с клиентом. Сначала сделай несколько глубоких вдохов, чтобы расслабить ум и отключить логическое мышление. Логика считает эти желания абсурдными и будет отрицать их существование. Отложи эту часть своего ума на минуту и позволь интуиции отреагировать на следующие вопросы.

Ответь на них так честно, как только можешь:

Хочешь ли ты, чтобы волатильность не была частью трейдинга и чтобы ты мог зарабатывать столько, сколько заслуживаешь?

Хочешь ли ты обладать идеальной дисциплиной и всегда правильно выполнять свою стратегию?

Хочешь ли ты иметь идеальный метод, систему или индикатор, которые позволили бы тебе печатать деньги?

Хочешь ли ты иметь полный контроль над рынками и зарабатывать миллионы?

Хочешь ли ты зарабатывать деньги каждый месяц, каждый день или на каждой сделке?

Хочешь посмотреть видео или прочитать книгу и сразу применить все, чему научился?

Когда ты в глубоком минусе, не мечтаешь ли ты о том, чтобы одна сделка вернула тебя в ноль?

Даже если ты не мечтаешь ни о чем из перечисленного напрямую, читая эти строки, не думает ли часть тебя, что любой из этих результатов был бы крутым?

Твои ответы будут варьироваться от решительного «нет» до громкого «да» или чего-то посередине. Желания — это не черно-белая вещь. Желания проявляются в разной степени. Независимо от того, насколько незначительными они могут казаться, исправление их жизненно важно для развития устойчивой уверенности.

Желания трудно устранить. Они как упрямый мул, который не сдвинется с места; чем больше ты пытаешься заставить их исчезнуть, тем более неукротимыми они становятся. Силой это не решить. Это должно быть понятно, ведь

ты, по сути, пытаешься избавиться от них силой воли. Вместо этого тебе нужно добраться до сути желания и решить его.

Чтобы легче было представить себе этот процесс, вот история одного трейдера, с которым я работал. Он обнаружил, что в основе его проблемы с FOMO неожиданно лежало одно желание. Ник — начинающий трейдер из США, стремящийся работать полный рабочий день. Когда мы с ним работали вместе, он был офисным работником в местной администрации, но из-за пандемии коронавируса у него появилась возможность торговать в течение часа после открытия американского рынка.

Вот что Ник описал в шагах 1 и 2 своей «ментальной истории раздачи»:

1. **В чём проблема:** я не хочу упустить возможность дня. Поэтому, когда это происходит, я хочу как-то наверстать упущенное и начинаю искать сделку, которая принесёт мне те деньги, которые я должен был заработать.

FOMO может даже переноситься на следующий день. Я накручиваю себя и начинаю день с мыслью, что *сегодня будет большой день*, но вместо этого получаю огромные убытки.

Почему существует эта проблема: в дни, когда возможности есть и они очевидны, я должен быть достаточно хорош, чтобы ими воспользоваться. Я также оглядываюсь назад и вижу, что мои планы работают, даже если я не торгую по ним удачно. Я понимаю, что торговля задним числом не имеет смысла, но я ожидаю, что рынок предоставит те же возможности снова, на следующий день, и что следующие сделки будут прибыльными.

Когда он сказал: «Я ожидаю, что рынок предоставит те же возможности», я почувствовал, что за таким заявлением может

скрывать желание. Я попросил его проверить свои интуитивные ощущения: сделать глубокий вдох, отключить логическую часть мозга и позволить интуиции ответить, хочет ли он, чтобы рынок предоставлял те же возможности каждый день. Он сразу же ответил «да» и добавил, что также хотел бы торговать идеально и пойти на длинную серию выигрышей, которая никогда не закончится.

Мы продолжили с этими желаниями как с новым первым шагом в «Ментальной истории раздачи»:

1. **В чём проблема:** часть меня хочет, чтобы рынок каждый день предоставлял достаточно хороших возможностей, чтобы я мог торговать идеально и выигрывать без остановки.
2. **Почему существует эта проблема: если бы рынок давал мне** идеальные возможности, а я торговал бы идеально, то я бы ловил все крупные движения, и это доказало бы, что я успешен. Оставлять деньги на столе, когда рынок их там для меня оставляет, означает, что я отстаю от всех, кто смог воспользоваться возможностями дня, и что мне нужно это наверстать.
3. **Что не так: Возможности легко увидеть задним числом.** Я часто смотрю на график и думаю: «Это было же очевидно». Но это очевидно только тогда, когда ты уже знаешь, что произойдет. Это не значит, что я смогу увидеть и воспользоваться ими в будущем. На самом деле я ищу способ избавиться от сомнений и неуверенности в том, что я достаточно прибыльный, чтобы стать трейдером на полную ставку.

Работая над слоями этой проблемы, можно увидеть, что FOMO Ника на поверхности на самом деле было вызвано более глубокими опасениями относительно его способности добиться успеха как трейдер. При определении коррекции в шагах 4 и 5 было важно, чтобы она исправила как FOMO, так и желания. Вот что мы придумали:

4. **В чём заключается коррекция:** Нормально испытывать неуверенность. Это неотъемлемая часть этой игры. Продолжай учиться и развивать свои навыки, и это позволит тебе использовать больше возможностей, но никогда не все.
4. **Какая логика подтверждает эту корректировку:** я не могу быть идеальным, и попытки стать таковым ставят мои мечты под угрозу.

Для Ника главная польза от этого процесса заключалась в том, что он понял, насколько глупо звучали эти желания. Он гордится тем, что мыслит логически, и признание того, что он придавал этим желаниям такое значение, помогло ему быстро осознать, насколько они нереальны. Это сразу сняло часть давления, связанного с необходимостью быть идеальным, и его работа в трейдинге стала более эффективной — например, он стал больше внимания уделять скриншотам и ведению дневника.

Кроме того, его взгляд на рынок и на то, как ему нужно действовать, стал гораздо более реалистичным. Идеальные паттерны редко

складываются так, как хотел бы Ник, и отказ от этого желания позволил ему увидеть преимущество, которое он раньше упускал, пытаясь быть идеальным.

Он также стал лучше замечать те моменты, когда возникало желание; например, реакцию типа: «Ах, я должен был это использовать». В результате он смог больше сосредоточиться на том, что было действительно

реально. Чем чаще он так поступал, тем легче ему становилось различать реальное и нереальное, и это еще больше ослабляло силу этих желаний. К тому же он перестал мечтать о нереальных ситуациях, что позволило ему видеть возможности на рынке без ложных представлений, которые раньше мешали ему.

Такие желания никогда не сбудутся. Верить в них — все равно что верить в то, что Санта-Клаус разносит подарки миллионам детей за одну ночь. Вместо этого преврати свое желание в реалистичную цель и разработай стратегию и план. Затем ищи тонкие — или не очень тонкие — способы, которыми желания подрывают твои усилия, и исправляй их в режиме реального времени. Если ты будешь последовательно работать над этим процессом, со временем твоя уверенность станет более стабильной, и ты заметишь, насколько легче стало показывать лучшие результаты.

Независимо от того, откуда берутся твои проблемы с уверенностью, теперь ты хорошо понимаешь, как создать стабильную уверенность в своей торговле. По мере того как этот аспект твоей психологической подготовки будет улучшаться, будет улучшаться и твоя способность принимать последовательные решения.

Теперь, когда ты узнал, как уверенность, а также другие основные эмоциональные проблемы могут мешать твоей торговле, пришло время углубиться в тему дисциплины. Мы не могли подробно рассмотреть эту проблему, пока ты не приобрел опыт в выявлении влияния жадности, страха, эмоционального срыва и уверенности на твои действия. Но на данном этапе ты готов понять, мешают ли тебе какие-либо проблемы с дисциплиной. Об этом пойдет речь в главе 8.

Глава 8

ДИСЦИПЛИНА

«Талант без дисциплины — это как осьминог на роликовых коньках. Движения много, но никогда не знаешь, будет ли это движение вперед, назад или вбок».

— Х. Джексон Браун-младший

До сих пор я рассказывал об эмоциях, которые вызывают проблемы, которые ты раньше считал следствием недостатка дисциплины. Теперь ты понимаешь, что эмоции заставляли тебя торговать вразрез со своей стратегией; например, вынуждая тебя открывать посредственные позиции, врываться в боковой рынок или нетерпеливо закрывать сделку до достижения целевого уровня.

Ты понял, что твои попытки оставаться дисциплинированным не сработали. Проблема была не в недостатке дисциплины. Проблема была в сильных эмоциях. Если ты предпринял шаги, чтобы исправить недостатки, лежащие в основе этих эмоциональных проблем, ты готов решать любые оставшиеся проблемы с дисциплиной.

Если ты перешел к этой главе напрямую или не уверен, достаточно ли ты продвинулся в исправлении своих эмоциональных проблем, не волнуйся. Ты довольно быстро получишь обратную связь о том, связана ли проблема с эмоциями или с дисциплиной. Если ты приложишь усилия, чтобы использовать советы из этой главы в течение двух недель полноценной торговли, и не добьешься прогресса, скорее всего, тебе сначала нужно разобраться с лежащими в основе эмоциями.

Или, если ты добиваешься лишь временного прогресса, но быстро возвращаешься к старым привычкам, тебе нужно уделить приоритетное внимание исправлению своих эмоций *наряду* с советами из этой главы. Если ты не уверен, готов ли ты взяться за дисциплину, попробуй оценить ситуацию, и результат покажет, готов ты или нет.

Для некоторых из вас достижение эмоционального разрешения уже привело к автоматическому улучшению дисциплины. По сути, у тебя была способность или навык быть дисциплинированным, но они были скрыты или ослаблены этими эмоциональными проблемами. Как только они были устранены, твоя способность к дисциплине пробудилась.

Но для других разрешение проблем — это как строительство дома в лесу. Разрешение приходит и расчищает землю, создавая пространство для формирования новых привычек. Но тебе все равно придется зайти туда и построить дом. Это не так, что, как только земля расчищена, у

тебя сразу появляется красивый дом

. Тебе нужно построить свою дисциплину с нуля в этом новом пространстве.

Чтобы научиться дисциплине, можно воспользоваться множеством общих ресурсов, таких как *книги «Сила привычки»* Чарльза Дюхига, *«Принципы»* Джеймса Клира или труды Стивена Кови. Эта тема широко освещается экспертами, специализирующимися на формировании структуры и дисциплины, и их советы отлично подходят для трейдеров. Кроме того, общие принципы того, что делает трейдера дисциплинированным, уже довольно хорошо определены. Я не буду говорить об этой структуре или советовать тебе, например, вести ежедневный торговый дневник, отслеживать свои сделки или анализировать графики.

Но если, несмотря на то, что ты знаешь, что тебе следует делать, или прочитал такие ресурсы, как упомянутые выше, тебе по-прежнему не хватает дисциплины, значит, тебе чего-то не хватает. В этой главе я дам несколько советов о том, как решать проблемы, мешающие тебе выработать стабильные привычки, которые, как ты знаешь, улучшат твою торговлю. И, возможно, даже по-другому взглянуть на дисциплину.

Дисциплина — это не одноразовое дело. Ты не становишься дисциплинированным просто так. Это не статическое достижение, которое достигается один раз — «Я дисциплинирован!» — и о котором больше никогда не думают. Ты также не являешься человеком, который либо дисциплинирован, либо нет. Это слишком упрощенный анализ. Все вы, прямо сейчас, дисциплинированы. У каждого своя степень дисциплины. Невозможно находиться на этом этапе жизни, не обладая ею в той или иной степени.

У тебя есть сильные стороны, какими бы слабыми они ни были по сравнению с другими трейдерами. Может, их дисциплина на уровне «С-Игры» превосходит твою дисциплину на уровне «А-игры». Но ты должен смотреть на это через призму своего собственного диапазона. Чтобы прогрессировать, ты должен определить, в чем ты сейчас слаб. Дисциплина следует принципу «гусеницы» — у тебя есть и диапазон, и возможность для постоянного роста. Определение оптимального уровня дисциплины меняется по мере изменения твоих целей. Но для многих трейдеров существует большой разрыв между тем, к чему они стремятся, и тем, где они находятся сейчас. Эта глава призвана помочь тебе устранить твою текущую недостатки в дисциплине и сузить свой диапазон.

Твоя способность быть в лучшей форме зависит от того, насколько ты силен, когда тебе тяжело. Стать сильнее или хотя бы не

проваливаться в те моменты, когда так легко вернуться к своей «дисциплине C-уровня», имеет решающее значение для того, чтобы стать более дисциплинированным. Эта точка зрения должна мотивировать тебя.

Тебе не нужно сосредотачиваться на том, чтобы стать дисциплинированным, как будто это черта характера, вместо этого ты можешь выделить конкретные привычки в конкретные моменты, которые нужно улучшить. По мере того как ты выстраиваешь эти привычки, становясь более дисциплинированным в исполнении своих сделок и действий, связанных с торговлей, ты создаешь внутренний процесс, нацеленный на рост.

Однако дисциплина имеет свою цену. Торговля даёт свободу, особенно трейдерам, которые работают самостоятельно. Ты получаешь возможность участвовать в этом мировом рынке с огромными возможностями. Конечно, есть правила, по которым работает эта отрасль, но есть и широкие возможности сделать всё так, как ты хочешь. Дисциплина противоречит этой идее и может лишить тебя части этого восторга. Она может сделать дисциплину скорее рутинной обязанностью, чем тем, что раскрывает твой потенциал. В некоторых отношениях трейдеры похожи на художников.

Художники обычно тоже не любят ограничений. Они хотят быть свободными, чтобы раскрыть свой творческий потенциал так, как подсказывают им инстинкты или интуиция. Но художникам нужны инструменты для творчества — кисти, резцы и т. д. — и их творчество ограничено их умением пользоваться этими инструментами. Развитие техники работы с этими инструментами раскрывает их творческий потенциал.

Точно так же дисциплина — это инструмент, который ты используешь в трейдинге, и если ты не совершенствуешь свои навыки работы с этим инструментом, твой потенциал остается нереализованным.

ПРИРОДА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина — это сочетание умственной силы и силы воли.

Твоя умственная сила — это мышцы, а сила воли — энергия, которая их питает. Хотя о умственной силе часто говорят, у этого понятия зачастую нет четкого определения. **Умственная сила — это сила твоей связи с идеей, концепцией или убеждением.**

Психическая сила — это не какая-то эзотерическая, неосознаваемая идея. Мы можем оценить её так же, как спортсмен оценивает свою мышечную силу: насколько хорошо его тело выдерживает нагрузки в условиях соревнований? Где оно сильное? Где слабое? Где оно сдаётся и терпит неудачу, и почему? В какой-то момент твои мышцы в конце

концов ослабеют или сдадутся, будь то во время соревнований или гипертрофических тренировок в спортзале, и это даст тебе представление о твоих текущих возможностях.

Точно так же, когда ты внимательно анализируешь срывы в дисциплине, изучай идеи, концепции или убеждения, которые не выдерживают проверки в твоём сознании.

Затем попытайся определить, что делает их слабыми, какие недостатки могут существовать и какие идеи могут действовать против них.

Подумай о людях, которых ты считаешь сильными духом, и поразмышляй над идеями, которые наиболее глубоко олицетворяют эту силу. Возможно, кто-то является глубоко верующим человеком — у него есть сильная связь с религиозной доктриной, которой он следует. А как насчет морского котика ВМС США, который живет по кредо: «Если меня сбивают с ног, я буду подниматься, каждый раз. Я задействую каждую оставшуюся унцию силы, чтобы защитить своих товарищей и выполнить нашу миссию. Я никогда не выхожу из боя. »⁸

Или спортсмен, который всегда верит, что сможет победить, несмотря ни на что, даже при полном отсутствии шансов. Эти идеи настолько глубоко укоренились в их сознании, что выдерживают самые напряженные ситуации и делают этих людей сильными духом.

В трейдинге подумай о том, как важно готовиться к торговому дню и правильно анализировать его после. Это часть ежедневной рутины, о важности которой ты интеллектуально знаешь, но насколько сильна твоя привязанность к ней? Выдерживает ли она дни, когда ты плохо выпался или вышел из равновесия? А как насчет дней с большими выигрышами или проигрышами, длительного просадки или после месяцев стабильной прибыли?

Эти ситуации проверяют, насколько сильно ты осознаешь важность ежедневной рутины. Когда ты глубоко понимаешь, какую ценность она несет, какие последствия будут, если ты будешь выполнять её небрежно, какие шаги нужно сделать, чтобы её выполнить, как её адаптировать — и когда ты достаточно попрактиковался, чтобы освоить её — за этой рутинной стоит такая сила, что в таких ситуациях она выполняется автоматически. Ты просто не можешь не делать этого. Так ты и действуешь.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЗНАКИ ПРОБЛЕМ С ДИСЦИПЛИНОЙ

Многие из вас уже знают, в каких случаях вам не хватает дисциплины. Подумай о тех случаях, когда ты не соблюдаешь свой ежедневный стоп-лосс, не делаешь перерыв, чтобы перезагрузиться, когда тебе скучно, или не фиксируешь свои сделки в конце торгового дня. Хуже того, ты осознаешь, что должен делать все это, но

не можешь заставить себя это сделать. Ты форсируешь сделки, даже когда знаешь, что нет подходящих возможностей,ходишь в рынок раньше, чем предписывает твоя стратегия, и увлекаешься наблюдением за другими рынками, не входящими в твою стратегию. Ты торгуешь просто ради торговли.

Отсутствие воли делать то, что, как ты знаешь, нужно делать, — это самый заметный признак проблем с дисциплиной. Сила воли — это название энергии, которую ты используешь, чтобы быть дисциплинированным. К сожалению, как и физическая энергия, сила воли — это ограниченный ресурс. Когда у тебя заканчивается сила воли, тебе не хватает энергии, чтобы питать свой разум и поддерживать дисциплину.

На твою силу воли влияет не только торговая деятельность; твой образ жизни тоже может истощать тебя. Так же, как спортсмены строят свою жизнь вокруг тренировок и соревнований, тебе, возможно, придется поступать так же в торговле. Сделай торговлю центром своей жизни, чтобы твоя энергия и сила воли были на пике, когда рынок открыт.

Чтобы вести себя как можно хуже, сила воли не нужна. Это дается легко. Сила воли — это энергия, которую ты используешь для формирования привычек, рутин и процессов, которые укрепляют силу и повышают дисциплину. Это должно давать свободу. Иногда о силе воли говорят как о чем-то всеобъемлющем, будто ты просто «не обладаешь силой воли». Но на самом деле она есть у всех нас. Вопрос в том, умеем ли мы использовать её целенаправленно?

Когда речь заходит о трейдинге, сами решения вызывают усталость. Каждое решение расходует энергию, и в конце концов она может закончиться. Подумай о тех моментах дня, когда тебе не хватает энергии, чтобы нормально думать. Ум начинает блуждать, ты проводишь слишком много времени в Твиттере, начинаешь искать возможности вне своей стратегии или думаешь о планах на выходные. Знаменитый гардероб Стива Джобса — водолазка и джинсы — был не просто брендингом; это был способ сэкономить энергию — он принимал на одно решение меньше каждый день. Энергия ограничена, и хотя есть способы восполнить её в течение торгового дня, её сохранение помогает поддерживать дисциплинированное исполнение.

В конечном счете, тебе нужно применять только столько дисциплины, сколько необходимо для достижения твоих целей. Трейдеры, которые перерабатывают и постоянно выгорают, возможно, слишком дисциплинированы. Такая нагрузка не только мешает торговле, но и может высасывать из тебя всю жизнь. Накопившаяся

обида сокращает твою карьеру в этой профессии.

Тебе не нужно быть более дисциплинированным, чем это необходимо. Многие из вас здесь потому, что вам этого не хватает. Но все не так однозначно. Где тебе это нужно и в каком виде? Будь точен, потому что, как и в любой другой проблеме, детали имеют значение — и очень большое.

Наконец, важно различать, нарушается ли дисциплина из-за эмоций или из-за недостатка силы воли. Если ты не уверен, вот простой вопрос, который стоит задать себе в моменты, когда дисциплина нарушается: у тебя слишком сильные эмоции или слишком низкий уровень энергии?

Если эмоции слишком сильны, это не проблема дисциплины.

Эмоции действительно оказывают давление на твои рабочие привычки, но они делают это так, как я рассказывал в главах с 4 по 7.

Если же, с другой стороны, у тебя слишком мало энергии, ты на правильном пути.

ОБЩИЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Трейдеры часто мечтают о большей дисциплине, но не готовы развивать её устойчивым образом. Самая большая возможность улучшить свою дисциплину на самом деле возникает в моменты, когда ты слаб и более склонен к провалу. Возможно, ты слаб на определённом типе рынка, при входе в конкретный тип сделки или в определённое время суток.

В любом случае, ты должен быть готов воспользоваться моментом, когда представится возможность. В дополнение к советам, касающимся каждой из шести проблем с дисциплиной, рассмотренных далее в этой главе, вот несколько общих способов улучшить дисциплину.

Прими на себя полную ответственность

Первый шаг к тому, чтобы стать более дисциплинированным, — это признать, что твой

успех в торговле полностью зависит от тебя. Только ты несешь ответственность за свои цели, решения, время и трудовую этику. Если ты полагаешься на внешние факторы, придумываешь оправдания или надеешься, что кто-то другой или какое-то событие принесет тебе успех, ты никогда не достигнешь того уровня дисциплины, к которому стремишься.

Даже если ты работаешь в фирме или собственной торговой компании, успех в конечном итоге все равно зависит от тебя.

Независимо от твоей иерархической структуры на работе, ты фактически являешься своим собственным боссом и должен вести себя соответственно. Конечно, ты можешь возразить, что на самом деле это не так в офисной обстановке, где ты подчиняешься кому-то, кто

ограничивает твои риски и виды сделок, которые ты можешь совершать.

Но ты сам выбрал эту работу, принимаешь важные решения и несешь ответственность, если что-то пойдет не так, так что это правда.

Ты по-прежнему сам себе хозяин, даже если не принимаешь все решения

— представь, что ты решил открыть свой магазин в их офисе.

Причина, по которой ты можешь уклоняться от этой идеи, заключается в том, что ты чувствуешь меньшее давление, когда кто-то другой руководит процессом. Окончательная ответственность лежит на них, а не на тебе. Осознание того, что только ты один контролируешь свою судьбу, может казаться тяжёлым бременем на твоих плечах. Иногда это просто становится невыносимым, и проблемы с дисциплиной — это попытка сбросить часть этого груза.

Принятие ответственности — это не просто заявление; тебе нужно четко понимать, почему ты вообще отказываешься от ответственности.

Неудивительно, что часто есть неизвестные факторы и влияния, которые подрывают твои усилия. Тебе нужно их выявить, чтобы их можно было исправить.

Быстрый совет: проанализируй, как именно нарушается твоя дисциплина, и запиши, какие преимущества дает тебе нарушение собственных правил. Идея о том, что нарушение дисциплины может быть полезным, может показаться странной, но наши действия всегда приносят какую-то пользу. Выполнение этого упражнения поможет тебе лучше понять, почему ты готов отказаться от ответственности за собственную дисциплину.

Укрепи умственную силу и силу воли

Избавься от представления, что у тебя либо есть дисциплина, либо её нет. У тебя есть; просто тебе хочется большего. Большая часть того, как ты развиваешь дисциплину, заключается в увеличении умственной силы и силы воли. Как я упоминал ранее, умственная сила — это «мышца», лежащая в основе твоих привычек, а сила воли — это энергия, которая движет повторением, необходимым для формирования этих привычек. Заставляя себя быть более дисциплинированным в моменты, когда это дается нелегко, ты можешь укрепить свою психическую силу и силу воли. Процесс прост: в моменты, когда у тебя появляется возможность поддаться слабостям в своей дисциплине, заставь себя действовать лучше. Одновременно укрепляй обоснование, лежащее в основе привычки.

Если, например, ты постоянно забываешь фиксировать сделки, выполнять предрыночную рутину или анализировать графики, начни с минимального объема

, на что ты способен. Неважно, даже если это будет всего одна минута. Выбери минимум, который ты сможешь выполнять *стабильно* при любых обстоятельствах, несмотря ни на что — за исключением случайных чрезвычайных ситуаций.

Даже когда тебе хочется сдаться, вспомни о своих целях и заставь себя сделать шаг к ним. Иногда даже небольшой прогресс может изменить всё.

Конечно, ты можешь сделать больше, чем минимум, если у тебя пойдет хорошо. Со временем, по мере того как привычка укрепляется, ты можешь наращивать объем и работать над тем, чтобы твои небольшие действия стали автоматическими, а затем применять свою дисциплину к следующим привычкам. Это не то, что можно сделать за один день. Это требует постоянства. Если тебе не удастся сохранить это постоянство, ты вместо этого закрепляешь плохие привычки, что затрудняет формирование хороших.

Краткий совет: Трейдеры часто совершают ошибку, стремясь к уровню дисциплины, который выходит за пределы их «гусеницы». Это как пойти в спортзал и пытаться поднять на жиме лежа 1000 фунтов, когда ты можешь поднять только 150. Хотя это и не выходит за пределы твоего потенциала, пока это нереально. Начни с того, что ты можешь, и совершенствуйся. И обязательно закрепляй достигнутый прогресс, а не то, чего тебе еще не хватает. В противном случае самокритика замедлит процесс формирования более высокой дисциплины.

Используй (но не злоупотребляй) вдохновением

Вдохновение — это инструмент. При правильном использовании оно может помочь

в

развитии дисциплины. Используй его неправильно или злоупотребляй им, и ты будешь повторять те же проблемы, которые привели тебя к этой главе. Чтобы не допустить этой ошибки, позволь мне сначала объяснить некоторые теоретические основы.

Хотя ты, возможно, считаешь их одним и тем же, между мотивацией и вдохновением есть существенная разница. И хотя обе играют важную роль в развитии дисциплины, мотивация — это как марафонец, а вдохновение — как спринтер. Мотивация — это более стабильная энергия, которая помогает тебе работать стабильно в долгосрочной перспективе. Вдохновение — это мощный заряд энергии, который дает короткие, но интенсивные всплески сил, необходимые для того, чтобы зажечься или не сбиться с курса.

Вдохновение — это не то, что позволит тебе последовательно тренироваться, чтобы выработать все привычки, необходимые

трейдеру. Для этого тебе постоянная и стабильная энергия, которая будет поддерживать твою мотивацию в долгосрочной перспективе.

У всех нас есть привычки, которые стали автоматическими, некоторые из которых мы называем плохими и приписываем недостатку дисциплины. Однако тренировка на таком уровне не делает различия между хорошим и плохим. Она просто знает то, чему научилась до автоматизма. Чрезмерная торговля, постоянная проверка прибыли и убытков и отвлечение на социальные сети — это привычки, в которых ты действительно хорош, даже если считаешь их «плохими». Ты злоупотребляешь вдохновением, если полагаешься на него, чтобы изменить эти старые привычки.

Если тебе нужен ежедневный заряд мотивации, например, в виде соревнований или ставок с другими трейдерами, просмотра клипов с *Нилом Уотерс* или новых курсов по трейдингу, ты просто компенсируешь более глубокую проблему. Вдохновение создает иллюзию, что твои плохие привычки исчезли, но в конечном итоге они возвращаются, потому что ты их не изменил и не исправил.

Вдохновение лучше всего использовать с умом и только как дополнительный стимул, когда у тебя больше всего шансов потерпеть неудачу. Это как личный тренер, подбадривающий тебя, чтобы ты сделал последние повторения. Если тебе нужен тренер, чтобы просто заставить тебя пойти в спортзал, у тебя есть более глубокая проблема с дисциплиной, которую вдохновение не сможет решить.

Это может быть твоим способом справиться с любой из проблем с дисциплиной, описанных в этой главе, или твоим способом справиться со страхом или проблемой уверенности в себе.

Краткий совет: если ты собираешься использовать вдохновение, заранее продумай все детали. Тебе не захочется искать что-то, что тебя вдохновит, когда дисциплина уже на грани краха. Заранее подготовь музыку, отрывки из фильмов, цитаты, видео, крылатые фразы и т. д. — всё, что может быстро и надежно вдохновить тебя, когда это будет нужно больше всего.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ГДЕ НУЖНА ДИСЦИПЛИНА

Способность повысить свою дисциплину должна исходить из реалистичной оценки твоих текущих сильных сторон и ограничений. Помни, что всё не так однозначно. Независимо от того, считаешь ли ты себя человеком с сильным характером, выносливым, целеустремленным или обладающим хорошей силой воли, ты упускаешь главное. Гусеница учит нас, что у нас всегда есть место для улучшения.

Завершение составления карты дисциплины даст тебе четкое представление о том, над чем тебе нужно работать. Исходя из этого, ты

сможешь определить программу тренировок — те области, в которых ты слаб и можешь стать сильнее. Следующие шаги помогут тебе создать документ, который станет картой твоего текущего уровня дисциплины.

Шаг 1

Начни с краткого описания того, как выглядит **идеальная или оптимальная дисциплина** выглядит для тебя. Напиши о случаях, когда ты ее продемонстрировал. Будь конкретен в том, что это означает с точки зрения твоего распорядка дня, мотивации, сосредоточенности, энергии, реализации твоей торговой стратегии и действий, которые ты предпринимаешь вокруг торговли.

Письменное описание не только проясняет, к чему ты стремишься; его создание помогает легче распознавать едва заметные признаки того, что дисциплина дает сбой. Это очень важно. Восстановить дисциплину всегда легче, когда проблема еще небольшая. Вот несколько вопросов, которые помогут тебе подумать о том, что для тебя значит быть оптимально дисциплинированным:

В чём уникальность твоего процесса принятия решений и их выполнения?

Как ты справляешься с взлетами и падениями в прибыли и убытках?

Опиши свою сосредоточенность, мотивацию и энергию.

Опиши, что ты делаешь в начале и в конце как торговой сессии, так и дня.

При каких условиях ты это достигаешь?

Если ты никогда не достигал такого уровня дисциплины, то каков, реально, твой текущий максимум?

Шаг 2

В течение следующих нескольких недель внимательно следи за **срывами дисциплины**

Изучай и фиксируй признаки срыва, в том числе:

долженствования

Эмоции

то, что ты говоришь вслух

Поведение

Действия

Изменения в твоём процессе принятия решений

Изменения в твоём восприятии рынка, возможностей или текущих позиций

Торговые ошибки

Открой документ на компьютере или блокнот рядом с собой, пока торгуешь, и делай заметки в течение дня.

В конце торгового дня просмотри свои записи и добавь дополнительные детали. Старайся быть как можно более подробным. И

помни: моменты, когда ты теряешь дисциплину, — отличная возможность понять, что происходит и почему. Вот несколько вопросов, которые помогут тебе начать:

В каких ситуациях ты обычно теряешь дисциплину?

(Нетерпение, скука, отвлечение, лень и т. д.)

Что ты делаешь вместо того, что должен делать?

Как часто это происходит?

В каких ситуациях ты чаще всего теряешь дисциплину?

Проблемы возникают чаще, когда ты выигрываешь или проигрываешь? На определенных типах рынков? В начале, середине или конце сессии? После или до торговых сессий?

Насколько сильно влияют на тебя колебания в режиме сна, питания и физической активности?

Какие оправдания ты придумываешь, когда теряешь дисциплину?

Каков первый признак того, что дисциплина нарушается?

Например, ты не можешь сидеть сложа руки. Ты знаешь, что нужно просто уйти, но остаешься приклеенным к экрану, наблюдая за колебаниями прибыли и убытков и ища новые сделки. Или, когда волатильность спадает, тебе становится скучно, и ты начинаешь просматривать соцсети, но упускаешь возможности, которые всё ещё появляются.

Возможно, после тяжелой сессии с убытками ты плохо спишь, и на следующее утро слишком быстро просматриваешь данные до открытия рынка. Сочетание недосыпа и плохой подготовки заставляет тебя входить в сделки импульсивно, гоняться за ценой и совершать случайные сделки, не вписывающиеся в твою стратегию.

Следи за такими сигналами и паттернами. И помни, что выработка дисциплины — это повторяющийся процесс. Когда ты замечаешь новые детали, даже небольшие корректировки, обязательно их записывай. Мелкие детали имеют значение и могут решить всё, когда на кону стоит возможность продвинуться вперед.

Шаг С

Как только ты собрал много деталей, систематизируй то, что ты нашел, путем Расставь их по степени строгости в документе, где 10 — это оптимальная дисциплина, а 1 — самый низкий уровень. Для каждого уровня определи детали, которые четко отличают его от остальных.

Распределяя уровни строгости, раздели их на две категории: ментальная и эмоциональная сторона дисциплины и техническая сторона. Они идут рядом, поэтому уровень 10 по дисциплине соответствует уровню 10 по технической стороне и так далее.

Однако тебе не обязательно указывать детали для всех 10 уровней.

Большинство трейдеров, с которыми я работаю, не способны различать

свои уровни дисциплины настолько точно. Сделай столько, сколько сможешь, но не меньше трёх. Затем возьми детали, которые ты классифицировал, и размести их на карте примерно так:

УРОВЕНЬ ДИСЦИПЛИНЫ

Опиши мысли, эмоции, слова, поведение и действия, которые характеризуют каждый уровень дисциплины. Заполни как минимум 3 уровня.

10: Полный энергии, полностью поглощенный процессом, жду, пока рынок сам ко мне придет, не беспокоюсь о деньгах.

9:

8: Задаюсь вопросом, почему это не работает, и пытаюсь убедить себя, что это всё ещё возможно. Немного нервничаю, подергиваю ногой.

7:

6:

5: Сердцебиение учащается. Двигаю мышкой быстрее. Забочусь о том, что думают другие трейдеры, и ищу что-нибудь достойное внимания. Думаю, как закончить день в плюсе.

4:

3:

2: Не могу оторваться, хотя знаю, что нужно. Проверяю PnL каждые 10 минут. Тело чешется.

1:

ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

Опиши качество своего принятия решений, восприятие рынка, возможностей или текущих позиций на каждом уровне дисциплины.

10: Действую только в заранее определённых точках и способен дать сделкам развиваться по своему ходу.

9:

8: Мне сложно закрывать убыточные позиции, и я стремлюсь открывать новые позиции раньше, чем того требует моя стратегия.

7:

6:

5: Вступаю в сделки по веским причинам, но это не мой идеал. 4:

3:

2: Чрезмерная торговля. Вхожу и выхожу из позиций более хаотично. Перемещаю стопы.

1:

В этом примере главная проблема — нетерпеливость. Однако, если у тебя несколько проблем с дисциплиной, ты можешь включить их в одну карту.

Теперь у тебя есть отправная точка для анализа своих проблем с дисциплиной, чтобы ты мог выявить причину и разработать стратегию для улучшения своих результатов.

НЕТЕРПЕЛИВОСТЬ

Нетерпение бывает разного уровня и существует как на микро-, так и макроуровне. Подумай о том, что ты чувствуешь во время просадки и когда на рынке нет подходящих возможностей. Возможно, ты устаешь ждать и больше не можешь сидеть сложа руки. Желание открыть сделку настолько сильное, что ты находишь оправдание, чтобы оправдать посредственную сделку. Или тебе трудно наблюдать за позицией, когда она приближается к твоей цели; колебания курса сводят тебя с ума — ты хочешь, чтобы она достигла цели прямо сейчас! Ты как спортивный фанат, который переживает из-за переменчивого хода напряженной игры, и закрываешь позицию преждевременно, просто чтобы снять напряжение.

Возможно, ты принимаешь решения слишком быстро — видишь бурную активность и хочешь сразу в нее влиться. Ты не уделяешь достаточно времени правильному управлению рисками, а потом слишком бурно реагируешь на движение рынка и в итоге начинаешь за ним гоняться. Все это — признаки того, как нетерпение проявляется на **микроуровне** в твоей повседневной торговой жизни.

Возможно, ты хорошо осознаешь свое нетерпение на этих микроуровнях, но не замечаешь его на макроуровне. Ты можешь с нетерпением относиться к затишьям в своей карьере или гореть желанием очень быстро заработать много денег. Ты можешь с нетерпением относиться к процессу обучения, фактически желая, чтобы ты мог усваивать знания мгновенно или гораздо быстрее, чем это реально. Или, может быть, ты не можешь смириться с неизбежными просадками новой стратегии или системы, и поэтому постоянно ищешь что-то новое.

Другие признаки **нетерпения на макроуровне** включают веру в то, что ты можешь создавать возможности (разновидность иллюзии контроля), врожденное недоверие или неуверенность в своей общей стратегии, а также утрату понимания того, как именно ты зарабатываешь деньги.

Все эмоциональные проблемы, которые мы рассмотрели в книге, в значительной степени способствуют нетерпеливости, в первую очередь жадность, FOMO и тилт. Ты просто не можешь сидеть сложа руки, дать сделке разыграться или должным образом учесть все

ключевые факторы при принятии решения, потому что эмоции накапливаются, как в скороварке, и ты чувствуешь себя вынужденным действовать.

Когда ты рассматриваешь нетерпение как проблему дисциплины, ты не станешь терпеливым, заставляя себя быть терпеливым. Терпение — это побочный эффект работы над процессом. Когда ты твердо понимаешь процесс — будь то построение карьеры, совершение сделки или исправление проблемы с ментальной игрой — ты автоматически становишься терпеливым. При условии, что нет никаких скрытых недостатков, которые изменяют твою точку зрения на этот процесс, нетерпение перестает быть проблемой.

Причина, по которой это так важно, заключается в том, что когда кто-то говорит тебе «просто будь терпеливым», он советует тебе замедлиться и не торопиться. Это не то, что тебе следует делать. Тебе нужно двигаться как можно быстрее, при этом соблюдая процесс, необходимый для успеха. Представь себе конвейер, который движется слишком быстро, и в результате в конечной продукции оказываются отсутствующие или сломанные детали. С другой стороны, ты тоже не хочешь, чтобы процесс шел слишком медленно. Конвейер должен выполнять свой план.

Когда нетерпение приводит к сбою в процессе принятия решений, решением не является просто «замедлиться», а научить себя автоматически учитывать те элементы процесса, которые обычно упускаются, когда ты нетерпелив. Для некоторых из вас это нереально. У тебя слишком много свободы в принятии решений. Но моменты, когда проявляется нетерпение, все равно могут указывать на пробелы или слабые места в твоей стратегии. Например, ты можешь не знать всех причин, по которым то, что ты делаешь, правильно или неправильно — и это приводит к нетерпению.

Спроси себя: почему ты чувствуешь эту потребность действовать быстрее? Что тебя подталкивает или заставляет? Если это чисто конкурентный стремление, возможно, на самом деле ты не нетерпелив. Возможно, это просто критика, которую ты слышишь от людей, которые не так мотивированы, как ты. Другая причина может заключаться в том, что ты хотел бы мгновенно обрести навыки или компетенцию. Внешне ты, возможно, предан процессу обучения, но в глубине души тебе хотелось бы не проходить через все взлеты и падения, которые с ним связаны. Иногда трейдеры настолько стремятся к успеху и большим деньгам, что не думают о долгосрочной перспективе и создании прочной базы навыков. Но подумай об этом. Хочешь ли ты быть той вспышкой, которая появляется из ниоткуда, зарабатывает кучу денег, а потом с

высокой вероятностью теряет их обратно? Или ты предпочтешь путь с меньшим риском, где ты последовательно создаешь себе преимущество на рынке в долгосрочной перспективе? Иногда трейдеры гонятся за финансовой безопасностью, не осознавая, что безопасность также приходит от разработки процесса, который создает и поддерживает преимущество на рынке. **СКУКА**

Скука — это сигнал об отсутствии возможностей: либо возможности совершать сделки, либо возможности учиться и развиваться. Или ты просто выдохся и не хватает энергии, чтобы сосредоточиться, как обычно.

С точки зрения исполнения, скука может означать, что текущие рыночные условия неблагоприятны для твоей стратегии или системы. В такой ситуации твой ум отключается или перестает работать. Ты не будешь испытывать энтузиазма по поводу всего, что видишь, и тебе следует соответствующим образом скорректировать свои ожидания. Проблема в том, что вместо шкалы у твоего ума есть только переключатель «вкл./выкл.». В такой ситуации легко перереагировать на масштаб сокращения возможностей. Падение количества возможностей на 50% вдруг создает ощущение, что ничего не происходит, и тебе вообще не стоит торговать. В результате ты упускаешь сделки, потому что твой ум не заинтересован в их поиске. Трудно оценить стоимость этих упущенных возможностей, но они есть. Тебе нужно сохранять ясность ума, чтобы суметь их использовать. Да, возможно, ты заработаешь не так много, как на обычном рынке, но разве что-то не лучше, чем ничего? Разве то, что ты можешь заработать сейчас, не станет запасом на тот случай, когда ситуация изменится и ты сможешь извлечь из этого больше выгоды?

С точки зрения действий легко перереагировать и подумать, что ничего не поделаешь. Ты физически присутствуешь, но мыслительно находишься на автопилоте.

Ключ в том, чтобы сменить менталитет с менталитета стартового квотербека на менталитет запасного квотербека. Предполагай, что возможность есть, и тебе просто нужно быть готовым. Помни: считать, что ты ничего не можешь сделать, — это форма мышления, будто ты знаешь, что произойдет, а на самом деле ты не знаешь. Для некоторых это требует развития нового уровня концентрации или умственной активности. Тебе нужно рассматривать это как навык и тренировать его.

Сначала четко опиши, как для тебя выглядит и ощущается готовность. Например, это высокий уровень энергии, который не переходит в чрезмерную интенсивность, и присутствие в моменте без отстраненности. Затем, когда наступает скука, поставь себе задачу

понять, как ты можешь получить больше преимуществ в таком рынке. Какие мелочи ты можешь сделать?

Сосредоточься на том, что держит твой ум в активном состоянии. Подобные рыночные циклы будут повторяться. Если ты найдешь способы совершенствоваться от цикла к циклу, ты найдешь противоядие от скуки. Ты не можешь изменить рынок, но можешь изменить то, как ты на нем действуешь.

Этот совет оказался полезным для Майкла, трейдера в сфере энергетики из США, который в 2004 году открыл свой собственный фонд. Каждые несколько лет он сталкивался с периодами сильной скуки. До того, как мы с ним поговорили, он принимал их за периоды выгорания и брал отпуск на две-шесть недель, чтобы передохнуть. Он возвращался отдохнувшим и снова показывал отличные результаты.

Однако после многих лет огромного успеха Майкл заметил, что что-то изменилось. Вместо того чтобы уйти в отпуск, он хотел уволиться. Дни, которые раньше были насыщенными, динамичными и полными событий, теперь казались скучными. Отчасти это было связано с рынком. Примерно в 2014 году волатильность и ликвидность на рынке природного газа иссякли, и он действительно стал менее активным. Он перешел от более чем 100 сделок в день до нуля. Возможностей для риска или прибыли стало меньше, и Майкл начал задумываться, не пора ли ему уйти.

Однако оказалось, что то, что незаметно убивало его страсть к трейдингу, — это не сокращение возможностей, а предположение, что ничего не произойдет. Майкл физически присутствовал на рынке, но ментально он сдавался, если с самого начала не появлялось много возможностей. Обсудив это, Майкл пересмотрел свои ожидания. Конечно, сокращение количества сделок в день на 80% было значительным, но 0 фунтов — это не ноль. Он решил приложить серьезные и осознанные усилия, чтобы участвовать в торговле в первые несколько часов утра, а потом, если ничего не будет происходить, он мог бы закончить на этом и заняться другими делами, например, благотворительностью или другими инвестициями.

С этими усилиями пришло новое чувство гордости и удовлетворения, которое может появиться только от усердной работы. И он скоро вспомнил, что все еще любит торговать. Но что поддержало этот прогресс в долгосрочной перспективе, так это признание своих усилий. Майкл ежедневно оценивал себя по следующим критериям:

Насколько усердно он работал

Качество энергии

Уровень интереса к рынку

Влияние внешних эмоций

Ежедневное повторение сформировало сильное чувство ответственности. Даже если в тот день результаты не оправдали ожиданий, Майкл чувствовал себя лучше и был доволен своими результатами, когда знал, что приложил все усилия. Если он думал и был вовлечен, это давало ему ощущение продуктивности, и он заканчивал день счастливее, независимо от результата.

Скука ведет к чрезмерной торговле

Другие трейдеры по-разному реагируют на боковые или спокойные рынки. Скука подталкивала их к чрезмерной торговле. В этом случае я часто слышу фразу: «Моя работа — торговать, поэтому не торговать просто неправильно. Сидеть сложа руки не имеет смысла». Обычно это вызвано едва уловимым страхом, который превращает скуку в угрозу для твоей торговой деятельности. Или это вызвано потребностью в действии, которая проистекает из чрезмерной самоуверенности или легкого отчаяния.

Если скука подталкивает тебя к чрезмерной торговле, тебе нужно разобраться в причине. Твой мозг работает на износ? Ты беспокоишься о том, как долго продлится такая ситуация на рынке, почему только ты не зарабатываешь, или как это повлияет на твои цели или бонус? Если скука вызывает у тебя такие вопросы, это не проблема дисциплины. Это связано со страхом, и ответы ты найдешь в главе «Страх».

Чрезмерная торговля может быть вызвана и излишней самоуверенностью. Иллюзия, что ты можешь контролировать свои результаты и вынуждать рынок приносить прибыль, а также потребность всегда иметь открытые позиции — это признак отчаяния или неуверенности. Прочитай главу 7.

Ты также можешь использовать периоды скуки, чтобы исправить слабые места в своем процессе принятия решений, которые приводят к ошибкам, таким как чрезмерная торговля. Выясни, как именно меняется твой процесс принятия решений, и когда тебе становится скучно, тренируйся исправлять это. Например, думай о контексте рынка в целом. Если это то, о чем ты не задумываешься, когда тебе скучно, то тренировка позволит тебе со временем думать об этом инстинктивно. Я не говорю, что ты сможешь автоматически идеально понимать рынок в целом или что ты автоматизируешь свои решения. Я говорю, что ты можешь улучшить процесс принятия решений, тренируя себя учитывать факторы, которые ты упускаешь из виду, когда тебе скучно. В результате тебе станет легче избегать чрезмерной торговли.

Убеждение, что нечему учиться

Скука также может сигнализировать о кажущемся отсутствии возможностей для обучения и

развиваться. Но знаешь что? Возможность учиться есть всегда. Просто в такие моменты тебе не хватает ясности, чтобы понять, что это значит. Легко упустить из виду то, над чем ты пытаешься работать, и слишком небрежно подходить к адаптации своей стратегии к такому рынку.

Скука возникает потому, что тебе не хватает вызова.

Торговля на таком рынке может быть для тебя легкой. В этом случае скука — это сигнал о том, что у тебя есть лишние умственные ресурсы, которые можно использовать с пользой. Ты можешь воспользоваться этим как возможностью посмотреть на те аспекты торговли, над которыми ты хотел поработать, но откладывал.

Динамика торговли разнообразна и постоянно меняется, и это одна из главных причин, по которой многие из вас любят её — каждый день уникален. Всегда появляются новые области, в которых можно развить своё преимущество; торговля постоянно развивается, и всегда есть чему поучиться. Пойми, как использовать свои свободные умственные ресурсы.

Скука при выгорании

Скука может быть сигналом того, что ты перегорел, и если это так, единственное решение — длительный перерыв. Выгорание легко не заметить. Ты можешь думать, что просто ленишься или ищешь оправдания тому, почему у тебя нет той энергии, которая обычно у тебя есть.

Тебе нужно научиться отличать выгорание от других проблем с дисциплиной, таких как лень, по ключевым признакам. Нельзя просто слепо заставлять себя работать дальше. Выгорание — это как ожог кожи: бывают разные степени тяжести, и чем сильнее ожог, тем дольше восстанавливаешься.

Один из главных признаков настоящего выгорания — это усталость от однообразия торговли, когда она кажется просто рутинной работой. Ты утратил тот восторг и интерес, которые обычно испытываешь к ней. А вот если ты просто ленишься, то скорее всего будешь придумывать оправдания и тратить время на что-то другое. Например, когда ты ленишься, тебе не составляет труда торговать — это по-прежнему увлекательно — но сама мысль о том, чтобы изучать или анализировать сделки, кажется мучительной. А когда ты выгорел, всё это просто подавляет — или кажется скучным.

Чтобы было понятно: выгорание — это не навсегда, и в этом нет ничего плохого. Я вообще-то сторонник того, чтобы доводить себя до легкого выгорания, потому что это значит, что ты достиг своих собственных пределов. Если ты никогда не выгораешь, ты не знаешь, сколько еще потенциала у тебя в запасе. Умение распознавать признаки выгорания — такие как скука — это важный навык. Он

позволяет тебе работать на пределе возможностей, а потом понимать, когда нужно отступить.

ЧРЕЗМЕРНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

Конечно, результаты важны. Но проблемы возникают, когда чрезмерная сосредоточенность на результатах приводит к сбою твоего процесса — ты начинаешь слишком сильно фокусироваться на дневной прибыли, слишком рано фиксируешь прибыль, гонишься за сверхвысокими доходами, игнорируешь собственные правила и/или торгуешь вразрез со своей системой или стратегией. Обычно за этим стоит эмоциональная причина, но с точки зрения дисциплины ты можешь просто верить, что важны только результаты.

В конечном итоге твой успех определяется суммой заработанных денег, и когда результаты доминируют в твоём внутридневном фокусе, легко упустить из виду то, как именно ты зарабатываешь. Это отвлекает. Тебя отвлекает блестящий объект, которым является твой PnL. Ты игнорируешь элементы своего процесса принятия решений, такие как управление рисками, и открываешь сделки с меньшим преимуществом или даже без него вовсе. Ты бросаешься на новые рынки, не учитывая свой недостаток опыта. Ты игнорируешь процесс.

Цели, связанные с результатом, и цели, связанные с процессом, работают вместе. Цели, связанные с результатом, — это конечная точка; цели, связанные с процессом, определяют, как ты туда доберешься. Отличный пример того, как они работают вместе, — это то, как США высадились на Луне в рамках программы «Аполлон» в 1969 году.⁹ На фоне огромной политической напряженности между США и Советским Союзом президент Кеннеди искал сложную, но достижимую «победу», в которой у США были бы реальные шансы достичь первыми.

В 1961 году он поставил цель высадиться на Луне до конца десятилетия. До его заявления большинство ученых сомневались, что это возможно. Но когда ставки были повышены, научное сообщество, правительство и частный сектор должны были выяснить, как это осуществить.

Как построить космический корабль, способный приземлиться на Луне и вернуться на Землю? Как обучить космонавтов ориентироваться в космосе? Как заставить 400 000 человек, которые в итоге работали над проектом, работать вместе? Эти и тысячи других шагов, или ориентированных на процесс целей, проложили путь к тому, чтобы доставить человечество на Луну и обратно.

Уделяй больше внимания процессу и тому, как ты достигнешь тех высоких целей (пусть и не таких грандиозных, как у Кеннеди), которые ты хочешь достичь в трейдинге. Если ты слишком ориентирован на

результат, одной из причин может быть отсутствие ясности в отношении процесса, с помощью которого ты их достигнешь; например, выработка последовательного процесса принятия решений, создание четкой рутины до и после открытия рынка и уменьшение эмоционального влияния. Такие цели позволяют тебе перенести внимание с взлетов и падений твоих результатов, или ежедневной прибыли и убытка, на процессы, которые их приносят.

Чтобы было понятно: ты не отказываешься от целей, связанных с результатами. Я не хочу, чтобы ты перестал сосредотачиваться на результатах. Я хочу, чтобы ты двигался к ним более дисциплинированно. Зарабатывание денег остается главной целью в долгосрочной перспективе, но то, как ты зарабатываешь деньги, — твоя главная цель в краткосрочной перспективе. Способ добиться этого — повысить важность целей, связанных с процессом.

Ты и так каждый день приходишь с целью заработать деньги, но никто из вас никогда не стал бы полагаться на удачу после серии неудачных решений. Осознаешь ты это или нет, но ты придаешь большое значение качеству своего процесса. Повышай значимость своих процессуальных

, и твоё внимание не будет сосредоточено исключительно на результатах. Думай об этом как о диверсификации целей. Это особенно важно в трейдинге, поскольку ты можешь контролировать достижение своих процессуальных целей в краткосрочной перспективе.

Эти ориентированные на процесс цели могут стать еще более конкретными и детальными, когда ты определишь, как достичь каждую из них. Возьми, к примеру, цель повысить дисциплину. Определи, как ты это сделаешь; например, создав четкую схему своих уровней дисциплины от А до С, улучшив распознавание ранних признаков снижения дисциплины и активно работая над их исправлением в режиме реального времени. Даже когда ты устал или переживаешь просадку

— двух вещей, которые обычно затрудняют поддержание дисциплины — ты сможешь увидеть прогресс, который упустил бы, сосредоточившись исключительно на результатах.

В конечном итоге, энергия, которую ты вкладываешь в достижение своих процессуальных целей, подпитывается твоим сильным желанием достичь результативных целей. И чем сильнее твое желание достичь результативных целей, тем усерднее ты будешь работать над своими процессуальными целями.

Цели, основанные на процессе, особенно важны в таких отраслях, как трейдинг, где из-за волатильности сложно полностью контролировать свои финансовые результаты. Если в конце дня ты не

достиг своей финансовой цели, но теперь можешь сосредоточиться на работе в течение пяти часов, не отвлекаясь, выполнять свою стратегию и последовательно следовать своей рутине, то, по крайней мере, ты будешь знать, что улучшился и контролировал то, что мог.

ОТВЛЕЧЕНИЯ

В современном мире уровень отвлекаемости просто шокирующий, и трейдеры не застрахованы от этого. Более того, в некотором смысле ты особенно подвержен этому. Тебе приходится просеивать потоки данных из множества источников, чтобы интерпретировать их и использовать открывающиеся возможности.

Но когда ты работаешь с этими потоками данных, легко допустить, чтобы в них просочилась информация, не имеющая отношения к твоим торговым решениям. У тебя открыты графики, но ты пытаешься заняться чем-то на стороне, и в итоге совершаешь неудачную сделку, потому что не был достаточно сосредоточен, чтобы принять правильное решение.

Ты можешь думать, что такие отвлекающие факторы на тебя не влияют. Но вот быстрый способ продемонстрировать, что происходит, когда ум пытается делать две вещи одновременно: пока читаешь следующие несколько строк, сосредоточься на

ощущении своих ног на стуле или ощущении своих ступней на полу.

Заставь себя почувствовать свои ноги или ступни, при этом внимательно следя за тем, что читаешь. Попробуй заметить, как твой ум переключается между чтением и ощущением ног или ступней.

Заметил ли ты, как каждый раз, когда твое внимание переключается, ты теряешь информацию из другой точки фокуса? Твои глаза могут продолжать сканировать страницу, но ты уже не улавливаешь каждое слово и тебе может даже придется перечитывать их. И каждый раз, когда ты сосредотачиваешься только на чтении, ты теряешь осознание ощущений в ногах и ступнях.

Представь, что это происходит во время торговли. Каждый раз, когда ты сосредотачиваешься на Twitter, SMS или посторонней беседе, ты можешь упустить данные, важные для твоих торговых решений.

Фокус можно разделить на две части: внимание и концентрацию.

Хотя люди часто используют эти термины как синонимы в контексте

фокуса, между ними есть важное различие. **Внимание — это направление твоего фокуса**, определяемое твоими целями, потребностями, мотивами, интересами, приоритетами и ценностями.

Концентрация — это степень твоего фокуса, которая в конечном итоге зависит от твоего уровня энергии.

Если эти тонкие различия неясны, подумай о том, как люди говорят о сосредоточенности. Когда кто-то говорит: «Будь внимателен», он

просит тебя сосредоточиться. Когда он говорит: «Сконцентрируйся», он хочет, чтобы ты увеличил уровень своей сосредоточенности. Это различие важно, потому что оно иллюстрирует два способа улучшить сосредоточенность — дать ей лучшее направление и увеличить ее уровень.

Внимание

Представь, что ты находишься в темной комнате. В темноте скрываются все сферы твоей жизни, борющиеся за твое внимание: трейдинг, семья, Twitter, видео с котиками, кликбейт, спорт, вкусная еда, твоя следующая поездка, забирать вещи из химчистки и т. д. Буквально все, что может тебя заинтересовать, представлено на полу, потолке и стенах. Сейчас ты их не видишь, потому что в комнате темно, но они там есть.

Теперь представь, что ты включаешь фонарик, как будто впервые открываешь глаза и начинаешь свой день. Ты освещаешь пространство вокруг, чтобы сориентироваться и понять все свои варианты. И вот пришло время выбирать. Ты решаешь заняться трейдингом. Ты направляешь свет фонарика в эту сторону, и все вещи, необходимые для твоего успеха, освещаются: твой распорядок дня, предторговый чек-лист и торговый дневник — все это здесь. Ты сразу точно знаешь, на чем сосредоточиться, потому что это освещено фонариком, и, что не менее важно, все постороннее остается скрытым, в темноте — нет других вариантов, освещенных лучем света. Трейдинг становится твоим целым миром, потому что все остальные варианты невидимы.

В этом и заключается сила твоих целей: направлять твое внимание в нужном направлении и отсекал все остальное, что не имеет значения. Руководимый своими целями или мотивами, ты используешь внимание как инструмент для сбора информации, необходимой для принятия решений.

Но как на самом деле выглядит твоя сосредоточенность в течение торгового дня? Она держится на нужном месте часок-другой, а потом исчезает, словно разрядились батарейки? Это широкий луч, освещающий сразу много вещей? Или узкий луч, который прыгает туда-сюда? Если твои цели не актуальны, если им не хватает глубокого личного смысла, если они слишком далеки, чтобы казаться реальными, или если в них нет четких деталей, твоя концентрация никогда не достигнет того уровня, который действительно возможен. Более того, любая стратегия, которую ты используешь, чтобы наладить концентрацию, будет лишь паллиативом.

Ты хочешь, чтобы твоя концентрация была полностью поглощена тем, на чем ты хочешь сосредоточиться. Вопрос в том: почему она направляется на что-то менее важное или даже не имеющее

отношения к делу, когда ты торгуешь? Сказать, что ты отвлекаешься, — это слишком просто.

Если ты внимательно согласишь на мотивы или причины, по которым ты решаешь отвлечься на что-то другое, ты обнаружишь конфликт. Сознательно ты, возможно, понимаешь, что торговля должна занимать все твоё внимание, но твоя способность удерживать внимание в нужном месте ослаблена желанием направить свет фонарика на что-то другое.

Например, предположим, что ты не можешь перестать обращать внимание на торговые идеи других трейдеров в Твиттере или в торговой группе. Почему так? Возможно, тебе хочется развлечься или пообщаться. Чтобы заставить себя постоянно сосредоточиваться на графиках и быть дисциплинированным в этом, тебе нужно разобраться в причине, по которой ты ищешь отвлечения во время торгового дня. Используй «Ментальную историю раздачи», чтобы добраться до корня конфликта.

Эта точка зрения особенно помогла Брайану из Канады. Помнишь его из главы 5? Его «гусеница» была слишком широкой, и идея «быть хуже» вместе с системой для достижения его высоких целей помогла ему быстро выявить и исправить жадность и страх. Однако, хотя эти проблемы были решены, над его концентрацией все еще нужно было работать.

Долгое время он справлялся с эмоциями, откладывая дела, теряя концентрацию и думая о будущем. Его мысли часто блуждали в сторону спорта, финансов или представлений об идеальной жизни. Устранив жадность и страх, мы взяли курс на улучшение его концентрации, сначала применив стратегию определенных пятиминутных перерывов в течение дня всякий раз, когда он чувствовал сильное отвлечение. Раньше, когда это происходило, он пропадал гораздо дольше, чем на пять минут, часто до конца дня. Он не понимал, как надежно вернуться к графикам.

Сначала он установил пятиминутные перерывы каждые 5 минут, следуя технике управления временем «Помодоро». Во время перерыва он сначала записывал, что у него на уме, затем давал себе несколько минут на отдых, а потом снова сосредотачивался на процессе, концентрации и выполнении задач на следующий пятиминутный блок. Это действительно помогло ему перезагрузиться и сосредоточиться. В течение дня я также попросил его записывать каждое отвлечение, чтобы он мог отчитаться за каждый случай, когда его концентрация была не на высоте. Эти отвлечения варьировались от чего-то простого, например, мысли о спорте, до чего-то более серьезного, например, погружения в социальные сети или

размышлений о своем будущем.

Наконец, мы обнаружили, что его проблемы с концентрацией были связаны с его опытом в школе и на прежней работе в корпорации.

Будучи умным и трудолюбивым человеком, он естественно преуспевал в обеих средах и добивался больших успехов. Он ожидал таких же результатов в трейдинге, несмотря на то, что среда была совсем другой. Неопределенность и отсутствие четкой структуры обнажили слабости в его концентрации, которые зародились еще в школе, потому что ему не нужно было полностью сосредотачиваться, чтобы получать только пятерки.

Его «ментальная история раздачи» выявила основные проблемы:

1. **В чём проблема:** у меня очень высокие ожидания относительно суммы денег, которую я хочу заработать, и того, чего я хочу достичь. И я часто представляю себе будущий уровень дохода и образ жизни, включающий путешествия по миру и жизнь на

Карибах.

2. **Почему существует эта проблема:** Трейдинг — мой источник дохода, позволяющий финансировать такой образ жизни, но это сложно и может быть настоящей борьбой. Эти мысли — легкий способ уйти от борьбы и работы, которую я должен проделать сегодня, чтобы в конечном итоге достичь своей цели. Фактически я выбираю комфорт и легкость в краткосрочной перспективе.
3. **В чём заключается проблема:** вера в то, что я могу достичь желаемого результата, не прилагая к этому реальных усилий. Я знаю, что мне приходилось делать в школе и на предыдущих корпоративных работах, и я ожидаю, что мой интеллект поможет мне получить то, что я хочу, без необходимости работать для этого. Мой прошлый опыт дал мне ложное чувство уверенности в том, что я могу рассчитывать на такой же успех в трейдинге, как и раньше.
4. **В чём заключается корректировка:** мне нужно выйти за рамки своих прошлых ожиданий. Здесь у меня нет никаких гарантий. У меня много веры и большое желание. Я дошёл до этого, не прикладывая полных усилий. Просто представь, чего я мог бы достичь, если бы вложил все силы в работу, которая нужна прямо сейчас! Я должен принять дискомфорт и сосредоточиться на достижении своих целей.
5. **Какая логика подтверждает эту корректировку:** я уже успешно справлялся с неопределенностью раньше; просто не ценил этого.

Мне нужно взяться за трейдинг по-настоящему, с помощью процесса, который позволит мне достичь того, чего я хочу. Если мне комфортно, значит, я делаю что-то не так. Риски. Не страшно потерпеть неудачу. Не страшно, если сделки приносят убытки. Если я сбегу, я лишу себя возможности учиться и упущу шанс

осуществить свои мечты.

В целом, он работал по этому процессу день за днём, и со временем естественным образом вышел за пределы пятиминутных блоков.

Теперь он сосредотачивается, пока не доходит до точки, когда отвлекающие факторы начинают мешать. Иногда его концентрация может длиться несколько часов, а иногда — всего 5 минут, после чего он следует пятиминутной процедуре перерыва, чтобы перезагрузиться и начать заново.

Концентрация

Когда цели поставлены, внимание направлено туда, куда нужно, и все конфликты устранены, следующим элементом уравнения становится концентрация. Повышение концентрации ничем не отличается от общей идеи повышения дисциплины. Здесь есть компонент выносливости, который требует энергии. Многие из вас начинают с достаточным запасом энергии, но быстро теряете её, потому что у вас нет прочной связи со своими целями. В идеале твои цели должны быть настолько хорошо известны, что ты знаешь их как свои пять пальцев.

С другой стороны, некоторым из вас не хватает выносливости: вы как спортсмен, который не в форме. Чтобы развить выносливость, тебе нужно разработать программу упражнений, направленную на увеличение продолжительности высококачественной концентрации. Так же, как существует огромное разнообразие в том, как тренируются спортсмены, существует значительное разнообразие в том, как работают трейдеры, настолько, что сложно создать универсальную программу для всех. В конечном итоге, ты должен делать то, что лучше всего работает для тебя.

Тем не менее, общий совет, который хорошо сработал для моих клиентов, — стремиться к увеличению времени сосредоточенности примерно на 10% каждую неделю, в сочетании с неделями без увеличения каждые четыре-шесть недель.

Это может показаться небольшим, но главное — найти способ добиться устойчивого роста, а не временного прогресса, подпитываемого вдохновением.

Разобравшись с проблемами дисциплины в начале главы, теперь ты можешь углубиться в детали и понять, как именно рассеивается твоя концентрация. Выполни следующие шаги:

1. Составь список всех вещей, на которых ты сосредотачиваешься, но которые имеют низкую ценность или которые ты считаешь отвлекающими факторами; например, перепалки в торговой группе, ежедневная прибыль и убыток, позиции или расхождения в движении на смежных рынках.

2. Определи, когда они обычно возникают. Например, чаще ли они появляются в начале, середине или конце сессии?
3. Оцени степень серьезности отвлекающих факторов как незначительную, умеренную или серьезную.
4. Выбери один или два фактора из категории «серьезные».
5. Когда появляется желание отвлечься на эти факторы, заставь себя сосредоточиться на время, которое тебе по силам, но не будет слишком обременительным — 5, 10 или 15 минут.

Слишком часто трейдеры пытаются устранить все отвлекающие факторы сразу и думают, что легко улучшить ситуацию, просто помня об этом. Потребность отвлечься очень сильна, и чем больше ты её избегаешь, тем сильнее она становится. Это нормально в краткосрочной перспективе. Ты борешься за то, чтобы выработать дисциплину в отношении своей концентрации. Для этого нужны повторение и опыт.

Старайся сохранять концентрацию в течение 5, 10 или 15 минут, а затем либо повтори упражнение, либо сделай небольшой перерыв, прежде чем повторить его. Попытка сосредоточиться на три, четыре или пять с лишним часов подряд может показаться непосильной задачей. Но если разбить это время на отрезки, станет легче, и это будет больше похоже на тренировку.

Еще один способ, который ты можешь попробовать, — это то, что я называю «Подготовься к совершенству».

Это эксперимент, который может помочь тем, кто легко отвлекается, или если эмоциональные проблемы ранее влияли на твою концентрацию. Он также может быть полезен, если ты давно не был в «зоне» и уже забыл, каково это — находиться там.

Твоя цель в этом эксперименте — создать наилучшие условия для достижения максимального уровня концентрации при торговле. Представь, что твоя следующая торговая сессия — самая важная в твоей жизни. Какие шаги ты предпринял бы, чтобы обеспечить идеальную концентрацию? Это всего лишь эксперимент, так что действуй смело и не беспокойся о том, практично ли это делать регулярно.

Определи все, что тебе нужно, чтобы быть в лучшей форме — выспаться, спланировать и соблюдать оптимальный рацион, провести тренировку средней интенсивности, избегать социальных сетей в течение 4 часов и т. д. И действительно сделай все, что, по твоему мнению, для этого нужно, даже если это означает выделить несколько дней на тщательную подготовку к сессии.

Цель этого эксперимента — испытать состояние оптимальной сосредоточенности. Благодаря этому ты поймешь, что нужно для

достижения максимальной эффективности, и, что, пожалуй, самое важное, сможешь легче распознавать моменты, когда твоя сосредоточенность снижается, и причины этого. Это поможет тебе научиться заставлять себя продлевать период сосредоточенности на 5, 10 или 20 минут за раз.

Наконец, все, о чем я говорил в этом разделе, было посвящено улучшению концентрации в течение дня, но все эти концепции и стратегии применимы и к работе вне торговых часов.

ЛЕНЬ

Называть себя ленивым — это на самом деле лень. Вместо того чтобы анализировать,

почему тебе не хватает

мотивации делать то, что ты должен, ты делаешь вывод, что ты просто ленив, и относишься к этому как к неизлечимой болезни или неотъемлемой части своего характера. Лениность ищет такого рода утешения. Легко поверить, что лень — это то, что ты не можешь изменить. Лениность любит делать минимум.

Если ты в глубине души веришь, что лень — это навсегда, даже если это лишь небольшая часть твоего характера, то было бы нелогично пытаться что-то менять. Однако лень — это не неизменная черта. Избавиться от этой болезни требует усилий, но этот раздел может облегчить эту задачу.

Ты, возможно, приравниваешь лень к полному отсутствию мотивации. Но на самом деле невозможно не иметь мотивации. Вместо этого представь, что быть ленивым — это иметь сильную мотивацию спать часами, смотреть телевизор или бездумно сидеть в Интернете.

Хотя может показаться, что я просто переставляю слова, такое формулирование важно для понимания и решения проблемы.

Лень — это на самом деле навык, который, к лучшему или к худшему, был усвоен. Ты научился заниматься чем-то другим, а не тем, чем должен. Вместо того чтобы научиться быть продуктивным, ты научился быть ленивым — и у тебя это неплохо получается.

В трейдинге лень чаще проявляется в задачах, связанных с торговлей, таких как анализ предыдущих сделок, разработка новых торговых идей и чтение исследований, а не в желании приступить к действию и торговать. Интенсивность торговли даёт тебе прилив адреналина, который делает её увлекательной и захватывающей. Исследования, с другой стороны, могут быть утомительными и скучными. Тебе нужно самому создать эту интенсивность, чтобы они стали полезными. Зачем проводить исследования или анализировать свои сделки, когда проще заняться чем-то, не требующим умственных усилий?

Леность может развиваться по многим причинам. Возможно, она появилась в твоей жизни еще в раннем возрасте, если тебя не подталкивали к достижению успехов или если окружающая среда не была для тебя достаточно сложной. Я не говорю, что все ленивые люди умны, но я видел много очень умных людей, у *которых* сформировались плохие рабочие привычки, когда их образовательная среда не бросала им вызов. Они делали ровно столько, чтобы достичь своих целей: либо легко получать пятерки, либо проходить курс без особых усилий и все равно поступать в хороший колледж.

По сравнению с тем, что от них требовали, они не были ленивыми. Однако, если смотреть на их потенциал, они были невероятно ленивыми. Но их потенциал не был ориентиром — ни внешним, ни внутренним. Привычки, сформировавшиеся в то время, сохраняются и по сей день.

Люди также становятся ленивыми, когда исчезает привычная им жизненная структура. Когда ты живешь с семьей, ходишь в школу или работаешь на кого-то, тебе не нужно много думать о том, что делать; нужно просто это делать. Ценность такой готовой структуры часто не осознается, пока она не исчезнет. Теперь тебе приходится делать и то, и другое — решать, что делать, и действительно это делать. Этот дополнительный этап может показаться не таким уж важным, но он делает жизнь или торговлю более сложной и может привести к лени. Или, может быть, после того как ты начал хорошо зарабатывать и добился некоторого успеха, ты перестал чувствовать какую-либо срочность. Возможно, большую часть своей жизни и торговой карьеры ты был невероятно мотивирован. Но, достигнув целей, о которых мечтал — будь то возможность уйти с работы, чтобы торговать полный рабочий день, или чувство финансовой стабильности, позволяющее не беспокоиться о деньгах в течение многих лет — леность неожиданно дала о себе знать.

Проблема здесь в том, что сейчас ты либо почиваешь на лаврах, ожидая, что всё пойдет так же легко, либо просто не смог поставить перед собой новую цель или найти новые задачи, которые бы тебя мотивировали. Таким образом, лень — это просто сигнал о том, что тебе не хватает направления, которое бы тебя вело.

Наконец, трейдинг — это занятие, которое привлекает людей мечтой о легких деньгах. До начала торговли у них не было правильного отношения к работе, и теперь, став трейдерами, они с трудом заставляют себя по-настоящему трудиться. Трейдинг — это увлекательное занятие, и оно не обязательно должно восприниматься как работа. Но очень легко упустить из виду, как добиться успеха. Выбор продуктивных занятий и более строгая трудовая этика сначала могут

показаться не очень увлекательными, но это определенно веселее, чем терпеть неудачи, работать на обычной работе или доказывать, что твои скептики правы.

Успех также приносит удовлетворение и делает рутинные задачи, необходимые для его достижения, менее тягостными. Это не значит, что работать сверхурочно веселее, чем гулять с друзьями или уделять время путешествиям. Но эти решения приобретают иной смысл, когда дают тебе больше шансов достичь своих целей.

Чтобы начать исправлять эту проблему, тебе нужно изменить то, как ты смотришь на себя. Ты не ленивый. Ты просто очень мотивирован заниматься другими вещами, а не тем, что тебе следует делать.

Мотивация — это просто энергия, которая стоит за твоими целями. А когда ты внимательнее присмотришься к конкретным привычкам, которых ты избегаешь, и тем, которые выбираешь вместо них, ты поймешь, почему предпочитаешь непродуктивные занятия.

Возможно, тебе придется изменить ошибочное представление о том, что лень — это черта характера, вырваться из шаблона, где твой потенциал определяют другие люди, научиться нести ответственность за собственную структуру или развеять иллюзию, что деньги в трейдинге даются легко. Найди мотивацию, чтобы двигаться к своей собственной цели. Переопредели свои цели — как трейдера или в карьере.

Сосредоточься на повседневных мелких решениях. Вот список того, что тебе следует делать, и вот список того, чем ты занимаешься вместо этого. Чтобы постоянно выбирать больше того, что тебе следует делать, выясни причины своей лени и развивай навык принятия лучших решений:

1. Напиши оправдания, которые ты придумываешь, чтобы выбрать ленивые действия
2. Напиши, почему каждое из этих оправданий несостоятельно или неверно
3. Составь список всех продуктивных дел, которыми ты можешь заняться вместо этого, и оцени ценность каждого из них

Когда возникают такие моменты, подумай о краткосрочной и долгосрочной ценности продуктивных привычек по сравнению с малоценными, но дающими мгновенное удовольствие ленивыми привычками. Делать то, что сейчас не так интересно, означает, что в будущем ты сможешь получить гораздо больше удовольствия. Работай усерднее, когда это сложно, и со временем это станет легче. Не прячься за своим потенциалом. Посмотри, насколько хорошим ты действительно можешь стать.

Леность стремится к комфорту, но ты больше не можешь обманывать себя, думая, что леность — это то, что ты не можешь

изменить. Ты больше не можешь лениво называть себя ленивым. Может быть, это заставит тебя разобраться в причинах, по которым у тебя сформировались эти привычки, шаблоны или навыки, и развить новые.

ПРОКРАСТИНАЦИЯ

Постоянное откладывание важных дел — это и есть прокрастинация прокрастинации. Конечно, ты мог бы многое сделать, например, прочитать свой торговый журнал, изучить новую стратегию или улучшить свои навыки чтения графиков. Но проще отложить эту работу на завтра. Проблема в том, что завтра — для тех из вас, кто является опытным прокрастинатором — это фантазия, которая никогда не сбудется.

Ты мастер в откладывании сегодняшней работы. Но когда завтра становится сегодня, ты не умеешь выполнять работу — ты, опять же, умеешь откладывать её до завтра. Фантазия заключается в том, что завтра ты действительно сделаешь эту работу, но то, что я только что описал, объясняет, почему этого не произойдёт, и цикл продолжается. В конце концов, ты наконец-то устаешь от своих выходов, понимаешь, что тебе нужно заработать, начинаешь бояться, что тебя уволят, или появляется какая-то другая причина, из-за которой ты чувствуешь, что оказался в безвыходной ситуации. Оказавшись в таком положении, ты испытываешь прилив вдохновения. Ты собираешь волю в кулак и прорываешься через все то, что откладывал и избегал.

К сожалению, когда тебе удастся избежать худшего сценария, ты с большей вероятностью снова впадешь в эту привычку. Здесь нет никаких реальных последствий, кроме потраченного впустую времени и упущенных возможностей, а это бизнес-расходы, на которые ты готов пойти. Твое поведение, казалось бы, было вознаграждено, и у тебя нет причин меняться. И тем не менее, вот ты здесь. А это значит, что ты знаешь: прокрастинация наносит какой-то ущерб, и пора что-то менять. Если ты хочешь перестать откладывать дела, сначала тебе нужно избавиться от убеждения, что «завтра еще будет», и развить навык выполнения той работы, которую ты обычно откладываешь. Это означает научиться работать, когда на тебя не давит сильный стресс или давление. Работать, оказавшись в безвыходной ситуации, легко — у тебя просто нет выбора, кроме как выполнить задачу. Прокрастинация 'FFц лишила тебя вариантов, но она также создала много стресса и давления, чтобы заставить тебя сосредоточиться и мотивировать тебя. Чтобы разорвать этот круг, тебе нужны сила и воля, чтобы исключить откладывание как вариант. Помни: именно сегодня происходит улучшение — не только в твоей торговле, но и в борьбе с прокрастинацией. Сегодня — твоя единственная возможность стать

лучше. Завтра — это иллюзия.

Одна из проблем прокрастинации в том, что результат работы, выполненной под сильным давлением, даёт тебе ложное ощущение силы и мастерства. Конечно, это не так, если ты готовишься к экзамену, связанному с работой. Но если речь идет о повышении компетенции, которая определяет тебя как трейдера, то в эти периоды интенсивной работы ты в основном расширяешь свои возможности на начальном этапе своего «гусеничного движения». Ты не повышаешь свой уровень на постоянной основе.

Вместо этого ты получаешь слишком широкий спектр задач и все сопутствующие проблемы. Борьба с прокрастинацией помогает сузить этот спектр и развивать свои навыки более стабильно и последовательно.

Навык последовательной работы не появляется в одночасье. Как я уже говорил, начни с того, что ты точно сможешь делать регулярно, даже если это будет всего 5–10 минут в день. Конечно, ты можешь делать больше, но пока не сможешь поддерживать такую производительность постоянно.

Когда 5–10 минут станут даваться легче, ты сможешь увеличить время и в конечном итоге выйти на оптимальный уровень. В итоге ты поймешь, что это гораздо более устойчивый способ развития компетенций, чем откладывание дел на потом и зубрежка.

В этой главе мы рассмотрели, как определить, имеешь ли ты дело с эмоциональной или реальной проблемой дисциплины, многочисленные признаки проблем с дисциплиной и способы, которыми эти проблемы могут проявляться. Ты также узнал о множестве тактик для решения проблем с дисциплиной — от отслеживания концентрации и советов по управлению временем до использования «ментальной истории раздачи». Ты должен быть на правильном пути к улучшению своей дисциплины — или, по крайней мере, знать, какие шаги нужно предпринять, чтобы ее улучшить.

В начале книги я говорил о том, что контроль — это не решение, а решение — это решение. Решение освобождает тебя от необходимости постоянно бороться с жадностью, страхом, тилтом, излишней самоуверенностью, недостатком уверенности и плохой дисциплиной.

Вместо этого, когда ты навсегда исправляешь недостатки в работе, которые вызывают эти проблемы, твой ум освобождается, чтобы сосредоточиться на торговле и выяснении, как заработать больше денег. На протяжении всей книги мы неуклонно шли к решению.

Теперь, когда мы рассмотрели множество способов, которыми эмоции и проблемы с дисциплиной могут подрывать результативность, как их распознавать и выявлять первопричину, ты готов сделать

последний шаг. Я углублюсь в то, как работает мозг, чтобы ты мог исправлять свои проблемы в режиме реального времени, избегая при этом склонности мозга подрывать твои благие намерения.

Переведено для сайта TLAP.IO
Наш ТГ канал: t.me/tradelikeapruru

Глава 9

ИСПРАВЬТЕ СВОЮ ПРОБЛЕМУ

«Дай человеку рыбу — и ты накормишь его на день. Научи человека ловить рыбу — и ты накормишь его на всю жизнь».
—автор неизвестен

К этому моменту ты уже понимаешь, насколько пагубны твои проблемы с ментальной игрой. Представь, что их больше нет. Вот что может дать решение, и этот результат стоит тех усилий, которые нужно приложить, чтобы его достичь.

Предполагаю, что некоторых из вас ошеломило то, что вы прочитали до сих пор, а другие с оптимизмом смотрят на возможности

этой системы. Будь уверен: на данный момент у тебя есть основа для того, чтобы распознавать свои проблемы и корректировать свои реакции. Теперь тебе следует сосредоточиться на работе, необходимой для их решения. Решение проблем — твоя конечная цель, потому что именно так ты сможешь по-настоящему вывести свои результаты на новый уровень.

Для многих из вас путь к решению — это не прямая линия, и он выглядит иначе, чем вы ожидали. За более чем 15 лет работы тренером я многое узнал о процессе решения проблем. Я написал эту главу, чтобы сделать этот процесс проще и быстрее, независимо от того, с чего ты начинаешь.

Трейдера часто полагают, что их ошибки, особенно психологические и эмоциональные, легко исправить. Ты знаешь, в чём заключается ошибка. Так что просто перестань её совершать, верно? Кажется, что это достаточно простая стратегия. Но в пылу момента всё не так просто. Ошибки продолжают происходить, и ты либо злишься, либо чувствуешь давление, теряешь уверенность, теряешь мотивацию, отвлекаешься в качестве формы отрицания, винишь что-то случайное, придумываешь оправдания или делаешь любую комбинацию вышеперечисленного.

Ты знаешь, что безумие — это делать одно и то же снова и снова, ожидая другого результата, но при этом ты упорно веришь, что проблему легко исправить, и все равно не работаешь над ней. К тому же, поскольку теперь ты еще больше осознаешь это, ты думаешь: *«Нет, я ни за что не повторю эту ошибку»*.

И когда она не появляется в течение нескольких дней, недели или даже месяца, это даёт тебе ложное чувство уверенности. Но в конце концов ошибка повторяется, и на этот раз твоя эмоциональная реакция ещё сильнее.

Эта глава — твой выход из этого цикла хаоса. Ты немного глубже погрузишься в то, как работает твой мозг и как он может подставлять тебе подножки, чтобы ты мог избежать проблем, которые он может вызывать. Ты узнаешь, как исправлять свои проблемы в режиме реального времени, а также как превратить свои стратегии в повседневную привычку, ведь повторение — это главный фактор в достижении результата. Наконец, ты поймешь, как оценивать свой прогресс и избегать типичных причин, из-за которых прогресс может сойти с рельсов.

Давай начнём с рассмотрения нескольких основных способов, которыми твой разум может подрывать твои благие намерения.

НЕИСПРАВНЫЙ РАЗУМ

Мы могли бы годами обсуждать тонкости работы человеческого мозга.

Написано бесчисленное количество книг и статей, пытаюсь разгадать, как он работает, и эти исследования будут продолжаться. Но все, что тебе действительно нужно знать, — это несколько ключевых принципов.

Мозг устроен иерархически. На первом уровне хранятся все самые важные функции мозга, такие как сердечный ритм, дыхание, равновесие, а также циклы сна и бодрствования. Там же находятся навыки, которые ты освоил, например, езда на велосипеде или оформление заказа.

Второй уровень мозга — это эмоциональная система, а третий — ментальный уровень, содержащий все высшие функции мозга, такие как мышление, планирование, самосознание, организация и контроль над эмоциями. Но в этой иерархии есть одна загвоздка.

И она существенная: **когда эмоциональная система становится гиперактивной, она**

отключает высшие функции мозга.

Вот почему ты принимаешь неверные решения, когда твои эмоции зашкаливают. Мозг мешает тебе правильно обрабатывать информацию. Когда эмоции перевозбуждены, потерю высших функций мозга никто не может контролировать.

Как положительные, так и отрицательные эмоции могут вызвать этот сбой в работе мозга. Например, в главе 7 ты узнал, что хотя уверенность в себе важна для результативности, её избыток может стать проблемой. Когда ты слишком уверен в себе, избыток эмоций, наводняющих твой разум, мешает тебе принимать решения. Это может привести к тому, что ты упустить из виду некоторые факторы или переоценишь точность своего мнения, а это изменит твою оценку риска.

Независимо от эмоции, может произойти и следующее:

Когда эмоции достигают пика — шок, эйфория, слепая ярость — твой разум полностью опустошается, и ты перестаешь думать вообще.

Твои мысли бегут так быстро, что ты упускаешь ключевые данные, из-за чего процесс принятия решений становится неполным.

Ты переоцениваешь важность некоторых факторов и не учитываешь важные.

Ты знаешь правильный ответ, но не можешь к нему добраться — как будто в голове туман.

Ты вновь впадаешь в плохие привычки и удивляешься, что до сих пор их не избавился.

Ты осознаешь, что поступаешь неправильно, но не можешь себя

остановить; словно тебя заставляют торговать на более крупные суммы и идти на чрезмерный риск.

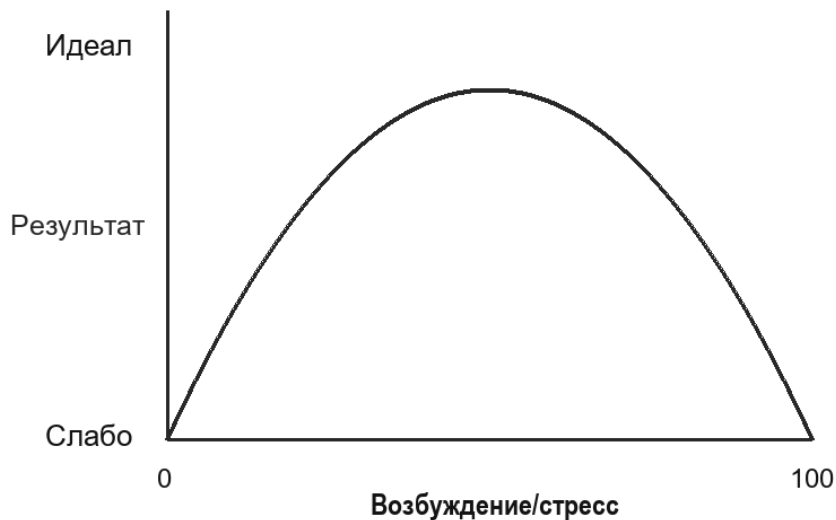
Твой фокус сужается, ты зацкливаешься на одном из своих индикаторов и игнорируешь другие, которые обычно используешь.

Ты нашел выгодную сделку, но не можешь её заключить.

Подумай минутку о том, как перенапряженные эмоции блокируют работу твоих высших мозговых функций. Если твоя стратегия не учитывает это, у тебя очень мало шансов, кроме чистой удачи, что-то исправить.

Существует даже научный принцип, описывающий взаимосвязь между эмоциями и результативностью. Закон Йеркса-Додсона гласит, что твоя результативность улучшается по мере роста эмоций, но только до определенного предела.¹⁰

ЗАКОН ЙЕРКСА-ДОДСОНА



Согласно этому закону, твой порог — это переломный момент на правой стороне кривой, где эмоции начинают брать верх. В этот момент результативность снижается, потому что эмоциональная система начинает отключать высшие функции мозга, такие как мышление, принятие решений и контроль над эмоциями. Когда это происходит, ты теряешь доступ к знаниям и навыкам, которые сейчас осваиваешь, пропорционально интенсивности эмоции.

Чем дальше ты переступаешь свой эмоциональный порог, тем больше знаний теряешь. Первыми уходят те вещи, которые для тебя совершенно новые. А навыки, которые тебе гораздо лучше знакомы и которые ты почти освоил, исчезают в последнюю очередь.

Ты поймешь, что твои эмоции пересекли порог и стали слишком активными, когда они начнут мешать твоим мыслям, действиям, взглядам и процессу принятия решений. Конечно, у всех порог разный. Это очень индивидуальный показатель. Следи за тем, когда твои предвзятость начинает проявляться чаще, твоя способность принимать решения меняется, а доступ к определенной информации сужается.

В левой части кривой происходит обратное. Когда у тебя не хватает энергии или эмоций для мышления, как это бывает, когда ты устал, скучаешь, выгорел или тебе не хватает дисциплины, тебе нужно накопить достаточно эмоций, чтобы запустить мыслительную часть мозга. Эмоции необходимы для результативности. Проблемы начинаются только тогда, когда их слишком много или слишком мало. Стратегия «ментальной игры», описанная в этой главе, призвана

удерживать твой эмоциональный уровень на вершине кривой, чтобы твоя работоспособность чаще была на максимальном уровне.

На первый взгляд эта концепция может показаться простой, но она имеет огромное значение для решения эмоциональных проблем. Хотя ты не можешь контролировать тот факт, что эмоциональная система способна отключить твою способность думать, ты не бессилён — тебе просто нужно работать в рамках этого ограничения.

Ты должен начинать контролировать свои эмоции, пока они не перешли твой эмоциональный порог. Время имеет огромное значение.

Если ты не заметишь рост эмоций на ранней стадии, и они станут слишком сильными, тебе придется вести тяжелую борьбу за контроль.

Префронтальная кора — это область мозга, отвечающая за контроль над эмоциями, которая является одной из высших функций мозга, ослабевающих при росте эмоций [se.11](#) Именно в тот момент, когда тебе больше всего нужна эта часть мозга, она не может реагировать должным образом из-за этой эмоциональной интенсивности. Проще говоря, эмоции способны ослабить твою способность их контролировать. И чем дальше твои эмоции выходят за пределы твоего порога, тем меньше

вероятность того, что ты сможешь восстановить контроль. Слишком часто трейдеры начинают пытаться контролировать свои эмоции *УЖЕ ПОСЛЕ ТОГО, КАК* их способность мыслить ослабла. Это все равно что прийти на перестрелку с водяным пистолетом.

Независимо от того, вызвана ли потеря высших мозговых функций чрезмерной самоуверенностью, гневом или страхом, последствия для трейдеров серьезны. Ты полагаешься на высшие мозговые функции, чтобы зарабатывать деньги — это одна из самых ценных областей мозга. Именно здесь ты думаешь и взвешиваешь информацию из множества источников, таких как предыдущие знания, опыт, действия и, конечно же, рыночные данные в реальном времени.

Понимание того, как твой мозг может работать некорректно, дает тебе еще один инструмент, который приближает тебя к решению проблемы. А теперь давай рассмотрим стратегию в реальном времени, которая выводит борьбу за прогресс на передовую.

СТРАТЕГИЯ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Так как же решить проблему в ментальной игре? Ты должен дойти до точки, в которой ты сможешь скорректировать свою реакцию, *как только это произойдет*.

Как только ты научишься распознавать, когда срабатывают твои ошибки в игре, это станет сигналом к тому, чтобы дать отпор с помощью корректировки, которая в реальном времени быстро даст тебе больший ментальный и эмоциональный контроль. Сила этой

системы в том, что, применяя корректировку в реальном времени, ты также получаешь повторения, необходимые для того, чтобы в конечном итоге достичь решения: два преимущества от одного действия.

Корректировка твоей реакции — это сочетание правильной логики и обеспечения того, чтобы эта логика была настолько четко сформулирована в твоем уме, что она будет достаточно сильной, чтобы остановить паттерн на корню.

Благодаря работе в главах с 4 по 8, где ты наметил свой паттерн и использовал «Ментальную историю раздачи», ты определил коррекцию — теперь пришло время её применить. Для этого используй четырехэтапный процесс, который я объясню ниже. Количество деталей, необходимых для объяснения, может показаться ошеломляющим, но как только ты освоишься, ты обнаружишь, что можешь пройти этот процесс за считанные секунды.

Изучение того, как исправлять свою реакцию, — это то, в чем заключается большая часть тяжелой работы в системе. Сначала ты находишь недостаток. Затем придумываешь исправление. Но чтобы по-настоящему изменить недостатки, предубеждения, желания и иллюзии, ты должен повторять исправление снова и снова, и снова. Ты становишься похожим на профессиональных спортсменов, которые посвящают много времени отточению своей техники, чтобы она была достаточно сильной для соревнований.

Здесь ты изучаешь технику для ума. Таким образом, ты осваиваешь исправление, чтобы оно усовершенствовалось и навсегда устранило недостаток. Как только недостаток устранен навсегда, ты достигаешь разрешения. Старый способ реагирования отключается, и у тебя автоматически появляется присутствие духа, необходимое для торговли на самом высоком уровне.

Я сравниваю этот процесс с рубкой дерева. Тебе, может, нужна бензопила, но у тебя есть топор. У некоторых из вас дерево большое, вы слабы, а топор тупой. Со временем, по мере того как ты прорабатываешь этот процесс, ты становишься сильнее и учишься точить топор. Так же, как и для того, чтобы стать опытным трейдером, тебе придется приложить много усилий. Другого пути нет.

Шаг 1: Осознание того, что проблема возникла

Именно здесь действительно помогает составление карты твоего паттерна. Как я уже говорил в начале в начале главы 1, ты не можешь остановить или исправить проблему, которую не видишь. Сейчас у тебя есть шанс использовать карту своего паттерна, чтобы распознать сигналы о том, что проблема возникла.

В конечном итоге тебе нужно дойти до того, чтобы карта стала частью тебя, и ты мог легко вспомнить её в напряжённых эмоциональных ситуациях. А пока держи её под рукой, чтобы можно было быстро к ней обратиться.

Как только ты распознаешь сигнал, это твой сигнал к переходу к шагу 2.

Шаг 2: Прерывание импульса

Первый закон движения Ньютона гласит, что объект, находящийся в движении, остается в

движении, пока на него не подействует внешняя сила. Твой паттерн похож на объект в движении. В твоих эмоциональных реакциях есть несомненный импульс, который несет их к одному и тому же ужасному исходу, если только ты не станешь той силой, которая бросит ему вызов. Лучший способ сделать это — прервать импульс паттерна, как только ты его распознаешь.

Основная цель прерывания — создать разрыв между реакцией и исправлением, что увеличивает шансы на то, что исправление подействует. Как только ты заметишь, что твой паттерн сработал, воспользуйся одним из следующих четырёх методов прерывания:

Сделай глубокий вдох. Это не какая-то эзотерическая фигня.

Один-единственный глубокий вдох может дать заметный эффект, при этом он настолько прост, что тебе даже не придется отходить от стола. Сделай глубокий вдох, наполняя живот, а не грудь.

Это называется диафрагмальным дыханием, и оно дает телу сигнал расслабиться. (Поищи в Google.)

Кроме того, сосредоточься на своём дыхании. Сила твоего сосредоточения — это и есть источник той самой разрушительной энергии. Если для тебя это в новинку, удели немного времени, чтобы натренироваться. Несколько раз в день или раз в час представь, что в тебе вспыхнула та эмоция, с которой ты борешься. Потренируйся делать один диафрагмальный вдох, усиливая сосредоточенность на дыхании. Со временем ты заметишь явное улучшение в способности дыхания останавливать проблему на корню.

Пиши. Потрать несколько минут на то, чтобы записать свои мысли, эмоции или всё, что у тебя на уме в данный момент. Ты можешь печатать или писать от руки. Это личное предпочтение, так что делай то, что подходит именно тебе.

Встань или прогуляйся. В напряженные моменты трейдеры часто естественным образом встают со стула или делают небольшую прогулку, чтобы разобраться в происходящем. Ты также можешь попробовать совместить это: сначала прогуляйся, а по

возвращении запиши свои мысли.

Поговори. Некоторые трейдеры предпочитают выговориться коллеге в офисе, на онлайн-форуме или другим друзьям-трейдерам.

Ты и так делаешь все это инстинктивно. Идея в том, чтобы превратить эти действия в осознанные техники и усилить их эффективность. Если ты обнаружишь, что уже используешь какой-то из этих методов, имеет смысл начать с него. Ты также можешь использовать их комбинацию, когда реакция более сильная. Например, глубокий вдох работает только при низкой эмоциональной интенсивности, поэтому запиши свои мысли, а затем встань, чтобы нарушить привычный паттерн, когда интенсивность выше.

Трейдеры, которые совершают всего несколько сделок в неделю, могут позволить себе роскошь иметь время, чтобы прервать свой паттерн. Риск упустить прибыльную сделку у них низкий. Однако явно нежелательно, чтобы были длительные или повторяющиеся периоды, когда ты больше сосредоточен на управлении своими эмоциями таким образом. Со временем цель состоит в том, чтобы сократить время, которое ты проводишь вдали от рабочего стола.

С другой стороны, трейдерам, совершающим несколько сделок в час, необходимо разработать быстрый процесс, чтобы нарушить свой паттерн. Их цель — скорость, и это часто требует дополнительного времени на отработку процесса до такой степени, чтобы ты мог легко применять один из четырех вариантов, описанных выше.

Шаг С: Внедрение логики

Внедрение логики — это средство в режиме реального времени от эмоций, вызывающих ошибки

при выполнении твоих операций. При правильном использовании это один из самых мощных инструментов, которые у тебя есть для достижения решения. Внедрение логики основано на том, что люди обычно делают естественным образом, сталкиваясь с проблемой, требующей умственных усилий — они проговаривают её про себя — и превращает это в технику, которую можно отработать.

Внедрение логики — твой основной инструмент в борьбе с твоим шаблоном, а польза от того, что психологи называют «внутренним диалогом», хорошо доказана в исследованиях по эффективности [.1f](#)

Ключ в том, чтобы применять его, пока эмоции еще слабы, и использовать логику, которую ты отработал.

Цель — составить краткую фразу или утверждение, которое ты записал, отрепетировал и проанализировал перед каждой торговой сессией. Это сделает его достаточно сильным в твоём сознании, чтобы мгновенно повлиять на твоё эмоциональное состояние, предотвратить

вторичные эмоции и способствовать долгосрочному исправлению твоего основного недостатка. Вот несколько примеров:

ФОМО: рынок — это постоянный поток возможностей — я не смогу воспользоваться всеми из них.

Страх провала: Иногда риск оставаться в стороне — это еще больший риск.

Ненависть к проигрышу: я буду выигрывать и проигрывать — потери неизбежны — но пока я контролирую свои эмоции, когда происходят потери, и продолжаю торговать в рамках своей стратегии, в долгосрочной перспективе я получу прибыль.

Разочарование из-за ошибок: ненавидеть ошибки — все равно что ненавидеть учиться; если я действительно извлекаю из них урок, то потерянные деньги — это инвестиция в развитие более весомого преимущества.

Несправедливость: мне тоже везет. Я ищу удачу и придерживаюсь своей стратегии. Вот как я зарабатываю деньги в долгосрочной перспективе.

Недостаток уверенности: я потратил тысячу часов на этот план. Неужели я позволю одной сделке изменить его?

Чрезмерная самоуверенность: Я витаю в облаках. Мечтать о том, сколько я хочу заработать на сделке, не значит, что я действительно столько заработаю. Делай свою работу!

Скука: если я ищу действия ради самого действия, это делает меня азартным игроком, а не трейдером.

Сосредоточенность: Трейдинг — это работа. Относись к ней как к серьезному делу, требующему от тебя всего. Когда сессия закончится, я смогу сосредоточиться на других вещах. Но не сейчас!

Чтобы твое логическое утверждение было эффективным, оно должно быть сильным. Оно должно отражать то, что ты обнаружил в «Истории мыслей», и точно отражать как саму проблему, так и твое понимание того, почему она существует.

Когда у тебя есть правильная логика, она оказывает заметное влияние на снижение твоих эмоций в данный момент. В начале процесса снижение эмоций будет небольшим, но заметным. В конце концов, ты дойдешь до точки, когда логика станет настолько сильной, что ты сразу почувствуешь значительное изменение.

Чтобы понять, какую логику нужно применить, возьми то, что ты написал в шагах £-5 «Ментальной истории раздачи», чтобы сформулировать своё утверждение или фразу. Вначале ничего страшного, если оно будет основано на негативных формулировках, таких как «Ты не можешь

быть идеальным, и ожидание этого — верный путь к страданиям». Позитивные формулировки иногда бывают недостаточно сильными — не закливайся на мысли, что негативное мышление — это плохо. Кроме того, не закливайся на попытках сразу составить идеальное утверждение. Просто попробуй что-нибудь и дай этому несколько дней, чтобы посмотреть, повлияет ли это на твое эмоциональное состояние. Стандарт улучшения — стать чуть лучше. Помни, у тебя нет бензопилы. Начни пользоваться топором и получи обратную связь.

На ранних этапах процесса в какой-то степени неважно, что ты говоришь — а это значит, что ты подвержен риску плацебо-эффекта. Иногда простое произнесение чего-то разумного может остановить твою привычку. В начале это нормально, но помни, что управление проблемой — это не то же самое, что её решение.

Возьмём, к примеру, ситуацию, когда ты не закрываешь убыточную позицию, потому что надеешься, что она восстановится. Ты знаешь, что надеяться на восстановление позиции — это неправильно, поэтому говоришь: «Надежда — это не стратегия; закрой её и переходи к следующей». Хотя это разумно и заставляет тебя закрыть позицию, ты не решаешь проблему, *почему* ты так не хотел её закрывать.

То же самое можно сказать о любом из приведенных выше примеров логики. Если твои эмоции продолжают повторяться и вызывать те же проблемы без каких-либо признаков прогресса, значит, ты не углубился в проблему достаточно. Применение логики становится ничем не отличающимся от любой другой стратегии, предназначенной для временного контроля таких эмоций, как отрицание, избегание, отвлечение внимания или десенсибилизация. Не совершай эту ошибку. Углубись в свою проблему, переоцени то, что ты написал в «Ментальной истории раздачи», и придумай новое утверждение для «Введения логики».

Если у тебя есть правильная логика и ты используешь её в нужное время, она даст результат. Используй этот инструмент. И помни, одно из главных преимуществ

«Внедрения логики» заключается в том, что оно одновременно влияет на текущую эмоцию и приближает тебя к решению проблемы, исправляя ошибочную логику, предубеждения и иллюзии. Но на последнее уходит время. Ты должен повторять этот процесс снова и снова, как будто рубишь дерево.

Независимо от того, на какой логике ты остановился, тренируй её. Именно так ты создаёшь логику, достаточно сильную, чтобы пробиться сквозь страх, жадность или потерю уверенности и уменьшить их в режиме реального времени. Посвяти время вне торговых сессий

просмотру своей «ментальной истории раздачи» и формулировки своей логики. Запомни их. Проверяй себя.

Когда ты практикуешь глубокое дыхание, сочетай его со своим логическим утверждением, чтобы эти два шага стали тесно связаны. Запомни не только сами слова своего логического утверждения, но и его смысл. Ты должен владеть этой логикой настолько свободно, чтобы произносить её в любой ситуации, даже под сильным стрессом. Чем сильнее логика становится в твоём уме, тем мощнее будет эффект. Иногда правильная логика — это просто идея, которую ты уже хорошо знаешь, но не тренировал или не применял должным образом. Когда эмоции приводят к сбою в работе твоего ума, эти идеи исчезают. Они либо слишком слабы, чтобы их вспомнить, либо не оказывают желаемого влияния на твоё эмоциональное состояние. Вот несколько советов, как лучше всего использовать своё утверждение «Injecting Logic»:

1. **Говори своими словами.** Твое утверждение или фраза должны отражать то, как ты на самом деле говоришь и думаешь. Убедись, что ты используешь логику, которая действительно подходит.

Идеальное утверждение — это то, которое работает для тебя, а не то, которое звучит лучше всего или подходит другим.

2. **Расширь свой взгляд.** Некоторые клиенты любят писать целый абзац, в котором подробно разрабатывают темы и идеи, связанные с исправлением и недостатком. Затем в начале каждого торгового дня они просматривают этот абзац и выбирают строку, фразу или слово, которое будут использовать в этот день.

Для них сила заключается в том, чтобы иметь расширенное или более глубокое представление о проблеме и исправлении.

3. **Запиши свою фразу или утверждение.** Запиши её на карточке, стикере, в документе Word, в телефоне или где тебе удобнее всего удобным. Так тебе не придется вытаскивать это из памяти в тот момент, когда твой мозг не работает как надо.
4. **Скорректируй подход, если тебе нужен аудиальный или мультимедийный вариант.** Подумай о том, чтобы записать своё утверждение на диктофон или соединить его с картинкой, песней или клипом.
5. **Проверяй логику каждый час.** Если тебе трудно избежать серьезных ошибок, попробуй упреждающе проверять свою логику каждый час, каждые полчаса или по расписанию с определенной регулярностью. Так у тебя будет больше шансов уловить эмоции, не дать им сильно накапливаться, быстрее взять себя в руки и минимизировать ущерб.
6. **Избегай этих распространенных ошибок.** Если «введение логики» не работает, обычно это происходит потому, что:

Ты начал применять этот метод, когда твои эмоции уже были

слишком сильны и пересекли твой эмоциональный порог. В этот момент слишком сложно мыслить ясно. Внедрение логики — это, по сути, просто мышление.

Поэтому, если эмоции ослабили твою способность думать, попытка применить «вливание логики» — все равно что пытаться бежать с вывихом или переломом лодыжки.

Начинать «вливание логики» нужно, когда эмоции еще слабые. Для этого, возможно, придется пересмотреть свой паттерн и искать более ранние сигналы, которые можно отследить.

Твоё утверждение было недостаточно адаптировано к недостатку в игре. Вернись к «Ментальной истории раздачи» и снова выполни шаги

2 и 3. Тебе нужно лучше понять основную причину, чтобы сформулировать убедительное утверждение.

Накопленные эмоции мгновенно нахлынули на тебя, и у тебя даже не было шанса их использовать.

Что-то новое выбило тебя из колеи. Либо существующая проблема изменилась, и ты не распознал, что она сработала, либо ты имеешь дело с совершенно новой проблемой.

Тебе нужно изучить это подробнее. Логика пока недостаточно сильна. Наконец, обязательно отточь свою способность понимать, когда нужно использовать «Введение». Научись определять ключевые моменты, когда нужно нарушить привычный ход событий, чтобы вместо того, чтобы действовать под влиянием эмоций, ты активно боролся за то, чтобы исправить ситуацию.

Вводи логику, когда эмоции уже сработали, и тебе приходится бороться, чтобы сохранить правильную перспективу — например, когда ты терпишь

серьезные или последовательные убытки, упускаешь _____ возможности или, скорее всего, сдвинешь цель по прибыли. Вся работа, которую ты проделываешь, чтобы укрепить логику, нужна именно для таких моментов, чтобы ты мог увеличить шансы исправить свою реакцию и предотвратить ошибки.

На начальном этапе ты будешь терпеть неудачи, когда тилт, страх или жадность блокируют высшие функции мозга. Ключ — усердно работать над тем, чтобы увеличить время до неудачи и минимизировать ошибки при исполнении, когда она все-таки происходит. По мере накопления опыта и повторения твоя логика становится сильнее и продолжает работать даже в тех ситуациях, где

раньше она бы подвела.

Импульс на твоей стороне. Если раньше эмоции брали над тобой верх, потому что ты не знал, как их избежать, то теперь это происходит только тогда, когда ты пытаешься применить корректировку в новых или сложных ситуациях.

Шаг 4: Используй стратегическое напоминание

До этого момента стратегия была сосредоточена на корректировке твоей эмоциональной

реакции, чтобы снизить вероятность ошибки. Но большая эмоциональная стабильность не гарантирует этого. Как только в игру вступает неработающий разум, стратегические и технические аспекты твоей торговли также исчезают из твоей головы, что может привести к тому, что ты будешь торговать вне рамок своего плана или стратегии. Стратегическое напоминание может защитить твой процесс принятия решений и повысить шансы на более качественное исполнение.

Простое напоминание может значительно улучшить исполнение в реальном времени, а также помочь отработать слабые стороны твоего процесса принятия решений. При составлении схемы ты уже определил, как изменяется твой процесс принятия решений, отметил типы ошибок, которые ты обычно допускаешь, факторы, которые игнорируешь, и изменения в твоём взгляде на рынок или цену. Теперь используй эту информацию, чтобы защитить себя в моменты, когда риск ошибки высок.

Чтобы создать свое «Стратегическое напоминание», подумай о том, что происходит, когда в игру вступают эмоции, и выбери один из следующих вариантов. Запиши его и держи рядом со своим утверждением «Внедрение логики». У тебя есть несколько вариантов:

Вариант 1: Запиши свои самые распространённые ошибки. Если держать список этих ошибок под рукой, он будет напоминать тебе о том, чего следует избегать. Это

к тому, какую силу может иметь осознание в краткосрочной перспективе, чтобы добиться немедленного улучшения. Для некоторых трейдеров исправления этих ошибок очевидны, но они осознают это только после того, как их совершают.

Вариант 2: Запиши весь свой процесс принятия решений. Хотя некоторые трейдеры считают это утомительным, другим нравится иметь все эти детали.

Они с радостью используют возможность четко сформулировать весь свой процесс принятия решений и убедиться, что тренируются как спортсмены и совершенствуют свою технику.

Вариант 3: Записывай только те технические факторы или данные, которые ты упускаешь из виду. Если тебе кажется, что вариант Н слишком утомителен, вот тебе короткий путь. Вместо того чтобы вспоминать весь свой процесс принятия решений, сосредоточься только на том, что упускается, и заставь себя это учитывать.

Цель — достичь более высокого уровня исполнения и принятия решений. Для этого нужна комбинация из двух шагов: «Внедрение логики» для ментальной и эмоциональной стороны и использование «Стратегического напоминания» для технической и стратегической стороны. Добавление «Стратегического напоминания» отличается от эмоциональной и ментальной работы, которая является основной темой этой книги, но оно прямо вписывается в систему, потому что это важный элемент, способный минимизировать ошибки.

У некоторых из вас, например у скальперов, нет времени использовать Стратегическое напоминание. Это не значит, что ты не можешь извлечь пользу из упражнения по его выработке, даже если не можешь применять его в реальном времени. Напротив, это может быть полезным инструментом в рамках твоей предрыночной рутины, укрепляющим ключевые элементы качественного исполнения, которые ты пытаешься реализовать, когда всплывают эмоции.

Подводя итог, полная стратегия в режиме реального времени выглядит так:

1. Осознай, что твой паттерн сработал.
2. Прерви динамику этого паттерна.
3. Используй «введение логики», чтобы исправить ошибку.
4. Используй «Стратегическое напоминание», чтобы улучшить свои действия.

Повторюсь: с практикой эти четыре шага можно выполнить за считанные секунды. По мере того как ты будешь все лучше и лучше распознавать и прерывать свои паттерны, а также вводить эти корректировки, твоя способность восстанавливаться изменится с часов или дней до секунд и минут. Как и любой другой навык, вначале это может казаться неуклюжим, но со временем станет более плавным и быстрым.

Повторяй снова и снова

Пока проблема не будет решена, она будет возвращаться, как муха, которая не дает тебе покоя. Будь готов проходить эти четыре шага снова и снова. В некоторые дни тебе придется повторять их чаще, чем в другие. В трейдинге нет двух одинаковых дней.

По мере того как день проходит и ты устаешь умственно, тебе часто становится сложнее правильно применять стратегии и корректировать свои реакции. Легко думать, что ты будешь развивать успех, достигнутый в начале дня, но так бывает не всегда

Развитие психической выносливости, позволяющей контролировать и корректировать свои эмоциональные реакции, очень похоже на занятия с отягощениями: начни с того веса, который ты можешь поднять, а затем постепенно увеличивай нагрузку. Вместо того чтобы просто требовать от себя продолжать торговать в тот момент, когда ты обычно бы сдался, заставь себя продержаться ещё 5–10 минут, чтобы избежать крупной ошибки. По мере того как ты станешь психологически сильнее, добавляй ещё 5–10 минут. Конечно, 5–10 минут могут показаться незначительными, но так же незначительным будет и вес, который ты сможешь поднять во время первого визита в спортзал. Начни с малого, а затем заставляй себя сохранять контроль все дольше и дольше. В конце концов, интенсивность срабатывающих паттернов снизится — это признак того, что ты движешься к решению проблемы — и ты сможешь избегать сильных реакций в течение нескольких часов, даже в очень сложные моменты.

Используй отказ от курения как краткосрочную стратегию

Пока у тебя есть четкий план по решению проблем с ментальной игрой, отказ может быть жизнеспособной краткосрочной стратегией, пока ты работаешь над решением. Нет жесткого правила, определяющего, когда лучше всего отказаться; иногда нужно заставить себя продолжить, а иногда нужно отказаться, чтобы избежать большого шага назад — ментально или эмоционально.

Часть этого навыка заключается в том, чтобы понимать, когда проблема с ментальной игрой становится слишком серьезной, чтобы продолжать, и тебе нужно сделать перерыв или бросить. Конечно, иногда ты не знаешь пределов своих возможностей, пока не упруешься в стену. Мой совет — в краткосрочной перспективе лучше перестраховаться.

Следуя системе, изложенной в этой книге, твои возможности со временем будут расти, при условии, что ты не будешь постоянно заставлять себя

слишком далеко за пределы точки провала. Как человек, проходящий физиотерапию после травмы, если ты переусердствуешь, ты рискуешь получить повторную травму.

СОЗДАЙ ПРОДУКТИВНЫЙ РЕЖИМ

Как только ты определил проблему, которую нужно решить, тебе нужно работать над

над проблемой, следуя четкому расписанию и сосредоточившись на ней. Когда у тебя есть расписание, которое должным образом подготавливает тебя, у тебя больше шансов выполнить задачу хорошо и добиться улучшений.

С другой стороны, если ты все-таки потерпишь неудачу, у тебя будет больше шансов понять, почему это произошло, и извлечь из этого урок, что в конечном итоге приведет к прогрессу в будущем. По сути, ты создаешь цикл совершенствования, который позволяет тебе извлечь максимум из каждой торговой сессии.

Удели время разминке

Значение разминки широко признано в спорте и в большинстве областей деятельности. Хотя идея разминки перед игрой в покер была удивительно новой, когда я впервые вошел в мир покера, в трейдинге это не так. Однако новым может быть идея разминки, или предрыночной рутины, используемой не только для того, чтобы настроить тебя на нужный лад для торговли, но и для того, чтобы лучше подготовить тебя к решению целого ряда проблем, с которыми ты, скорее всего, столкнешься.

На практике это означает, что твоя разминка должна включать просмотр карт, которые ты создал для каждой проблемной области. Это повышает вероятность того, что ты заметишь сигналы о проблеме в режиме реального времени. Тебе также следует перечитать разделы «Ментальная история раздачи» и «Внедрение логики», чтобы укрепить своё понимание причин и способов исправления проблем, с которыми ты столкнешься.

Ты можешь вспомнить несколько недавних ситуаций, которые вызвали у тебя затруднения. Представь, как ты проходишь через процесс: замечаешь сигналы проблемы, делаешь глубокий вдох или встаешь, а затем используешь «Внедрение логики» и «Стратегическое напоминание».

По сути, ты мысленно репетируешь действия, которые предпримешь, чтобы контролировать или исправлять свои проблемы. Если все твои материалы уже подготовлены, весь процесс займет от 3 до 5 минут. Обязательно сосредоточься и придай этому чувство приоритетности. Никогда не делай это механически. **Найди время для передышки**

Так же как разминка является неотъемлемой частью большинства соревнований, особенно для спортсменов, так и заминка. Для спортсменов она, как правило, в большей степени сосредоточена на физическом восстановлении — лечении, охлаждении мышц и т. д. — чтобы помочь телу зажить и восстановиться. Охлаждение — это, по сути, подготовка к тому, чтобы завтра сделать всё это снова.

Как трейдеру, твоя «разминка» может включать запись сделок в дневник, их анализ и проверку прибыли и убытков. Но тебе также нужно сосредоточиться на восстановлении с ментальной и эмоциональной точки зрения. Например, добавь детали в свою схему,

запиши и выплесни свои эмоции, чтобы они не накапливались, и проанализируй свой прогресс.

Твой мозг накопил огромное количество информации, включая эмоции, мысли и действия, связанные с каждой проблемой. Если ты будешь усердно фиксировать эти детали и прорабатывать их, то обнаружишь, что те 5–15 минут, которые ты на это тратишь, окажутся невероятно ценными на следующий день.

Поскольку это время так ценно, вот несколько предложений по корректировке твоего «времени на передышку» в зависимости от того, каким был твой день.

В день, **когда твои эмоции остаются относительно стабильными**, когда проблемы могут возникать, но ты справляешься с ними относительно легко, вряд ли будет много нового, что стоит отметить. Вместо этого закрепи свой прогресс, подумав или написав о том, что улучшилось. Не сосредотачивайся только на негативе. Подчеркни моменты, когда твои попытки справиться с гневом, например, увенчались успехом, особенно если это потребовало больших умственных усилий.

В день, **когда эмоции зашкаливают**, дай им выход, записав их, а затем либо перечитай существующую «Ментальную историю раздачи» на эту тему, либо заполни новую. Это поможет тебе не дать эмоциям накапливаться и закрепить исправление.

Не обязательно начинать сразу после окончания торгового дня. Но я настоятельно рекомендую тебе приступить в течение 30 минут, пока мысли свежи в голове, а эмоции еще не улетучились. Это очень важно. Мало того, что ты не хочешь упустить важные детали, так это еще и отличная возможность получить новые озарения.

В день, **когда эмоции зашкаливают**, тебе, скорее всего, хочется просто выпустить пар, погрузиться в саможаление или насладиться приливом эйфории, и последнее, что тебе хочется делать, — это сесть и писать. Но твои цели — восстановление и подготовка к следующему дню. Лучшее, что ты можешь сделать, — это выплеснуть на бумагу как можно больше мыслей.

части потому, что когда твои проблемы кажутся самыми большими, ты лучше видишь их корень.

Тебе не обязательно составлять «историю мыслей». Просто будь детективом и собирай факты. Если ты поспешишь, то можешь упустить детали, которые могут оказаться решающими для решения проблемы.

Удели время решению проблемы

Ты не можешь появиться прямо перед торговой сессией и наметить свой паттерн, заполнить «Ментальную историю раздачи», сформулировать утверждения «Injecting Logic» или завершить анализ игры от уровня А до С. Перед

сессией у тебя есть время только на то, чтобы повторить или отредактировать уже готовые материалы, а не создавать их с нуля. Чтобы эффективно продвигаться к решению, над этими инструментами нужно работать в то время, когда ты обычно занимаешься исследованием, изучением новых концепций или другими вещами, направленными на улучшение твоей торговли.

Я понимаю, что добавляю тебе еще больше обязанностей, а в сутках всего 24 часа. Возможно, теперь, когда ты активно работаешь над своей ментальной игрой, ты сделаешь эту работу приоритетной. По мере создания материалов и формирования сильной общей стратегии ты сможешь сократить затраты времени до уровня, который сможешь поддерживать на постоянной основе. В целом, тебе нужно быть уверенным, что ты постоянно работаешь над проблемами, даже если это означает просто пересмотр или обновление существующих материалов.

Оцени прогресс

Если ты хочешь прийти к решению как можно эффективнее, тебе нужно знать, делаешь ли ты успехи или нет. Это не так просто из-за непредсказуемости трейдинга и сложности оценки собственного психологического и эмоционального состояния.

Частая ошибка, которую я вижу у трейдеров, — это использование эмоций в качестве критерия для оценки прогресса. Даже когда ты добиваешься успехов, эмоционально ты можешь не чувствовать разницы. Например, сегодня ты можешь испытывать такой же страх при входе в сделку, как и несколько месяцев назад. Но если присмотреться, ты заметишь, что твои мысли стали менее пессимистичными, ты меньше колеблешься и больше не открываешь одномоментный график, приковывая взгляд к каждому тикю. Эти признаки прогресса не очевидны на уровне эмоций — нужно обратить внимание на изменения других сигналов на твоей «карте».

Очень важно определить, добился ли ты прогресса. Ты можешь ошибочно подумать, что ничего не изменилось — хотя на самом деле изменилось — и потерять

уверенность или мотивацию в стратегии, которая на самом деле работает. Или, если ты не прогрессируешь, тебе нужно это знать, чтобы понять, что именно не работает. Ниже приведены некоторые общие признаки того, что твоя ментальная игра улучшается.

Сможешь ли ты все лучше распознавать свои паттерны, в том числе замечать сигналы до того, как достигнешь своего предела? Хотя ты, возможно, еще не научился контролировать или корректировать свои эмоции в режиме реального времени, ты уже лучше понимаешь, что происходит. Хотя это может показаться незначительным,

улучшение распознавания — важнейший первый шаг. Остальные элементы стратегии в режиме реального времени не сработают без него.

Следующим важным признаком прогресса является **способность контролировать или корректировать свои эмоции**. Обращай внимание на те моменты, когда жадность, тилт или страх вот-вот приведут к ошибке, но ты ловишь себя на этом и используешь «вливание логики». Дело не столько в том, что ты не реагируешь, сколько в том, что не позволяешь реакции увлечь тебя так, как раньше. Это, в свою очередь, снижает уровень твоих эмоций и улучшает принятие решений и их выполнение. Хотя тебе, возможно, придется бороться за этот прогресс, ты выигрываешь эту битву все чаще. Сначала твоё психическое и эмоциональное состояние может улучшиться всего на долю процента. Но это уже основа, на которой можно строить, потому что ты одновременно тренируешь долгосрочное решение. Со временем коррекция становится более эффективной, быстрее прерывая эмоциональную реакцию, так что ты можешь минимизировать ущерб и восстанавливаться быстрее. Тебе также не нужно отвлекаться на более длительные промежутки времени в течение торгового дня.

В конце концов, тебе явно придётся **бороться с меньшим количеством эмоций**, и ты увидишь, что решение проблемы началось. Решение — это не выключатель света, особенно когда речь идёт об интенсивных эмоциях. Представь это скорее как регулятор громкости, который ты поворачиваешь вниз. Например, ты всё ещё чувствуешь тот самый мгновенный рефлекс жадности или импульс к торговле из мести, но, если сравнивать яблоки с яблоками, интенсивность уменьшилась на 10%.

По мере того как прогресс продолжается и ты решаешь все больше проблем, у тебя автоматически возникает все меньше эмоций. Это означает, что твои эмоции естественным образом становятся более стабильными, и с оставшимися страхами, гневом или чрезмерной самоуверенностью гораздо легче справиться. В конце концов, триггеры перестают вызывать эмоции, и проблема решена.

Самая большая проблема в том, чтобы понять, что проблема решена, заключается в том, что ты не знаешь, когда пересек финишную черту. Это не как бег на дистанцию, где конец обозначен. Но есть признаки, указывающие на то, что ты достиг цели. Вот несколько сигналов, свидетельствующих о разрешении проблемы:

Ты остаёшься компетентным даже под сильным давлением или при крайней усталости. Чтобы понять, как далеко ты продвинулся,

сравни свой нынешний худший вариант с прежним и посмотри, насколько улучшился твой процесс принятия решений.

В твоей «игре на втором плане» исчезает импульс совершать ошибки, вызванный эмоциями. В твоей «игре на втором плане» меньше помех и шума. Она ощущается качественно иначе.

В моменты, когда раньше твои эмоциональные реакции были сильными, теперь они менее выражены — автоматически и без особых усилий.

У тебя появилось больше ясности ума или ресурсов, чтобы улучшить свою «игру А». Благодаря овладению «бэкэндом» освободилось ментальное пространство, и это делает тебя более креативным, готовым к инновациям или открытым для изучения нового.

У тебя появилось большее желание взяться за проекты или концепции, с которыми ты раньше знакомился, но не чувствовал, что сможешь начать.

Еще один признак разрешения — **эволюция в твоей ментальной игре**. По мере развития твоей внутренней работы твоя «С-игра» меняется — либо прежние проблемы становятся меньше, либо появляются совершенно новые. Возможно, ты избавился от проблем с низкой уверенностью, но зашел слишком далеко в другую сторону и теперь иногда становишься слишком самоуверенным. Или улучшение твоего перфекционизма снизило страх потерь, и ты начал открывать больше сделок, но теперь ты теряешь самообладание из-за проигрышей.

Ты должен рассматривать эти новые проблемы как доказательство прогресса. Ты перешел на новый уровень С-игры, а это значит, что у тебя есть потенциал достичь еще более высокого уровня А-игры... возможно, ты уже это заметил.

Или, несмотря на все твои усилия, к сожалению, твоя ментальная игра не улучшилась. Ты усердно работал, используя систему, но не смог добиться каких-либо значимых изменений. В следующей и последней главе ты сможешь разобраться с распространенными причинами, которые тормозят прогресс или приводят к серьезным срывам, и узнать, что с этим делать. __

Глава 10

УСТРАНЕНИЕ НЕПОЛАДОК С ПРОГРЕССОМ

«Самое важное, что нужно сделать, если ты оказался в яме, — это перестать копать».

— Уоррен Баффет

В конце прошлой главы я говорил об оценке твоего прогресса. Но что делать, если ты не добиваешься прогресса? Хотя причин отсутствия прогресса слишком много, чтобы рассмотреть их все, в этой главе мы подробно рассмотрим шесть наиболее распространенных.

ТРУДНОСТИ С РАСПОЗНАВАНИЕМ СВОЕГО ПОВЕДЕНИЯ

Твои реакции возникают мгновенно и, казалось бы, из ниоткуда.

Проблемы продолжают возникать, но ты не можешь понять, как они начинаются. Ты видишь последствия в виде ошибок и потерь, но не можешь распознать предшествующие сигналы, которые критически важны для того, чтобы не дать эмоциям разрастись или не нарушить дисциплину.

По моему опыту, есть два распространенных сценария, почему ты не можешь распознать свой паттерн. В первом сценарии ты на самом деле не проделал работу. Будь честен с собой. Ты просто прочитал книгу, ожидая, что изменения произойдут сами собой, или ты действительно потратил время и силы, чтобы составить карту своих паттернов, как я предлагал?

Если ты ещё не проделал эту работу, тебе нужно это сделать. От этого никуда не деться. Чтобы облегчить задачу, попробуй поговорить с наставником или другим трейдером. Возможно, на начальных этапах тебе нужен кто-то, с кем можно было бы обменяться мнениями и обсудить идеи. Во втором сценарии ты проделал эту работу, но настолько искусно подавляешь свои эмоциональные проблемы в повседневной жизни, что ничего не обнаружил. И вот, ни с того ни с сего, у тебя случаются дни, когда всё летит к чертям, и ты не можешь понять, что их вызывает. Ключ здесь — научиться лучше чувствовать сигналы подавления. Какие действия ты предпринимаешь или какие мысли у тебя возникают, чтобы управлять эмоциями или держать их под контролем?

В настоящее время это твои автоматические реакции на проявления жадности, страха или гнева. Например, ты можешь сразу поговорить с другим трейдером о том, что произошло, или ты можешь быть сверхлогичным в своих утверждениях, что убыток на тебя не

повлиял. Эти реакции — сигналы о наличии проблемы на низком уровне, и ты можешь начать анализировать ситуацию с этого момента. Тебе также стоит провести глубокий анализ после следующего дня, когда ты потерпел крах, чтобы попытаться добраться до корней проблемы. Воспользуйся разными разделами книги, чтобы составить «Ментальную историю раздачи», а затем возьми эти идеи и примени их в повседневных попытках распознать их проявления.

Например, предположим, ты понял, что у тебя иллюзия контроля. Именно это вызывает смесь жадности и чрезмерной уверенности, которая является частью провала. Теперь посмотри на свою повседневную жизнь и спроси себя: как я слишком контролирую ситуацию? Например, ты слишком сосредоточен на том, чтобы поддерживать высокий R-фактор, и устанавливаешь слишком узкие стопы, потому что думаешь, что цена пойдет в твою пользу. Это становится дополнительными признаками того, где могут зародиться жадность или гнев, и у тебя появляется отправная точка для «введения логики» и начала исправления иллюзии контроля.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ СТАНЕТ ЛУЧШЕ, СТАНЕТ ХУЖЕ

В идеале ты возьмёшь уроки и инструменты, полученные из этой книги, применишь их на практике и сразу же добьешься прогресса. Но иногда, по ряду причин, может произойти обратное, и проблемы усугубятся.

Во-первых, как только ты начнешь присматриваться повнимательнее, ты можешь обнаружить, что проблемы в твоей ментальной игре на самом деле серьезнее или сложнее, чем ты изначально думал. По сути, ты сорвал повязку, чтобы взглянуть на рану, и картина не из приятных. То, что ты считал своей «тройкой», на самом деле ею не было — скорее, у тебя «двойка». Но хотя правда может быть болезненной, по крайней мере теперь ты знаешь, с чем имеешь дело, и можешь спланировать дальнейшие действия.

Более глубокое осознание своих эмоций может также создавать ощущение, будто ты делаешь шаги назад. Уверенность, страх или тилт могут казаться более интенсивными, когда ты уделяешь им больше внимания. Но это не настоящие шаги назад. Скорее, ты начинаешь осознавать то, что раньше игнорировал.

Вся эта новая информация о твоей ментальной игре может ошеломить. Ты узнал много новых теорий об обучении и эмоциях, обнаружил множество проблем, с которыми можешь столкнуться, и выяснил их причины и способы исправления — и все это, пытаешься разобраться в деталях своих проблем.

Теперь ты знаешь гораздо больше. Поэтому ты, образно говоря, спотыкаешься об всю эту новую информацию, пока работаешь над развитием своих навыков. Это не редкость, особенно если ты прочитал

книгу за один присест.

Если тебе это знакомо, сосредоточься на «низко висящих плодах», которые принесут тебе легкие победы и дадут шанс превратить то, что ты узнал, в простую стратегию, на которой можно строить дальше. Так ты найдешь твердую почву под ногами, вместо того чтобы пытаться сделать слишком много сразу. Иначе тебе покажется, что ты идешь по зыбучему песку, где все твои действия заставляют тебя погружаться все глубже.

Если тебе сложно расставить приоритеты, воспользуйся этим советом: попробуй что-нибудь, и если через две недели не будет прогресса, переоцени ситуацию и выбери что-то другое. Иногда начать — это единственный способ собрать нужную информацию. Некоторые вещи невозможно понять, оставаясь в стороне.

Наконец, еще одна причина, по которой ты, возможно, начал с неправильной ноги, — это колебания рынка. Иногда момент, когда ты начинаешь применять эти новые стратегии ментальной игры, совпадает с изменением рынка или серией убытков, на которые ты не можешь повлиять. Не реагируй слишком бурно на обстоятельства, которые ты не можешь контролировать.

Вместо этого посмотри на ситуацию с другой стороны: если тебе придется потерпеть поражение на раннем этапе, ты гораздо быстрее достигнешь истинного дна своего диапазона.

Тогда, когда рыночные условия или результаты изменятся в твою пользу, тебя будет ждать гораздо меньше сюрпризов в будущем. Конечно, было бы здорово увидеть прогресс сразу, но если происходит обратное, воспользуйся возможностью, которую это дает.

ВЫГОРАНИЕ

Выгорание — распространенное явление среди трейдеров. Рынки не заботятся о твоей

необходимость отдохнуть. А если ты торгуешь на рынках, которые открыты 24/7, создается ощущение, что у тебя никогда не бывает перерыва. В глубине сознания постоянно крутятся мысли и осознание того, что ты торгуешь.

Кроме того, каждое решение требует высокой точности, что делает тебя скорее спортсменом, чем сотрудником с надежной работой с девяти до пяти. Плюс, когда ты торгуешь собственными деньгами, переживаешь просадку или пытаешься почувствовать рынок, постоянный стресс может привести к выгоранию.

Что касается твоего психологического состояния, выгорание усугубляет твои проблемы и ограничивает твою способность их решать, даже если ты правильно определил первопричину. Твой разум находится в ослабленном состоянии, поэтому тебе не хватает сил,

ясности и самообладания, чтобы реализовывать свою стратегию и бороться за прогресс. Эмоциональная волатильность выше, а эмоции накапливаются быстрее, а это значит, что тебе приходится справляться с большим количеством эмоций, а психической силы или силы воли для борьбы с ними у тебя меньше.

Лекарство от выгорания простое: отдых. Другого выхода нет.

Проблема в том, что отдых, необходимый для восстановления после выгорания, обходится дорого. Ты не зарабатываешь, когда твой торговый бизнес закрыт, и для некоторых из вас имеет смысл заставлять себя пройти через эти времена, как травмированный спортсмен в плей-офф, который должен держаться, потому что сдаться — не вариант.

Однако наступает момент, когда выгорание становится слишком сильным. Подобно классификации физических ожогов кожи, у выгорания есть разные степени тяжести. Чем оно тяжелее, тем хуже становятся твои решения и тем дольше тебе нужно, чтобы восстановиться.

Чтобы предотвратить сильное выгорание, тебе нужно определить один или два признака, указывающих на то, что ты *приближаешься* к этой точке. Эти признаки могут быть эмоциональными — ты больше не можешь контролировать свои эмоции или жадность. Или это может проявиться в твоей дисциплине. Возможно, ты не можешь следовать собственным правилам, чтобы правильно открывать и закрывать позиции.

Ты можешь заметить явное изменение в своей мотивации.

Например, легкий выгорание сигнализирует отсутствие интереса к тщательному анализу рынка. С другой стороны, полное нежелание торговать указывает на тяжелое выгорание.

Лучшее время для изучения своих признаков выгорания и выявления ключевого фактора — это после каждого случая выгорания.

Думай об этом как о том, чтобы составить карту любой другой проблемы, которую я описал в этой книге. Делай подробные заметки, а в следующий раз используй то, что ты обнаружил, чтобы заметить ранние признаки выгорания. Тогда ты сможешь принять меры еще до того, как дойдешь до этой точки. Например, если ты обнаружишь, что 15 дней торговли с нулевой прибылью на интенсивном рынке — это твой предел, то после 10-го дня прими дополнительные меры, чтобы помочь себе перезагрузиться каждый день.

Уделяй приоритетное внимание отдыху, питанию, физическим упражнениям и сну. Общайся с людьми, занимайся своими хобби, читай для удовольствия, а не для саморазвития, или делай что-нибудь

веселое и не слишком напрягающее ум. Это поможет не только отсрочить наступление выгорания, но, возможно, и полностью его предотвратить — ты останешься прямо на грани, не перейдя её.

ПЕРЕГРУЖЕННЫЙ МОЗГ

Ранее я рассказывал о том, как концентрация — это твой инструмент для сбора данных, необходимых для принятия решений. Но когда ты собираешь слишком много данных, возникает тонкая проблема, о которой знают немногие трейдеры, — я называю её «перегруженный мозг». Хотя её редко называют по имени, я уверен, что многие сталкиваются с ней, как я убедился за годы работы с клиентами.

Вспомни те торговые дни, когда ты был настолько сильно сосредоточен в течение столь долгого времени, что перестал адекватно анализировать рынок и упустил возможности или пошел на рискованные сделки. Или как насчет тех моментов, когда ты проводил исследования, изучал новые методы или занимался бэктестингом в течение длительного времени и дошел до точки, когда твой мозг просто отключился

—ты уже не мог сосредоточиться, и новая информация переставала иметь какой-либо смысл.

В такие моменты твой мозг настолько переполнен информацией, что в нём просто не осталось места для чего-то ещё. Ты похож на промокшую губку, которая не может впитать больше воды. Тебе трудно сосредоточиться, ты упускаешь ключевую информацию и чувствуешь умственное истощение — как будто в голове туман. Скорее всего, ты думаешь, что просто устал и что это естественное следствие долгого дня или интенсивной концентрации на исследованиях и обучении. И в какой-то степени это правда. Но усталость — это не вся история.

Другая сторона дела в том, что твой мозг переполнен данными.

Поток информации, забивающий его, приводит к снижению ясности мысли, способности думать и действовать в течение торгового дня, а также может затруднять отделение торговли от твоей личной жизни.

Ты пытаешься поужинать с семьей, посмотреть матч с другом или заняться чем-нибудь, чтобы расслабиться, но твои мысли не утихают.

Ты здесь, но не полностью. Мысли продолжают всплывать.

А когда ты устал и готов ложиться спать, твой ум активен и не успокаивается. Ты прокручиваешь в голове ошибки и упущенные возможности, пересматриваешь стратегию выхода из прибыльной позиции или обдумываешь новые исследования, о которых думал ранее. Это может продолжаться часами. В других случаях ты засыпаешь сразу, но просыпаешься рано от мыслей о сделках или исследованиях. В некотором смысле ты можешь не считать это проблемой. Тебе нравится постоянная сосредоточенность и новаторские мысли, и ты

воспринимаешь недосыпание или отсутствие внимания к семье и друзьям как издержки этого бизнеса. Но ты также знаешь, каково это — когда твой ум начеку — свежий, полный энергии, сосредоточенный — и у тебя это бывает не так часто, как раньше.

Когда приходится усваивать слишком много данных, это может сказываться на повседневной жизни. Накопленные данные очень похожи на накопленные эмоции и могут незаметно ограничивать твою способность ясно мыслить и обрабатывать информацию на следующий день. Когда ты стремишься оптимизировать свою эффективность и обучение, перегруженный ум — это скрытая опасность. Хорошая новость в том, что с этим довольно легко справиться, добавив простые привычки в свой распорядок дня.

У мозга есть естественный процесс переработки информации и преобразования её в ценные знания, точно так же, как пищеварительная система организма извлекает питательные вещества из пищи. Ты можешь сделать этот процесс более эффективным.

Во время торгового дня или длительного периода исследований и учебы делай перерывы, пока мозг не отключился. Всего несколько минут, когда ты перестаешь поглощать новую информацию, дадут твоему мозгу возможность лучше усвоить то, что ты уже впитал.

В это время сделай несколько заметок, прогуляйся или помедитируй. Возможно, тебе не покажется, что ты полностью перезагрузился, но в некотором смысле это не имеет значения. Твоя цель — просто отсрочить падение производительности до конца торгового дня или периода исследований, чтобы максимально эффективно использовать рабочее время.

Затем, после торговли или исследования, помоги своему мозгу переварить данные, записывая их или обсуждая, а затем делая заметки — как тебе удобнее. Тебе даже не нужно перечитывать то, что ты написал, чтобы почувствовать пользу. Ясность ума, которую ты обретаешь, выпуская данные из головы, ценна сама по себе. Однако я рекомендую тебе просматривать несколько ключевых выводов из своих записей в рамках разминки перед следующей торговой сессией. Это создает цикл, в котором ты регулярно сосредотачиваешься на улучшении конкретных аспектов своей тактики и ментальной подготовки до, во время и после торговли. Такое повторение — ключ к ускорению прогресса.

Письмо — это также хороший инструмент, когда не можешь заснуть. Вместо того чтобы пытаться заснуть с переполненной головой, запиши то, что у тебя на уме. Запиши детали сложного решения, свои ошибки

или изменения в стратегии. Делай это, пока не останется ничего, о чем можно было бы написать

или в течение 30 минут, а затем попробуй заснуть. Возможно, с первого раза тебе не удастся заснуть без мыслей, но с практикой ты натренируешь свой ум и в конце концов будешь засыпать быстрее.

Клиенты, которые следуют этому совету, говорят мне, что, регулярно выплескивая данные, накапливающиеся в их голове, они чувствуют себя умственно обновленными в моменты, когда раньше считали себя уставшими. Они также могут лучше отделять трейдинг от своей жизни и продолжать свой день без той же потребности в умственном перезапуске посредством выхода пара, выпивки или интенсивной тренировки. Они лучше спят и обладают большей ясностью ума во время трейдинга.

Попробуй сам в течение 7–10 дней и посмотри, что у тебя получится.

Пространство в твоей голове — это ценная недвижимость. Держи его чистым, и ты увидишь улучшение в своих результатах.

КОГДА ЖИЗНЬ ВМЕШИВАЕТСЯ В ТОРГОВЛЮ

Иногда твой разум поглощают эмоциональные и отнимающие силы личными проблемами, которые мешают твоему прогрессу. Например, болезнь в семье, конфликт с близким человеком или серьезные решения и задачи, такие как переезд или ремонт дома, могут полностью поглотить тебя.

Когда жизнь вторгается в твой день, это может лишить тебя удовольствия, вызова и любопытства, которые ты обычно приносишь в трейдинг. Результаты и эффективность падают, и вдруг груз внешних факторов кажется еще тяжелее, потому что ты ещё и теряешь деньги. Страдает не только трейдинг, но и ты сразу после торговой сессии возвращаешься к личным делам. У тебя нет передышки, и ситуация может быстро выйти из-под контроля.

Цель состоит в том, чтобы защитить свой прогресс и эффективность, не допуская в торговлю личных мыслей, задач и эмоций. По сути, ты создаёшь вокруг торговли пузырь, который не пропускает в неё твою личную жизнь. Кроме того, отделение личной жизни даёт тебе столь необходимый перерыв и позволяет заниматься личными делами с более ясным умом. Торговля становится чем-то вроде мини-отпуска от твоей личной жизни.

Вот шаги, которые помогут создать «пузырь» вокруг твоей торговли:

Шаг 1: За час до начала торгового дня запиши всё, что у тебя на уме по этой конкретной теме. Это могут быть твои чувства, конкретные мысли, практический список дел или вещи, которые ты хочешь сказать людям. Потрать на это не более 10 минут.

Шаг 2: После завершения этого первоначального задания по

записи проведи мысленную черту, от которой с этого момента и до конца торгового дня ты не позволяешь себе думать о личных проблемах.

Шаг 3: Теперь, примерно за 40 минут до начала торгового дня, ты должен использовать это время так, как обычно. Это время выбрано не случайно. Запись в течение 0 минут позволяет тебе выпустить мысли, не погружаясь в них. Это также создает временной буфер. Если у тебя появятся дополнительные мысли о личных делах, которые не выходят из головы, у тебя будет возможность зафиксировать их и укрепить в себе мысль, что ты не будешь об этом думать до конца торгового дня.

Итак, всякий раз, когда у тебя возникают мимолетные мысли, используй логику «Не сейчас». А если они не уходят, удели несколько минут, чтобы записать их и закрепить эту мысль.

Конечно, иногда в течение торгового дня возникают практические дела, которые необходимо решить; например, 11:00 — единственное время, когда можно поговорить с врачом или подрядчиком. Как только эти задачи будут выполнены, повтори шаг 5 и вернись в «пузырь».

Когда торговля выявляет личные проблемы

Когда у тебя есть нерешенные проблемы в личной жизни, даже те, о которых ты даже не подозревал, что они являются проблемой, они могут проявиться в торговле. Появление этих проблем в торговле часто сбивает с толку, потому что вне торговли ты ничего подобного не испытываешь. В остальной части своей жизни ты уверен в себе, решителен и эмоционально уравновешен. Непонятно, почему эти эмоции проявляются именно в торговле.

Трейдинг — это уникальное испытание, которое может выявить твои самые глубокие страхи, неразрешенную ярость и личную неуверенность. Эти проблемы напрямую влияют на твою эффективность и прибыльность, заставляя тебя принимать слишком высокий риск, преждевременно фиксировать прибыль или гоняться за убытками, но они не имеют ничего общего с трейдингом. Скорее, вложение столь значительной части твоего времени, энергии, денег, будущего, уверенности и самоидентичности в трейдинг в конечном итоге просто выявляет эти более глубокие личные проблемы.

Некоторым из вас нужно, чтобы сделки удавались, чтобы подтвердить чувство личной компетентности, целеустремленности и успеха. Когда ты терпишь неудачу в торговле, тебе кажется, что ты провалился в жизни. Или, может быть, ты так злишься, когда тебя стоп-аут, что не можешь удержаться от немедленного повторного входа. Возможно, в детстве ты ненавидел проигрывать и не сдавался, пока не выигрывал

Может быть, тебе не удастся сделать ни шагу, даже когда ты этого хочешь. Возможно, твои родители ждали от тебя совершенства и слишком остро реагировали на любые твои ошибки. Теперь страх ошибиться держит тебя в стороне, и ты злишься, когда упускаешь моменты для входа — в любом случае ты не можешь выиграть. Хорошая новость в том, что как только ты докопаешься до корня проблемы, у тебя появится шанс провести комплексную работу и одновременно улучшить и свою личную жизнь, и торговлю. Разобраться в личных проблемах может быть непросто. Если хочешь попробовать справиться с ними самостоятельно, используй «Ментальную историю раздачи» как инструмент для организации своей работы. Внимательно изучи причину своих торговых проблем и определи их личный эквивалент. Затем используй то, что ты обнаружил, в качестве шага № 1 и выполни остальные четыре шага. Если твои проблемы особенно серьезны, подумай о работе с психотерапевтом.

Чтобы показать, как это может выглядеть, вот история моего клиента Уилла. Уйдя с руководящих должностей в американском корпоративном секторе, Уилл занялся трейдингом как подработкой, которая, как он надеялся, пополнит его пенсионный доход. В своей предыдущей карьере Уилл был известен как уравновешенный человек, который всегда доводил дела до конца. Но когда он начал торговать, он раскрыл в себе гнев, о существовании которого даже не подозревал. Торгуя акциями и ценными бумагами, Уилл ставил перед собой общую цель: торговать по часу-другому утром, чтобы остаток дня был свободен для других занятий. Проблема заключалась в том, что он зарабатывал немного денег, потом терпел убытки и в итоге терял все в смертельной спирали. Он злился всё сильнее и сильнее, пока не впал в настоящую ярость. Он кричал, ругался, ломал вещи и буквально бросался на пол и бил по нему в отчаянии. Он не мог контролировать свои реакции и превратился в человека, которого сам не узнавал. Уилл описывал дни, когда он кричал: «Закрой сделку!», но чувствовал, будто его руки замерзли. Он не мог выбраться из этого. Он даже снял себя на видео, чтобы посмотреть, как это выглядело, и был потрясен. «Это было, как будто инопланетяне захватили мое тело», — сказал он. «Я смотрел, как вел себя, словно пятилетний ребенок — у меня был приступ ярости!» Уилл раньше не испытывал такого уровня гнева ни в личной жизни, ни в прошлом опыте, что делало проблему еще более непонятной. В то время это было для него необъяснимо.

Уилл начал тщательно исследовать эту тему. Он читал книги и применял их советы. Он собрал огромное количество материала,

пытаясь понять и справиться со своим гневом. Уилл был одним из самых скрупулезных клиентов, с которыми я сталкивался за всю свою карьеру, если говорить о том, сколько материала он подготовил, ведя дневник, анализируя свои модели поведения и прорабатывая свои проблемы.

Когда мы проработали этот материал, мы скоро поняли, что у него были проблемы с иллюзией контроля, перфекционизмом и страхом провала, и все это было связано с детской травмой, с которой ему нужно было смириться.

Пока Уилл работал над личной травмой вне торговли, ему было важно осознавать во время торговли, что его эмоции связаны с этими старыми проблемами. Например, желание добавлять к убыточной позиции, делать слишком большие сделки или избегать установки защитных стопов было сигналом того, что его личные проблемы проникают в его торговлю.

В такие моменты Уилл начал применять «логику», которая включала в себя корректировки, найденные им в личной жизни. Это позволило ему впервые стабилизировать свои эмоции настолько, чтобы принимать убытки и избежать серьезного краха.

Мы продолжали прорабатывать каждый шаг моей системы, используя многие стратегии, описанные в разделе «Отчаяние» этой книги, чтобы создать четкие уровни контроля, зафиксировать его достижения на данный момент и выявить причины его технических ошибок с помощью «Ментальной истории раздачи». Со временем гнев Уилла ослабел, и это позволило ему лучше осознавать, когда он начинается, чтобы быстро исправлять ситуацию.

Он сосредоточился на вероятностном характере трейдинга и стал более спокойно относиться к общему риску и роли дисперсии. Он научился напоминать себе, что если цена не движется в нужном ему направлении, он не несет ответственности за этот результат, если только не держится за позицию вопреки своему плану. В конце концов, Уилл мог совершить ошибку и подумать: *«Это был глупый ход»*, — и быстро перенастроиться, вместо того чтобы стучать по столу и терять контроль.

Я встретился с Уиллом после пары лет молчания. Он рассказал мне, что сегодня около 98% того первоначального гнева ушло. Он больше не ломает клавиатуры пополам, не швыряет компьютерную мышь через всю комнату и не устраивает истерик (хотя он признает, что все еще немного ругается). Когда мы общались, Уилл задался вопросом, почему детская травма проявилась именно в торговле, а не раньше.

Я объяснил ему его ситуацию с помощью аналогии, связанной с войной. Это было так, как будто Уилл стал свидетелем военных

преступлений во время службы и не мог их переварить, пока не оказался в безопасности дома. В его случае «преступлениями» были травмы из детства, а выход на пенсию с обеспеченным финансовым будущим давал ощущение «безопасного возвращения домой». Торговля просто оказалась тем, чем он занимался, когда слои травмы начали всплывать на поверхность, и из-за интенсивного характера торговли эти раны вскрылись и обнажились.

Излечив большую часть своих личных травм и устранив торговые ошибки, вызванные ими, Уилл теперь сталкивается с обычными проблемами, описанными в этой книге. Он прошел этот этап. Ключ к его дальнейшему развитию — помнить, что система сработала, и применять её снова к более типичным проблемам с результативностью, чтобы продолжать совершенствоваться. Как ты, несомненно, уже понял, постоянное совершенствование — это основная тема ментальной игры.

Заключительные мысли

«В любой момент у нас есть два варианта: шагнуть вперед к росту или отступить назад в безопасность».

—Абрахам Маслоу

Ты начал читать эту книгу, зная, что что-то — или многое — мешает тебе торговать на том уровне, который, как ты знаешь, тебе по силам.

Несомненно, ты уже проанализировал свои технические навыки и в конце концов понял, что препятствия на твоём пути связаны с твоей ментальной игрой — и именно поэтому ты обратился к системе, которую я предлагаю в этой книге.

После того как ты глубоко погрузился в эту систему и узнал о недостатках в своей работе, лежащих в основе твоих проблем, ты вооружился стратегией и инструментами для их исправления.

Система работает, если ты вкладываешь в неё усилия. Чтобы добиться прогресса, возьми то, что ты прочитал на этих страницах, и начни применять это каждый день.

Используй описания и рассказы других трейдеров, чтобы выявить свои собственные паттерны и уникальные проявления твоих недостатков в работе. Составь карту своих паттернов и разработаешь анализ «Игра от А до С». Заполни «Истории ментальных раздач». Создай утверждения «Внедряющая логика» своими словами и «Стратегическое напоминание», которое лучше всего подходит твоему стилю торговли.

И включи другие ресурсы, как из сферы трейдинга, так и из других областей, которые тебе близки, например книги, видео, цитаты или интервью. Существует множество ценных источников информации, которые ты можешь использовать в рамках системы, чтобы помочь себе достичь результата.

Будь безжалостен в выявлении и исправлении множества ошибок, которые ты совершаешь по ходу дела, но находи моменты, чтобы получать удовольствие от этого процесса. Как и на рынке, будут взлеты и падения. В некоторые дни ты будешь достигать новых вершин, а в другие — будешь испытывать трудности. Прими эту реальность и просто продолжай работать.

Постоянное исправление или устранение твоих недостатков в работе, предубеждений, иллюзий или желаний не происходит быстро. Тебе понадобится много повторений. Чаще всего тебе понадобится много повторений в самых разных ситуациях. Не сдавайся.

Продолжай использовать эту книгу в качестве справочника на протяжении всего пути. Слишком много информации, чтобы усвоить и применить её за один раз. Когда твоя ментальная игра преодолеет проблемы, из-за которых ты сюда и пришёл, примени эту

систему к новым проблемам.

Помни, эта система не предназначена для того, чтобы использовать её один раз и отложить в сторону. Рост — это постоянный процесс для тех, кто его хочет. Если ты будешь продолжать применять эти техники, тактики и идеи, ты будешь продолжать прогрессировать и получать всё больше пользы. Ты сможешь продолжать продвигать своего «гусеница» вперёд и улучшать свои навыки уровня А, В и С.

Время начинать — прямо сейчас. Буквально прямо сейчас — даже если это означает, что тебе понадобится всего одна минута, чтобы сделать первый шаг. Хватит оправданий. Приступай к делу. Пришло время воплотить твой потенциал трейдера в реальность.

Переведено для сайта TLAP.IO
Наш ТГ канал: t.me/tradelikeaproru

Сноски

ГЛАВА 5: СТРАХ 1 Тимоти Д. Уилсон и Дэниел Т. Гилберт, «Аффективное прогнозирование», в М. Р. Zanna (ред.), Достижения в экспериментальной социальной психологии, том 35 (стр. 345-411). Elsevier Academic Press, [http://wjh-www.harvard.edu/~dtg/Wilson%20&%20Gilbert%20\(Advances\).pdf](http://wjh-www.harvard.edu/~dtg/Wilson%20&%20Gilbert%20(Advances).pdf). 2 Дэн Гилберт, «Удивительная наука о счастье», TED Talk, февраль 2004, https://www.ted.com/talks/dan_gilbert_the_surprising_science_of_happiness#t-174602.

ГЛАВА 6: ТИЛЬТ 3 Daniel Kahneman & Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, Econometric Society, March 1979, Vol. 47, No. 2, pp. 263–292. 4 Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, Kluwer Academic Publishers, 1992. 5 Abigail Tucker, "Are Babies Born Good?", *Smithsonian Magazine*, January 2013, <https://www.smithsonianmag.com/science-nature/arebabies-born-good-165443013/?c=y&story=fullstory>. 6 Benedict Carey, "Payback Time: Why Revenge Tastes So Sweet", *The New York Times*, July 27, 2004.

ГЛАВА 7: УВЕРЕННОСТЬ 7 J. Kruger, & D. Dunning, «Неквалифицированный и неосведомленный об этом: как трудности в признании собственной некомпетентности приводят к завышенным самооценкам», *Journal of personality and social Psychology*, December 1999, pp. 1121–1134, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/10626367>.

ГЛАВА 8: ДИСЦИПЛИНА 8 «Этос морских котиков ВМС США», Национальный музей морских котиков США (National Navy SEAL Museum), <https://www.navysealmuseum.org/about-navy-seals/ethos-of-the-u-s-navy-seals/>. 9 Carmine Gallo, «JFK's Twitter Friendly Version», *Forbes*, 25 мая 2011 года, <https://www.forbes.com/sites/carminegallo/2011/05/25/jfks-twitterfriendly-vision/#424abee568ce>; см. также «Решение перейти к дружественной версии JFK».

Луна: 25 мая 1961 года, речь президента Джона Ф. Кеннеди перед совместной сессией Конгресса, НАСА, <https://www.nasa.gov/feature/john-f-kennedy-and-nasa>; <https://history.nasa.gov/moondec.html>.

ГЛАВА 9: ИСПРАВЬТЕ СВОЮ ПРОБЛЕМУ 10 Robert M. Yerkes & John D. Dodson, «Отношение силы стимула к скорости формирования привычки», *Journal of Comparative Neurology and Psychology*, November 1908, Vol. 18, Issue 5, pp. 459–482. 11 Amy Arnsten, Carolyn M. Mazure & Rajita Sinha, «Everyday Stress Can Shut Down the Brain's Chief Command Center», *Scientific American*, April 2012, Vol. 306, No.4, pp. 48–53. 12 David Tod, James Hardy & Emily Oliver, «Effects of self-talk: a systematic review», *Journal of Sport & Exercise Psychology*, October 2011, Vol. 33, pp. 666–687.

Благодарности

Я писатель не от природы, поэтому очень полагался на помощь других. Я глубоко благодарен многим людям, которые помогли сделать эту книгу реальностью. Я не мог бы закончить ее самостоятельно.

Прежде всего, мой партнер по писательству Бет Купчинская. Спасибо за ваш невероятный опыт и непоколебимую преданность этому проекту. Несмотря на то, что финишная черта заняла больше времени, чем ожидалось, вы были невероятным партнером от начала до конца. Ваши вопросы, прозрения и перспективы помогли мне увидеть мой материал в новом свете, и я всегда благодарен.

Марси Макдональд, мой замечательный редактор. Спасибо за ваше видение и руководство. Вы выполнили свое обещание и вывели книгу на новый уровень.

Всем клиентам, с которыми я работал на протяжении многих лет, спасибо за то, что помогли мне лучше понять нюансы торговли и требования вашей профессии. Я особенно хочу поблагодарить трейдеров, которые предоставили свои истории и примеры этой книге: Алекс Рагуз, Брендан, Брайан Хеффернан, Карлос, Крис Духанчи, Дэвид Ломбард, Франц Геллер, Джакомо, Горо Канехара, Гурдип Госал, Джозеф Аббуд, Макс Сидней, Майкл Уиттон, Ник Уиттон, Родрик, Вишал Нату, Влад Брайкин и Уилл Ранни. Ваши голоса помогли воплотить книгу в жизнь, и за это я очень благодарен.

Благодарю семью и друзей за поддержку и ободрение. Особенно мою жену Кори и дочь Тедди. Без сомнения, 2020 год был сложным годом, но вы двое дали мне возможность завершить эту книгу — и насладиться процессом. Немалый подвиг. Спасибо, что дали мне пространство для сосредоточения на нем. Мне так повезло, что вы двое в моем углу, подбадривая меня.



Джаред Тендлер, магистр (M.S., психология), лицензированный психотерапевт (LMHC, штат Нью-Йорк), — международно признанный тренер по ментальной игре.

Его список клиентов охватывает 45 стран и включает в себя независимых и институциональных трейдеров, чемпионов мира по покеру, предпринимателей, киберспортсменов и нескольких игроков PGA Tour.

Помимо «Ментальной игры в трейдинге», Джаред — автор двух бестселлеров: «Ментальная игра в покере» и «Ментальная игра в покере 2». Джаред ранее занимал должность руководителя спортивной психологии киберспортивной организации Team Liquid. Он был ключевой движущей силой многих их чемпионатов, включая The International 2017 (DOTA2), Intel Grand Slam (Counter-Strike) и четыре титула серии чемпионатов Лиги (League of Legends).

Его интерес к ментальной игре родился из личного опыта. Во время игры в коллегиальный гольф для колледжа Скидмор Джаред трижды попадал в сборную All-American и выиграл девять турниров, но постоянно «срывался» на крупных национальных турнирах. В поисках ответов он получил степень магистра по психологическому консультированию, и стал лицензированным терапевтом для решения проблем, которые традиционная спортивная психология не могла. С тех пор простой и практический подход Джареда к

тренерской работе помог тысячам решить свои проблемы с ментальной игрой и выступать на их самых высоких уровнях.

Переведено для сайта TLAP.IO

Наш TG канал: t.me/tradelikeaprof