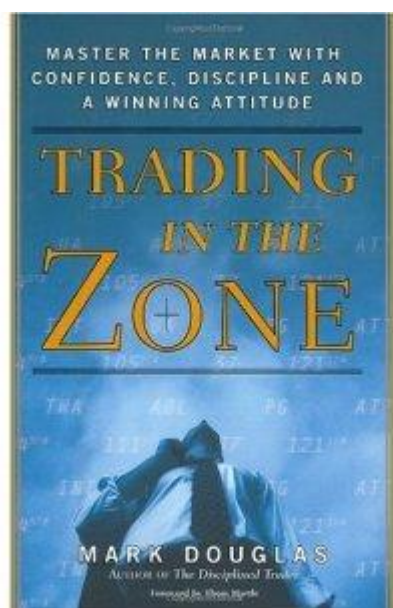


М. Дуглас - "Трейдинг в зоне"



Автор перевода: theignatpost.ru

Источник: <http://theignatpost.ru/magazine/index.php?msid=208>

Введение. Тест.

Предисловие

Сильный бычий тренд на фондовом рынке обычно приводит к росту на ещё одном рынке — книжном, где издаются сотни книг на тему как делать деньги, занимаясь трейдингом. Со всех сторон доносятся различные торговые идеи — кое-какие рабочие, другие нет; некоторые авторские и новаторские, остальные — лишь что-то хорошо забытое старое в новой обёртке. Правда встречаются иногда авторы, которые выделяются из общей массы этого своеобразного «акына» и пишут что-то действительно оригинальное. Одним из таких является Марк Дуглас. Его книга «Трейдинг в зоне» представляет собой своеобразную квинтэссенция многолетних наблюдений и исследований рынка — настоящий клад знаний для тех, кому трейдинг приходится профессией.

«Трейдинг в зоне» по сути, является всесторонним взглядом на проблемы, с которыми сталкиваются трейдеры. Для новичков существует лишь одна проблема — найти способ делать деньги на рынке. Но когда они начинают понимать, что торговые сигналы и рекомендации, а также любые другие подобные сервисы, дают достаточно нестабильный результат — на первый план выходит создание собственной торговой системы, или же покупка уже готовой. Кажется, что вот теперь трейдинг станет простой как никогда. Нужно лишь следовать определённым торговым правилам и деньги польются на вас рекой.

И вот теперь, если даже не раньше, новички постепенно начинают осознавать, что трейдинг может стать одной из самых крупных неудач в их жизни.

Всё это является причиной того, что согласно статистике, 95% трейдеров, торгующих фьючерсами, теряют все свои деньги в первый год активной торговли. На фондовом рынке цифры примерно такие же. Используя этот общеизвестный факт, некоторые рыночные «гуру» утверждают, что большинство трейдеров на фондовом рынке не в состоянии изобрести стратегию эффективнее, чем просто «покупай и держи».

Возникает логичный вопрос. Почему люди, чрезвычайно успешные в других профессиях, терпят такие сокрушительные неудачи в трейдинге? И вообще, успешными трейдерами рождаются или становятся? Марк Дуглас однозначно отвечает — становятся. По его словам, крайне важно овладеть трейдерским типом мышления. На первый взгляд всё просто, но на самом деле образ мысли трейдера разительно отличается от привычного нам мировоззрения.

Эта цифра в 95% неудачников на рынке становится более понятной, если задуматься какую часть в нашей жизни составляют умения и навыки, приобретённые ещё в детстве. Когда же мы пытаемся применить их в трейдинге, оказывается всё то, что как мы думали, помогает нам уверенно идти по жизни — получать хорошие оценки в школе, делать успешную карьеру и выстраивать отношения с другими людьми, становится совершенно бесполезным и даже неподходящим, а временами и вредным для трейдинга. Из этой книги становится понятным, что для достижения успеха трейдеру необходимо развить вероятностное мышление и отказаться от уже имеющихся навыков, приобретённых для достижения результатов в других областях. Марк Дуглас объясняет, как это можно сделать. На выходе получилась ценнейшая книга для трейдеров, т. к. Марк имеет колоссальный опыт как трейдера, автора семинаров, которые он проводил в Чикаго, а также ряда публикаций, в том

числе по психологии трейдинга, на которую у него имеется своё собственное воззрение. Что ещё тут скажешь. Надеюсь, вы получите удовольствие от прочтения «Трейдинга в зоне» и при этом разовьёте свой трейдерский образ мысли.

Торн Хартл (Thorn Hartle)

Введение

Каждый трейдер ставит перед собой цель регулярно получать профит, но лишь у единиц получается стабильно зарабатывать на рынке. Но что выделяет эту небольшую группу успешных трейдеров? На мой взгляд, решающим фактором здесь является психология — состоявшиеся трейдеры мыслят несколько иначе, чем все остальные. Я начал торговать в 1978 году. В то время на окраине Детройта, штат Мичиган, я управлял агентством по страхованию от несчастных случаев. Преуспев в этом деле, я почему-то думал, что с лёгкостью смогу применить свои успешные навыки и в трейдинге. Но, к сожалению, не получилось.

К 1981 году я был настолько раздражён своей неспособностью прибыльно торговать, что начал подыскивать себе другую работу. Перебравшись в Чикаго я стал брокером в Merrill Lynch на Чикагской товарной бирже (CBOT). Что из этого вышло? В течение первых девяти месяцев, после моего переезда, я потерял всё что у меня было. Это стало результатом совмещения трейдинга и моего совершенно сумасшедшего стиля жизни, на который уходили почти все заработанные на рынке деньги. Приобретая свой первый трейдерский опыт, я узнал много нового о самом себе, а также роли психологии в трейдинге. Всё это привело к тому, что в 1982 году я засел за работу над своей первой книгой «Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха».

В самом начале этой работы я и не представлял, насколько сложным окажется написать книгу, а также объяснить другим людям в простой и доступной форме то, что ты сам хорошо знаешь и понимаешь. Я рассчитывал, что через шесть-девять месяцев моя книга будет готова. В итоге я потратил 7,5 лет и лишь в 1990 году книга была опубликована издательством Prentice Hall. В 1983 я покинул Merrill Lynch и основал консалтинговую компанию Trading Behavior Dynamics, где сам создавал и вёл семинары по психологии трейдинга, в общем, был таким тренером для трейдеров. По всему миру я проводил множество презентаций для трейдинговых, клиринговых, брокерских компаний, банков, а также принимал участия в различных конференциях и бизнес-форумах.

Много работал индивидуально, практически, наверное со всеми возможными типами трейдеров, например, с некоторыми крупными биржевыми трейдерами (которые торгуют прямо «на полу» биржи), хеджерами, специалистами по опционам. Когда я подошел к написанию этой книги, я уже 17 лет как занимался проблемами психологии трейдеров, поэтому у меня был хороший задел для создания эффективных методов обучения принципам достижения успеха на рынках.

На мой взгляд, краеугольным камнем здесь является проблема как мы думаем и мыслим. Нашему мышлению присуще что-то такое, что не совсем подходит для трейдинга. Успешными становятся только те трейдеры, которые уверены в своих сделках, доверяют себе, действуют без страха перед нестабильностью на рынке и стараются сфокусироваться на той информации, которая помогает зарабатывать деньги, а не на той, что лишь разжигает страх и

смятение внутри. Все это, кажущееся таким запутанными, можно свести и принять на веру к следующему:

- для того, чтобы зарабатывать деньги торговлей совсем необязательно точно знать куда пойдёт цена дальше;
- произойти на рынке может вообще всё что угодно;
- любой день на рынке является по-своему уникальным, поэтому каждый вход и выход из сделки — ценнейший опыт для трейдера.

Сделка может быть либо прибыльной, либо нет. Каждый раз, когда вы ищете точку входа в рынок, вы набираетесь опыта и со временем уже можете судить, что работает в торговле, а что нет. И самое главное, при таком подходе, вы сможете приобрести уверенность в себе, что позволит избежать саморазрушения в такой агрессивной среде, коей являются рынки.

Большинство трейдеров не верят, что их проблемы в торговле являются результатом их способа мышления о рынках, или, если говорит уж совсем прямо — как и о чём они думают, когда торгуют. В своей первой книге «Дисциплинированный трейдер» я обозначил психологические проблемы, стоящие перед трейдерами, а затем подвёл философскую базу для понимания их природы и почему они вообще возникают.

Для написания «Трейдинга в зоне» у меня было пять основных причин. Вот они:

- доказать трейдеру, что аналитика, какая бы она хорошая ни была, не является панацеей для решения проблем в торговле;
- убедить трейдера, что его отношение к торговле и общее душевное состояние напрямую влияют на результаты торговли;
- доказать трейдеру, что для формирования мышления победителя, или так называемого «вероятностного мышления», необходимы определённые убеждения и жизненная позиция;
- обратить внимание на множество конфликтов, нестыковок и парадоксов в мышлении, которые могут приводить к тому, что трейдер может считать, что он уже научился «вероятностному мышлению», хотя это не так и является заблуждением;
- провести трейдера через путь, на котором он сможет интегрировать свою торговую стратегию в мышление на подсознательном уровне.

Примечание: до недавнего времени большинство трейдеров на рынке составляли мужчины, но сейчас видно всё больше и больше женщин, пополняющих наши ряды. Поэтому, чтобы избежать путаницы и неловкостей, я буду использовать местоимение «он» для описания трейдеров в этой книге. Без всякого сомнения, это не выражает какой-либо предвзятости с моей стороны.

«Трейдинг в зоне» представляет собой серьёзный психологический подход для достижения стабильных результатов в трейдинге. Я не предлагаю вам готовой торговой системы, а хочу показать вам способ мышления успешных трейдеров, допуская, что у вас уже есть своя собственная рабочая система. Теперь вам необходимо научиться ей доверять. Чем выше будет ваша вера в свои силы и уверенность в них, тем профитнее пойдёт торговля. Эта книга призвана дать вам более глубокое понимание природы рынка, а также лучше узнать себя, что способно сделать ваш трейдинг легче, проще и стрессоустойчивее.

Для того, чтобы понять, насколько развито у вас «трейдерское мышление», попробуйте пройти небольшой тест ниже. Здесь нет правильных и неправильных ответов. Ваши ответы лишь показывают, насколько то, как вы мыслите сейчас, соотносится с успешной торговлей на рынках.

Тест

1. Для того, чтобы зарабатывать трейдингом необходимо точно знать куда пойдёт цена.

Да Нет

2. Время от времени я ловлю себя на мысли, что есть какой-то такой способ безубыточной торговли.

Да Нет

3. Перед тем как открыть сделку, нужно тщательно проанализировать график этого торгового инструмента.

Да Нет

4. «Лоси» являются неизбежной составляющей трейдинга.

Да Нет

5. Я всегда соизмеряю риск и профит-фактор, прежде чем открыть сделку

Да Нет

6. При взгляде на график я сразу же начинаю думать, куда может пойти цена дальше.

Да Нет

7. Никогда не открою сделку, если я не уверен в её потенциальной прибыльности.

Да Нет

8. Чем больше трейдер узнает о рынках и их поведении, тем легче становится процесс торговли.

Да Нет

9. Моя торговая система даёт чёткие сигналы входа и выхода с рынка.

Да Нет

10. Даже когда у меня есть чёткий сигнал на переворот (т.е. открытие противоположной сделки), мне трудно выйти из трейда и войти в новый.

Да Нет

11. Прибыльные периоды моей торговли прерываются серьёзными просадками.

Да Нет

12. Когда я только начал торговать, мои сделки носили совершенно бессистемный характер — на одну прибыльную приходилось множество убытков.

Да Нет

13. Я часто чувствую, что рынок движется против именно меня.

Да Нет

14. Сколько ни пытался, всё равно не получается освободиться от негативных переживаний и эмоций из прошлого.

Да Нет

15. Основа моего мани-менеджмента — если рынок даёт возможность взять небольшое движение, я этим всегда пользуюсь. Как говорится, «курочка по зёрнышку».

Да Нет

16. Работа трейдера заключается в поиске таких ценовых паттернов (моделей), которые хорошо отрабатывали на истории и предоставляют интересные возможности для профитного трейда.

Да Нет

17. Временами я ощущаю себя жертвой рынка.

Да Нет

18. Когда я торгую, то стараюсь сфокусироваться на каком-то одном тайм-фрейме.

Да Нет

19. Успешная торговля требует более гибкого мышления, чем у большинства людей.

Да Нет

20. Иногда я очень хорошо чувствую ритм рынка, но мне трудно действовать в соответствии со своими ощущениями.

Да Нет

21. Уже много раз было так, что я держал прибыльную сделку и несколько раз становилось понятно, что движение заканчивается, но я так и не смог зафиксировать профит.

Да Нет

22. Вне зависимости от того, сколько я зарабатываю на рынке — мне всегда мало. Я всегда не удовлетворён и чувствую, что могу делать больше.

Да Нет

23. Когда я открываю сделку, я полон воодушевления. Находясь на таком позитиве, я всегда ожидаю профит от трейда, какого бы размера он ни был.

Да Нет

24. Важнейшая составляющая успешной работы — вера в свою собственную стабильность.

Да Нет

25. Если бы у вас появилась возможность, получить какой либо трейдерский навык, что бы вы выбрали?

26. Я часто провожу бессонные ночи, тревожась и постоянно думая о рынке.

Да Нет

27. Вы когда-нибудь входили в рынок из-за боязни пропустить хорошее движение?

Да Нет

28. Несмотря на огромное число неудачных сделок, я считаю свою систему совершенной. Когда случается прибыльный трейд — я полон энергии и оптимизма, чего с лихвой хватает на последующих «лосей».

Да Нет

29. Было ли у вас такое, что вы не входили в заранее запланированные сделки и открывали такие трейды, которые и не собирались торговать вообще?

Да Нет

30. В нескольких предложениях опишите почему, на ваш взгляд, большинство трейдеров теряют деньги на рынке или не в состоянии сохранить уже заработанное на рынке.

Сохраните ваш лист с ответами. Когда вы дочитаете последнюю главу книги, попробуйте пройти этот тест снова. Уверен, вы будете сильно удивлены, как изменятся ваши ответы.

Глава 1. Путь к успеху: фундаментальный, технический или ментальный анализ?

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Кто-нибудь ещё помнит то время, когда фундаментальный анализ считался единственно правильным путём для принятия торговых решений? Когда я начал торговать, а это был далёкий 1978 год, техническим анализом пользовалась лишь небольшая группа трейдеров. Остальные же участники рынка считали тех трейдеров, по меньшей мере, безумцами. В наши дни в это трудно поверить, но не так давно на Wall Street, да и в большинстве крупных фондов и финансовых компаний тоже, к теханализу относились как к несерьёзным фокусам.

Сейчас, конечно же, ситуация прямо противоположная. Почти все опытные трейдеры в той или иной форме используют технический анализ в своих торговых системах. Лишь за некоторым исключением в академических и около научных кругах, в чистом виде фундаментальный анализ практически вымер. Что же послужило причиной такого резкого изменения отношения к фундаменту? Думаю, ни для кого не будет сюрпризом такой простой ответ: деньги! Основная проблема, которая возникает при торговле по фундаменту — полное отсутствие хоть какого-то стабильного профита.

Для тех читателей, которые не слишком хорошо знакомы с ФА, далее вкратце расскажу о нём. Фундаментальный анализ пытается учесть практически все переменные, способные оказывать влияние на баланс спроса и предложения на конкретной акции, фьючерсе или любом другом финансовом инструменте. На основе применения математических моделей для оценки различных факторов (таких как процентные ставки, балансовые отчёты, погодные условия и ещё множество других), аналитик составляет прогноз - где и когда можно ожидать цену. Все эти модели имеют одну общую проблему — они практически не учитывают трейдеров в качестве переменных. Ведь именно люди, выражая свою веру и ожидания относительно будущего, двигают цену, а не какие-то абстрактные модели. Тот вполне обоснованный и даже логичный прогноз, который делается на основании определённого числа переменных в рамках некой модели, может оказаться и вовсе бесполезным, если трейдеры, ответственные за львиную долю объёма торгов, не верят в неё или вообще не знают о её существовании.

Собственно говоря, большинство трейдеров, в особенности те, кто торгует прямо «на полу» биржи, и способны двигать цену в том или ином направлении, не имеют ни малейшего представления о каких-то там фундаментальных причинах поведения рынка. Более того, практически всегда большая часть сделок трейдеров вызвана реакцией на самые разные эмоции, что вообще не вписывается в рамки любой фундаментальной модели. Другими словами, те самые люди, которые торгуют на рынках и двигают цену вверх или вниз, не всегда действуют самым рациональным и правильным образом.

В конечном итоге, хотя аналитик, основываясь на фундаментальном анализе, и может указывать верную цель и даже время её достижения, но путь к ней может быть настолько волатилен и сложен, что торговать по такому прогнозу будет крайне затруднительно, если не невозможно.

ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Технический анализ существует с самого начала организации рынков, как формы обмена (например, японские свечи — прим. переводчика). Однако, до конца 1970-х — начала 1980-х трейдеры не воспринимали теханализ, как действенный подход для торговли. Итак, давайте разберёмся, что же всё-таки заставило большинство трейдеров практически полностью перейти на использование ТА.

Каждый день по всему миру в торгах принимают участие огромное количество трейдеров. Многие из них снова и снова совершают похожие действия в надежде заработать денег на рынке. Иначе говоря, взаимодействуя друг с другом, люди создают индивидуальные, а группы людей, массовые модели поведения. Все эти модели поддаются определению и периодически повторяются. Технический анализ, является методом, который преобразовывает массовую психологию в узнаваемые ценовые паттерны, способные давать чёткие сигналы относительно дальнейших перспектив рынка. В каком-то смысле, теханализ, базирующийся на множестве паттернов за всё время наблюдения за торгами, позволяет вам проникнуть «за кулисы» графика, чтобы понять куда, скорее всего, цена пойдёт дальше.

Для прогнозирования цен технический анализ оказался куда более пригодным, чем классический фундамент. ТА обращает внимание трейдера на то, что происходит на рынке в данный момент времени относительно истории торгов, в отличие от него, ФА определяет куда следует двигаться котировкам дальше на основании логичных и обоснованных математических моделей. В некотором роде фундаментальный анализ создаёт ощутимый разрыв между настоящим и ожидаемым моментом в будущем. Подобные долгосрочные прогнозы, даже если они и оказываются верными, делают процесс торговли просто невыносимым.

В противовес этому, теханализ закрывает этот «геп» и предоставляет трейдеру неограниченные возможности для извлечения прибыли с рынка, т.к. ценовые паттерны регулярно формируются на всех тайм-фреймах. Иными словами, ТА способен превратить рынок в станок для зарабатывания неплохих денег.

МЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Если теханализ работает так замечательно, то почему же всё больше и больше участников рынка обращают взгляд на ментальный анализ самих себя, т.к. своей индивидуальной трейдерской психологии? Для ответа вам, возможно, не потребуется ничего более сложного как задаться вопросом, зачем вы купили эту книгу. Скорее всего, вы не удовлетворены той пропастью между ожиданием высоких доходов и результатами торгов. В этом и заключается основная проблема технического анализа, если конечно считать её проблемой. Как только вы научились отыскивать на графике торговые паттерны — всё, «священный Грааль» найден, заключаете вы. Уверен, что вы, конечно же, знаете о той значительной разнице, что лежит между знанием паттернов и способностью извлекать деньги из рынка с их помощью.

Вспомните, наверняка не раз и не два было так, что вы смотрели на график и думали: «Хмм... Похоже, рынок вверх собирается» (ну или вниз, в зависимости от ситуации), а потом события развивались в точности, как вы и предполагали. Но вы, ничего не предпринимая, лишь смотрели вслед уходящему поезду, с досадой подсчитывая упущенный профит.

Прогнозирование будущих ценовых движений (а также ожидание прибыли от них) и реальные входы и выходы из сделок — как говорится, «две

большие разницы». Я называю это, как и некоторые другие проявления в трейдерском мышлении, «психологическим гепом», который несёт в себе массу трудностей для достижения желанной многими трейдерами цели — успешной торговли.

Главный же вопрос состоит в том, можно ли научиться профитно работать на рынке? И возможно ли вообще торговать с той лёгкостью, когда вместо того, чтобы монотонно открывать и закрывать сделки, вы просто смотрите на график и размышляете о прибыльных трейдах? Мало того, что однозначный ответ здесь «да», эта книга была написана именно для лучшего понимания природы и трейдера, и трейдинга. В результате торговля становится более стрессоустойчивой, лёгкой, простой — как будто бы вы наблюдаете за аквариумными рыбками.

На первый взгляд это всё может показаться трудной задачей или даже чем-то невозможным. Но это далеко не так. Находятся всё-таки люди, сумевшие научиться мастерству трейдинга и закрывшие этот разрыв между желаемым и действительным. Как вы уже наверное догадались, таких умельцев очень немного, по отношению к тем трейдерам, которые в какой-то степени разочарованы своими результатами, вплоть до крайнего озлобления по отношению к рынку, и неспособности добиться стабильности, которой они так отчаянно желают.

На самом же деле, отличие между этими двумя группами трейдеров (т.е. теми кто стабильно зарабатывает и всеми остальными) аналогично разнице между Землёй и Луной. Оба этих небесных тела существуют в Солнечной системе, а значит имеют нечто общее между собой, но по своей природе они крайние противоположности друг друга — как день и ночь. Конечно же, если научиться открывать и закрывать сделки, то сразу же можно называть себя трейдером, но если мы сопоставим характерные особенности успешных и менее удачливых трейдеров — диаметрально противоположная разница между ними станет очевидной.

Если сравнить полёт на Луну и успехи в трейдинге, можно сказать, что добраться до Луны вполне реально. Путешествие это невероятно сложное и только горстка людей смогла добраться туда. Отсюда, с Земли, по ночам Луна выглядит такой близкой и доступной, что возникает иллюзия возможности дотянуться до неё и потрогать своими руками.

Точно также ощущается и успешная торговля. На рынках постоянно присутствуют огромные объёмы денег, предоставляя всех желающим возможность торговать и делать деньги. С самого начала работы рынков на них происходит постоянное движение денег среди трейдеров, что увеличивает вероятность заработка, и кажется что прибыль уже у вас в кармане. Я использую слово «кажется», чтобы обозначить существенное различие между двумя группами трейдеров. Для тех, кто уже научился стабильности в торговле, деньги не просто находятся в зоне досягаемости, а практически в свободном доступе. Конечно же, кто-то найдёт это высказывание возмутительным и неправдоподобным, но так всё и есть. Естественно есть и некоторые ограничения, но по большей части деньги на депозиты таких трейдеров поступают с такой лёгкостью, что это у остальных людей дух захватывает.

Однако, для трейдеров, которые не смогли добиться прогресса и не вошли в эту «избранную группу», слово «кажется» означает ровным счётом то, что оно подразумевает. На первый взгляд желаемая стабильность и успех находятся на расстоянии вытянутой руки, но снова и снова этот мираж исчезает. Единственная стабильная вещь у таких трейдеров — регулярные

моральные страдания. Конечно, у них бывают и периоды душевного подъёма, но не будет преувеличением, если сказать, что большую часть времени они проводят в страхе, раздражении, неудовлетворённости, тревоге, досаде и горестных стенаниях. Так что же разделяет эти две группы трейдеров? Может быть это умственные способности и постоянно зарабатывающие трейдеры просто составляют лучше свой торговый план? Неужели они больше работают? Являются ли они отменными аналитиками или же имеют доступ к наилучшей торговой системе? Обладают ли они каким-то врождёнными психологическими качествами, которые помогают им с лёгкостью переносить все тяжести, связанные с торговлей.

Всё это звучит более-менее правдоподобно, если не принимать во внимание, что авторами одних из самых громких провалов в трейдинге нередко приходится яркие и наиболее образованные люди. Наибольшую группу трейдеров, стабильно проигрывающих своих деньги, составляют врачи, юристы, инженеры, учёные, топ-менеджеры, бизнесмены и даже состоятельные пенсионеры.

Более того, большинство лучших аналитиков, как правило, представляют из себя наихудших трейдеров, каких ещё поискать надо. Ум и хороший анализ рынка, безусловно, могут способствовать успеху, но они не являются тем определяющим фактором, разделяющим трейдеров на эти две группы. Если это и не интеллект и не анализ, тогда что?

Имея опыт работы с самыми лучшими и самыми худшими трейдерами, помогая некоторым откровенным неудачниками становится наиболее успешными участниками рынка, я могу безо всякого сомнения сказать, что превосходство состоявшихся трейдеров над всеми остальными основано на достаточно специфичных причинах.

Если бы мне пришлось свести все эти причины к одной, я бы сказал, что успешные трейдеры думают иначе, чем другие. Конечно же, это звучит не совсем исчерпывающе, но если вы начнёте задумываться — а что же такое это трейдерское мышление, то последствия могут оказаться самые далеко идущие.

Так или иначе, каждый из нас имеет свой исключительный образ мысли, отличный от других людей. Однако мы не всегда помним об этом, ведь кажется само собой разумеющимся, что все остальные люди разделяют с нами восприятие и интерпретацию какого-либо события. На самом деле, это предположение будет казаться истинным до тех пор, пока с кем-то не появятся расхождения по вопросам, по которым ранее было полное согласие. Наше мышление, вероятно, делает нас даже ещё более уникальными, чем наши физические особенности.

Но вернёмся к трейдерам. Так в чём же всё-таки разница между тем, как думают лучшие трейдеры и те, кто ещё продолжает находиться в убытках? В то время, когда рынки можно охарактеризовать как территорию бесконечных возможностей, многие трейдеры сталкиваются с наиболее неблагоприятной и враждебной средой, какую только можно себе представить. В какой-то момент, любой трейдер может находить сигналы для входа в рынок. Однако умение находить такие торговые моменты для сделок на покупку или продажу ещё не означает, что вы уже овладели настоящим трейдерским мышлением.

Отличительной особенностью, отделяющей успешных и стабильных трейдеров от всех остальных, является то, что они смогли развить в себе такой тип мышления с уникальным набором психологических установок, который позволяет им оставаться дисциплинированными, сконцентрированными и, прежде всего, уверенными в себе в такой агрессивной среде как финансовые

рынки. В результате они больше не поддаются распространённым страхам и ошибками, которые мешают торговать всем остальным. Практически все трейдеры занимаются изучением технических моментов в торговле, но лишь единицы уделяют внимание психологии торговли на рынке. Для примера, когда игрок в гольф или теннис наконец-то освоил правильную технику, дальнейший прогресс или же его отсутствие будут напрямую зависеть от его отношения к делу.

Успешно торгующие трейдеры также испытывали множество огорчений, как эмоциональных, так и финансовых, прежде чем они приобрели навыки, позволившие им успешно работать на рынке. Достаточно редкое исключение те, кто родился в семье преуспевающих трейдеров или начал свою карьеру на рынках под руководством кого-то, кто понимает истинную природу торговли и, что самое главное, способен этому научить.

Так почему же эмоциональные страдания и финансовые катастрофы так распространены среди трейдеров? Очевидный ответ заключается в том, что не многим из нас посчастливилось начать свой трейдерский путь под предводительством опытного наставника.

Хотя, конечно же, причины намного глубже. Последние семнадцать лет я потратил на тщательное изучение психологии, стоящей за действиями трейдеров в процессе торговли, следовательно, я вполне бы мог разработать методику обучения и стабильной работе на рынке. Однако я обнаружил, что торговля полна парадоксов и противоречий в мышлении трейдеров, поэтому успешному трейдингу так сложно научиться. Если бы мне пришлось выбрать какое-то одно слово, чтобы охарактеризовать процесс торговли, это было бы слово «парадокс». (Согласно словарю, парадокс — это что-то такое, что имеет противоречивые свойства или действует вопреки сложившемуся общепринятому мнению).

Финансовые и психологические поражения так распространены среди трейдеров, потому что многие из принципов, которые могут успешно применяться в нашей обычной жизни, имеют совершенно противоположный эффект в трейдинге. Они просто не работают. Не зная этого, большинство трейдеров начинают свою рыночную карьеру с полным отсутствием понимания, что такое вообще быть трейдером, какие нужны навыки для этого и насколько серьёзно их нужно развивать.

Вот яркий пример того, о чём я говорю: торговля по своей сути занятие рискованное. Священного Грааля, как известно, не существует, поэтому риск сделать ошибку и потерять деньги всегда присутствует перед вами. Итак, когда вы открываете сделку, вы автоматически принимаете на себя риск? Даже если вы чувствуете в этом вопросе какой-то подвох, ответ на него будет отрицательным.

На данный вопрос логичным ответом, однозначно, будет «да». Если я занимаюсь деятельностью, которая по сути своей рискованная, то значит, риск этот я беру на себя. Это вполне разумное для любого трейдера предположение. Фактически, почти все трейдеры так считают, но большинство из них ещё и чувство гордости испытывают, думая хорошо они справляются с рисками. Однако проблема заключается в том, что допущение это находится далеко от истины. Конечно же, любой трейдер открывая сделку, берёт риск по ней на себя, но это вовсе не означает, что он признаёт и принимает это риск. Другими словами, все сделки несут в себе риск, т. к. результат по ним является неопределённым, соответственно и доход — негарантированным. Но действительно ли большинство трейдеров считают, что когда они входят в

рынок, то они рискуют? Неужели они признают, что прибыли по сделке может и не быть, а вместо неё вполне вероятен убыток? К тому же, полностью ли они осознают все возможные последствия этого трейда?

И вот здесь уже недвусмысленным ответом будет «нет». Практически все трейдеры не имеют никакого понятия о работе с рисками и что успешные трейдеры думают об этом. Лучшие трейдеры не только берут на себя риск, но они ещё и научились принимать его внутренне. И вот здесь появляется огромный психологический разрыв между пониманием того, что вы берёте на себя риск при открытии какой-нибудь сделки, или же вы в полной мере принимаете риски, присущие каждому трейду. Когда вы полностью принимаете все риски связанные с трейдингом, это будет иметь самые серьёзные последствия на результатах торгов.

Успешные трейдеры могут без малейших колебаний и противоречий войти в сделку, и также свободно признать свою ошибку и выйти из позиции. Они могут закрыть трейд, даже если по нему имеется убыток, и при этом сохранить рабочий настрой, не испытывая никакого психологического дискомфорта. Другими словами, присутствующие в торговле риски не заставляют лучших трейдеров терять дисциплину, концентрацию и чувство уверенности в своих силах.

Если вы не можете торговать не испытывая даже незначительного психологического дискомфорта (особенно страха), это означает что вы ещё не научились принимать риски связанные с трейдингом. Это является большой проблемой, потому что насколько вы не сможете принять риск, настолько вы будете его избегать. Попытки сторониться чего-либо обычно имеют самые пагубные последствия на пути к успешной торговле.

Освоение того, как по-настоящему принимать риски в любом деле, достаточно сложно, а в трейдинге тем более, учитывая, что здесь поставлено на карту. Чего мы вообще больше всего боимся (ну кроме смерти и публичных выступлений)? Конечно же, первое в этом своеобразном топ-листе займут страхи потери денег, и оказаться неправым — всё это чрезвычайно болезненно и мы стараемся избегать подобных моментов в жизни. Однако, будучи трейдерами, мы сталкиваемся с двумя такими же вариантами развития событий каждый торговый день.

Сейчас вы можете сказать себе: «Помимо того, что торговля может приносить боль, так она ещё и страхи естественные вызывает — оказаться неправым и потерять деньги; поэтому мне необходимо делать всё возможное, чтобы избежать этого». Я могу согласиться с вами, но такой подход значительно усложняет торговлю, которая вроде бы должна быть простой.

Трейдинг преподносит нам фундаментальный парадокс: как мы можем оставаться дисциплинированными, сконцентрированными и уверенными перед лицом постоянной неопределённости? Когда вы научитесь трейдерскому мышлению, это станет именно тем, что вы будете в состоянии сделать. Понимание того, каким образом можно изменить вашу торговлю, чтобы это полностью позволило принимать риск — ключ к овладению трейдерским мышлением, а также самый важный навык, какому только может научиться трейдер. В наши дни нечасто может встретить трейдера, который стремился бы развить такой навык.

Когда вы научитесь умению принимать риск, любую информацию, генерируемую рынком, вы уже не сможете воспринимать как болезненную. А если сведения эти не способны уже вас каким-то образом расстроить, то и избегать тут нечего — просто данные, указывающие на дальнейшие

возможности. Это можно назвать объективным взглядом на рынок, неискаженным вашими страхами и переживаниями.

Уверен, что среди читающих эту книгу, нет ни одного трейдера, который бы не открывал сделки слишком рано — ещё до того, как рынок сформирует сигнал на вход, или же слишком поздно — спустя достаточно продолжительное время, после образования сигнала. Какой трейдер не убеждал себя не фиксировать убыток, в результате оказываясь с ещё большими потерями; или закрывал прибыльную сделку слишком рано; или находился в профитном трейде, но в итоге не получил ничего, превратив прибыль в убытки; или ставил стоп слишком близко к точке входа, который в итоге выбивался, после чего рынок продолжал движение в нужном вам направлении? Это лишь несколько ошибок, из того множества оплошностей, которые трейдеры совершают изо дня в день.

Ошибки эти исходят отнюдь не от рынка, он то по сути индифферентный, в том смысле, что всю информацию он генерирует лишь о самом себе. Отражение движения цены на наших графиках, лишь предоставляет нам возможность что-то сделать, вот и всё! У рынка попросту нет возможностей влиять на то, как вы воспринимаете и интерпретируете информацию, а также какие торговые действия после этого совершаете. Все уже упомянутые, а также множество других ошибок, являются прямым следствием того, что я называю «неправильным взглядом на вещи». Такое ложное мироощущение лишь увеличивает страх внутри вас, вместо так необходимого продуцирования доверия и уверенности к себе.

Не думаю, что можно ещё проще очертить различие между стабильными трейдерами и всеми остальными — успешные трейдеры не испытывают страха. Они не боятся, потому что развили в себе навыки, которые дали им большую степень психологической гибкости и это позволяет им входить и выходить из сделок, основываясь на том, что говорит рынок о дальнейших перспективах. В то же время, успешные трейдеры не допускают никакого безрассудства в своих действиях. Все остальные, в той или иной степени, испытывают страх. Когда же, а такие моменты бывают, страх куда-то исчезает, появляется склонность к разного рода бесшабашным действиям, что в результате приводит к возвращению и закреплению страха в психологии таких трейдеров.

95% трейдерских ошибок, которые вы, вероятно, совершаете, приводят к тому, что деньги испаряются буквально на ваших глазах. Я выделяю четыре основных трейдерских страха, приводящих к таким плачевным результатам — страх оказаться неправым, потерять деньги, упустить выгодный трейд, не извлечь максимальную прибыль из сделки.

Сейчас вы можете сказать себе: «Я всегда считал, что здоровое чувство страха трейдеру не повредит». Опять же, это совершенно логичное и разумное предположение. Однако, когда дело дойдёт до торговли, все ваши страхи будут действовать против вас таким образом, что то, чего вы боитесь — обязательно произойдёт. Если вы будете бояться сделать ошибку, это может привести к тому, что страх возобладает над вами, что в последствие повлечёт за собой какое-то неверное действие.

Когда вы полны страха, то уже не видите тех возможностей, которые предоставляет рынок, а даже если и замечаете их — не в состоянии их реализовать, т. к. страх сковывает все ваши действия. Страх делает нас неподвижными или заставляет убегать от него. Более того, всё наше внимание фокусируется на объекте страха. Это означает, что все мысли о других возможностях, как любая другая информация, предоставляемая рынком,

блокируется в вашем сознании. Вы не сможете эффективно использовать навыки и умения, которым уже научились, пока ни перестанете бояться, а причина, вызывающая ваше беспокойство, ни будет устранена. После чего, вы зададитесь вопросом: «Черт, я же знал об этом. Почему не подумал про это раньше?» или «Почему не сделал так раньше?».

Невероятно сложно признать, что источник всех проблем в трейдинге лежит в нас самих. Именно это делает страх таким коварным. Многие из стереотипов мышления, отрицательно влияющих на нашу торговлю, были естественным образом приняты нами, когда нас воспитывали в детстве. Все эти фильтры восприятия так прочно укоренились в нашей голове, что нам редко приходит на ум, что все трудности в работе на рынке внутри нас и вытекают из нашего направления мысли. Действительно, кажется, что источник всех проблем в самом рынке, поскольку именно он воспринимается как причина нашей боли, разочарования и неудовлетворённости.

Очевидно, что это достаточно абстрактные вещи и совсем не то, что интересует большинство трейдеров. Тем не менее, понимание взаимосвязи между убеждениями, навыками и восприятием является основой для трейдинга, также как подача для тенниса и мах клюшкой для гольфа. Иными словами, если вы хотите добиться стабильных результатов торговли, придётся научиться пониманию и контролю информации, поступающей с рынка.

Есть ещё один момент. В принципе, вам не особо важно знать что-то о себе или рынках для того, чтобы провести прибыльную сделку, точно также как не обязательно изучать технику игры в теннис или гольф, чтобы от случая к случаю выполнять хорошие удары. Когда я первый раз попробовал сыграть в гольф, на протяжении всей игры я выполнил несколько неплохих ударов, хотя я вовсе не обучался какой-то определённой методике их исполнения, но мой результат составил лишь 18 из 120 лунок. Было ясно, что если я хочу улучшить этот показатель — необходимо учиться технике. Безусловно, всё то же самое справедливо и для трейдинга. Для достижения стабильности в торговле также нужна техника, но какая? В действительности, это один из самых сложных аспектов обучения эффективной работе на рынке. Если мы не осознаём или не понимаем того, как наши убеждения и взгляды влияют на восприятие информации, то может показаться, что это рынок виноват во всех наших неудачах. И в результате вы можете прийти к заключению, что для стабильного трейдинга необходимо ещё больше изучать сам рынок.

Кажется, что вы выбрали верный путь, но это западня, в которую попадают практически все трейдеры, потому что такой подход попросту не работает. Рынок выдаёт нам огромное количество информации, зачастую достаточно противоречивой. Кроме того, на поведение рынка нет никаких ограничений — он может вести себя так, как ему угодно. Собственно говоря, каждый участвующий в торгах трейдер является рыночной переменной, пусть и очень небольшой. Получается, что любой отдельно взятый трейдер может стать причиной любых изменений на рынке.

Это означает, что в независимости от объёма ваших знаний о поведении рынка и каким бы хорошим аналитиком вы бы ни были, вы никогда не сможете предусмотреть все возможные варианты развития событий, которые могут привести к совершению неверных действий с вашей стороны и последующей потере денег. Так что если вы на самом деле боитесь ошибок и убытков, вы так и не научитесь уравнивать свои страхи, от чего напрямую зависит ваша способность быть объективным. Другими словами, вы не сможете быть уверенными перед лицом постоянной неопределённости. Суровая реальность рынка такова, что результат каждой сделки заранее неизвестен. Поэтому, пока

вы не научитесь внутренне принимать эту нестабильность, сознательно или бессознательно вы будете стараться избегать любых болезненных ситуаций. По ходу дела, вы наверняка совершите огромное количество дорогостоящих ошибок.

Я ни в коем случае не утверждаю, что нам абсолютно не нужна та или иная форма анализа рынка, либо торговая система для определения потенциально прибыльных сделок. Однако аналитика не гарантирует стабильных результатов, ведь она не способна решить проблем, вызванных недостатком уверенности, недисциплинированностью или недостаточной концентрацией. Если исходить от предположения, что улучшенный анализ рынка сможет привести вас к успешной торговле, вы наверняка накидаете на свой график невероятное число аналитических инструментов и индикаторов. Но что дальше? Что-то не увидели, не заметили какой-то сигнал, и трейдинг по-прежнему не оправдывает ваших ожиданий, и вы остаётесь разочарованным. Это будет ощущаться, как будто вы не можете доверять рынкам, но в действительности оказывается, что вы не можете доверять себе.

Уверенность и страх — противоречащие друг другу состояния нашего сознания, происходящие от наших убеждений и психологических установок. Для того чтобы быть уверенным в среде, где вы запросто можете потерять больше, чем планировали, необходимо полное доверие к себе. Однако вы не сможете достигнуть этого доверия, пока не избавитесь от абсолютно контрпродуктивного успешному трейдингу образа мышления. Изучение способов анализа рынка не совсем то, что нужно в данном случае. У вас есть следующий выбор: вы можете попытаться устранить риск из торговли, изучив, насколько это возможно, все тонкости и детали конкретного рынка (я называю это чёрной дырой аналитики, т. к. это путь к ещё большему крушению надежд). Или же вы можете изменить процесс вашей торговли, чтобы научиться принимать риски и перестать их бояться.

Когда вы достигните состояния сознания, позволяющего безоговорочно принимать риск, вы уже не сможете интерпретировать поступающую от рынка информацию в негативном ключе, также отпадёт необходимость давать объяснения каждому движению цены и нерешительность в действиях. Уйдут в прошлое надежды, что рынок озолотит вас или будет оберегать вас от неспособности снижать убытки.

Но вы продолжаете допускать ошибки, вы не можете доверять себе, без чего достижение стабильных результатов в торговле стремится к нулю. Попытка сделать что-то такое, что выглядит крайне просто, может обернуться самым досадным предприятием, которое вы когда-либо вообще начинали. Оцените иронию, когда вы выработали соответствующие навыки и развили в себе, наконец, «трейдерское мышление», вот теперь торговля вам покажется простой, как это было в самом начале пути.

Так что же делать? Вам необходимо научиться настраивать свои взгляды и убеждения о рынке таким образом, чтобы вы могли торговать не испытывая ни малейшего страха, но в тоже время держать себя в рамках, которые не позволят совершать опрометчивые действия. Это именно то, чему эта книга призвана вас научить. По мере продвижения вперёд, я бы хотел, чтобы вы держали кое-что в голове.

Успешный трейдер, которым вы так хотите стать, это ваша проекция из будущего, в которую вам теперь придётся вживаться. Такое постепенное превращение подразумевает неуклонное личностное развитие, обучение, и создание новых путей для самовыражения. Всё это справедливо, если вы уже

являетесь успешными трейдером и читаете эту книгу для того, чтобы стать ещё более преуспевающим. Многие из всего того, чему вам предстоит научиться, будет прямо противоречить тем идеям и убеждениям, которые вы сейчас используете в торговле. Какие-то из этих идей наверняка знаете, другие нет. В любом случае, всё то, что сейчас выдаёт себя за правду, будет всеми силами держаться за свое место у вас в голове, несмотря на все ваши неудачи.

Всё это вполне естественно. Моя задача, в рамках этой книги, помочь вам решить эти проблемы наиболее эффективным путём. Готовность признать, что существуют такие вещи, о которых вы не знали или, может быть, не уделяли им должного внимания, сделают процесс обучения гораздо быстрее и проще.

Глава 2. Опасности и соблазны трейдинга. Часть 1

В январе 1994 меня пригласили выступить на конференции в Чикаго, посвящённой трейдингу. На одном из ланчей мне довелось сидеть рядом с редактором одного из крупнейших издательств, публикующих книги о торговле на рынках. Мы провели замечательную беседу о том, почему даже успешные во всех отношениях люди терпят неудачи в трейдинге, а результатов достигают лишь единицы. В какой-то момент, мой собеседник высказал интересную мысль: возможно, что причиной этого феномена является то, что сами мотивы к началу торговли у людей являются крайне ошибочными.

ТЯГА К РЫНКУ

Мне пришлось взять паузу и обдумать это предположение. Безусловно, существует множество типичных факторов, побуждающих к занятию трейдингом — сам процесс торговли, состояние эйфории, стремление прославиться, в случае стабильной торговли, или же желание испытать чувство жалости к самому себе в случае проигрыша, всё это в конечном счёте сильно отвлекает от работы и достижения успеха. Однако истинные причины такой притягательности трейдинга находится гораздо глубже. Торговля на рынках несёт в себе бесконечный простор для самовыражения, чего большинство из нас в своей жизни зачастую лишены.

Конечно же, редактора интересовало моё мнение на этот счет. Я отвечал ему, что практически все правила в трейдинге мы создаём сами. Это означает, что на рынках существует совсем немного границ и ограничений для нашей самореализации. Естественно, присутствуют и некоторые формальности, такие как необходимость становится участником биржи, чтобы торговать «на полу», или минимальные требования к размеру депозита для трейдеров, торгующих вне стен биржи. Вместе с тем, когда вы находитесь в сделке, ваши возможности поистине безграничны.

Я привёл такой пример с одного семинара, в котором участвовал несколько лет тому назад. Кто-то из трейдеров подсчитал, что если вы попытаете скомбинировать между собой фьючеры на облигации, опционы на облигации, а также обращение облигаций на открытом рынке — получится около 8 млрд. вариаций спреда. Теперь добавьте сюда временную составляющую, и число возможных торговых вариантов будет приближаться к бесконечности.

На какое-то время мой собеседник замолчал, а потом спросил: «Так почему же имея доступ к таким безграничным возможностям трейдеры постоянно проигрывают?» Мой ответ был таков: «Потому что неограниченные возможности тесно связаны с бескрайней свободой, а чтобы воспользоваться всем этим, нужно справиться с уникальным набором психологических проблем, которые способны понять и решить лишь небольшое число трейдеров. Как правило, без осознания наличия какой-то проблемы людям достаточно сложно преодолеть себя и достигнуть своих целей».

Свобода сама по себе является замечательной вещью. Вполне естественно, что все мы хотим, стремимся и жаждем свободы. Но это вовсе не означает, что у нас есть соответствующие психологические ресурсы для эффективной работы в условиях, которые практически не имеют границ того сокрушительного разрушения и ущерба, какие мы можем себе нанести.

Практически всем трейдерам, которые хотят достигнуть успеха, необходимо проделать определённую работу над своей психологией, в независимости от их уровня образования и достигнутых результатов в других областях.

Подобная работа над собой, подразумевает развитие такого склада ума, который позволяет соблюдать оптимальный баланс между свободой действий и возможностью приобрести финансовый и психологический ущерб.

Формирование такого мышления может быть достаточно сложным процессом, особенно в том случае, если те качества, которые вы хотите себе привить будут идти в разрез с тем, во что вы верите. Этот путь неизменно осложняется психологическим сопротивлением всего того, что мы накопили в своей голове с самых ранних лет нашей жизни.

Все мы рождаемся в определённой социальной среде. Любое общество, будь то семья, город, регион или целая страна, предполагает наличие некой структуры. Такие социальные структуры состоят из некоторых правил, ограничений, запретов и убеждений, которые становятся нормами поведения и накладывают ограничения на возможности самовыражения в этой среде. Более того, большинство этих ограничений были установлены ещё до нашего рождения. Другими словами, к тому моменту, когда мы только появляемся на свет, практически вся социальная структура, регулирующая большинство аспектов нашей жизни, уже плотно укоренилась. Становится понятным, почему необходимость общества в структуре с одной стороны и необходимость человека в самовыражении с другой могут вызывать конфликт. Всякий, кто хочет достигнуть совершенства в трейдинге, сталкивается с именно таким конфликтом. Я бы хотел, чтобы вы задали себе вопрос, какая характерная черта (как форма самовыражения) присуща каждому рождающемуся ребёнку на планете, независимо от места, культуры или социального положения. Ответ здесь очевидный — любопытство. Каждый ребёнок испытывает стремление к познанию. Практически все новые знания он схватывает «на лету», проявляя врожденные способности к быстрому обучению.

Давайте рассмотрим природу любопытства. На фундаментальном уровне это, конечно же, сила. Если говорить более конкретно, это сила исходящая изнутри, ведь ребёнка не нужно принуждать изучать что-то новое, он сам вам задаст тысячи вопросов. Дети вполне естественным образом исследуют окружающий их мир. Более того, эта внутренняя энергия направлена на конкретные интересы ребёнка. Другими словами, несмотря на то, что все дети, по сути, являются любопытными, разные дети проявляют любознательность к разным вещам. Есть что-то такое внутри каждого из нас, что направляет наш процесс познания в ту или иную сторону.

Даже младенцы, кажется знают, чего хотят, а чего нет. Когда взрослые сталкиваются с проявлением индивидуальности у маленького ребёнка, они обычно сильно удивляются, т. к. предполагают, что у детей нет ничего такого внутри, что бы могло отражать какие-то личностные черты в таком раннем возрасте. Но как ещё дети могут выражать свою индивидуальность, помимо проявления интереса ко всему их окружающему? Я называю это управлением внутренней энергией врождённых интересов.

Врождённые интересы это те вещи, к которым мы проявляем неподдельное и страстное стремление. Наш огромный и полный разнообразия мир предлагает каждому много возможностей для познания всего того, что находится вокруг нас. Но это вовсе не означает, что все мы испытываем желание изучать целиком и полностью весь накопленный человечеством багаж

знаний. Есть что-то такое внутри нас, что делает нас избирательными в процессе обучения.

Я уверен, если вы задумаетесь над этим, то сможете составить список вещей, которые вы делаете по жизни либо, наоборот, стараетесь избегать. Также вы можете сделать ещё один список из тех дел, к которым вы проявляете минимальную заинтересованность. И наконец, перечислите всё то, к чему вы испытываете огромный интерес. Вполне естественно, что с повышением уровня интереса списки будут становиться всё меньше. Но откуда возникает этот жгучий интерес внутри нас? На мой взгляд, он исходит из самого глубокого уровня нашего бытия, из уровня нашей истинной идентичности, от той части нашего сознания, которая существует вне пределов тех рамок и особенностей, приобретённых в результате нашего социального воспитания.

ОПАСНОСТИ ТОРГОВЛИ

На этом глубинном уровне нашей психологии обычно и возникают конфликты. Та социальная среда, в которой мы родились, может быть, а может и не быть чувствительной к нашим внутренним потребностям и интересам. Представим, для примера, что вы родились в семье профессиональных и успешных спортсменов, но вы увлекаетесь больше классической музыкой и искусством, чем тренировками. Вы можете иметь все природные данные для победы в соревнованиях, но не испытывать никого желания участвовать в них. Как раз здесь и возникнет тот самый внутренний конфликт.

В большинстве семей на детей оказывается постоянное давление, чтобы они следовали по стопам своих братьев, сестёр или родителей. Они будут делать всё возможное, чтобы привить вам определённые качества и научить извлекать максимум из вашей физической формы, а также отговаривать вас от серьёзного занятия чем-то иным, кроме спорта. Теперь вы будете вынуждены идти по этому пути, т. к. не хотите стать изгоем. В то же время, делая и выполняя то, что от вас хотят другие, вы будете чувствовать некую подавленность, несмотря на то, что все чему вы научились, идёт на пользу и улучшает ваши спортивные результаты. Проблема здесь кроется в том, вы не ощущаете себя тем, кем на самом деле являетесь.

Подобного рода конфликты, возникающие в результате столкновения социальной среды и внутренних желаний, являются достаточно распространёнными. Можно сказать, что многие, если не большинство людей, росли в семьях и культурной среде, практически не оказывающим внимания и поддержки каким-то особенностям и талантам ребёнка. Отсутствие такой поддержки может иметь серьёзные последствия, такие как прямое отрицание своего собственного "Я". Для примера давайте рассмотрим такую ситуацию: малыш в первый раз в своей жизни заметил вазу на журнальном столике. Он испытывает любопытство, некая внутренняя сила поджигает его интерес к этой вещице. В каком-то смысле, это можно сравнить с вакуумом в его голове, который должен быть заполнен объектом этого любопытства. Ребёнок фокусируется на этой вазе и ползёт к столику с ней. Добравшись, он начинается тянуться руками к краю стола, чтобы встать на ноги, пытаясь одной ручкой удержать равновесие, а другой дотянуться до вазы и потрогать её, чего он ещё ни разу не делал. Именно в этот самый момент, он слышит из другого конца комнаты: «СТОЙ! НЕ ТРОГАЙ ЕЁ!»

Испугавшись, ребёнок начинает плакать сидя на полу около того самого столика с заветной вазой. Очевидно, что это совершенно обычная и даже неизбежная история для любой семьи. Дети не имеют абсолютно никакого

представления о том, чем они могу тебя травмировать или насколько дорогой эта ваза может быть. На самом деле, способность различать что безопасно, а что нет; знание какую ценность могут представлять некоторые вещи — важнейшие уроки, которые каждый ребёнок должен усвоить. Однако, именно здесь кроются некоторые психологические факторы, имеющие огромное влияние на нашу способность быть дисциплинированными и сфокусированными, что необходимо и в жизни, и в трейдинге.

Так что же происходит, когда мы лишены возможности к самовыражению таким образом, как мы этого хотим или же когда мы вынуждены делать это вразрез с нашим мироощущением?

Ответ очевиден, мы находимся в подавленном состоянии, что подразумевает определённый дисбаланс. Но чем вообще является уравновешенность в жизни? Её можно выразить, как некое соответствие между внутренней (психической) и внешней средой, где протекает наша жизнь. Другими словами, все желания и потребности генерируются в нашем сознании, но осуществляются они в действительности. Если мы находимся в гармонии с окружающим нас миром, то ощущаем состояние внутреннего равновесия, удовлетворения и счастья. Если же мы входим в диссонанс с реальностью, то обычно испытываем недовольство, разочарование и даже гнев — всё то, что обычно называют моральными страданиями.

Так почему же не начать делать то, чего мы действительно хотим и не перестать причинять себе боль поступками, идущими против нашей природы? Возможно причина в том, что наши желания создают такое подобие вакуума в голове. Вселенная, в которой мы живём, не допускает наличие пустоты, стараясь заполнить её в своём движении (философ Спиноза писал об этом сотни лет назад в труде «Природа не терпит пустоты»).

Если высосать воздух из бутылки, ваш язык и губы присосутся к её горлышку, т. к. внутри создан дисбаланс (т. е. вакуум), который теперь необходимо заполнить. Каков смысл всем известной поговорки «Голь на выдумки хитра»? Нужда создаёт внутренний вакуум, который может быть наполнен вдохновением, исходящим от нашей вселенной (если, конечно, ваш разум сможет это воспринять). В результате осуществления потребностей, мысли, в свою очередь, вы получаете то самое воодушевление.

В этом отношении, на мой взгляд, работа нашего разума сродни механизмам вселенной в целом. Всякий раз, когда мы осознаём желание или потребность, мы стремимся заполнить образовавшийся в нашем разуме вакуум. Невозможность получить желаемый объект, может ощущаться душевным опустошением с дальнейшим переходом в депрессию. Попробуйте отобрать игрушку у ребенка, когда он с ней играет, вполне естественной реакцией на это станет плач.

К моменту достижения 18 лет, наше пребывание на этой плане составит около 6570 дней. Как вы думаете, сколько примерно раз в день самый обычный ребёнок слышит такие вот фразы:

«Стой, так делать нельзя»

«Не сейчас, я занят»

«Потом это обсудим»

«Нельзя»

«Кто вообще тебя на это надоумил?»

«Ты должен это делать, и всё тут!»

И это ещё не самые худшие фразы, которыми практически всех нас лишают возможности самовыражения когда мы растём. Даже если мы слышали похожие «наставления» всего раз или два в день, это вытекает в несколько тысяч подобных слов к моменту, когда мы повзрослеем. Всё это можно назвать «неудавшимися начинаниями», такими заблокированными импульсами, основанными на наших внутренних потребностях, происходящих из самых глубин нашей идентичности.

Что происходит, когда начинание зарубают на корню? Неужели они просто испаряются? В принципе это возможно, если мы или кто-то другой делают некоторые вещи, чтобы вернуть наше сознание в состояние равновесия. Но что может возратить нашему разуму так необходимый баланс? Ниже мы рассмотрим несколько методов.

Наиболее простым, особенно для ребёнка, будет просто проплакаться. Плач является естественным механизмом для примирения с неудачами. Ученые обнаружили, что слёзы состоят из отрицательно заряженных ионов. Следовательно, выплакавшись, мы освобождаемся от отрицательной энергии и возвращаем себе внутренний баланс, даже если наше начинание так и остаётся невыполненным.

Проблема, однако, состоит в том, что большую часть времени, многие события протекают совсем не так, как мы этого бы хотели и нам очень сложно с этим примириться (особенно это трудно в детстве). Есть множество причин, почему родители не любят, когда их дети (особенно мальчики) плачут. Как правило, взрослые делают всё возможное, чтобы их отпрыски не вели себя так. Не меньше и причин нежелания родителей объяснять детям, почему они должны делать то, чего не хотят. И даже если они попытаются, нет никаких гарантий, что у них это получится и внутреннее равновесие у ребёнка будет восстановлено. Но что произойдет, если ребёнок всё-таки не сможет примириться со своими неудавшимися начинаниями?

Всё это будет накапливаться, и в конце-концов может перерасти уже в привычку и даже компульсивное поведение. Есть очень простое правило: «Всё то, чего мы были лишены в детстве, может стать нашей зависимостью в зрелом возрасте». Например, многим людям нравится, когда на них обращают внимание. Я имею в виду тех, кто будет делать всё возможное и невозможное, чтобы обратить на себя внимание большинства. Наиболее распространённой причиной этого является то, что такие люди чувствуют, что не получили достаточно внимания в детстве или в тех жизненных ситуациях, когда оно им было нужно. В любом случае, лишения в прошлом могут находить выход в выплеске эмоций, что заставляет людей вести себя таким образом, чтобы удовлетворить свою приобретённую зависимость. Наиболее важным для нас здесь является необходимость отыскать такие внутренние конфликты в себе (а они есть в каждом), а также то, как они могут влиять на вашу способность сосредотачиваться и принимать дисциплинированные и последовательные торговые решения.

Глава 2. Опасности и соблазны трейдинга. Часть 2

МЕРЫ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ

Для успешной работы на рынках нам необходимы определённые правила и рамки для управления своим поведением и поступками. Очевидным фактом является то, что торговля может нести в себе самые разрушительные последствия для психологии трейдера, вытекающие из наших ожиданий и надежд относительно рынка. Существует множество сделок, риск по которым безграничен.

Чтобы предотвратить саморазрушение нам потребуется создать внутреннюю структуру с такой самодисциплиной и ценностями, которые бы направляли нашу деятельность в успешное русло. Подобная структура должна присутствовать в каждом из нас, потому что финансовые рынки, в отличие от общества, не предусматривают её наличие. Структура рынков представляет собой набор моделей поведения (паттернов), которые выступают в роли сигнала на покупку или продажу. Такая психологическая организация не должна быть сложной. В противном случае, любой здравомыслящий человек попросту посчитает, что не существует вообще никаких формализуемых правил для управления своим образом действий. К тому же, в трейдинге понятие начала, середины или конца, что есть практически во всех других сферах деятельности, отсутствует напрочь.

Здесь как раз и кроется крайне важное различие торговли с глубочайшими психологическими процессами. Рынок, как река, находится в постоянном движении, которое не начинается, не останавливается и не прерывается. Даже когда торги на бирже закрыты, ценообразование продолжается. Не существует ведь такого правила, что цена открытия любого дня должна в точности соответствовать предшествующему закрытию. Ничего из того, что мы делаем в нашей привычной жизни, не может подготовить нас к эффективной работе в такой многовариантной среде. Даже в азартных играх присутствует некая упорядоченность, что разительно отличает их от трейдинга и делает менее опасными. Например, если мы решим сыграть в блэкджек, то первое, что нам необходимо сделать, это определить какого размера ставку мы будем делать. Такой выбор мы должны делать по правилам этой игры — не сделав его, мы не сможем начать играть.

В трейдинге никто кроме вас не будет просчитывать риск, перед тем как открыть сделку. Очевидно, что мы имеем дело с совершенно непредсказуемой средой, где в любой момент может произойти всё, что угодно. Стабильно зарабатывающие трейдеры просчитывают риски заранее, до входа в рынок. Все остальные трейдеры, делающие подобные расчёты риска, будут сталкиваться с суровой правдой рынка — прибыль по сделке является вероятностной, а значит трейд вполне может закончиться убытком. Все те, кто регулярно оставляют деньги на рынке, избегают принятия реальности такой, какая она есть. Какой бы привлекательной не выглядела сделка, она может принести вам потери. И вот тут уже не обойтись без развития определённых внутренних навыков, т. к. в противном случае вы будете находить тысячи оправданий, рациональных объяснений и каких-то искаженных логических умозаключений, которые позволят вам открывать сделки с верой в их прибыльность, что сделает оценку риска полностью необъективной.

Любые азартные игры состоят из начала, основной игровой части и концовки, основанные на определённой последовательности событий, определяющих исход игры. Как только вы решите, что собираетесь принять участие в игре, вам будет крайне сложно изменить этот выбор — вы уже стали частью этого действия. В трейдинге всё по-другому. На рынках цены находятся в постоянном движении, и только вы определяете, в какой момент открыть сделку, насколько долго её удерживать и когда закрыть. Вне зависимости от того, что вы запланировали или хотели сделать, в дальнейшем может проявиться множество психологических факторов. Всё это может послужить причиной вашей рассеянности, постоянной смены принятых решений, страха и излишней самоуверенности. В общем, всё то, что заставляет вас совершать непреднамеренные ошибки.

Поскольку азартные игры имеют достаточно формальный финал, это может приводить к серии проигрышей. Попадая в полосу невезения, вы раз за разом принимаете осознанные решения продолжать терять свои деньги. За концом одной игры следует начало другой, и вы вынуждены подвергать риску всё больше и больше своих активов, снова и снова доставая купюры из своего бумажника или же двигая фишки к центру стола.

В процессе торговли такой формальный исход отсутствует. Рынок не может заставить вас выйти из сделки. Если у вас нет такой внутренней структуры, которая позволяла бы вам всегда действовать в своих наиболее выгодных интересах выхода из трейдов, вы можете стать своего рода бездейственным неудачником. Это означает, что когда вы находитесь в убыточной сделке, вам не потребуется вообще ничего делать, чтобы продолжить терять деньги (полная противоположность с азартными играми). Более того, вы даже можете и не наблюдать за развитием событий по вашей, уходящей во всё больший минус, позиции. Достаточно просто игнорировать эту сложившуюся ситуацию и рынок сам возьмёт своё — те деньги, которые ещё недавно были вашими.

Вот одно из многих противоречий в трейдинге. Торгуя на рынках мы, возможно в первый раз в своей жизни, можем контролировать всё что мы делаем. Но есть и другая сторона этой медали. Нет никаких правил или границ, чтобы направлять или упорядочивать наши поступки. Неограниченное число переменных в рыночной среде требует определённой сдержанности и самоконтроля в наших действиях, как минимум, если ходим добиться успехов в торговле. Та структура, которая необходима для управления поступками, должна брать начало в нашем разуме, быть таким актом свободной воли. Отсюда и начинается большинство проблем.

ГОТОВНОСТЬ СОЗДАВАТЬ ПРАВИЛА

Мне ещё не приходилось сталкиваться с трейдерами, которые бы не противились идее создания некоторого набора правил. Такое сопротивление не всегда представляется явным. Как раз наоборот, подобное противодействие обычно едва уловимо. Мы соглашаемся с тем, что такие правила крайне полезны и нужны, но в действительности намерение что-нибудь сделать, следуя им, отсутствует. Это сопротивление может быть интенсивным, и оно имеет вполне логичную подоплёку.

Большая часть структуры нашего сознания была приобретена как результат воспитания, основанного на выборах, сделанных другими людьми. Другими словами, это было привито нашему сознанию, но не прижилось в нём. Это очень важный момент. В ходе нашего воспитания, многие естественные порывы к каким-то поступкам, самовыражению и изучению окружающего нас

мира через наш собственный опыт были под запретом. Со многими из таких ограничений мы так и не смогли примириться, и они продолжают проявлять себя внутри нас в виде разочарования, гнева, обманутых надежд, чувства вины или даже ненависти. Аккумуляция таких негативных чувств, выступает как некая сила внутри нас, противостоящая всему тому, что хоть как-то ограничивает нашу свободу делать что-либо, как и когда мы хотим.

Иными словами, в первую очередь именно поэтому нас так привлекает в трейдинге неограниченная свобода творческого самовыражения. По той же самой причине мы ощущаем противодействие правилам и границам, которые пытаются направлять наши поступки. Это выглядит примерно так, как если бы вы нашли пресловутый Священный Грааль, с неограниченной свободой и возможностями получения прибыли, а тут кто-то постучал бы вам по плечу и сказал: «Слушай, тебе необходимо разработать кое-какие правила, но это ещё не все, также ты должен ещё и научиться быть дисциплинированным, чтобы соблюдать их».

Необходимость в правилах может иметь прекрасный смысл, но сложность может возникнуть в поиске мотивации для их создания, когда всю свою жизнь мы пытаемся обрести хоть какую-то свободу. Слом источника противодействия к самоорганизации, системной работе на рынке и соблюдению принципов менеджмента, обычно приносит много боли и переживаний. Конечно же, я не имею в виду, что на пути к успешному трейдингу вам необходимо примирить абсолютно все свои разочарования и несбывшиеся надежды, потому как это совершенно не так. И, безусловно, вы не должны испытывать никаких страданий при этом.

Я работал со многими трейдерами, достигшими стабильности на рынке, при этом, не сделав ничего, чтобы примириться со своими не сбывшимися мечтами и не удавшимися начинаниями. Однако вы даже представить себе не можете, сколько усилий и сосредоточения вам потребуется вложить в построение такой психологической структуры, которая бы компенсировала то негативное влияние от прошлых ошибок и неудач на способность развивать такие навыки, которые бы обеспечивали ваш успех в качестве трейдера.

НЕСПОСОБНОСТЬ БРАТЬ НЕ СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Торговлю можно охарактеризовать как свободный и отчётливый выбор, с практически немедленным результатом. Помните, что сделка не будет открыта, пока мы не решим войти в рынок; она будет продолжаться столько, сколько мы захотим; она не закроется, пока мы не решим остановиться и выйти с рынка. Каждый наш выбор является результатом интерпретации поступающей информации и того, как мы на её основе действуем. Мы можем хотеть свободы принятия решений, но это вовсе не означает, что мы готовы отвечать за их результаты. Трейдеры, не способные брать ответственность за свои действия, сталкиваются с такой дилеммой: «Как можно работать в среде, предоставляющей полную свободу выбора, и в тоже время избегать ответственности, если последствия принятых решений не соответствуют ожиданиям».

Суровая правда рынка состоит в том, что если вы хотите стабильно зарабатывать, вам необходимо исходить из того, что независимо от результата торговли, только вы несёте за это ответственность. Лишь единицы успешных трейдеров стремятся достигнуть такого уровня ответственности ещё перед тем, как они принимают решение начать торговать. Избегая ответственности и делая это своим стилем торговли, вы будете торговать практически наугад. Такой трейдинг можно определить как недостаточно или вообще не

спланированный. Данный неорганизованный подход, включающий в себя неограниченное количество рыночных переменных, не позволяет вам узнать, что работает на рынке на постоянной основе, а что нет.

Хаотичность является неструктурированной свободой безо всякой ответственности. Когда мы торгуем без чётко составленного плана, очень легко записать себе в заслуги те сделки, которые оправдали наши ожидания и принесли прибыль (естественно, ведь были все основания для входа в рынок). В то же время, также просто избегать ответственности за те сделки, результат по которым не совпал с нашими желаниями (любую неудачу можно списать на любые обстоятельства, о которых мы не знали заранее, потому то и не могли принять их во внимание во время входа в рынок). Если поведение рынка действительно настолько случайно, то было бы достаточно сложно, если ни неосуществимо вообще, достигнуть хоть какого-то подобия стабильности. А если стабильно торговать невозможно, то и за результаты можно и не отвечать. Проблема таких умозаключений состоит в том, что непосредственный опыт работы на рынках говорит нам совсем о другом. Схожие поведенческие модели проявляют себя из раза в раз, снова и снова. Даже если результат отдельно взятого паттерна можно назвать случайным, исход серии таких паттернов может иметь уже некую (статистически достоверную) последовательность. Такой вот парадокс, но он может быть с лёгкостью разрешён при помощи дисциплинированного, организованного и систематизированного подхода к торговле.

Мне приходилось работать с несчётным количеством трейдеров, которые часами делают анализ текущей ситуации на рынке и составляют подробный план торговли на следующий день. Однако затем, вместо того, чтобы действовать по своему плану, они делали совершенно иные вещи. Открывая сделки, они руководствовались какими-то идеями своих друзей-знакомых или торговыми сигналами от других трейдеров. Наверное, не нужно говорить, что те сделки, которые они так усердно планировали первоначально, но не реализовали, были бы весьма прибыльными.

Это классический пример бессистемной торговли, которая является следствием нашего желания избежать ответственности за свои решения. Когда действия основаны на собственных идеях, мы сразу же начинаем получать моментальную обратную связь, насколько хорошо они работают и видеть наши реальные способности. Найти объяснение своим неудовлетворительным результатам может быть затруднительно. С другой стороны, когда мы торгуем, как бог на душу положит, достаточно легко переложить ответственность за свою торговлю на тех, кто вам что-то посоветовал, сваливая на них всю вину за полученный результат.

Есть что-то такое в природе трейдинга, позволяющее легко уходить от ответственности, что проистекает из такой внутренней структуры, во главу которой поставлена бессистемная торговля: любая сделка может стать прибыльной, и даже очень прибыльной. Сорвать такой большой куш можно вне зависимости от того, являетесь ли вы хорошим аналитиком, или так себе; принимаете или же избегаете ответственности. Но чтобы получать доход стабильно, необходимо приложить усилия для создания определённого систематизированного подхода к торговле. Однако, как вы, наверное, уже заметили, гораздо проще сторониться такой внутренней работы над собой и торговать, как захочется.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ СЛУЧАЙНЫХ ПРОФИТОВ

В ряде исследований по психологии был замечен интересный эффект произвольных поощрений у обезьян. Например, если вы учите обезьяну выполнению какой-то задачи, и каждый раз, когда она успешно сделана, вы выдаёте ей что-то вкусное. В таком случае, обезьяна очень быстро станет ассоциировать результат с приложенными для его достижения усилиями. Если вы прекратите выдавать поощрение за выполненные задачи, то очень быстро обезьяна вообще прекратит их делать. Зачем тратить свою энергию на то, за что, как выясняется, ты больше не будешь вознаграждён. Однако, реакция обезьяны на отсутствие поощрения может быть совершенно другой, если вы будете премировать её не каждый раз, а от случая к случаю. Когда вы перестанете её поощрять, поначалу обезьяна не сможет понять, что она больше не будет ничего получать и продолжит выполнять задачу, каждый раз в надежде, что уж в этот раз она чем-нибудь да полакомится. Чем дольше не было вознаграждения, тем большим сюрпризом оно для неё станет. В результате, с точки зрения обезьяны, нет никаких причин прекращать делать эту задачу. Она будет продолжать выполнять задачу даже без поощрения за результаты этой работы, причём некоторые из обезьян могут обходиться без награды достаточно долго.

Я не знаю, почему мы становимся настолько зависимыми от случайных наград. Если бы мне пришлось отвечать на этот вопрос, я бы сказал, что возможно это как-то связано с эйфорией, с выбросом каких-то химических веществ в наш мозг, когда мы испытываем неожиданное, приятное удивление. Если вознаграждение является периодическим, мы никогда не будем точно знать, когда мы можем его получить, поэтому затраты энергии и ресурсов на какое-то дело будут только расти, в надежде снова испытать то чудесное чувство удивления и радости. По сути, для многих людей это вполне может войти в привычку или даже зависимость. С другой стороны, когда мы ожидаем конкретного результата от наших действий и этого не происходит, мы становимся разочарованными и плохо себя чувствуем. Если мы предпримем ещё одну попытку и получим такой же неутешительный результат, маловероятно, что мы продолжим делать причиняющие нам боль вещи.

Проблема, вытекающая из любой зависимости, состоит в том, что она ставит нас в ситуацию с отсутствием какого-либо выбора вообще. Наш разум доминирует в зависимости любой степени и все наше внимание и усилия будут направлены на достижение желаемого объекта. Все прочие существующие возможности для исполнения наших потребностей игнорируются или выбрасываются из головы. Мы не чувствуем в себе сил перестать идти на поводу у нашей зависимости. Для трейдеров особенно неприятна зависимость от случайно полученных профитов, потому что она также подпитывает наше сопротивление к созданию такой психологической структуры, которая бы помогала стабильно зарабатывать.

ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ

В ходе нашего воспитания, мы адаптируемся для жизни в социальной среде, что означает приобретение нами определённых стратегий мышления для выполнения наших потребностей, желаний и стремлений, нацеленных на социальное взаимодействие. Мало того, что мы стали полагаться друг на друга и уже не можем в одиночку удовлетворить все наши нужды, при этом мы освоили различные формы социально-обусловленного контроля, а также множество техник манипулирования, которые направлены на то, чтобы убеждать других людей вести себя в такой манере, как мы того хотим.

Движение цен на рынках может показаться таким социальным процессом, т. к. в это дело включено множество людей, но это не так. Если в нашем современном обществе мы научились полагаться друг на друга для реализации базовых потребностей, то рыночную среду (хотя она и существует в рамках общества) можно охарактеризовать как психологическую пустыню, где каждый действует исключительно за себя. Делая что-либо, мы не можем никак зависеть от рынка, а уж манипулировать или контролировать его поведение чрезвычайно трудно, если вообще возможно. Если мы стали успешными по жизни, но вдруг обнаруживаем, что как трейдеры мы находимся в среде, которую плохо знаем, в которой нервничаем и плохо себе представляем, как реагировать на какие-то вещи; что нам делать в таком случае? И, конечно же, вы будете абсолютно правы, если признаете что влипли по-полной.

Одной из главных причин того, что так много успешных людей потерпели неудачи в торговле, является то, что их прежний успех можно отчасти объяснить хорошими способностями манипулирования и контроля социальной среды в том ключе, как им это выгодно. В какой-то степени, каждый из нас научился или разработал свои техники для придания внешней среде большей схожести с нашей внутренней. Проблема же заключается в том, что ни один из этих методов не работает в трейдинге. Рынок просто не замечает ваших попыток манипулирования или тем более контроля над ним (если вы конечно не очень крупный трейдер). Однако нам под силу контролировать собственное восприятие и интерпретацию информации о рынке, также как и наше поведение и поступки. Вместо попыток подогнать окружающую действительность под наши представления о том, как всё должно быть, нам следует научиться контролировать самих себя. Когда мы это сделаем, мы сможем воспринимать информацию наиболее объективным образом, а структура нашего мышления будет работать так, что мы всегда будем поступать наиболее выгодным для нас образом.

Глава 3. Ответственность. Часть 1

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Хотя слово «ответственность» и звучит достаточно просто, сама его суть, а также определение роли этого понятия в трейдинге, не так легки для восприятия. Мы столько раз в нашей жизни сталкивались с необходимостью брать на себя ответственность, что в итоге может показаться мы то уж точно знаем, что это такое.

Принятие ответственности за свои торговые действия и освоение соответствующих принципов успешного трейдинга неразрывно связаны. Вы должны глубоко понять в каких случаях вы ответственны, а в каких нет за свой успех в качестве трейдера. Только после этого вы сможете развить в себе такие качества, которые позволят вам войти в элитную группу трейдеров, стабильно зарабатывающих деньги на рынках.

В конце первой главы я рассказывал о идее вжиться в будущий образ самого себя. Другими словами, того успешного трейдера, которым вы так хотите стать, пока не существует. Вам, подобно скульптору, необходимо «вылепить» себя заново.

ФОРМИРОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Готовность и желание учиться, подпитываемые вашим стремлением стать успешным, — вот те инструменты, необходимые для создания «новой версии» себя. С инструментами вроде бы понятно, а из чего выстраивать эту новую психологическую среду? Скульптор в своей работе может использовать целый ряд различных материалов, например, глину, мрамор или металл. Однако, если вы хотите взрастить в себе сознание успешного трейдера, потребуется лишь собственные взгляды и убеждения. Вам придется работать над своей психологией и, при готовности воспринимать новую информацию, вы сможете поменять структуру своего мышления, что крайне необходимо для достижения поставленных целей.

Как я полагаю, ваша конечная цель заключается в стабильной работе на рынке. Наверняка вы, как и большинство трейдеров, не реализовали всего потенциала возможностей, который вам доступен. Для того чтобы раскрыть свой потенциал в вашей реальной жизни, основной целью должно стать приобретение такого типа мышления, каким обладают самые успешные трейдеры, которые думают несколько иным путём, нежели все остальные участники рынка. Они развили в себе склад ума, позволяющий им торговать без страха и, в тоже время, предохраняющий их от опрометчивости и ошибок, к совершению которых могут приводить различные эмоции. Такой тип мышления включает в себя множество различных составных частей, но основная суть в том, что успешные трейдеры практически полностью устранили страхи и безрассудство из своей торговли.

Когда вы научитесь мыслить подобным образом, то тоже сможете торговать без страха. Вы больше не будете подвержены тому множеству ошибок, произрастающих из ваших страхов, причина которых лежит в попытках дать всему своё объяснение, подсознательном искажении информации, постоянных сомнениях, каких-то преждевременных действиях или пустых надеждах. Когда страх покинет вас, просто не останется причин делать ошибки и, как результат, они практически исчезнут из вашей торговли.

Однако, устранение страхов лишь одна часть уравнения. Другая его часть состоит в необходимости развития в себе самообладание. Первокласные трейдеры прекрасно знают, что крайне важно иметь внутреннюю дисциплину или психический механизм для противодействия негативным последствиям эйфории и самоуверенности от серии прибыльных сделок. Для трейдера, который не умеет контролировать себя и управлять своими эмоциями, успешный результат может быть крайне опасен.

Если мы исходим из того, что для стабильной работы на рынке трейдеры должны сфокусировать свои усилия на построение определённого типа мышления, то становится легко понять, почему так много трейдеров не достигают успеха. Вместо того, чтобы работать над собой и учиться думать как профессиональные трейдеры, они полагают, что смогут зарабатывать больше, если узнают рынок лучше. Не попасть в эту ловушку практически невозможно. Существует ряд психологических факторов, которые подталкивают вас к идее, что, дескать, причина потерь и отсутствия стабильности кроется в недостаточном понимании рыночных процессов.

Однако все это не соответствует действительности. Ключ к стабильности, к которой вы так стремитесь, находится в вашем сознании, внутри вас, а отнюдь не в рынках. Когда вы ощущаете своё всемогущество (например, после нескольких прибыльных сделок), именно это, а вовсе не рынок или торговая система, обычно приводит к совершению ошибок, потере денег и склонности к безрассудству.

Например, если бы вы выбирали одного из следующих трейдеров для управления своими деньгами, то кого бы вы отобрали? Первый трейдер использует простую, достаточно заурядную, торговую систему, но зато обладает такими психологическими навыками, которые позволяют ему контролировать свои действия и эмоции. Второй — работает по хорошей торговой системе, вдобавок он ещё и отличный аналитик, но он по-прежнему подвержен влиянию типичных трейдерских страхов и эмоций, от чего первый трейдер уже освободился. Правильное решение выглядит очевидным. Первый трейдер покажет гораздо лучший результат, управляя вашим капиталом.

Верный психологический настрой, способен показывать более высокие результаты торговли, чем подробный анализ или навороченная торговая система. Конечно, в идеале можно иметь и то, и другое, но в действительности это вовсе не нужно, потому что, если у вас есть верный для рынков образ мышления, то вся торговля станет относительно лёгкой, даже простой, и вы будете получать больше удовольствия от трейдинга. Я понимаю, что для многих из вас в это трудно поверить, это может быть и вовсе неутешительной новостью, если вы потратили уже много лет на изучение рынков и методов торговли на них, безуспешно борясь со всеми вытекающими из этого проблемами.

И что интересно, почти все трейдеры в начале своей карьеры, открывая первую сделку на рынке, были гораздо ближе к необходимому для успеха пути, чем когда бы, то ни было в дальнейшем. Большинство людей начинают торговать с далёкими от реальности представлениями об опасностях, присущих трейдингу. Проявляется это в том, что если первая сделка закрывается с прибылью, во вторую они заходят практически без страха. Если и эта сделка приносит профит, то следующую они открывают ещё меньше задумываясь о возможных потерях. Каждая последующая прибыльная сделка убеждает их в том, что на рынках нечего бояться и трейдинг является самым простым способом для заработка. Такое отсутствие страха приводит к ничем не обременённому состоянию сознания, подобному тому, которое многие

выдающиеся спортсмены называют «зоной». Если вам когда-либо доводилось испытывать «зону» в спорте, вы наверняка знаете, что это состояние, где вы действуете инстинктивно, абсолютно без страха. Вы не взвешиваете различные альтернативы, не рассматриваете последствия и не стараетесь предугадать свои действия наперёд. В каждый определённый момент вы просто делаете своё дело. И в конечном итоге оказывается - все, что вы делали это именно то, что сделать было необходимо.

Большинство спортсменов так и не добиваются высоких результатов, поскольку их постоянно терзает страх сделать ошибку. Те из них, кто всё-таки смог достигнуть такого уровня, где уже нет абсолютно никакого страха потерпеть неудачу обычно сами того не замечая вступают «в зону». Состоянию «психологической зоны» нельзя просто натренироваться, подобно ловкости или выносливости. Так как это настроение по своей природе является творческим, вы можете сразу же потерять его, если начнете думать о своих действиях с позиции рациональности или здравого смысла. Даже если вы пока не можете входить в состояние «зоны», на первых порах вам вполне под силу развить в себе такой тип психического состояния, который был бы наиболее схожим с ощущением «зоны», благодаря созданию позитивного настроя на победу. Такую установку на успех можно определить как ожидание положительного результата от приложенных усилий, но с признанием того, что конечный итог работы является идеальным отражением вашего уровня развития и тех вещей, которым вам нужно научиться, чтобы делать её лучше. Это именно то, чем обладают великие спортсмены: настрой на победу, который позволяет им не заикливаться на своих ошибках и двигаться вперёд.

Все остальные нередко могут увязнуть в негативе, самоедстве, каких-то сожалениях и жалости к себе. В трейдинге есть такой занимательный парадокс. Если вы начинаете торговать с прибыльной сделки, вы автоматически начнёте беспечно мыслить, что будет таким «побочным продуктом» победного настроя, без какой-либо внутренней работы над собой. Все эти вещи могут показаться несколько запутанным, но они имеют самые глубокие последствия.

Если несколько прибыльных сделок способны привести вас в беззаботное состояние сознания, что является важнейшим компонентом вашего успеха, но всё это не основано на соответствующих навыках — перед вами верный путь к крайнему непониманию природы рынка, а это, в свою очередь, приводит к очень болезненным психологическим и финансовым катастрофам. Несколько последовательно профитных сделок ещё не означает, что вы уже стали трейдером, но это хороший способ почувствовать себя им, потому что вы можете ощутить то состояние сознания, в котором успешные трейдеры постоянно находятся. На самом деле, вам не нужны никакие особые навыки для того, чтобы совершить одну прибыльную сделку и если это возможно на самом деле, то, безусловно, вполне осуществимо раз за разом входить в такие сделки и совершать удачные трейды. Я знаю несколько человек, которые начали свою трейдерскую карьеру с солидного списка профитных сделок.

Когда вы чувствуете себя уверенным и свободным от страха и волнения, совсем не трудно сделать серию успешных трейдов, потому что вы как будто попадаете в такой своеобразный поток, своего рода естественный ритм, где всё что вам нужно сделать выглядит очевидным и само собой разумеющимся. Это почти как если бы рынок кричал вам, в какие моменты покупать или продавать, а от вас бы требовались ну совсем уж небольшие аналитические способности. И, конечно же, поскольку вы не испытываете страха, вы можете совершать ваши сделки без внутренних противоречий.

Всё сводится к тому, что успех, по большей части, в любом деле является функцией от нашего мироощущения. Многие люди, знают об этом, но в тоже время, они не понимают той значительной роли, которую играет наш настрой на конечный результат. В большинстве видов спорта, да и в других сферах деятельности тоже, участники должны развивать физические навыки также хорошо, как и психологические в рамках единой стратегии. Если соперники неравны между собой, то обычно (но не всегда) побеждает тот, чьё мастерство выше. Когда аутсайдер наносит сильный удар превосходящему сопернику, что является решающим фактором? Когда силы двух противников примерно равны, что сможет склонить чашу весов в ту или иную сторону? В обоих случаях ответ очевиден — психологический настрой.

Так что же делает торговлю столь увлекательной, но в тоже время, сложной в понимании того, что для успешной работы не нужно осваивать множество торговых стратегий, достаточно неподдельного настроя на победу. Прибыльные сделки, идущие одна за другой, могут заставить вас почувствовать себя победителем, и именно это ощущение поддерживают вашу профитную серию.

Именно поэтому новички легко могут совершить прибыльную серию, тогда как многие лучшие аналитики многое бы отдали за такой результат. Аналитики имеют множество действительно полезных навыков, но им недостаёт главного — настроя на успешную торговлю, т.к. чаще всего в основе их действий лежит страх. Начинающий же трейдер испытывает это победное чувство, потому что он ещё пока не боится рынка. Но это вовсе не означает, что новички обладают истинной психологией победителей, они всего лишь ещё ни разу не ощущали боль от своей торговой деятельности, которая бы заставила их испытывать страх перед следующими сделками. В конце концов, начинающий трейдер, независимо от того насколько он позитивен, начнёт ошибаться и терпеть убытки, что по сути является неизбежной частью трейдинга. Даже сочетание наиболее позитивно настроенного мышления вкупе с наилучшими аналитическими способностями не могут оградить трейдера от убыточных сделок. Рынки слишком непостоянны и существует огромное количество влияющих на них факторов, учитывать которые в своей торговле никому не под силу.

Что происходит, когда начинающий трейдер в конце концов попадает в убыточную сделку? Какие последствия будут для его беззаботного состояния ума? Ответ на этот вопрос будет зависеть от ожиданий, с которым он открывал эту сделку, от того, каким образом он воспримет этот опыт; и от того, как это повлияет на его систему взглядов и убеждений относительно рынка.

А что будет, если он станет исходить из того, что убыточные сделки неизбежны, примерно как расходы владельца ресторана на его содержание? Более того, предположим, что трейдер полностью принял весь риск, просчитал и взвесил все возможные варианты поведения рынка, как в финансовом, так в психологическом плане.

С таким настроем на торговлю маловероятно, что вы станете погружаться в какой-либо негатив, а просто станете искать возможности для совершения следующей сделки. Впрочем, это пример идеального подхода к торговле.

Теперь давайте допустим, что наш условный трейдер не примирился с риском по своим сделкам. Какие могут быть последствия, если он будет принимать во внимания только ту информацию, которая соответствует его ожиданиям, попутно отвергая всё то, что противоречит его надеждам. Если

рынок выберет другой путь движения, отличный от желаемого трейдером, то, с психологической точки зрения, он начнёт испытывать боль.

Ожидания - это наши внутренние представления о том, как будет что-то или кто-то выглядеть в будущем. Чем больше энергии мы потратили на ожидания, тем большую муку и разочарование мы испытываем, в случае если они не оправдываются. Какой же взгляд на риски, из только что описанных двух, в конечном счёте изберёт наш начинающий трейдер? Конечно же, последний. Вариант, изложенный первым (от убытков никуда не убежать), принимают только самые лучшие трейдеры.

Как я уже говорил в главе 1, не считая случаев, когда трейдер вырос в успешной трейдерской семье или имел хорошего трейдера-наставника, которым было бы заложено необходимое отношение к риску и потерям ещё в самом начале карьеры, практически каждый прошел через потерю нескольких депозитов, прежде чем понять, какое мышление необходимо, чтобы достигнуть стабильного успеха.

Глава 3. Ответственность. Часть 2

Понимание, что основа успешной работы на рынке заключается отнюдь не в технической стороне вашей торговой системы, как полагает большинство трейдеров, является первым шагом к стабильным результатам. Это ошибочное представление трейдеров об основах прибыльной торговли настолько распространено, поэтому многие из них и не представляют, насколько важен правильный психологический настрой.

Можно с уверенностью предположить, что после первой убыточной сделки начинающий трейдер будет сильно подавлен. В результате, его трейдинг будет меняться. Он, определённо, постепенно станет терять то первоначальное, ничем не обременённое, состояние сознания, но что более важно, появится ощущение, что рынок делает это специально, так сказать играет против трейдера, специально вгоняя в уныние и разрушая его позитивный настрой.

Обратите внимание, что начинающий трейдер обвиняет в своих неудачах именно рынок. Ведь это так естественно и просто видеть причины поражений вне себя. Задумайтесь, сколько раз в своей жизни, особенно в детстве, вы делали то, что нам очень нравилось, например, играли в игрушки, и кто-то из родителей или взрослых заставлял вас остановиться и приняться за что-то другое, чем заниматься совсем не хотелось.

Все мы теряли какие-то вещи; бывало что у нас что-то отнимали; случалось, что нам отказывали в том, о чём мы мечтали; нас нередко прерывали тогда, когда мы уже значительно продвинулись или обрубали руки в тех начинаниях, которыми мы были страстно увлечены. Всё дело в том, что в большинстве таких ситуаций, мы действительно не можем взять на себя ответственность, так как происходящее от нас мало зависит.

Тот выбор, который перевернул наш настрой из позитивного в негативный, принадлежал отнюдь не нам. Мы конечно бы могли сказать, что ответственны за то, что происходит с нами. Однако, мы в это не верим, потому что до конца не понимаем, что с нами происходит. Мы можем легко ощутить, что нам было хорошо, но кто-то вывел нас из этого состояния, на смену которому пришла боль и досада. Источник всего-это лежит вовне, поэтому всё-то, что имело воздействие на вас сразу же становится в вашем сознании виновным в возникших проблемах.

Со временем мы узнаём все больше отрицательных сторон людской природы, в том числе и о предательстве тоже. Мы нередко можем почувствовать себя обескураженными, потому что многие из этих ситуаций были для нас совершенно неожиданными или непредвиденными, что показало нашу неготовность не совсем честному поведению людей. Если их действия вызывают у нас некие душевные переживания, скорее всего, мы почувствуем себя в какой-то степени обманутыми.

Необходимо отметить, что многие болезненные эмоциональные переживания из прошлого были результатом «благих намерений» наших родителей, учителей и другие, которые в общем-то хотели как лучше. Показательным примером здесь будет ребёнок, играющий с достаточно опасной игрушкой. Попробуйте её отобрать, и он начнёт плакать. Если перед нами совсем маленький человек, то вряд ли все ваши самые весовые и аргументированные доводы почему ему нельзя играть с этой игрушкой будут им восприняты.

В то же время, большинство людей рождаются в ещё молодых и незрелых семьях; встречают эмоционально неустойчивых людей, которые намеренно или подсознательно пытаются переложить свои личные проблемы на тех, кто слабее их. Что ещё хуже, многие из тех, кому нужны такие «унитазики» для «слива» своих трудностей, стараются делать так, чтобы их жертвы считали, что причиной своих неудач стали именно они сами. В любом случае, какой бы причиной не были бы вызваны наши внутренние переживания, каждому из нас придётся её определить.

Суть здесь состоит в том, что когда взрослый человек приходит на рынки, то он, как правило, не осознаёт в полной мере насколько естественным является переход от приподнятого настроения до подавленного и наоборот, который мы достаточно часто испытываем подобно детям, когда торгуем. Последствием того, если мы так и не научимся принимать риск по сделкам и защищать наше сознание от предшествующего негативного опыта, станет то, что в конце-концов мы будем обвинять рынок в своих результатах, вместо того, чтобы взять ответственность за них на себя.

Глава 3. Ответственность. Часть 3

Хотя большинство людей, занимающихся торговлей, считают себя взрослыми и ответственными, на самом деле лишь незначительная часть успешных трейдеров смогла достигнуть абсолютного принятия своей ответственности за любой результат в каждой конкретной сделке. Остальные в той или иной мере стараются делать дисциплинированный вид, но на самом деле при малейшей возможности тут же переваливают ответственность за свои действия на рынок. Самый рядовой трейдер ожидает от рынка осуществление своих ожиданий, надежд и мечтаний.

Если общество ещё может функционировать таким образом, то рынки, определённо, нет. Находясь в социуме мы можем ожидать от других людей разумного и ответственного поведения. Если кто-то нарушает какие-то нормы или даже закон, в социуме включаются соответствующие механизмы защиты. Рынок же, с другой стороны, не несёт никакой ответственности перед нами и уж точно не должен нам никаких денег. Конечно, это не то, что мы видим в вездесущей рекламе, но реальность такова, что каждый трейдер действует лишь своих интересах, направленных на получение прибыли.

Но давайте задумаемся, единственный путь, при помощи которого один трейдер может взять профит это убыток другого трейдера, что может выражаться в потере самых настоящих денег на фьючерсах, либо упущенной выгоде на фондовом рынке. Вы всегда открываете сделку в надежде заработать и любой другой трейдер в мире делает это по той же причине. Когда вы посмотрите на свою торговлю с этой точки зрения, то станет очевидным, что вашей целью является извлечение денег из рынка, но и единственной целью рынка тогда будет отъём вашего депозита.

Если рынок представляет собой группу людей, взаимодействующих для извлечения денег друг из друга, то о какой ответственности рынка вообще может идти речь. Единственной обязанностью рынка является следование правилам работы самого себя. Дело в том, что если вы когда-нибудь испытывали чувство обиды или обмана по отношению к рынку, это может означать недостаток внимания, уделённого вами пониманию самой сути так называемой игры с нулевой суммой (т.е. где победитель не предусмотрен в принципе). Любой негатив в сторону графика на экране монитора означает, что вы всё ещё не приняли тот простой факт, что ничего, абсолютно ничего вам не должен рынок, в независимости от того, что вы хотите, думаете или сколько усилий вам пришлось вложить в «изучение методов торговли».

На рынках привычные нам общественные ценности не работают. Если вы это пока не до конца осознали и ещё пытаетесь найти способ сблизить принципиальные различия между социальными нормами, в которых мы выросли, и тем как работают рынки, вы будете продолжать проецировать свои надежды, мечты и желания на рынок, свято веря в то, что он что-то должен сделать, чтобы удовлетворить их. Когда этого не происходит, что вполне логично, приходит чувство разочарования, досады и внутреннего опустошения.

Ответственность в данном контексте означает признание и принятие на самом глубоком уровне вашего создания, что вы и только вы, а не рынок, целиком и полностью отвечаете за свои взлёты и падения в качестве трейдера. Даже если цель «невидимой руки» и состоит в том, чтобы вы теряли деньги, но ведь и у вас в процессе трейдинга есть неограниченные возможности для извлечения денег с рынка. Движение цены отражает действия всех трейдеров в

определённый момент времени. Рынок генерирует информацию о самом себе, которую вы видите на своих графиках, что значительно облегчает вам входы и выходы из сделок (в зависимости, конечно же, то ликвидности).

Активность на рынке, различная поступающая информация, возможности открыть и закрыть сделку открывают вам возможности для торговли так, как вы будете воспринимать поступающие сигналы. Рынки открыты постоянно и вы всегда можете войти в сделку, как уменьшить, так и увеличить размер позиции, полностью выйти. Весь этот потенциал можно использовать как для возвращения вашего депозита, ну или хотя бы для снижения убытков.

Позвольте мне задать вопрос. Ощущаете ли вы некую ответственность за осуществление ожиданий других трейдеров? Я полагаю, что нет. Это звучит так абсурдно, что даже спрашивать не стоило. Тем не менее, если вы всё же испытывали когда-то, что рынок вас обокрал да и вообще предал, то вы, пожалуй, таки реагировали на действия ваших коллег по цеху. Вы всегда ожидаете, что ситуация на графике сложится нужным именно вам образом и именно вы получите профит. Для достижения успеха, необходимо научиться самостоятельно получать прибыль, вне зависимости от поведения рынка. Первым крупным шагом к этому станет принятие абсолютной ответственности за свои действия.

Глава 3. Ответственность. Часть 4

Принимая ответственность за свои действия, вы осознаёте что результаты торговли зависят только от вас, что любые торговые решения основаны на вашем субъективном восприятии рыночной информации (различных ценовых моделей, новостей, показаний индикаторов). Если вы не готовы осознать, что вся ответственность лежит на вас, это может привести к созданию, по меньшей мере, двух психологических барьеров на пути к успеху.

Во-первых, вы можете скатиться до каждодневного противостояния с рынком, пропуская все те возможности, которые он вам предоставляет. Во-вторых, вы можете ввести себя в заблуждение, что трудности в трейдинге могут быть преодолены путём более глубокого и вдумчивого анализа рынка.

Рассмотрим первое препятствие более подробно. Когда вы перекладываете на рынок хоть какую-то долю ответственности за свою торговлю, он очень легко может стать для вас неприятелем или даже врагом. Любая убыточная сделка (когда ваши ожидания оказались далеки от рыночной действительности) сможет вызвать у вас такие детские чувства, как бессилие, обида, гнев или даже боль, что все мы когда-то ощущали, если кто-то отбирал у нас что-то; не давал нам что-то желаемое или не позволял делать того, чего мы хотели.

Вполне естественно, что никто не хочет лишать себя того, что может сделать человека счастливым. В каждом из рассмотренных выше примеров кто-то или что-то не позволило нам выразить себя определённым образом. Другими словами, какая-то внешняя сила действует против наших желаний. В результате, вполне естественным станет определение роли рынка как такой внешней, независимой от нас, силы, которая способна дать нам заработать или же отобрать наши деньги.

Однако, то что мы видим на своих графиках по сути является нейтральной информацией. Это означает, что рынок не может знать, что мы хотим или ожидаем, если, конечно, вы не оперируете огромными суммами, которые могут хоть как-то оказать влияние на ценообразование. В каждый момент торгов вы видите перед собой котировки и у вас есть возможность совершить любые действия — открыть сделку, управлять профитом или стопом, и в любой момент выйти из трейда, зафиксировав прибыль или убыток. Всё это справедливо и для тех, кто торгует прямо на полу биржи, когда другие трейдеры могут знать в какую сторону вы держите, и непременно воспользоваться этим, чтобы постараться причинить вам убыток. В таких условиях вам нужно более быстро принимать решения и быть сконцентрированным, либо просто принять те особенности, которые несёт в себе такая торговая среда.

С точки зрения рынка, любой момент времени нейтрален; для вас же, как для наблюдателя, любое движение цены имеет определённый смысл. Давайте задумаемся, а откуда вообще исходят все эти идеи и смыслы, которыми мы окутываем наши графики. Обычно, наше представление (т.е. оценка) движения цены основано на нашем опыте, что находится внутри нас, в нашем мышлении, но никак не в самом рынке. Те котировки, которые мы видим в наших терминалах, не содержат никаких оценок самих себя (хотя, конечно, существуют товарищи, предлагающие вам свои, достаточно убедительные порой, версии происходящего). Более того, рынок не может знать, воспринимаете ли вы его как инструмент бесконечных возможностей для

получения, как профитов, так и убытков, или же он для вас является жадным монстром, готовым поглотить все ваши деньги.

Если для вас рынок это поток неограниченных возможностей для трейдинга и вы торгуете без лишних переживаний и самокритики, то тогда вы будете находиться в таком состоянии, которое позволит вам действовать в собственных интересах и извлекать полезные уроки из своего опыта. С другой стороны, если вам неприятно или даже в некотором роде болезненно воспринимать рыночную информацию, то она будет сознательно или подсознательно блокироваться вашим разумом, что вполне естественно. В процессе такой блокировки вы будете пропускать множество прибыльных сделок. Кроме того, это будет ощущаться, как будто рынок работает против вас, но только в том случае, если вы ожидаете что-то от рынка, или считаете что он даже вам должен. Когда кто-то или что-то является вашим противником и причиняет вам больше, каков будет ответ? Скорее всего, вы захотите защититься от вашего обидчика и пуститесь в драку. Но с чем именно вы будете бороться? Рынок определённо не намерен сражаться с вами. Можно сказать, что рынок хочет заполучить ваши деньги, и это будет в некоторой степени верно, но с другой стороны, рынок предоставляет вам возможности зарабатывать на нём столько, сколько вы сможете с собой унести. Всё зависит только от вас. Реальность заключается в том, что вы воюете сами с собой, не желая признать тот простой факт, что рынок ничего, абсолютно ничего вам не должен, в то время, как вы стремительно отжать каждое движение цены на 100% и не пунктом меньше. Когда вы находитесь в среде, предлагающей вам неограниченное число возможностей, то способом максимального извлечения выгоды из ситуации станет введение себя в своеобразное состояние потока. Рынки представляют из себя поток, крайне неустойчивую структуру, особенно на краткосрочных временных интервалах, но на графиках вы можете видеть некие повторяющиеся по форме модели снова и снова. Если вы хотите научиться чувствовать поток рынка, вам необходимо освободить сознание от любого страха, гнева, сожалений, безысходности и разочарований. Очевидно, что работа в потоке противоречит тактике состояния перманентной войны с рынком.

У вас не останется причин, чтобы испытывать все эти негативные эмоции, если вы примете абсолютную ответственность за свою торговлю. Ранее я уже говорил, что если у вас не получается принять ответственность, то перед вами появляется трудное психологическое препятствие, которое будет преграждать вам путь к успеху, т.к. вы станете вводить себя в заблуждения, полагая что все проблемы в торговле могут быть решены при помощи более скрупулёзного анализа рынка. В качестве примера, давайте вернёмся к нашему начинающему трейдеру, о котором говорилось выше, находящемуся в таком беззаботном состоянии души до появления первой убыточной сделки. После того, когда деньги давались с такой лёгкостью, резкий переход к убыткам может вызывать эмоциональную боль и даже шок, но не настолько сильный, чтобы вообще бросить торговлю. Кроме того, по его мнению, это и вовсе была не его вина, рынок постарался и сыграл против него. То победное чувство, когда он получал прибыль, останется в его сознании, вдохновляя на продолжение торговли.

Постепенно наш новичок станет набираться опыта и начнёт изучать практически всю доступную информацию о рынках, перелопачивая горы различных материалов. Ведь вполне логичным кажется, что если ты смог выигрывать без особых знаний и навыков, то изучив тему вдоль и поперёк можно сорвать настоящий большой куш. Именно здесь кроется самая серьёзная проблема, с которой сталкивается большинство трейдеров. Изучение рынков само по себе дело хорошее, ничего плохого в этом нет. Однако именно это и

является причиной того, что большинство трейдеров терпят неудачи в торговле.

Как я только что говорил, внезапный переход от радости от своих успехов к горечи поражений обычно создает некоторый психологический шок. Немногие люди способны примирить эти два чувства.

Существуют техники психологической работы трейдеров над собой, но они не широко известны. Наиболее типичной реакцией в такой ситуации, особенно у трейдеров, станет месть. Для трейдеров единственным способом отомстить рынку за былые потери — его завоевание, а для этого, как они полагают, требуются глубокие познания о нём. Иными словами, основной причиной такого стремления начинающих трейдеров к изучению рынков и самых разных методов работы на них является желание победить рынок, доказать что-то себе и ему, но наиболее важным будет потребность предотвращения новых ударов со стороны рынка. Подобное самообучение становится не средством для достижения стабильной торговли, а скорее способом избежать новой горечи поражений или попыткой самоутвердиться на этой почве, что не имеет ничего общего с объективным взглядом на рынок. Новичок этого не понимает, но как только он лишь допустил, что зная что-то такое о рынке можно забыть обо всех неудачах да ещё и побороть его и выйти победителем из этой схватки, он сразу же закрепляется в положении неудачника.

В сущности, получилась непростая дилемма. Наш новичок учится распознавать и понимать различные узнаваемые модели, генерируемые коллективной психологией рынка, что в принципе неплохо. При этом трейдер ощущает себя просто чудесно. Такое вдохновение основано том, что изучение рынка в конечном итоге сделает его победителем. В результате, начинаются поиски «Священного Грааля», познавая трендовые линии, ценовые модели, поддержки и сопротивления, японские свечи, профиль рынка, различные типы графиков, волны Эллиотта, уровни Фибоначчи, осцилляторы, RSI, стохастики и многие другие методы технического анализа, которых накоплено очень много, обо всех и не упомянуть.

Интересно, что хотя багаж знаний трейдера возрастает, теперь перед ним становится проблема следования своим же сигналам. Постоянно колеблясь, нередко, в конечном счете, оказываясь правым, он не будет вообще входить в сделки, несмотря на наличие большого количества чётких сигналов. Все это лишь усиливает на разочарование в торговле, потому что всё происходящее перестаёт иметь всякий смысл. Казалось бы, он сделал всё то, что было необходимо, а именно стал учиться, но чем больше узнавал, тем меньше смог извлекать выгоды из движения котировок. Наш трейдер никогда не поверит, что он совершил ошибку, посвятив столько времени обучению,

Такой трейдер не сможет эффективно торговать, если он пытается что-то кому-то доказать, если ему только для этого необходимо побеждать и быть правым без права на ошибку, то следствием всего этого станет болезненное восприятие любой рыночной информации. Другими словами, просматривая графики вы уже не будете ощущать того эмоционального подъёма, который был у вас раньше.

Дилемма состоит в том, когда наш разум ощущает физическую или эмоциональную боль, то он сразу же начинает искать пути, чтобы её как-то избежать. Детальное изучение торговли на рынках не способно компенсировать те отрицательные последствия, которым подвергаются трейдеры после убыточных сделок. Все знают, как избежать физической боли. Случайно

дотронувшись до горячего чайника, вы сразу же отдёрните её обратно, это инстинктивная реакция.

Однако немногие знают как избавиться от психологической боли и её последствий. Особенно это касается трейдеров. Для достижения стабильной торговли крайне необходимо понимание всех этих негативных эффектов и осознанный контроль над ними.

Глава 3. Ответственность. Часть 5

В распоряжении нашего разума находится несколько способов, чтобы оградить нас от информации, которая ранее воспринималась как болезненная. Например, на сознательном уровне, мы можем логически обосновывать и, приводя аргументы в свою пользу, доказывать нашу правоту относительно дальнейшего удержания убыточной сделки на торговом счёте. Мы можем связаться со знакомыми трейдерами или поговорить со своим брокером, устанавливать на график никогда ранее не используемые индикаторы, в общем мы готовы искать и принимать любую информацию, лишь бы избавиться от той, которая нам неприятна. На подсознательном уровне, наш разум будет автоматически изменять, искажать или специально исключать подобную «неудобную» информацию из нашего сознания. Другими словами, на сознательном уровне мы не знаем, что наши «механизмы защиты» ранее уже откинули или подредактировали информацию, поступающую с рынка.

Рассмотрим случай пребывания в проигрышной позиции, когда рынок один за другим формирует новые экстремумы против открытой сделки, но вы отказываетесь признать свою неправоту. Наблюдая за рынком всё внимание, вы концентрируете на тех небольших и нечастых движениях в нужную сторону, ожидая, что вот сейчас цена наконец-то начнёт идти куда надо, но вместо этого она продолжает удаляться от точки входа в сделку. В какой-то момент убыток принимает настолько большой размер, что ваше фиаско становится очевидным и в конце концов вы закрываете этот трейд. Первой реакцией трейдеров, когда они оглядываются назад и сожалеют о понесённом убытке, обычно становятся восклицания: «Почему же я не зафиксировал убыток раньше и не начал торговать в другую сторону?»

Перспектива сыграть в противоположном направлении была осознана лишь тогда, когда движение практически иссякло. Мы просто не видели эту возможность, когда находишься в убытках, потому что наше сознание определило информацию о таком трейде, как потенциально болезненную и заблокировало её.

Когда наш гипотетический трейдер только начал торговать, ему очень нравилось то, что он делает. Находясь в таком своеобразном беспечном состоянии, у него не было каких-то чётких торговых планов. В то время, когда он продолжал получать прибыль, он открывал сделки без какого-то чёткого анализа в стиле «будь что будет». Чем дольше продолжалась его выигрышная серия, тем меньше он думал о самой возможности получить убыток. Когда, в конечном итоге, последует проигрыш, наш трейдер будет меньше всего этого ожидать. Вместо того, чтобы предположить, что причиной его неудачи стали ошибочные ожидания относительно того, что должен, а чего нет делать рынок, он начинает обвинять его, попутно утверждаясь в том, что для успешной торговли необходимы дополнительные знания, получив которые, он сможет избегать убыточные сделки. Другими словами, в своей работе он сделал резкий поворот от спокойной торговли к постоянному предотвращению боли от проигрышных трейдов.

Однако, проблема заключается в том, что невозможно исключить боль от убыточных сделок. Модели поведения рынка действительно повторяются раз от раза, но не постоянно. Поэтому не существует никакой возможности избежать потерь или оказаться неправым. Но наш трейдер не увидит смысла во этих рыночных реалиях, потому как на его продвижение вперёд будут оказывать

влияние две вещи: отчаянное желание того прежнего вкуса победы и бескрайний энтузиазм от всех торговых систем, которые он изучил. Не понимает он и того, что несмотря на всю свою увлечённость, когда из ничем не обременённого состояния он перешёл в такой режим мышления, в котором он вынужден постоянно предотвращать и избегать чего-то, его мироощущение меняется с позитивного на негативное.

Он больше не нацелен на успешную торговлю, а скорее на то, как он может избежать той боли от убыточных сделок. Подобное негативное состояние мало чем отличается от игрока в теннис или гольф, фокусирующегося на том, чтобы не сделать ошибку, но чем больше он старается не допустить промаха, тем больше ошибок выходит в итоге. Такой способ мышления гораздо легче различить в споре, потому что там можно наблюдать более тесную связь между действием и результатом. В трейдинге же, такая связь может быть неотчётливой, а также более сложно распознать как позитивные эмоции и настрой трейдера будут конвертироваться в его торговлю.

Если наш трейдер будет стремиться к большему числу выигрышных и меньшему количеству проигрышных, то его способность воспринимать информацию, указывающую на неправоту его торговых действий, будет снижаться. Чем больше информации окажется заблокированной в подсознании, тем меньше торговых возможностей получится реализовать.

Стремление узнать как можно больше о трейдинге только для того, чтобы избежать психологической боли от убыточных сделок, лишь усложнит проблемы, потому что чем больше трейдер будет узнавать, тем амбициознее станут его ожидания от рынка, следовательно последующие неудачи будут иметь ещё больший разрушительный эффект.

Глава 3. Ответственность. Часть 6

Победители и неудачники, взлёты и падения

Спустя некоторое время, большинство трейдеров либо забрасывают торговлю совсем, либо таки находят источник своего успеха. В то же время, многим пришлось пройти через серию взлётов и падений в своей торговле.

Несмотря на то, что после ряда примеров с нашим воображаемым начинающим трейдером, приведённым выше, кто-то мог сделать вывод, что все новички рано или поздно обречены на проигрыш. На самом деле это не так, потому как у определённого числа людей попросту отсутствует негативное мироощущение, присущее многим из нас. Конечно, часть трейдеров регулярно теряют деньги на рынке, причем нередко всё это продолжается до полного опустошения депозита или же отказа от торговли вообще, т. к. эмоциональная боль от понесённых потерь становится уже просто невыносимой. Тем не менее, существуют трейдеры, хорошо усваивающие уроки, преподносимые рынком, и имеющие непреложное мышление победителей которое позволяет им, несмотря на все трудности, в конце-концов научиться стабильно зарабатывать торговлей. Однако я хочу особо подчеркнуть, они учатся делать деньги в достаточно ограниченных рамках, упуская из виду такие важные вещи, как сознательное управление своими эмоциями и действиями, не допуская отрицательных последствий от собственной лени или эйфории от серии прибыльных сделок.

Эйфория и лень, вкупе с неорганизованностью и самосаботажем, являются сильнейшими факторами, оказывающими влияние на результаты вашего трейдинга. Проблема в том, что данные психологические состояния обычно настигают трейдеров только тогда, те начинают выигрывать или же уже торгуют стабильно какое-то время. Когда вы торгуете прибыльно, вы меньше всего заботитесь о мыслями, что что-то может пойти не так, особенно, если вы находитесь в состоянии, близком к эйфории от своих успехов. Одной из отличительных особенностей эйфории является то, что она создаёт чувство своего собственного превосходства над действительностью, где сама возможность любой ошибки или неудачи отбрасывается напроочь.

В свою очередь, корни ошибок, возникающих в результате лени или самосаботаж, ведут к, внутренним психологическим конфликтам, которые возникают у трейдеров на почве сомнений, а заслуживают ли они вообще права побеждать и зарабатывать большие деньги на рынке. Когда торговля идёт с прибылью, трейдеры наиболее склонные делать ошибки, слишком активно торговать, входить в слишком большие по объёму позиции, нарушать собственные же правила и действовать так, словно никаких разумных ограничений вообще не существует. Кто-то может дойти до наивысшей крайности, думая, что он и есть рынок. Однако рынок редко соглашается с таким мнением, а когда он категорически против такой постановки вопроса — вы получаете хорошую оплеуху и солидный убыток, которые обычно достаточно значительны, чтобы вы могли отрезвиться. Прирост вашего депозита будет сменяться потерей его части или же полного "слива".

Если бы мне пришлось классифицировать трейдеров на основе достигнутых ими результатов, я бы разделил их на три основные группы. Самая малочисленная группа состоит, вероятно, из менее чем 10% от числа активных трейдеров, стабильно получающих прибыль. Кривая их депозитов постоянно растёт, а просадки, от которых не застрахована любая торговая система,

составляют незначительную часть сделок. Они не только научились зарабатывать, но и стали невосприимчивы к любым эмоциям, сопровождающим торговлю.

Следующую группу составляют от 30% до 40% "стабильносливающих" трейдеров. Кривая их стейтмента представляет собой зеркальное отражение баланса трейдеров из первой группы — множество "лосей" с редкими "профитами". Вне зависимости от того, сколько лет они уже посвятили трейдингу, многому они ещё так и не научились. От успеха их отделяют иллюзии относительно работы на рынках либо некая зависимость от торговли, что делает практически невозможным их дальнейший прогресс.

И, наконец, самая большая группа, в которую входят от 40% до 50% трейдеров, торговля которых представляет собой сплошные взлёты и падения. Они уже научились получать прибыль на рынке, но ещё не умеют её сохранять. В результате, график их депозита выглядит как "американские горки", с бесконечным числом резкого роста прибыли, сменяемым такой же стремительной её потерей.

Мне приходилось работать со многими опытными трейдерами, которые проводили невероятные серии прибыльных трейдеров, иногда торгуя целый месяц без единого убыточного дня — пятнадцать или даже двадцать профитных сделок были для этих ребят обычным делом. Правда, часто результат у них в итоге был один — огромный убыток, ставший результатом или эйфории, или самосаботажа.

Если неудачи представляют собой следствие эйфории, то нет абсолютно никакой разницы, какую форму примет ваш успех — несколько прибыльных сделок подряд, стабильный рост депозита (включая как профиты, так и убытки) или даже один единственный прибыльный трейд. Каждый трейдер, по-видимому, имеет свой порог, по достижению которого эйфория и самоуверенность начинают захватывать его мышление. В момент, когда эйфория берёт верх над трейдером, последний находится в незавидном положении. В таком состоянии вы не можете адекватно воспринимать торговые риски, потому что эйфория заставит вас думать, что ничего не может пойти как-то не так, не в ту сторону, против открытых сделок. Если всё так, в чём вы больше и больше утверждаетесь, то и нет никакой необходимости в правилах или границах для своих торговых действий. Таким образом, открывая сделку большим лотом, вы полностью убеждены в обоснованности своего поступка.

Однако, как только вы откроете такую большую сделку, то будете находиться в опасности. Чем больше размер позиции, тем большее влияние будут оказывать рыночные колебания на ваш депозит. Большая, чем обычно, зависимость депозита от движения цены против вас в ситуации, когда вы решительно убеждены, что рынок должен идти в нужном вам направлении, может легко вогнать вас в ступор, если котировки пойдут не туда, куда ожидали вы.

Когда же вы наконец-то закроете эту убыточную сделку, то будете ошеломлены, разочарованы и обмануты, а также будете удивляться, как такое вообще могло произойти. В действительности, ваше сознание было замутнено собственными же эмоциями. Однако, если вы не понимаете или не знаете эти основополагающие принципы, которые я только что описал, у вас не останется другого выбора, кроме как обвинить рынок во всём произошедшем. Веря в то, что рынок играл именно против вас, в дальнейшем вы почувствуете необходимость узнать о рынке как можно больше, чтобы защитить себя от него в будущем. Чем больше материалов вы изучите, тем больше станете

утверждаться в своей способности прибыльно торговать. С ростом этой уверенности, будет расти и вероятность в какой-то момент перехода в состояние эйфории, начиная цикл "взлётов и падений" снова и снова.

Потери, возникшие в результате самосаботажа также могут быть разрушительными в психологическом плане, но обычно они имеют более сложную природу. Такие ошибки, как открытие сделки на продажу, вместо покупки или наоборот; какая-то отвлекающая от торговли деятельность в самый неподходящий для этого момент являются типичными примерами того, как трейдеры сами создают для себя условия, в которых потом убеждаются, что они не могут добиваться успеха.

Почему кто-то не может хотеть прибыльно торговать? Этот вопрос не совсем о желаниях, поскольку все трейдеры хотят побеждать на рынке. Тем не менее, во всех этих желаниях созревают приличные внутренние конфликты, которые иногда бывают настолько мощными, что мы начинаем действовать в прямой противоположности с нашими устремлениями. Эти конфликты могут происходить из-за религиозного воспитания, этических установок, каких-то психотравм, полученных ещё в детстве. Если такие конфликты существуют, это означает, что ваша психологическая среда расходится с поставленными целями. Многие трейдеры одновременно хотят прибыльно торговать, но в тоже время не могут даже допустить, что они способны стабильно делать профит.

Брокер в одной из крупнейших брокерских компаний как-то заметил что когда дело доходит до его клиентов, он живёт с таким девизом, что все трейдеры смертны, и его работа делать их счастливыми, пока они не умерли. Он сказал об этом в шутку, но в этих словах есть много правды. Очевидно, что если терять денег больше, чем зарабатывать, то выжить на рынке не получится. Менее явно то, и это одна из тайн достижения успеха, что когда вы получаете прибыль, вы всегда, в любой момент, можете всё это потерять. Если вы прибыльно торгуете, но не научились создавать здоровый баланс между уверенностью в себе и сдержанностью в трейдинге, либо не способны распознавать и уравнивать любые разрушительные эмоции в своём сознании, рано или поздно вы начнёте проигрывать.

Если вы из числа тех, кто бывает в такой ситуации "взлёта и падений", рассмотрим такую ситуацию. Если бы вы могли переигрывать каждую убыточную сделку, которая была следствием ошибки или неосторожности, каков был бы размер вашего депозита? Как бы выглядела кривая баланса вашего торгового счёта на основе этих пересмотренных результатов. Я уверен, что многие из вас бы попали в первую группу, стабильно зарабатывающих трейдеров. Теперь давайте поразмышляем над тем, как вы реагируете на свои убыточные сделки. Разве вы принимаете всю ответственность за эти потери на себя? Пробовали ли вы определить, каким образом вы бы могли изменить свои взгляды, мировоззрение или поведение? Задавались ли вы вопросом, чему бы вы могли научиться, чтобы предотвратить появление таких ситуаций в будущем? Очевидно, что рынок не имеет ничего общего с вашим неумением управлять рисками, а также с теми ошибками, которые произошли в результате ваших внутренних конфликтов.

Вероятно, одной из самых сложных вещей для понимания трейдерами является то, что рынок не может оказывать влияние на ваше настроение или сознание, он как зеркало, отражающее обратно к вам любые мысли и действия, которые вы предпринимаете. Если вы ощущаете уверенность, причиной этому является отнюдь не рынок, а ваши убеждения и поступки, выстраивающиеся таким образом, что позволяет вам сделать шаг вперёд навстречу мастерству, принять ответственность за результаты торговли, а также извлечь глубокое

понимание из своего опыта. Вы можете утверждать, что ваша уверенность базируется на продолжительном изучении торговли на рынках. Справедливо и обратное, когда вы злитесь и чувствуете страх, это может быть следствием того, что по вашему мнению причиной всех этих неудач является именно рынок, а не кто-то другой.

В конечном счёте, худшие последствия отрицания своей ответственности за торговлю будут заключаться в непрекращающейся боли и неудовлетворённости. Задумайтесь над этим. Если вы не признаёте себя ответственным за свои результаты, то можно предположить, что вам вообще ничему учиться не нужно и можно оставаться таким, какой вы есть. Вы не сможете измениться и вырасти. В результате вы будете воспринимать все события таким же образом, что и сейчас, и, следовательно, точно также на них реагировать, получая всё те же неудовлетворительные результаты.

Есть и другой вариант, вы можете найти решение своих проблем в расширении знаний о рынке. Такие знания лишними не будут, но без принятия ответственности за свои действия, они могут оказаться бесполезными или даже принести вам вред. Не понимая этого, вы будете использовать свои знания, чтобы укрыться от ответственности за принятие рисков. В конечном счёте, вы придёте к тому, чего так старались избежать, все больше погружая себя в состояние досады.

Однако, обвиняя рынок в том, чего вы хотели, а он вам не дал, можно получить одну серьёзную выгоду. Вы можете защитить себя, пусть и временно, от жёсткой самокритики. "Временной" потому, что когда вы пытаетесь переложить ответственность за торговлю на рынок, вы отсекаете себя от всего того, что позволяет извлекать уроки из собственного опыта. Не забывайте наше определение положительного мышления победителя: позитивные ожидания от приложенных усилий с признанием того, что любые результаты являются прямым отражением вашего уровня развития и показателем того, чему нужно научиться, что делать дело ещё лучше.

Если вы перекладываете вину за свои неудачи на рынок, чтобы избавиться от психологической боли, которая появляется в результате самобичевания, то ваши действия можно сравнить с наложением пластыря на рану. Можно подумать, что вы решили проблему, но она может проявить себя с новой силой позже, причём гораздо хуже, чем это было раньше. Вероятность такого исхода событий достаточно высока, просто потому, что вы не научились ничему такому, что бы могло приблизить вас к более удовлетворительным результатам.

Вы когда-нибудь задумывались, почему упущенная возможность войти в потенциально выгодную сделку воспринимается нами куда более болезненно, чем срабатывание "стоп-лосса"? Когда мы получаем убыток, перед нами открывается безграничное число путей, при помощи которых, мы можем переложить вину на рынок и не принимать ответственность за эти результаты на себя. Но когда мы проворонили хороший тренд, у нас уже нет причин обвинять в этом рынок. Ничего толком специально и не сделав, рынок дал нам именно то, что мы хотели, но по каким-то причинам, мы оказались неспособными воспользоваться данной возможностью. Другими словами, у нас не остаётся ни одного аргумента для поиска причины этой неудачи вове.

Вы не несёте ответственно за то, что рынок делает или не делает, но вы ответственны за всё остальное, что представляется результатом вашей торговой активности. Вы несёте ответственность за всё то, чему вы уже научились точно также, как и за то, что не смогли освоить, и то, что вам ещё

предстоит открыть для себя. Наиболее эффективный путь к познанию того, что вам необходимо, чтобы быть успешным — раскрыть в себе мышление победителя, которое по своей природе является творческим. Более того, это ключ к вашему успеху.

Для многих трейдеров проблемой выступает то, что они полагают, что уже развили в себе мышление победителя, в то время как это является глубоким заблуждением, или они ожидают, что серия прибыльных сделок поможет им привить себе это состояние. Однако ответственность за раскрытие в себе мышления победителя лежит именно на вас. Рынок не станет делать это за вас, и я хочу это особо подчеркнуть, никакая аналитика не сможет компенсировать вам отсутствие такого качества. Безусловно, можно утверждать, что некоторые трейдеры проигрывают, потому что они не знают достаточно о рынках, поэтому и входят в ошибочные сделки. Как бы убедительно это ни звучало, мой опыт показывает, что трейдеры с мышлением неудачника получают убыточные трейды независимо от того, сколько они знают торговых систем, индикаторов или паттернов. В любом случае, результат всегда один и тот же — они проигрывают.

С другой стороны, трейдеры, обладающие мышлением победителя и которые практически ничего не знают о рынках, могут неплохо зарабатывать, а если они ещё и знаниями обладают, то прибыльность таких трейдеров резко возрастает. Если ваша торговля полна страхов и переживаний и вы хотите её изменить, если вы хотите, чтобы кривая вашего депозита наконец-то вышла из флета и начала показывать рост, первым шагом к этому станет принятие ответственности и отказ от ожиданий каких-то определённых действий рынка по отношению к вам. Если вы сможете это сделать и будете торговать самостоятельно, рынок перестанет быть вашим противником. Остановив борьбу с рынком, что, по сути — прекращение борьбы с самим собой, вы поразитесь тому, как скоро вы поймёте, чему именно вам нужно научиться и насколько быстро вы сможете освоить это. Ответственность является краеугольным камнем в мышлении победителей.

Глава 4. Состояние сознания для стабильной работы. Часть 1

Надеюсь, что после прочтения первых трёх глав вы уже поняли — если вы торгуете на рынках, это ещё не значит, что вы уже можете мыслить и действовать как настоящие трейдеры. Как я уже не раз подчёркивал, главное отличие успешных трейдеров от всех остальных состоит не в том, что или как они делают, а в том, что они думают о своих действиях и как мыслят в процессе торгов.

Если вашей целью является торговать так, как делают это профессионалы и быть стабильным трейдером, вы должны исходить из того, что решение этой задачи находится в вашей голове, а отнюдь не на рынке. Стабильная работа на рынках возможна лишь в таком состоянии сознания, которое в своей основе имеет определённые, свойственные именно трейдингу, модели поведения.

Появление серии прибыльных сделок могут убедить практически любого, что торговля является достаточно простым занятием. Обратитесь к собственному опыту, вспомните сделки, принесшие наибольшую прибавку к депозиту, которые вы открыли, просто решив в какой-то момент купить или продать.

Итак, почти невозможно не прийти к выводу, что сочетая безмерный позитив от ваших побед на рынке и получение прибыли без особых усилий, зарабатывать деньги трейдингом просто.

Но если это так, если торговать действительно так просто, то почему же так сложно освоить это дело? Почему тогда так много трейдеров находятся в тупике, борясь с этим очевидным противоречием. Если эта правда и в трейдинге нет ничего сложного, а трейдеры знают об этом, потому что они сами имели непосредственный опыт лёгкой и непринуждённой торговли, то как вообще может быть возможным, что они не могут применить на практике те вещи, которые они узнали о рынках, постоянно работая на них? Другими словами, как можно объяснить противоречие между тем, во что мы верим в торговле и тем, каких результатов в конечном итоге достигаем?

Размышления о трейдинге

Ответом на эти вопросы является то, как именно вы мыслите о своей торговле. Вся ирония заключается в том, что трейдинг всегда может быть настолько лёгким и увлекательным, насколько вы это время от времени ощущаете. Однако, способность постоянно находиться в такой состоянии напрямую зависит от ваших взглядов, убеждений, мироощущения и мировоззрения.

Какой бы стиль торговли вы ни выбрали, все они опираются на одно и то же: успех и стабильность, которые по сути являются своеобразной формой настроения, как и счастье, веселье и радость. Настроение является побочным продуктом вашей жизненной позиции. Можно, конечно, постараться начать стабильно торговать, не имея соответствующего психологического настроя, но результаты такого предприятия не уйдут далеко от попытки обрести счастье, когда вам далеко невесело. Без позитива будет крайне трудно изменить ваше восприятие на такое, когда вы вдруг начнёте получать удовольствие от того, что делаете.

Конечно, обстоятельства могут сложиться таким образом, что вы станете испытывать радость. Но в таком случае, ваше настроение станет следствием каких-то окружающих факторов, а не внутренних посылов. Если ваше состояние счастья зависит от внешней среды и обстановки, маловероятно, что вы всегда будете счастливым.

Однако вы можете сделать свою дорогу к счастью проще, если разовьёте в себе позитивный тип мышления и, главным образом, станете работать над нейтрализацией тех убеждений и взглядов, которые не позволяют вам чувствовать интерес, к тому, что вы делаете, и получать от этого удовольствие. Для достижения успеха трейдеру необходимо абсолютно всё то же самое. Вы не можете полагаться на рынок, чтобы тот сделал вас успешным точно так же, как нельзя надеяться, что окружающий мир вдруг вас внезапно осчастливит. Для по-настоящему счастливых людей не нужно ничего делать, чтобы ощущать себя такими — они занимаются любимым делом и поступают в соответствии со своими интересами и желаниями.

Стабильно торгующие трейдеры находятся во внутренней гармонии с сами собой, им нет нужды пытаться стать стабильнее, это качество в них уже есть. Данное разграничение может показаться абстрактным, но понять эту разницу крайне важно. Нельзя попробовать быть стабильным трейдером, потому что рано или поздно эта попытка может вылиться во внутренний конфликт, что в конечном итоге приведёт скорее к проигрышу, чем к профиту.

Ваши самые успешные сделки были простыми и совсем не трудными, причём вам не нужно было для этого предпринимать каких-то особых усилий, так сложилось, что эти трейды были такими лёгкими, безо всякой борьбы с рынком. Вы видели то, что было необходимо увидеть и затем, отчасти находясь в "потоке возможностей", принимали торговые решения. В состоянии потока, отсутствует какое-либо напряжение, потому что всегда доступны все ваши знания и рыночная информация. Сознание не пытается ничего скрыть или заблокировать, потому как отсутствует внутренняя борьба и сопротивление, именно поэтому ваши действия выглядят такими лёгкими.

С другой стороны, любое напряжение станет следствием наличия определённого числа противоречий внутри вас. Конечно, вы могли бы просто погрузиться в процесс торговли, задавив в себе все эмоции и порывы, что отразило бы ваше стремление получить от рынка то, что вы хотите. Хотя такой план действий и кажется подходящим, но он чреват трудностями. Успешные трейдеры находятся в потоке, потому что они не пытаются получить что-либо от рынка, они просто становятся способными воспользоваться всем тем, что рынок предлагает нам практически в любой момент времени. В этом и состоит огромнейшая разница между этими двумя подходами к торговле.

В третьей главе я в нескольких словах показал, как наше сознание защищается, избегая физической и эмоциональной боли. Если ключевым моментом вашей торговли выступают ваши же ожидания и желания, то, что же происходит, когда рынок ведёт себя не так, как нужно вам? Начинают действовать психологические защитные механизмы, чтобы как-то компенсировать разницу между тем, что вы хотели и тем, что не получили, поэтому в итоге вы не испытываете сильной эмоциональной боли.

Наша психология устроена таким образом, что любая потенциально опасная информация автоматически блокируется либо некоторым способом скрывается от сознания, чтобы оградить нас от того дискомфорта, который мы обычно ощущаем, когда не получаем того, чего хотим. Вы даже не заметите того, как будете обращать внимание лишь на ту информацию, которая

соответствует вашим ожиданиям и позволяет поддерживать ваш психологический фон на безболезненном уровне.

Однако, по мере того, как вы будете пытаться оградить своё сознание от эмоциональной боли, вы можете утратить состояние потока и скатиться к "сослагательному" типу мышления, с такими распространёнными штампами, как "могло бы", "следовало бы", "было бы", "если бы". Все эти "бы" обычно становятся очевидными, когда возможности уже упущены, отчего становится ещё больнее.

Для того, чтобы работать на рынках стабильно, вы должны научиться думать о торговле таким образом, что позволит полностью исключить такие сознательные или подсознательные психические процессы, которые приводят к сокрытию, блокировке или фильтрации информации на основе того, что может сделать вас счастливым, дать вам что вы хотите или избежать боли за допущенные ошибки.

Опасность возникновения эмоциональной боли порождает страх, который является причиной около 95% ошибок, допускаемых трейдерами. Естественно, вы не сможете торговать стабильно или войти в состояние потока, если регулярно совершаете ошибки, причём делаете это настолько долго, насколько боитесь, что ваши желания не реализуются, а ожидания не оправдаются. Более того, вся ваша деятельность в качестве трейдера станет, по сути, сплошными боевыми действиями, что будет выглядеть, как будто вы боретесь с рынком или даже он специально двигается против вас. Реальность же такова, что всё это происходит лишь в вашей голове. Рынок не способен осознать и уж тем более анализировать генерируемую им информацию — это уже ваша задача. Вашим противником в этой схватке выступают собственные внутренние конфликты и страхи.

Сейчас вы можете спросить себя, как я могу торговать так, чтобы не испытывать страха и, следовательно, избавиться от тех процессов в своём сознании, которые искажают поступающую информацию? Ответ здесь следующий — необходимо научиться принимать риски.

Глава 4. Адекватная оценка риска.

Часть 2

Адекватная оценка риска

Обсуждая в третьей главе вопросы, связанные с ответственностью, мы пока ещё мало говорили о самой торговле. Процесс успешного трейдинга нередко понимается ещё более искажённо, чем даже идея полного принятия риска. Как я уже упоминал в первой главе, большинство трейдеров ошибочно предполагают, что поскольку действия по открытию и закрытию сделок являются рискованными по своей природе, то, следовательно, они понимают и принимают этот риск — деваться то некуда. Не устаю повторять, что это очень далеко от истины.

Принятие риска означает признание результатов своей торговли без эмоционального дискомфорта или страха. Вам необходимо научиться думать о трейдинге и рынке таким образом, чтобы вероятность оказаться неправым, потерять деньги, ошибиться или пропустить вход в выгодную сделку не подрывала вашу работоспособность и не выкидывала из состояния “потока возможностей”. Если вы научитесь принимать риск на входе в сделку, но будете бояться дальнейших последствий, то ничего хорошего из этого не выйдет, потому, как все эти страхи будут воздействовать на ваше восприятие информации, что в конечном итоге может привести к реализации именно того, чего вы всеми силами пытались избежать.

Я предлагаю вам такие принципы мышления, состоящие из набора убеждений, которые позволят вам быть сосредоточенным в каждый момент времени, а также в состоянии “потока”. При таком подходе к торговле, вы уже не будете пытаться заполучить что-то с рынка или избегать каких-то неприятных вещей. Вы сможете дать рынку полную свободу действий и сделаете себя способным воспользоваться возникающими торговыми ситуациями.

Когда вы становитесь открытым к тем возможностям, которые предоставляет рынок, то уже не накладываете никаких ограничений или ожиданий на его поведение. Движение рынка в любую сторону станет для вас абсолютно приемлемым. Время от времени рынок будет создавать определённые ситуации, которые будут определяться вами как потенциально прибыльные входы. Вы будете действовать среди этих возможностей наилучшим для себя и своего депозита образом, но ваш настрой и работоспособность не будут зависеть от поведения рынка.

Возникает одна проблема. Как вообще возможно воспринимать торговые риски спокойно, без психологического дискомфорта и страха, когда стоит лишь только подумать о них, сразу же начинаешь ощущать эти не самые приятные эмоции. Другими словами, каким образом можно сохранить уверенное работоспособное состояние, когда вы абсолютно уверены, что в любой момент можете допустить промах? Как видите, ваши страхи и ощущения дискомфорта полностью оправданы и рациональны. Обычно, ошибки начинаются тогда, когда вы слишком напрягаетесь по их поводу.

Однако если возможности рынка открыты для всех трейдеров в равной мере, то вот совсем не одно и то же для каждого трейдера означает вероятность оказаться неправым, потерять деньги, ошибиться или пропустить вход в выгодную сделку. Не все имеют одинаковые убеждения и взгляды относительно

этих вещей, собственно по этой причине наша эмоциональная чувствительность также различается. Иначе говоря, все мы можем бояться совершенно разных вещей. Всё это может показаться очевидным, но уверяю вас, что это не так. Когда бы боимся чего-то, то эмоциональный дискомфорт, который мы чувствуем в это время, вне всякого сомнения является настолько мощным, что вполне естественно будет предположить, что другие люди также разделяют наши чувства.

Я приведу один замечательный пример для иллюстрации того, что я имею в виду. Недавно я работал с одним трейдером, который смертельно боялся змей. Он боялся их всю свою жизнь и не мог вспомнить момента, когда этого страха в нём не было. Сейчас он женат и воспитывает трёхлетнюю дочь. Однажды, когда жена куда-то уехала, его вместе с дочкой пригласили на обед друзья. Этот трейдер не знал, что у ребёнка его друзей было одно достаточно экзотичное домашнее животное — змея.

Когда ребёнок решил похвастаться своим новым питомцем и притащил его в гостиную, мой клиент настолько испугался, что всего лишь в несколько прыжков оказался в другой части комнаты, чтобы быть подальше от змеи. Девочка же настолько была увлечена своей змеей, что не оставляла её в покое и бегала по комнате вместе с ней.

Рассказывая мне эту историю, он подчёркивал, что помимо неожиданного столкновения со змеей, его также шокировало и поведение собственной дочери. Она не испытывала никакого страха перед пресмыкающимся, что шло вразрез с убеждениями её отца. Поскольку его страх был настолько силен, а привязанность к дочке настолько высока, то для этого трейдера было немыслимым, что ребёнок не разделяет его мироощущений. У этой девочки просто не было возможности перенять этот страх у отца, если бы конечно он сам её не научил бояться змей или же у неё самой уже были какие-то неприятные моменты, связанные с ними. В случае такой встречи "с чистого листа", без какого-либо влияния на убеждения извне, живая змея вызвала бы чистое очарование и неподдельный интерес.

Точно также, как мой клиент предполагал, что его дочь будет бояться змей, большинство трейдеров полагают, что успешные трейдеры, как и они сами, тоже бояться оказаться неправым, потерять деньги, ошибиться или пропустить вход в выгодную сделку. Они думают, что те, кто добился успеха, каким-то образом нейтрализовали свой страх через невероятную смелость, стальные нервы и самоконтроль.

Собственно, практически всё, что кажется понятным в трейдинге, таковым обычно не является. Разумеется, какая-то одна или сразу все эти черты характера могут присутствовать в любом успешном трейдере. Однако все они не играют никакой роли в их стабильных результатах торговли. Смелость, стальные нервы и самоконтроль — всё это может приводить к внутренним конфликтам, где одна сила будет использоваться для противодействия другой. Любая степень борьбы, внутреннего напряжения или страха, связанного с трейдингом, будут выталкивать вас из состояния "потoka", что, следовательно, ухудшит ваши результаты.

Это именно то, что отделяет профессиональных трейдеров от толпы. Когда вы принимаете риск таким образом, как это делают профи, то уже не будете воспринимать любые движения или действия на рынке как угрозу для себя. Соответственно, если вам ничего не угрожает, то и бояться уже нечего. А если нечего бояться, то и мужество становится неактуальным. Идём дальше, если вы не находитесь в постоянном стрессе, тогда зачем вам стальные нервы?

И если вы уже не боитесь скатиться в безрассудный и высоко рискованный трейдинг, потому что обладаете соответствующими сдерживающими механизмами, то уже и отпадает необходимость в самоконтроле.

Если вы не потеряли из виду смысл сказанного, то я хотел бы, чтобы вы запомнили одну важную вещь: очень немногих людей, которые пришли в торговлю и начали свой путь с развития в себе оптимальных для торговли убеждений и взглядов об ответственности и рисках. Такие трейдеры, конечно, встречаются, но крайне редко. Все остальные проходят через тот же цикл, который я описал в примере про начинающего трейдера: мы начинаем с ни чем не обременённого состояния сознания, затем нас охватывает панический страх, который на каждом шагу уменьшает наш потенциал.

Трейдеры, которые прорвали этот цикл и в результате добились стабильности, в итоге научились останавливать свои страхи и стали полностью принимать ответственности и риски за свою торговлю. Большинство тех, кто так смог успешно разорвать этот порочный круг, сделали это только тогда, когда боль от своих громадных потерь на рынке стала просто невыносимой, что это сыграло позитивный эффект на избавлении от иллюзий о природе трейдинга.

Сам механизм этой трансформации не так важен, потому что в большинстве случаев это происходит самопроизвольно. Другими словами, они особо то и не знали, о происходящих изменениях в их сознании, пока не начали ощущать положительные эффекты их обновлённого восприятия по сравнению с тем, как торговля шла раньше. Вот почему крайне немногих успешных трейдеров могут объяснить из чего складывается их прибыльная торговля, исключая, конечно, такие аксиомы, как "закрывать убытки" и "следовать за трендом". Важно именно ваше понимание того, что возможно мыслить так, как это делают профи и торговать без страха, даже если ваш собственный непосредственный опыт в качестве трейдера утверждает обратное.

Глава 4. Выстраиваем психологическую среду. Часть 3

Выстраиваем психологическую среду

Итак, теперь нашей целью становится приведение нашего сознания в такой вид, чтобы должным образом принимать риски и торговать так, как делают это профессиональные трейдеры. Целью большей части того, что я уже к этому моменту изложил было подготовить вас к реальной работе на рынке. Я научу вас некоторым техникам мышления, которые, по своей сути, являются непоколебимой верой в свои возможности и преимущества. Этот новый подход к торговле, который вы сейчас изучаете для перехода ваших взаимоотношений с рынком на качественно новый уровень, сможет оградить ваш трейдинг от таких понятий, как "сделать ошибку" или "потерпеть убыток", а также воспрепятствует восприятию любой рыночной информации как потенциальной угрозы. Когда постоянная угроза возникновения психологической боли уйдёт, соответственно исчезнет и страх, который служил причиной для множества ваших ошибок. Ваше сознание станет свободным и вы сможете увидеть большинство доступных торговых возможностей и действовать в соответствии с тем, что вы видите.

Несмотря на то, что испытывая неудачи одна за другой, вы уже не раз сжигали ваше нутро, развить в себе такое, ничем не обременённое, свободное от страхов сознание всё-таки возможно и это не будет так дико сложно, как вы могли подумать, но потребуются серьёзная работа над собой. На самом деле, к тому времени, когда вы дочитаете эту книгу, многие из вас будут поражены, насколько просты решения всех этих проблем на самом деле.

Во многом, это состояние создания подобно программному коду. У вас может быть несколько тысяч строк прекрасно написанного кода лишь только с одной неверной строчкой, которая содержит всего одну ошибку. В зависимости от назначения этой программы и местоположения "бага", одна отдельно взятая ошибка может привести к глюкам или вообще нарушить работы всего прекрасно написанного приложения. Видно же, что решение проблемы было простым — исправить эту ошибку и всё снова будет работать штатно. Однако, поиски этой ошибки или даже осознание что она вообще существует могут занять довольно продолжительное время.

Когда мы подходим к идеальному трейдерскому мышлению, практически у каждого имеются определённые психологические отклонения. Другими словами, практически все начинают торговать с некоторыми нарушениями программного кода в своей голове. Многие из вас могут подумать, что они находятся в одном шаге от идеального мышления успешного трейдера. Такой шаг может представлять из себя одно или даже два ошибочных и ничем необоснованных убеждений о природе трейдинга. Поразмыслив над несколькими идеями, представленными в этой книге, ваша точка зрения может измениться. Продолжая сравнение с программным кодом, это изменение будет аналогично нахождению "бага" в строке кода в вашем мышлении и его замены на что-то более работоспособное.

Обычно люди описывают такой внутренний психологический сдвиг, как внезапное осознание каких-то определённых вещей. Все те, кто сталкивался с подобным опытом, отмечают некие общие характерные черты, связанные с ним. Во-первых, мы начинаем чувствовать себя по-другому. Даже мир кажется

каким-то необычным, как будто он внезапно изменился. Как правило, этот переломный момент возникают вопросы вроде: "Почему ты раньше мне об этом не сказал?", "Всё время это было прямо перед моим новым, почему же я не смог увидеть это раньше?", "Как же я не смог разглядеть этого, ведь всё так просто!". Другой особенностью такого выкрика "эврика!" является то, что иногда через несколько минут, хотя всё это индивидуально, начинает казаться, что эта новая часть нашего сознания всегда была внутри нас. Становится трудно поверить, что мы испытывали какие-то психологические трудности до этого "озарения".

Одним словом, у вас уже может быть некоторое понимание того, что вам необходимо знать, чтобы стать трейдером, стабильно делающим прибыль. Однако, осведомлённость о чём-то ещё не сделает автоматически это частью того, кем вы являетесь. Знание ещё не обязательно является убеждением. Всё таки, просто изучение чего-то, пусть даже если вы соглашаетесь со всем новым, разительно отличается от того, когда вы начинаете действовать в соответствии со всем этим багажом знаний.

Вспомним, к примеру, моего клиента, который боялся змей. Конечно же, он понимает, что не все змеи представляют опасность и научиться различать ядовитых змей не так уж и сложно. Умея определять опасных змей, будет ли он сохранять спокойствие при виде обычного ужа? Можем ли мы предположить, что его сознание изменится до такого уровня, что он сможет без страха реагировать на появление не ядовитой змеи. К сожалению, мы не можем сделать подобное предположение. Понимание того, что некоторые змеи не опасны и его страх змей могут существовать бок о бок в его сознании, находясь в постоянно противоречии друг с другом. Если бы вы стояли напротив него со змеей в руках, то даже зная, что она абсолютно безопасно, ему бы всё равно было бы чрезвычайно трудно прикоснуться к ней, даже если он действительно этого хочет.

Означает ли это, что он обречён бояться змей всю свою оставшуюся жизнь? Только если он хочет этого, потому как на самом деле это вопрос готовности изменить что-то в себе. Конечно же нейтрализовать эти страхи возможно, но нужна работа над собой, для которой требуется достаточная мотивация. Многие из нас имеют так называемые неоправданные страхи и просто выбирают жить вместе с этими противоречиями, потому что мы не хотим проделывать трудную психологическую работу, чтобы преодолеть эти страхи.

В этом примере, противоречие полностью очевидно. Однако, после многих лет работы с трейдерами, мне удалось обнаружить несколько типичных противоречий, которые окружают вопросы рисков и ответственности, когда несколько внутренних конфликтов способны перечеркнуть все ваши самые позитивные начинания, как бы хорошо вы не были замотивированы на достижение успеха. Основная же проблема заключается в том, что ни одно из этих противоречий не является очевидным, по крайней мере, на первый взгляд.

Впрочем, противоречивые убеждения — не единственная проблема. Утверждения трейдеров вроде "я полностью принимаю все риски", обычно произносимые на полном серьёзе в результате оказываются лишь прикрытием, под которым на самом деле они пытаются как раз избежать этих самых рисков.

Противоречивые убеждения и нерабочие знания представляют собой те самые недостатки в программном коде, который разрушает вашу работоспособность и отдаляет от достижения целей; который создаёт впечатление, будто вы одновременно давите одной ногой на педаль газа, а

другой на тормоз; который позволяет вам учиться торговле и на первых порах всё проходит достаточно увлекательно, но затем, обычно, оборачивается полнейшим разочарованием.

Когда в конце 1960-х годов я учился в колледже, одним из моих любимых фильмов был Хладнокровный Люк (Cool Hand Luke) с Полом Ньюменом в главной роли. В те времена это был очень популярный фильм, поэтому некоторые из вас могли видеть его на ночном телевидении. Люк отбывал наказание в тюрьме штата Джорджия. После того, как он дважды сбегал, но в конечном итоге был пойман, начальник охраны был полн решимости не допустить третьего по счёту побега. Заставляя его выполнять чрезмерный объём работы без отдыха и периодически избивая его, охранники продолжали спрашивать его: "Ну что, встали мозги на место, Люк?" В конце концов, после долгих страданий, Люк наконец сказал надзирателям, что он одумался. Они ответили, что если он обманывает их и снова попробует бежать, они его попросту убьют. Разумеется, Люк предпринял новую попытку побега и был застрелен охранниками.

Многие трейдеры, как и Люк, независимо от того, осознают они это или нет, пытаются найти такой путь, чтобы победить рынок. В результате, они становятся убитыми, как в финансовом плане, так и в эмоциональном. Выражаясь ещё проще, существует бесконечное множество путей получить от рынка то, чего вы хотите, но в начале необходимо быть готовым "привести в порядок свои мозги".

Глава 5. Динамика восприятия. Часть

1

Динамика восприятия

Одна из основных целей этой книги состоит в том, чтобы вы избавились от ощущения угрозы эмоциональной боли от рынка. Сам по себе рынок не создает ни негативной, ни позитивной информации. С точки зрения рынка, любая информация нейтральна. Может показаться, что рынок является причиной вашего плохого или хорошего настроения, на это не так. Только ваши собственные психологические рамки определяют, как вы воспринимаете информацию, как вы себя чувствуете и, как следствие, находитесь ли вы в наиболее подходящем состоянии, чтобы войти в "поток" и воспользоваться всем тем, что предлагает вам рынок.

Профессионалы не ощущают от рынков никакой угрозы потому что её, попросту, не существует. Если отсутствует угроза, значит не отчего и защищаться. В результате, у успешных трейдеров отсутствуют причины для работы сознательных или бессознательных механизмов по фильтрации информации когда они торгуют на рынке. Вот почему профи могут видеть и делать определённые вещи, кажущиеся чем-то таинственным для всех остальных. Стабильные трейдеры находятся в "потоке", потому что они сознают бесконечную вереницу возможностей, но когда они выпадают из такого состояния, то лучшие из лучших могут определить это и сократить или вообще воздержаться от трейдинга.

Если вашей целью является торговать на рынках, как это делают профессионалы, вы должны быть способны объективно, без малейшей доли субъективизма, смотреть на рынок. Вы должны действовать безо всяких сомнений и нерешительности, но, в тоже время, иметь определённые психологические барьеры от самоуверенности и эйфории. По сути дела, ваша цель состоит в создании такого уникального состояния сознания, как мышление трейдера. Когда вы достигните этого, все остальные составные части вашего успеха в качестве трейдера будут разложены по полочкам.

Для того, чтобы помочь вам в достижении этой цели я собираюсь дать вам способ переосмыслить ваше отношение к рынку таким образом, что вы просто уже не сможете воспринимать его как нечто угрожающее. Под "переосмыслением" я имею в виду изменение вашей точки зрения и торговли за вашими психологическими рамками, что позволит вам сфокусироваться на имеющихся возможностях, вместо того, чтобы погружаться в психологическую боль.

Наладка программного обеспечения

Другими словами, мы хотим устранить ошибку из программного обеспечения в нашей голове, чтобы наше сознание работало штатно и без сбоев. Для того, чтобы сделать это эффективно, потребуется понимание природы умственной энергии и как её можно использовать, чтобы изменить фильтры восприятия, порождающие нежелательные, негативные или эмоциональные реакции на рыночную информацию. На самом деле здесь есть чему поучиться, но я думаю вы будете поражены тем, как самые простые и незначительные изменения в психологии могут внести огромное изменение в результаты торговли.

Любой трейдер начинает торговать с оценки возможностей, без которых трейдинг был бы бессмысленным. Именно поэтому нам следует начать с изучения умственной энергии и процессов искажения восприятия. Что лежит в основе восприятия? Какие факторы определяют, как мы воспринимаем информацию? Как восприятие связано с тем, что мы испытываем в каждый момент времени?

Наверное, самый простой способ понять динамику восприятия и ответить на все эти вопросы состоит в осмыслении всего того, что оказывает влияние на генерацию информации о свойствах, каких-то характеристиках и чертах, которые придают ей в наших глазах уникальность.

Абсолютно всё, что существует вне нашего тела — все растения и все виды жизни; все природные явления в виде погоды, землетрясений и извержений вулканов; активная и инертная физические материи; все нематериальные явления как свет, звуковые волны, электромагнитные волны и радиация — всё это постоянно генерирует информацию о своём существовании. Эта информация может воздействовать на один из пяти наших органов чувств.

Прежде, чем мы начнём двигаться дальше, обратите внимание, что я использую глагол "генерировать" подразумевая всё, что находится в активном состоянии самопроявления, включая неодушевлённые предметы. Для того, чтобы понять зачем я это сделал, давайте посмотрим на такой простой объект как камень. Это неодушевлённый предмет из уникальных атомов и молекул, выражают себя в качестве этого камня. Я могу использовать активный глагол "выражать", потому что атомы и молекулы, составляющие камень, находятся в постоянном движении. Так что, несмотря на то, что сам по себе камень живым не является (исключая, конечно, различные абстракции), он имеет определённые характеристики и свойства, которые могут воздействовать на наши органы чувств, вызывая какие-то ощущения и выводы о его (каменя) природе. Например, камень имеет некоторую текстуру, воздействующую на наше осязание, когда мы вертим камень в своих руках. Его форму, цвет и положение в пространстве, что мы определяем через зрение. Камню также может быть присущ запах, что окажет воздействие на наше обоняние. Не исключено, что камень может иметь и вкус, хотя я никогда не пробовал лизнуть камень, чтобы узнать это.

Когда мы встречаем что-то в среде, выражающей свои свойства и характеристики, то происходит своеобразный обмен энергией. Любая энергия извне, в виде различных форм выражения каких-то вещей или предметов, превращается нашей нервной системой в электрические импульсы, а затем сохраняется в нашей внутренней, психологической среде.

Я полагаю, что всё это довольно очевидно для большинства людей, но здесь есть и некоторые запутанные вещи, в которых достаточно сложно разобраться и мы обычно принимаем их на веру. Прежде всего, существует причинно-следственная связь между нами и всем остальным во внешней среде. В результате, наше взаимодействие с окружающей средой создаёт в нашем сознании то, что я буду называть "энергетическими структурами". В течение всей жизни мы приобретаем воспоминания, какие-то наши характерные особенности и, в конечном счёте, убеждения, которые существуют в нашей психологической среде в виде структурированной энергии. По своей сути эта структурированная энергия является абстрактным понятием. Вы можете спросить себя: «Как может энергия принимать образ или форму?» Прежде, чем я отвечу, необходимо рассмотреть другой, более фундаментальный вопрос. Как все мы знаем, воспоминания, черты характера и убеждения существуют, в первую очередь, в виде энергии?

Я не знаю, насколько это может быть научно доказано или принято научным сообществом, но спросите себя, в какой другой форме эти составляющие нашей психологии могут ещё существовать? Мы знаем наверняка, что всё вокруг состоит из атомов и молекул, которые занимают определённое место и, следовательно, их можно увидеть в микроскоп. Если бы, например, наши воспоминания существовали в физической форме, то мы были бы имели возможность наблюдать за ними. Однако насколько мне известно, таких наблюдений не проводилось. Учёные исследовавшие ткани головного мозга обнаружили отдельные его участки с точки зрения их функций, но никто не нашел там памяти, индивидуальных особенностей или убеждений в натуральном виде. Говоря "в натуральном виде" я имею в виду хотя бы отдельные клетки мозга, которые содержали бы воспоминания, но учёным пока не удалось отыскать таковых. Пока только удаётся проводить эксперименты с памятью тех, кто хочет поучаствовать в эксперименте.

Если же воспоминания, индивидуальные особенности и убеждения не проявляют себя в виде физической материи, то, следовательно, не существует другой альтернативы, кроме как их существования в виде некоторой энергии. Если это действительно так, может ли эта энергия принять определённые очертания? Может ли она быть структурирована таким образом, отражающим какие-то внешние силы или обстоятельства? Определённо! Есть ли что-то в окружающей среде, что было бы аналогичным этой структурированной энергии. Да! Позвольте мне привести несколько примеров.

Наши мысли являются энергией. Поскольку вы думаете на определённом языке, мысли структурируются ограничениями и правилами, регулирующими этот самый язык. Когда вы выражаете свои мысли вслух, вы создаете звуковые волны, которые являются одной из форм энергии. Звуковые волны создаются в результате взаимодействия голосовых связок и языка, структурируясь на основании того, что вы хотите сказать. Электромагнитные волны также являются энергией. Мобильные телефоны работают по принципу электромагнитных волн, структурирующихся таким образом, чтобы отразить сообщение, которое нужно доставить. Лазер — это тоже энергия. Если вы когда-нибудь видели лазерное шоу, то были свидетелем, как чистая энергия принимает форму, которая отражает творческие задумки художников.

Все эти примеры показывают, что энергия может принимать образ, форму или структуру. Конечно же, можно привести ещё множество примеров, но среди них есть один, который очень наглядно всё это иллюстрирует. Как вы думаете, что из себя представляют сны? Я не спрашиваю о назначении или значении снов, просто попробуйте ответить, что это вообще такое? Каковы их свойства? Если предположить, что сны существуют лишь в пределах наших черепных коробок, то они вряд ли смогут состоять из атомов и молекул, потому что в нашей голове бы попросту не поместилось всё то, что происходит в наших снах. Когда мы видим сны, то нам кажется, что всё имеет такие же пропорции и размеры как и то, что мы воспринимаем через все наши пять органов чувств во время бодрствования. Единственным объяснением здесь может быть то, что сны являются одной из форм структурированной энергии, поскольку энергия может принимать любые размеры или объёмы, и, при этом, в реальности не занимать вообще никакого места.

Итак, если вы пока ещё не поняли о чём речь, перед нами действительно достаточно сложные для осознания вещи. Если нашу память, отличительные черты и убеждения, существующие в нашем сознании в виде энергии, мы приобрели в результате нашего взаимодействия с внешней средой и того, что мы о ней узнали; если вся эта энергия в нашей голове не занимает никакого

места, то можно сказать, что мы имеем неограниченные возможности для обучения. Причём, я не только думаю, что так можно сказать, я открыто об этом говорю. Не существует ничего такого, способного показать, что мы не имеем безграничных возможностей для обучения. Разница между тем, что мы знаем о действительности и чего можем добиться в результате саморазвития, поразила бы любого человека, жившего 100 лет назад.

Глава 5. Обучение и восприятие. Часть 2

Обучение и восприятие

Тем не менее, мы не должны ставить знак равенства между объёмом нашей памяти и способностью к обучению. Обучение само по себе и то, что мы реально можем усвоить — это не только лишь функция памяти. Если наша память может воспринимать абсолютно всё, то что тогда сдерживает нас от познания всего на свете? Если мы обладаем огромным количеством знаний, что же ограничивает нас от осознания этой информации? Что мешает нам в этом?

Все эти вопросы на самом деле о том, почему необходимо понимать под нашими воспоминаниями, какими-то личными особенностями или убеждениями энергию, которая имеет определённый потенциал воздействия на наши органы чувств изнутри, выражая тем самым свою форму и содержание. В ходе этого процесса оказывается огромное влияние на восприятие тех массивов информации, которые мы постоянно черпаем из окружающего мира, что в результате делает невидимыми большую часть этих данных, а также возможностей заложенных в них.

Ежесекундно окружающая нас среда генерирует невероятное количество информации, часть которой мы просто физиологически не можем уловить. Например, наши глаза способны различать лишь некоторый спектр световых волн, наш слух также ограничен определённым диапазоном. Существует немыслимые объёмы информации, находящиеся за гранью возможностей наших органов чувств.

А что же с той остальной информацией, которую мы можем воспринять? Способны ли мы увидеть, услышать, почувствовать вкус или запах, ощутить через наши органы чувств все те многогранные проявления окружающей среды? Абсолютно нет! Энергия внутри нас будет категорически блокировать и ограничивать наше осознание большей части этой информации посредством тех самых защитных психологических механизмов.

Если вы сейчас найдёте время и поразмыслите над сказанным выше, некоторые вещи станут просто очевидными. Существует множество способов, в которых внешняя среда может себя выразить, но мы не можем это воспринять просто потому, что не обучены этому. Приведу наглядный пример. Вспомните самый первый раз, когда вы увидели биржевой график. Что вы там увидели и, что самое главное, что восприняли? Будучи совершенно не в теме, я уверен, что перед вами предстало бессмысленное нагромождение линий. Однако сейчас, как и большинство трейдеров, смотря на график вы видите некоторые характерные особенности и черты, а также модели поведения, которые представляют собой отражение коллективных действий всех участников рынка.

Первоначально график представляется нам каким-то однообразным массивом информации, что обычно влечёт за собой состояние растерянности и, вероятно именно это вы и испытывали, когда в первый раз столкнулись с ним. Однако постепенно вы научились структурировать эту информацию. Например, определять текущую тенденцию и когда рынок находится во флете, строить трендовые линии, находить уровни поддержки и сопротивления, а также вычислять важные коррекционные уровни и видеть важную взаимосвязь между объёмом, открытым интересом и самой ценой, да и много чего ещё. Вы узнали, что каждая из этих вещей имеет какой-то смысл и определённую значимость.

Теперь, используя своё воображение, представьте, что я рассказал вам всё это перед тем, как вы в первый раз в своей жизни обратились к биржевым графикам. Будет ли какая-нибудь разница в том, что бы вы увидели? Безусловно. Вместо каких-то непонятных столбиков, вы бы увидели все те вещи, о которых я говорил. Другими словами, перед вами бы предстали всё те инструменты, часто используемые в торговле и, соответственно, возможности, которые они в себе несут.

Тем не менее, на графике, на который вы смотрели, ничего особо не поменялось — он остался прежним. Так в чём же отличие? Структурированная энергия внутри вас, т. е. полученные знания, воздействует на восприятие графика и вы начинаете различать какие-то торговые возможности — всё то, чему вы научились. Когда же вы смотрели на график в первый раз, без этой самой энергии, те же самые торговые возможности были на графике, но в то же время оставались скрытыми от вас. Более того, пока вы не научились определять все возможные варианты самых разных торговых сигналов, они будут продолжать оставаться для вас невидимыми.

Большинство из нас и понятия не имеет, сколько возможностей скрывается в колоссальном потоке окружающей нас информации. Обычно мы никогда о них и не узнаём, поэтому в результате они так и остаются невидимыми. Проблема же состоит в том, что когда мы находимся в абсолютно новой или уникальной для нас ситуации мы не можем воспринять какие-то вещи, с которыми не знакомы. Чтобы узнать что-то новое мы должны быть готовы в некотором роде пропустить это через себя. Получается такой замкнутый круг, препятствующий нашему обучению, который существует в каждом из нас. Причиной этого, в принципе, естественного механизма является наша психологическая энергия, выражающая себя подобным образом на наших органах чувств.

Наверное, каждый слышал выражение «Люди видят то, что они хотят видеть». Я бы сказал несколько по-другому: люди видят то, что они научились видеть, а всё остальное является невидимым до тех пор, пока они не найдут способ нейтрализовать энергию, блокирующую их понимание всего неизвестного, а также каких-то вещей, ожидающих своего часа, когда вы их для себя откроете.

Для того, чтобы наглядно проиллюстрировать всё это и сделать ещё более ясным, я приведу ещё один пример, показывающий как ментальная энергия может повлиять на наше восприятие и ощущение окружающей среды полностью подменяя причинно-следственные связи. Давайте посмотрим на встречу очень маленького ребёнка и собаки.

Поскольку всё это происходит в первых раз, то отношения ребёнка и собаки начинаются, так сказать, с чистого листа. В его голове не будет никаких воспоминаний и, конечно же, никаких знаний о каких-то особенностях собак. Таким образом, до момента первого контакта, с точки зрения ребёнка собак вообще не существует. С позиции же окружающей среды собаки конечно есть и они потенциально могут воздействовать на чувства ребёнка, расширяя тем самым его опыт. Другими словами, какими-то своими действиями, собаки способны выступать в качестве причины изменений внутренней психологической среды ребёнка.

Что такого могут сделать собаки, спросите вы. Да много чего. По отношению к людям собаки могут вести себя самым разным образом. Они могут быть дружелюбными, преданными, отважными и отзывчивыми на призывы поиграть, а с другой стороны, они бывают и враждебными, страшными,

опасными — и это лишь несколько проявлений поведения этих животных. Всё это можно наблюдать, испытывать на себе и конечно же изучать. Когда же ребёнок видит собаку в первый раз в своей жизни, то ничего в его ментальной среде не может сказать ему с чем он сейчас имеет дело. Какая-то незнакомая, неизвестная или просто непонятная ситуация, когда мы хотим узнать о ней больше, может создать чувство любопытства, а может привести к замешательству, которое потом часто оборачивается страхом, если мы не можем привести её к понятному и осмысленному виду.

В нашем примере у ребёнка побеждает чувство любопытства и он бросается к собаке, чтобы узнать о ней больше и тем самым обогатить свой жизненный опыт. Обратите внимание, как часто дети оказываются в ситуациях, о которых вообще ничего не знают. Однако, в этом примере, всё явно не в пользу ребёнка. Та собака, которой он заинтересовался, была или сама по себе нехорошей, или просто день такой выдался, но так только ребёнок подбежал к ней, она его покусала. Эта атака была настолько серьёзной, что собака сбила мальчика с ног.

Такой печальный результат, конечно, не является совсем типичным, но и крайне необычным тоже. Я выбрал данный пример по двум причинам. Во-первых, большинство людей смогут его понять из собственного опыта или исходя из того, что они знают. Во-вторых, как мы подробно разобрали выше основополагающую динамику познания с точки зрения энергии, мы собираемся узнать о том:

1. Как устроено наше мышление.
2. Как работают процессы обработки информации нашим мозгом.
3. Как эти процессы влияют на наш жизненный опыт и способность распознавать новые возможности.

Я понимаю, что это может показаться слишком уж далеко идущими выводами всего лишь из одного примера, но эти принципы относятся ко всей динамике нашего обучения.

В результате физической и эмоциональной травмы, маленький мальчик в нашем примере теперь имеет лишь одно единственное представление о собаках. Если способность помнить о своём опыте является обычным делом, то ребёнок может сохранить всё то, чем сопровождался инцидент. Например, в виде мысленного образа на основе увиденного или производимого в уме звука того, что он слышал и т. д. Воспоминания, базирующиеся на других органах чувств, работают тем же образом.

Однако сама его память не так важна, как энергия, которую она представляет. Обычно мы имеем два вида ментальной энергии. Позитивно заряженной энергией мы обычно называем любовь, уверенность, счастье, радость, удовольствие, душевное волнение и энтузиазм, и это далеко не всё. Негативно заряженная энергия проявляется в виде страха, агрессии, неудовлетворённости, предательства, сожалений, гнева, беспокойства, стресса и разочарований, в общем всего того, что обычно называют эмоциональной болью.

Поскольку первое знакомство мальчика с собакой было крайне болезненным, можно предположить, что независимо от того, какие его чувства были затронуты, все воспоминания об этой встрече будут болезненными, неприятными, т. е. окрашенными негативной энергией. Какой эффект эта негативно заряженная ментальная энергия окажет на его восприятие и поведение, когда он встретит другую собаку? Ответ настолько очевиден, что

может показаться смешным сам вопрос. Однако основные последствия очевидными всё же не являются, так что вам придётся меня ещё немножко потерпеть. Естественно, при контакте с другой собакой, ребёнок будет испытывать страх.

Заметьте, я использовал слово «другой», чтобы описать именно следующую собаку, с которой встречается мальчик. Я хотел отметить, что любая собака может вызвать у него чувство страха, а не только та первая, покусавшая его. Не будет иметь никакого значения, если следующая собака, которую он встретит, будет дружелюбной и игривой. Ребёнок будет всё равно её бояться и, кроме того, его страх может быстро обернуться ужасом, особенно если вторая собака (увидев ребёнка и захотев с ним поиграть) подбежит к нему.

Каждый из нас однажды наблюдал ситуацию, в которой кто-то испытывал страх, когда с нашей точки зрения не было ни малейшей опасности или угрозы. Хотя конечно, скорее всего, мы ничего и не сказали, но, вероятно, подумали что этот человек просто чудака какой-то. Если же мы всё-таки попытались деликатно сказать, что бояться то особо и нечего, то вряд ли наши слова возымели хоть какое-то действие.

Мы бы могли с лёгкостью подумать тоже самое и о мальчике в нашем примере, что он немножко не в себе, потому как на наш взгляд собака вполне добрая и не агрессивная. Однако страх этого мальчика не менее рационален чем, скажем, ваш страх (или нерешительность) войти в следующую сделку, после того, как предыдущая завершилась убытком. По той же логике, профессиональный трейдер сказал бы, что ваш страх иррационален, поскольку текущая ситуация не имеет ничего общего с последним трейдом. Результат по каждой сделке является вероятностным и независимым от других. Если вы считаете иначе, то я понимаю, почему вы испытываете страх, но могу заверить — вся эта ваша боязнь совершенно не обоснована.

Глава 5. Сила ассоциаций . Часть 3

Восприятие и риск

Итак, как мы уже успели убедиться, понимание риска одного человека со стороны другого может показаться чем-то неразумным и нелогичным. Риск — понятие относительное, однако для человека, который осознаёт риск в определённый момент времени, он является абсолютно реальным и не подлежит сомнению. Когда ребёнок в примере выше встретил свою первую собаку, его переполняло волнение и любопытство. Что же такое происходит в сознании и восприятии информации, заставляя этого мальчика испытывать страх, когда он встречается следующую собаку, после первого неудачного опыта, спустя месяцы или даже годы? Если мы посмотрим на страх, как на естественный механизм предупреждения об опасности, что тогда в голове этого ребёнка будет идентифицировать новую встречу с собакой, как потенциальную угрозу? Куда вообще делось то его первоначальное неподдельное любопытство? Конечно, учитывая те наши неограниченные возможности к обучению, о чём уже говорилось выше, можно было бы больше узнать о собаках и понять, каких нужно бояться, а каких не следует, потому как от одной единственной встречи много не вынесешь. Но вот почему-то, даже если всё это сказать ребёнку, и рассказать даже о добрых и дружелюбных собаках, бояться их он вряд ли уже перестанет.

Сила ассоциаций

Как может показаться на первый взгляд, на все эти вопросы можно ответить довольно просто. Скорее всего, многие из вас уже знают ответ: нашему сознанию принадлежит такое неотъемлемое свойство, как ассоциация и связь всей новой информации с уже имеющимся в распоряжении жизненным опытом. Другими словами, опять возвращаясь к нашему примеру с ребёнком, который станет испытывать страх перед новыми собаками, даже если те будут лишь отдалённо напоминать самую первую. Достаточно лишь небольшого сходства, чтобы была установлена связь с той первой собакой.

Эта вполне естественная склонность нашего разума к ассоциации является бессознательной психической функцией, которая происходит автоматически. Тут мы не должны думать о чём-то и потом принимать решение. Бессознательные психические процессы сродни рефлексивным физиологическим, таким как сердцебиение. Также, как мы сознательно не задумываемся о каждом сердечном ритме, точно также мы не думаем о постоянной связи между реальностью и нашим жизненным опытом. Это просто одна из составляющих природы человека, ответственная за обработку поступающей информации, которая, как и сердцебиение, оказывает огромное влияние на то, как мы воспринимаем окружающую реальность.

Я бы хотел, чтобы вы попытались визуализировать этот двухсторонний поток энергии, ставящий с ног на голову причинно-следственные связи, что делает трудным (если вообще ни невозможным) для мальчика из примера воспринимать какие-либо другие варианты, кроме одного — страха перед собакой. Для того, чтобы помочь вам в этом, я разберу этот процесс на мельчайшие детали и затем мы шаг за шагом пройдем через него. Всё это может показаться некоторой абстракцией, но понимание этих процессов играет большую роль в раскрытии ваших возможностей, чтобы в конечном счёте стать успешным трейдером.

Для начала давайте начнём с основ. Существует структурированная энергия в окружающей среде мальчика, а также внутри него. Внешняя энергия положительно заряжена в виде дружелюбной собаки, которая хочет поиграть с ребёнком. Внутренняя энергия является отрицательно заряженной памятью в виде мысленных образов и звуков, которые представляют собой отголоски той первой встречи с собакой.

Эти обе энергии имеют возможность воздействовать на чувства мальчика, в результате создавая для него две совершенно разные ситуации для восприятия. Внешняя энергия имеет потенциал действий на ребёнка, который тот может найти очень приятным. Данная собака может выражать своё поведение по средствам игривости, дружелюбия и даже любви. Однако, имейте в виду, что всё эти эмоции наш мальчик ещё не испытывал по отношению к собакам, поэтому он не может знать о их существовании. Всё также, как в примере с биржевыми графиками, приведённому выше — ребёнок не в состоянии воспринимать то, чего он ещё не знает, если он конечно не в благоприятном для обучения состоянии.

Внутренняя энергия имеет потенциал и просто ждёт, если так можно сказать, возможности его выразить. В тоже время, она будет воздействовать на органы чувств мальчика таким образом, что он начинает чувствовать страх. Это, в свою очередь, создает определённый опыт боли, страха, а возможно даже и ужаса.

Глава 5. Сила ассоциаций . Часть 4

Из моих рассуждений может показаться, что у мальчика есть выбор — испытывать страх, или же наоборот, воспринимать новую встречу с собакой как очередное развлечение. Однако это не так, по крайней мере в данных обстоятельствах. Из этих двух альтернатив, существующих в этой ситуации, он, несомненно, станет ощущать страх и психологическую боль. Этому есть несколько объяснений.

Во-первых, как я уже говорил, наш разум способен мгновенно ассоциировать и соотносить между собой информацию, имеющую похожие характеристики, свойства и черты. Новая собака, со своим внешним видом и гавканьем, в сознании ребёнка сразу же будет отождествлена с той первой, которая его покусала. Тем не менее, степень сходства, необходимая для того, чтобы он связал этих двух собак между собой является во многом неизвестной переменной. Я не знаю такой психологический механизм, который бы определял как много или как мало сходства необходимо для нашего сознания, чтобы ассоциировать и соотносить между собой информацию. Несмотря на то, что разум каждого человека функционально работает одинаково, но в тоже время он уникален. Скорее всего, каждый из нас обладает своим собственным специфическим диапазоном чувствительности к сходству или несходству признаков.

Итак, как только мальчик встречает новую собаку, его мозг автоматически связывает эти два события в его жизни, если, конечно, сходство между этими собаками будет достаточным. Если связь всё-таки будет установлена, это приведёт к распространению отрицательно заряженной энергии из памяти по всему телу, что станет причиной ощущения страха или даже ужаса перед животным. Степень эмоционального дискомфорта будет эквивалентна степени травмы, в том числе психологической, которую он получил в результате первой встречи с собакой.

То что происходит дальше психологи обычно называют проекцией. Я же буду именовать это просто как ещё одну форму мгновенной ассоциации, которая позволяет считать воображаемую реальность почти абсолютной, бесспорной истиной. Теперь мальчик заполнен отрицательной энергией. Его ассоциативное мышление будет соотносить любую информацию, которую он видит или слышит, с той болезненной энергией, которая его переполняет. Всё это будет происходить так, что будет казаться — источник его страха заключается именно в этой собаке, которая в настоящий момент перед ним.

Психологи называют всё это проекцией потому, что в каком-то смысле мальчик переносит часть своего страха и психологической боли на эту самую собаку. В дальнейшем, эта негативная энергия возвращается к нему обратно и он начинает воспринимать собаку как потенциальную опасность для себя. Этот процесс наделяет вторую собаку всеми теми чертами, что принадлежали первой, даже если в реальности они совсем друг на друга не похожи.

Поскольку эти две собаки, одна в воспоминаниях ребёнка, а другая сейчас перед ним, вызывают у него примерно одинаковые ощущения, то крайне маловероятно, что мальчик будет в состоянии найти хоть какие-то различия в поведении второй собаки, по сравнению с той, что находится в его памяти. Таким образом, вместо того, чтобы извлечь из новой встречи с собакой для себя что-то новое, этот мальчик будет лишь воспринимать угрозу и опасность с её стороны.

Теперь, если задуматься, то что может указать ребёнку, что его страхи являются вымышленными и далёкими от реальности? Ведь все те эмоции, которые он испытывает, он ощущает по-настоящему. Что стало с теми возможностями, которые были перед мальчиком, прежде чем он стал напуган и взволнован?

Во-первых, он не может воспринять те возможности, о которых ещё не знает (мы об это уже говорили выше). Когда вы боитесь чего-то или кого-то, то крайне сложным становится усваивать новую информацию, потому как сам по себе страх является достаточно изнуряющим. В такой ситуации мы стараемся максимально защитить себя от возможной опасности, что делает сложным, если вообще ни невозможным, любое познание каких-то новых явлений или фактов.

Во-вторых, как я уже говорил выше, с точки зрения мальчика, источником его переживаний является собака, что в каком-то смысле, конечно, верно. Вторая собака просто стала катализатором психологической боли, которая уже была в разуме ребёнка, но никак не являлась её истинной причиной. Другими словами, собака, которая в принципе была дружелюбной и весёлой, столкнулась с мальчиком, который при первом же её виде сразу же стал полон отрицательно заряженной энергии, что стало следствием произвольного психического процесса, работающего быстрее, чем мы моргаем глазами (причём процесс этот является бессознательным).

Как видно, не имеет абсолютно никакого значения, как собака будет себя вести или если кто-то расскажет мальчику о причинах того, почему ему не следует её бояться, потому как любое поведение собаки (независимо от того, насколько положительным оно будет) ребёнок станет воспринимать с негативной точки зрения. Он не имеет и малейшего понятия, что все свои страхи и ужасы он организовал себе сам.

Если ребёнок может самостоятельно генерировать свои страхи и, в тоже время, быть твёрдо уверенным, что они происходят из окружающей среды, то тоже самое могут делать и трейдеры, привнося в свою торговлю страхи и эмоциональную боль, при этом будучи абсолютно убеждёнными, что причины их проблем кроются во внешних обстоятельствах. Психологические процессы в этих двух случаях работают одинаково.

Глава 5. Сила ассоциаций . Часть 5

Одна из основных задач в трейдинге заключается в способности воспринимать торговые возможности, а не потенциальные угрозы. Для того, чтобы научить концентрации на возможностях, вам необходимо понять, насколько неопределённым является источник этих мнимых угроз и что исходит он точно не из рынка. Вся информация, генерируемая рынком по своей природе нейтральна. В тоже время, рынок предоставляет вам полную свободу действий. Если практически любая ситуация способна вызвать у вас состояние страха, то задайтесь вопросом: действительно ли данное стечение обстоятельств несёт в себе угрозу или же вы просто находитесь под влиянием собственных негативных эмоций?

Я понимаю, что достаточно сложно для понимания, поэтому рассмотрим ещё один пример. Представим, что ваши последние две или три сделки были убыточными. Вы продолжаете наблюдать за рынком и видите новые возможности, открывающиеся для торговли. Однако, вместо того, чтобы сразу же открыть сделку, вы начинаете колебаться. Трейдинг начинает ощущаться настолько рискованным, что вы всё чаще пребываете в сомнениях — а действительно ли сейчас появился верный торговый сигнал? В результате, вы начинаете обосновывать, почему этот сигнал является ложным, т. е. потенциально убыточным. В обычной ситуации вы бы даже внимания на это обращать не стали, поскольку всё это «обоснование», наверняка, выходит за рамки вашей торговой системы.

В тоже время, рынок продолжает двигаться и всё дальше отдаляется от той точки входа, в которой вы бы вошли в свою сделку, если бы вас не одолели сомнения. Теперь внутри вас назревает конфликт, поскольку вы всё ещё хотите войти в рынок, а сама мысль об упущенной прибыльной сделке вызывает досаду. Тем временем рынок продолжает удаляться от той первоначальной точки входа, поэтому такой запоздалый вход будет обременён более значительным риском. Психологическая борьба в вашей голове набирает обороты. С одной стороны вы не хотите упустить выгодный трейд, но с другой вас настораживает перспектива получить солидного «лося». В конце концов вы так и не можете принять окончательное торговое решение, поскольку практически парализованы в результате этой внутренней борьбы. Так и продолжая следить за рынком, вы говорите себе, что это слишком рискованно впрыгивать в последний вагон, но каждый тик в нужном направлении отзывается муками и страданиями по пропущенной прибыльной сделке.

Если всё то, что описано выше вам знакомо, то спросите себя, воспринимали ли вы в тот самый момент сомнений и нерешительности, как информацию, поступающую с рынка, или же вы были во власти своих эмоций? На рынке был образован торговый сигнал, но вы не смогли его воспринять с объективной или позитивной точки зрения. Вы не увидели возможности испытать положительные эмоции от профитной сделки, но ведь это было именно то, что рынок был готов вам предоставить.

Задумайтесь об этом. Давайте немного изменим условия нашего примера. Если бы две или три последних сделки были прибыльными, а не убыточными, воспринимали бы вы этот сигнал как-то по-другому? Рассматривали бы вы это, в первую очередь, как возможность получить профит, а не убыток, как это происходило в первой ситуации? Если бы вы провели серию из трёх выигрышных сделок, сомневались бы вы при открытии следующего трейда?

Наверяд ли! Наверняка вы, как и большинство других трейдеров, вошли бы в новую сделку, да ещё и большим чем обычно объёмом.

В обоих случаях вы получали один и тот же торговый сигнал. Однако, в самом начале, ваше внутреннее состояние было заполнено негативом и страхом, что и привело к мыслям о возможных убытках, которые стали причиной ваших сомнений относительно входа в рынок. Во втором варианте примера вы, скорее всего, вообще не видели никакого риска перед собой. Возможно, вы даже подумали бы, что рынок начал превращать ваши мечты в реальность. Такая самоуверенность может с лёгкостью привести к нарушению всех мыслимых правил управления капиталом и значительной перегрузке торгового счёта.

Если вы сможете принять факт того, что рынок сам по себе не генерирует ни положительной, ни негативной информации, то тогда только ваш разум становится способным приносить в эти данные свою оценку, поскольку это является одним из механизмов обработки информации в нашей голове. Другими словами, рынок не является причиной того, что вы фокусируетесь на неудачах и эмоциональной боли, либо на профитах и радостях побед. То, что окрашивает любую информацию в позитивные или негативные цвета является тем же бессознательным психологическим процессом, который вызывает страх у того ребёнка, встретившего вторую в своей жизни собаку (первая его изрядно напугала и покусала), несмотря на то, что она достаточно игривая и дружелюбная.

Наше мышление работает ассоциативным образом, постоянно так сопоставляя поступающую информацию с имеющимся опытом, что начинает казаться, будто внешние обстоятельства и наши воспоминания имеют очень много общего между собой. В результате, как это произошло в первом варианте последнего примера, если вы получили два или три убыточных трейда подряд, то следующий торговый сигнал вы будете воспринимать уже с изрядной долей риска. Ваш разум сразу же свяжет текущий торговый момент с недавними результатами. Подобная ассоциация сразу же вызовет у вас ощущение боли от потерь, разжигая страх, что станет причиной восприятия этого торгового сигнала, да и любой другой рыночной информации в данный момент времени, с негативной точки зрения. Будет казаться, что рынок угрожает вашему депозиту, что, вполне естественно, станет оправданием вашей нерешительности.

Во втором случае, всё то же самое воспринимается с чрезмерным позитивом, поскольку последние сделки были прибыльными. Ассоциативная связь между текущей ситуацией и приподнятым настроением от недавних профитов становится причиной слишком позитивного состояния сознания, а скорее даже эйфории, что в дальнейшем может привести к иллюзии полного отсутствия риска. Обычно этим трейдеры и обосновывают нарушение установленных правил мани-менеджмента.

В первой главе я уже говорил — многие источники убыточной торговли и трейдерских ошибок являются общепринятыми нормами и настолько глубоко укоренены, что многим и в голову даже не приходит, что истинная причина неудач на рынках лежит в плоскости нашего мышления. Понимание и осознание этого, а затем и развитие в себе определённых навыков, позволяющих пережить естественные особенности нашего разума, является огромным шагом на пути к успешному трейдингу. Научившись, и в последствии поддерживая такое состояние сознания, которое будет способно воспринимать исходящий от рынка поток возможностей без каких-либо потенциальных угроз и страхов, а также при отсутствии проблем, вызываемых излишней

самоуверенностью, вы возьмёте под осознанный контроль процесс ассоциативного мышления.

Глава 6. Видение рынка . Часть 1

Видение рынка

По большей части, восприятие риска в той или иной торговой ситуации среднестатистическим трейдером зависит от результата его последних двух или трёх сделок (в зависимости от индивидуальных особенностей). С другой стороны, самые успешные трейдеры не подвержены влиянию (как негативному, так и положительному) итогов своей торговли за какой-то период или даже несколькими недавними сделками, поскольку восприятие риска на рынке такими профессионалами не влияет на их психологическое состояние. Здесь то и появляется психологическая пропасть в понимании источников успеха таких трейдеров, поскольку может показаться, что они имеют некие прирождённые качества, но смею заверить, что это не так.

Каждому трейдеру, с которым мне приходилось работать на протяжении последних 18 лет, приходилось учиться настраивать своё сознание таким образом, чтобы держать в поле зрения «поток возможностей, доступным здесь и сейчас». Это достаточно распространённая проблема, связанная как с практически постоянным напряжением и нервозностью нашего сознания, так и с общим характером воспитания в социальной среде (таким образом, эта трейдерская проблема не является персонифицированной). Существуют и другие факторы, касающиеся самооценки, которые также могут выступать преградой для стабильной торговли на рынке, но то что мы будем обсуждать сейчас является наиболее важным и основополагающим препятствием для достижения успеха в трейдинге.

Принцип неопределённости

Можно выделить несколько основополагающих столпов, на которых держится трейдинг. Ядром этого выступают способности: торговать без страха и самоуверенности; объективно воспринимать рыночную информацию; оставаться сосредоточенным только на «потоке возможностей», находящимся «здесь и сейчас»; мгновенно входить в «зону». Всё это, в сочетании с сильной и практически непоколебимой верой в неопределённый результат каждой сделки, в совокупности приносит успех.

Самые прибыльные трейдеры достигли такого уровня, где они по-настоящему убеждены, без каких-либо сомнений или внутренних конфликтов, что на рынке может произойти абсолютно всё что угодно. Они не просто полагают, что случится может практически всё или же лишь на словах поддерживают этот концепт. Их убеждение в неопределённости рыночной ситуации настолько сильна, что в действительности это оберегает их сознание от проведения каких бы то ни было параллелей между текущей торговой ситуацией и предшествующими ей результатами последних сделок.

Не допуская этой опасной ассоциации, они сохраняют своё сознание свободным от различных нереалистичных или негибких ожиданий по поводу дальнейшего поведения рынка. Вместо того, чтобы перебирать в голове все возможные и невозможные варианты развития событий, что обычно приводит как к эмоциональной, так и финансовой боли, они развили в себе качество быть способными извлекать прибыль из тех многочисленных возможностей, которые предлагает рынок.

В данном случае, «быть способным» означает определённый фильтр восприятия, с позиции которого вы понимаете, что парадигма восприятия

информации ограничена лишь тем, что в настоящее время происходит на рынке. Наше сознание не может автоматически воспринимать каждую предоставившуюся возможность. Пример с мальчиком и собакой, показанный в главе 5, является прекрасным подтверждением того, к каким последствиям могут приводить наши собственные представления о реальности, подчас от неё достаточно далёкие.

Подобная слепота восприятия постоянно происходит в трейдинге. Например, мы не в состоянии адекватно оценивать рынок, продолжающий двигаться против нашей позиции, если переполнены страха совершить ошибку. Боязнь принять свою неправоту приводит к тому, что мы начинаем придавать чрезмерную значимость той информации, которая подтверждает нашу точку зрения. Это может происходить, даже если вокруг нас есть уйма фактов, указывающих, что на самом деле на рынке уже произошла смена тренда, который теперь противоположен нашей сделке. Трендовое движение рынка обычно всегда легко распознать, но если страх взял над вами верх, то это легко может стать невидимым для вашего сознания. Новый тренд, а также возможность торговли в его направлении, остаются незримым до тех пор, пока вы не выйдете из сделки, открытой ранее.

Кроме того, ряд существующих возможностей остаётся невидимым для нас, поскольку мы ещё не научились их различать, что бы позволило нам их воспринимать. Давайте вспомним наши рассуждения о том биржевом графике, увиденном вами в первый раз. Всё те рыночные инструменты, о которых мы ещё не узнали, остались скрытыми и продолжили быть таковыми до тех пор, пока наше сознание не будет открыто для обмена энергией.

Ваша точка зрения, с помощью которой вы становитесь способным объективно воспринимать информацию, включает в себя как известные, так и неизвестные составляющие. Например, вы построили парадигму, которая позволяет вам распознавать набор переменных в поведении рынка, что указывает на возможность открыть сделку на покупку или на продажу. Это является вашим преимуществом и это то, что вы в настоящий момент знаете. Однако вы не можете точно знать, как тот паттерн, который вы определили, будет отработан.

С позиции свободы и объективности восприятия информации, вы осознаёте свои шансы на успех, но в тоже время, вы полностью принимаете тот факт, что вы не можете знать конечный результат каждой сделки. Вы сознательно делаете себя доступным для понимания всего, что будет происходить дальше, вместо того, чтобы поддаваться автоматическому психологическому процессу, который заставляет вас думать, что вы всё знаете наперёд. Принятие такого подхода избавит ваше сознание от внутреннего сопротивления, которое может послужить сильной помехой восприятия любых рыночных возможностей с объективной точки зрения. Ваше сознание становится открытым для обмена энергией. Вы можете не только познакомиться с чем-то новым о рынке, чего раньше не знали, но и развить в себе особое психологическое состояние, наиболее благоприятное для входа в «зону».

Сутью того, что означает находиться в «зоне» является согласованность вашего сознания и рынка. В результате, вы чувствуете, что рынок собирается делать дальше, если конечно нет разобщения между вами и коллективным сознанием всех остальных участников рынка. «Зона» - это психологическое пространство, где вы можете сделать больше, чем просто пытаться истолковать массовую психологию, поскольку вы уже находитесь в полной гармонии с ней.

Если для вас это звучит несколько странным, спросите себя, как так получается, что стая птиц или косяк рыб способны синхронно менять направление своего движения. Должен же быть какой-то способ, при помощи которого все они соединены между собой. Если подобное доступно и человечеству, то могут наступить времена, когда информация между связанными друг с другом людьми будет циркулировать промеж нас подобно крови в организме. Трейдеры, наладившие контакт с коллективным сознанием рынка могут предчувствовать изменение тренда подобно птице в посреди стаи или рыбе в своём косяке, что позволит воспринять момент, когда все остальные начнут поворачивать.

Тем не менее, развитие таких психологических качеств, наиболее благоприятных для этой магической синхронизации между вами и рынком лёгкой задачей не является. Есть два психологических барьера, которые придётся преодолевать. Первый из них находится в центре внимания этой главы — вам предстоит научиться сохранять фокус своего сознания на «потоке возможностей, доступных здесь и сейчас». Для того чтобы достигнуть подобной синхронности, ваш разум должен быть открыт к реальности рынка именно с его (рынка) точки зрения.

Второй барьер связан с разделением функций между полушариями головного мозга. Работа левого полушария основана на рациональном мышлении, т. е. всём том, что нам уже известно. Правое же полушарие является творческим, выражая себя посредством вдохновения, интуиции, предчувствий или же других чувств, которые обычно не могут найти объяснение на рациональном уровне. Это не может быть истолковано, потому что если информация по своей природе носит творческий характер, то мы не сможем понять её с точки зрения рационализма. В сущности, истинный креатив создаёт то, чего ранее не существовало. Вот здесь и проявляется внутренний конфликт между этими двумя моделями мышления, в котором обычно побеждает левое, т. е. отвечающее за логику, полушарие, если мы не предпримем специальных шагов для подготовки нашего сознания принимать и доверять информации правого полушария. Без такой подготовки будет очень затруднительно действовать на основании собственных догадок, интуитивных импульсов, вдохновения или предчувствий.

Работая со своими убеждениями и намерениями соответствующим образом, вы сохраняете своё сознание и чувства сконцентрированными на текущих задачах. Если источником нашей деятельности выступает творческое начало, а рациональное мышление ещё должным образом не обучено ему доверять, то в какой-то момент в процессе обработки информации может возникнуть конфликт, в результате которого левое полушарие возьмёт верх над правым. Конечно же, все наши мысли и поступки будут выглядеть вполне обоснованными, поскольку они будут происходить из так называемого рационального уровня нашего разума. Вместе с тем, они станут всё дальше отдалять нас от «зоны» и любого другого творческого состояния сознания. В жизни существует всего лишь несколько вещей, огорчающих ещё больше, чем нереализованные возможности, о которых нам сообщали наша догадки, интуиция, вдохновение на новые идеи из-за того, что мы отговорили себя следовать им.

Я прекрасно понимаю, что только что сказанное всё ещё выглядит слишком абстрактным для применения на практике. Поэтому я намерен шаг за шагом привести вас к тому, что я называю полной концентрацией на «потоке возможностей, доступных здесь и сейчас». Моя цель состоит в том, чтобы к тому моменту, когда будут дочитаны эта и следующие главы, вы без малейшего

сомнения понимали, что ваш конечный успех в качестве трейдера не может быть реализован, пока вы не взрастите в себе твердое и непоколебимое убеждение в рыночной неопределённости.

Первым шагом на пути к синхронизации вашего сознания с рынком станет понимание и полное принятие психологических реалий трейдинга. На этом этапе начинается большинство крушений надежд, разочарований и каких-то таинственных представлений о торговле. Лишь немногие решают посвящать работе на рынке определённое время, а также задумываются над тем, что в действительности значит быть трейдером. Большинство людей, приходящих в трейдинг, искренне полагают, что быть успешным трейдером это одно и то же, что и искусным аналитиком.

Как я уже говорил, это далеко от истины. Хорошая аналитика, безусловно, может способствовать и играть вспомогательную роль в конечном успехе, но она не заслуживает того внимания и важности, которое ей ошибочно придают большинство трейдеров. Уникальные психологические особенности могут стать причиной того, что можно попросту заикнуться на некоторых рыночных паттернах. Природа этих психологических особенностей определяет к чему нужно стремиться, чтобы эффективно работать на рынке.

Такая эффективность имеет свои свойства, черты или характеристики, отличающиеся от того, к чему мы привыкли, что требует некоторых регулировок или изменений в нашем мышлении. Например, если вы отправитесь в экзотическую страну с определённым намерением или целью для достижения, то первое, чтобы вы могли бы сделать — ознакомиться с местными традициями и нравами. Поступая подобным образом, вы узнаете много вещей, к которым вам придётся адаптироваться, если вы хотите успешно функционировать в данной среде.

Трейдеры часто игнорируют тот факт, что им возможно будет необходимо приспособляться к рынку для того, чтобы стабильно там зарабатывать. На это есть две причины. Во-первых, вам не нужно никаких специальных навыков, чтобы провести прибыльную сделку. Во-вторых, вам не придётся никуда ехать, чтобы торговать на рынке. Даже вставать с постели по утрам не обязательно. Трейдеры, которые обычно торгуют из офиса, также могут там не находиться для входа или выхода из сделок. Всё это возможно потому, что мы можем взаимодействовать с рынком из своей личной психологической среды, в которой мы хорошо ориентируемся, что будет выглядеть как будто торговля не требует никаких определённых приспособлений, как нам часто кажется.

В какой-то степени, вы уже наверняка знакомы со многими прописными истинами и психологическими характеристиками о природе трейдинга. Однако осведомлённость и понимание некоторых принципов, идей или концепций не обязательно означают их принятие, которое должно перерасти в убеждение. Когда что-то вами действительно принято, оно уже не будет находиться в конфликте с любой другой частью психологической среды. Если мы верим во что-то, мы начинаем действовать в соответствии с этим убеждением без какой бы то ни было борьбы и дополнительных усилий. Какой бы степени конфликт ни возникал в психологической среде, причиной тому будет служить нехватка ровно в той же степени внутреннего принятия каких-то вещей.

Исходя из вышеизложенного, не сложно понять, почему такое немногочисленное число людей способно воплощать всё это в качестве трейдеров. Им просто не приходится проводить умственную работу по решению многочисленных внутренних конфликтов, которые существуют между тем, что мы знаем и во что верим, а также в плоскости, когда обучение выступает в

качестве источника сопротивления различным принципам успешной торговли. Пребывая и извлекая преимущества из сознания, находящегося в свободном потоке, вы получаете идеальное решение для устранения внутренних конфликтов, которые всячески мешают успешно торговать.

Глава 6. Видение рынка . Часть 2

Наиболее важная особенность рынка, проявляемая бесконечным числом сочетаний

Ежесекундно на рынке может произойти практически всё, что угодно. Это утверждение не требует особых доказательств, особенно для тех, кто уже попадал в непредсказуемые ситуации, когда цены на рынке совершенно неожиданно начинали «прыгать» в ту или иную сторону. Проблема же заключается в том, что все мы имеем склонность не особо вдаваться в этот факт, что приводит нас к одной из самых распространённых ошибок, которую мы повторяем снова и снова. Если бы трейдеры действительно искренне полагали, что рынок никак не ограничен в своих действиях, то тогда бы было значительно меньше постоянно сливающих и, конечно же, больше стабильно торгующих и делающих профит.

Так как же мы можем узнать, что поведение рынка ничем не ограничено? Ничего сложного здесь нет. Всё, что нам нужно сделать — это проанализировать составные части рынка и посмотреть на их работу. Основу любого рынка составляют трейдеры, которые являются основным локомотивом любого движения цены.

Почему трейдеры двигают рынок вверх или же, наоборот, пытаются сбить цену? Для того, чтобы ответить на этот вопрос нам необходимо выяснить причины, побуждающие людей торговать. В качестве мотивации работать на рынке может выступать множество разных вещей. Вместе с тем, нам не нужно разбирать всё это множество побуждающих мотивов для торговли, поскольку, в конечном итоге, все они сводятся к одному — зарабатывать деньги. Объясняется это тем, что есть только два варианта действий трейдера (покупка или продажа) и всего два возможных результата для каждой сделки — прибыль или убыток.

Следовательно, мы можем смело утверждать, что независимо от причин, толкающих трейдера к торговле, основная мотивация у всех одна: прибыль, получить которую можно либо купить дешёво и продать дорого, либо наоборот. Если предположить, что каждый участник рынка хочет заработать, то перед нами появляется лишь одна причина того, почему трейдеры стараются поднять котировки к новым максимумам — они полагают, что смогут продать всё, что они купили ранее, но по более высоким ценам в будущем.

Всё тоже самое верно и для трейдера, кто готов продать что-либо цене ниже рыночной, поскольку он полагает, что сможет выкупить всё что он продал ранее по более выгодной низкой цене в будущем. Если поведение рынка является функцией от движения цены, которое в свою очередь выступает как прямое отражений действий трейдеров, принимающих участие в торгах и двигающих цену вверх или вниз, то можно сказать, что любое движение цены — это результат ожиданий трейдеров относительно будущего.

Если говорить ещё более конкретно, то вся рыночная активность является прямым следствием того, что рядовые трейдеры понимают под высокой и низкой ценой. Основа движения любого рынка достаточно проста. Всех трейдеров можно разделить на три группы. Первые считают текущие цены низкими. Другие полагают, что они, наоборот, являются высокими. Третьи же лишь наблюдают за рынком и пока ещё не определились во мнении. Формально, последняя группа представляет собой потенциальную силу. Однако причины, которые поддерживают убеждения трейдеров относительно высоких

или низких цены, как правило, особого значения не имеют, поскольку большинство людей торгует на рынке крайне недисциплинированно, неорганизованно, бессистемно — практически наугад. Таким образом, мотивы действий таких трейдеров не всегда могут помочь понять, что происходит на рынке.

В тоже время, понимание происходящего станет не таким сложным, если вы будете помнить, что любое движение цены или же его отсутствие является следствием баланса или дисбаланса между двумя основными силами на рынке: трейдеров-быков и трейдеров-медведей. Если между этими группами достигнут баланс, т.е. другими словами на рынке примерно одинаковое число продавцов и покупателей, то цена будет находиться в стагнации, потому что каждая из сторон попросту не сможет сдвинуть рынок с текущего места. В случае дисбаланса между продавцами и покупателями цена будет двигаться в направлении большей силы, то есть тех трейдеров, чьи представления о будущем развитии цены являются наиболее сильными.

Теперь я предлагаю вам спросить самих себя, что может остановить тенденцию, действующую на рынке? Нет ничего такого, чтобы могло бы ограничить цену от дальнейшего повышения или понижения. Таким образом, поведение трейдера на рынке ограничивается лишь его набором убеждений относительно того, насколько высокой или низкой цена будет в будущем. На мой взгляд, выводы очевидны. Безграничное число убеждений трейдеров в любое время и на любом рынке создаёт предпосылки для практически любого варианта развития событий.

Когда вы смотрите на рынок с этой точки зрения, то можете легко увидеть, что каждый трейдер является своеобразной переменной составляющей рынка. Если же говорить более приземлённо, то всего лишь один трейдер из любой точки мира может свести на нет весь положительный потенциал вашей торговли. Иными словами, весь ваш торговый план может разбиться об действия другого трейдера.

Давайте рассмотрим пример. Несколько лет тому назад один трейдер обратился ко мне за помощью. Он был одним из лучших аналитиков рынка, каких мне только доводилось встречать. Однако после нескольких лет безуспешной торговли, когда он потерял все свои деньги и немало денег других людей ему, в конце концов, пришлось признать, что как трейдер он оставлял желать лучшего. Побеседовав с ним какое-то время, я определил целый ряд серьёзных препятствий, не позволяющих ему достигнуть успеха. Одной из основных трудностей служило то, что он был таким самонадеянным всезнайкой, что стало причиной отсутствия гибкости в мышлении, которая просто необходима для эффективной торговли. Не имело никакого значения, насколько хорошим аналитиком он был. Придя ко мне, он остро нуждался в деньгах и помощи и был готов к абсолютно любым изменениям в своей жизни.

Перво-наперво я посоветовал ему найти хорошую работу в сфере где он действительно может делать что-то очень хорошо, вместо того, чтобы искать очередного инвестора, в надеждах вернуть потерянные ранее деньги, что в конечном счёте бы обернулось очередным провалом. Он мог бы получать хорошую зарплату, что позволило бы решить часть его проблем и в тоже время получать удовлетворение от работы, вместо постоянной фрустрации от убыточных сделок. Воспользовавшись моим советом, он быстро нашел себе место технического аналитика в крупном брокерском доме в Чикаго.

Председателем правления этой фирмы был работающий неполный рабочий день трейдер, с почти 40-летним опытом работы на Чикагской

товарной бирже, где он торговал на зерновых фьючерсах. С техническим анализом он был знаком достаточно поверхностно, да он ему особо и не требовался для того, чтобы зарабатывать деньги прямо на полу биржи. В какой-то момент трейдинг на бирже стал его слишком утомлять и он решил попробовать работать через привычные нам торговые терминалы. Однако переход к новым технологиям стал для него затруднительным, поэтому он и решил привлечь умелого аналитика, чтобы проводить с ним торговый день и научиться торговле по теханализу.

Наш аналитик, который использовал в торговле так называемый метод «точка и линия» (разработан Чарли Драммондом), сразу же ухватился за предоставившуюся возможность блеснуть своими способностями перед опытным и успешным трейдером. Между прочим, этот метод мало чем отличается от простых поддержек и сопротивлений. Однажды, когда они оба отслеживали фьючерс на соевые бобы, аналитик спрогнозировал основные торговые уровни, между которым в последствии и торговался рынок. Аналитик воодушевлённо объяснял предправления, что если на восходящем рынке будет достигнут уровень сопротивление, то рост цены на нём будет остановлен и произойдёт разворот. Далее он объяснял, что если рынок отправится вниз к ценовому уровню, который он только что определил, то он окажется дном на текущей торговой сессии.

Пока они сидели и наблюдали за рынком, котировки фьючерса продолжали снижаться к уровню, который аналитик считал дневным минимумом. Когда цена, наконец, достигла этой отметки, председатель посмотрел на аналитика и спросил: «Вот здесь рынок должен остановиться и начать расти, верно?» Аналитик уверенно отвечал: «Безусловно! Это же дневной минимум». «Бред собачий!», — сказал на это председатель. Взяв телефон, он позвонил одному из клерков прямо на биржевой пол просто сказал: «Продай два миллиона бушелей бобов по рынку». Через 30 секунд после того, как он разместил свой ордер, котировки соевых бобов упали на десять центов за бушель. Повернувшись председатель посмотрел на шокированного аналитика и спокойно спросил: «Где у нас будет следующий разворот? Если я смогу его толкнуть дальше вниз, то и любой сможет».

С нашей собственной точки зрения как наблюдателя это будет означать, что на рынке может случиться всё, что угодно, а причиной любого движения цены могут послужить действия одного единственного трейдера. Эту суровую рыночную реальность смогли воспринять и приняли безо всяких внутренних конфликтов только наиболее успешные трейдеры. Вы спросите, а откуда я это знаю? Всё просто, только успешные трейдеры соизмеряют свои риски перед входом в сделки, а в случае если по ней начинают накапливаться убытки — без промедления закрывают её. И только лучшие из лучших владеют искусством управления капиталом, которое помогает им максимизировать прибыль, если рынок движется в нужном им направлении.

Пренебрежение управлением рисками, удержание убыточных сделок и несвоевременная фиксация прибыли являются тремя самыми распространёнными и дорогостоящими трейдерскими ошибками. Только лишь самые успешные трейдеры смогли полностью исключить их из своей торговли. В какой-то момент, они без тени сомнения приняли тот факт, что на рынке может произойти всё что угодно, что сделало их устойчивыми к разного рода неожиданностям.

Как вы помните, есть только две силы, заставляющие цену двигаться — быки и медведи. Ежесекундно мы видим преобладающую на рынке силу, относительно того, где ранее была цена. Если же перед нами появляется

узнаваемый и повторяющийся паттерн, то это может дать нам некую подсказку относительно дальнейшего движения рынка. Это единственное что мы знаем, и это наше преимущество.

Однако вокруг нас огромное количество информации, которую мы не знаем и никогда не узнаем, если только, конечно, не научимся читать мысли. Например, можем ли мы знать, сколько трейдеров в настоящий момент «сидит на заборе» и лишь размышляет о возможном входе в рынок? Можем ли мы узнать сколько из них хотят купить, а сколько продать? Потенциальный объём всех этих возможных сделок также остаётся неизвестной переменной. Среди тех трейдеров, кто уже находится в рынке, также существует определённая текучка — многие принимают решение зафиксировать прибыль или убыток по своим сделкам и покидают рынок. Потом всплывает следующий вопрос, а как долго они будут оставаться вне рынка, пока не решатся на открытие новой сделки? Когда же они вернуться на рынок, то в каком направлении станут торговать?

Самые лучшие трейдеры не пытаются каким-то образом отстраниться от этого бесконечного потока неизвестных переменных, а также не делают попыток найти ему какое-то объяснение средствами анализа рынка. Напротив, они полностью принимают эти условия игры, интегрируя их в свою торговую систему.

Для рядового же трейдера справедливо всё прямо противоположное. Он совершает сделки исходя из того, что всё те вещи, которые он не может увидеть, услышать или почувствовать просто не существуют. Если бы он действительно полагал, что рынок полон скрытых переменных, которые могут ежесекундно воздействовать на цену, то каждая сделка в его глазах носила бы неопределённый характер. Не соблюдая три основных правила, о которых уже говорилось выше (управление рисками, немедленное закрытие убыточных сделок и максимизация прибыли от успешных сделок), трейдеры открывают себе прямую дорогу к финансовому и эмоциональному самоубийству.

Так что же получается, у большинства трейдеров, не придерживающихся этих принципов, основной мотивацией является самоуничтожение? На рынке, конечно, возможно всё, но я думаю, что процент трейдеров, которые сознательно или подсознательно хотят избавиться от лишних денег или же заработать себе психологическую травму крайне низок. Таким образом, если финансовое самоубийство самоцелью не является основной целью торговли, тогда что же выступает причиной всех этих неудач? Ответ достаточно прост: рядовой трейдер не следует озвученным выше правилами, поскольку попросту в них не верит, потому что считает, что он действительно знает, что произойдёт на рынке дальше. Если он уже всё знает наперёд, то отпадают и резоны соблюдать какие-то бы то ни было правила. Подобная излишняя самоуверенность в дальнейшем будет причиной практических любых трейдерских ошибок, за исключением лишь чисто технических оплошностей.

Наши убеждения о том, что является реальностью и истиной выступают мощной внутренней силой, что контролирует каждый шаг взаимодействия с рынком, начиная с нашего восприятия, интерпретации полученной информации, действий и ожиданий, а заканчивая ощущениями по поводу результата. Чрезвычайно трудно действовать в противоречии с собственными представлениями о том, что должно быть правдой, а что нет. В некоторых случаях, в зависимости от силы подобных убеждений, бывает практически невозможно делать что-либо, выходящее за их рамки.

Тем не менее, рядовой трейдер обычно не понимает, что ему необходим внутренний механизм в виде ряда мощных убеждений, который бы позволил воспринимать рынок с более гибкой точки зрения, с учётом психологических условий и характера движения цены. Наиболее эффективным и функциональным убеждением для этого служит установка «на рынке может случиться, что угодно». Помимо того, что это действительно правда, такой настрой на торговлю будет выступать в качестве прочной основы для развития любых других убеждений и взглядов, необходимых каждому успешному трейдеру.

Без этого, наш разум будет сразу же, и чаще всего неосознанно, избегать, блокировать или искажать любую информацию, которая указывает на то, что рынок собирается пойти направлением, отличным от ожидаемого. Если же трейдер настроен на волну «на рынке может случиться, что угодно», то и его сознанию уже становится нечего избегать, а также может быть открыт целый пласт новой информации, недоступной для восприятия ранее. В сущности, он станет способным воспринимать практически все открывающиеся на рынке возможности для торговли.

И, наконец, самое главное. По средствам развития в себе убеждения, «на рынке может случиться, что угодно», трейдер сможет постепенно взрастить в себе вероятностный тип мышления. Данный принцип является несколько важным, настолько и сложным в понимании и эффективном функционировании в сознании трейдера.

Глава 7. Вероятностное мышление — ключевое преимущество трейдера . Часть 1

Вероятностное мышление — ключевое преимущество трейдера

Что же на самом деле означает вероятностное мышление и почему оно так важно для достижения стабильных результатов в торговле? Если вы внимательно посмотрите на предыдущее предложение, то наверняка заметите, что стабильная торговля там обозначена именно как следствие уже развитого вероятностного мышления. На первый взгляд всё это крайне противоречиво. Как можно вообще говорить о какой-то стабильности в условиях совершенно неопределённого результата каждой сделки, о чем говорилось в прошлой главе. Для того, чтобы внести ясность во всё это давайте рассмотрим в качестве примера игорный бизнес.

Казино тратят огромные деньги, сотни миллионов, если не миллиардов долларов, на поддержку фешенебельных отелей, чтобы привлечь людей за игорные столы. Если вы когда-нибудь бывали в Лас-Вегасе, то уж точно представляете о чём я говорю. Крупные корпорации, владеющие целыми сетями казино, также как и любые другие компании, распределяют прибыль среди своих акционеров. Как вы думаете, чем руководство этих корпораций оправдывает такие гигантские расходы на содержание люксовых гостиниц, хотя прибыль деятельности казино, по сути, носит хаотичный и случайный характер?

Вероятностный парадокс трейдинга — стабильная торговля при совершенно случайном результате сделок

Получается такой занятный парадокс. Казино день за днём, год за годом получает стабильную прибыль при совершенно случайном характере движения рулетки. В тоже время, большинство трейдеров полагают, что движение рынка случайным не является, а поддаётся каким-то там моделям, но не могут стабильно получать профит от своей торговли. Должно же вроде бы по другому быть — там где всё поддаётся анализу и прогнозу логично ожидать появления стабильного профита, а где всё не пойми как, о какой прибыли вообще можно говорить?

События, которые имеют совершенно случайный исход, в целом могут формировать стабильный положительный результат, при условии, пусть и небольшого, преимущества на достаточно большом размере выборки. Именно это прекрасно понимаю успешные трейдеры и владельцы казино, но совершенно отказывают признавать рядовые трейдеры, регулярно теряющие свои деньги на рынке. Стабильноторгующие трейдеры относятся к трейдингу как к случайной лотерее, что во многом похоже на действия профессиональных игроков в казино.

Для примера давайте рассмотрим игру в блэкджек. Казино имеет преимущество примерно в 4,5% на основе тех правил, которым игрокам приходится следовать. Таким образом, на достаточно большой выборке (т.е. количестве сыгранных игр), казино будет генерировать чистую прибыль в размере 4,5% на каждый поставленный доллар. Причём, сюда входят как успешные игроки (в том числе и все победные серии), так и те, кто теряет

деньги. Каждую неделю, месяц или год казино всегда закрывает с прибылью примерно 4,5% от суммарного объёма ставок.

Эти 4,5% могут показаться чём-то несерьёзным, но давайте посмотрим на работу казино в долгосрочной перспективе. Предположим, что суммарный объём ставок в блэкджек в течение года составил \$100 млн. В таком случае казино получит прибыль в размере \$4,5 млн.

Вместе с тем, каждая игра статистически независима от любой другой. Это означает, что каждая ставка является уникальным событием, исход которого случаен по отношению как и предыдущим, так и к будущим ставкам. Если мы посмотрим на каждую игру в отдельности, то её исход будет абсолютно непредсказуем. Однако, если рассматривать ставки во всей их массе, то справедливо будет уже обратное. В случае участия в игре большого числа ставок, консолидированные результаты станут более последовательными, предсказуемыми и статистически достоверными.

Вот именно это и противоречит развитию вероятностного мышления, поскольку для его становления требуется сразу два слоя убеждений, кажущихся, на первый взгляд, противоречивыми. Назовём первый слой «микро-уровнем», на котором вам необходимо быть убеждённым в неопределённости и непредсказуемости каждой сделки. Собственно, это и не вызывает никаких сомнений, поскольку всегда есть множество неизвестных переменных, влияющих на, например, последовательность игральных карт в колоде. Более того, вам неизвестно каким образом другие игроки за столом сыграют своими картами. Таким образом, все эти переменные, оказывающие влияние на последовательность выхода карт из колоды, которые не могут никак регулироваться или быть известными заранее, делают конечный результат каждой конкретной игры случайным и неопределённым (т. е. статистически независимым) по отношению ко всем остальным играм.

Второй слой можно обозначить как «макро-уровень», где вы должны быть чётко убеждены в том, что результат определённого набора сыгранных партий является вполне определённым и достаточно предсказуемым. Степень уверенности во всём этом основывается на постоянных переменных, которые известны заранее и специально разработаны, чтобы дать преимущество той или иной стороне. Под постоянными переменными я имею в виду правила игры. Таким образом, даже если вам заранее неизвестно (конечно, если вы не ясновидящий) каким образом будут распределяться прибыли и убытки, то при достаточном объёме выборки можно делать вывод о стабильной прибыли или же, наоборот, убытках. Ваши успехи будут настолько хороши, насколько вы уверены в них.

Именно твёрдое убеждение в непредсказуемости на «микро-уровне» и одновременная уверенность в результатах работы на «макро-уровне» позволяют и казино, и профессиональным игрокам добавиться успехов в своём деле. Поскольку они считают любую партию уникальной, то это не позволяет им заниматься предсказанием исхода каждой игры, что было бы абсолютно бессмысленным предприятием. Они вынесли для себя и безоговорочно приняли тот факт, что невозможно предугадать будущее. Более того, для стабильного заработка это им и не нужно.

Потому как им нет никакой необходимости прогнозировать будущее, то они не придают особой значимости результату каждой конкретной партии, броску кости или выпавшему числу на рулетке. Другими словами, они не обременены нереалистичными ожиданиями относительно будущего, также как

и отпадает всякое желание постоянно быть правым. В результате, становится проще сосредоточиться на открывающихся возможностях и их безупречной реализации, что позволяет свести к минимуму число непростительных и дорогостоящих ошибок. Им известно лишь то, что в общем они всё равно сделают прибыль, поэтому они решительно и с готовностью доводят каждую партию до конца.

Успешные трейдеры пользуются такой же стратегией мышления, что и собственники казино, и профессиональные игроки. Если мы просто сравним трейдинг и азартные игры, то увидим достаточно много интересных совпадений.

Во-первых, трейдеры, игроки и казино имеют дело с известными и неизвестными переменными, которые влияют на результат каждой сделки или партии. В азартных играх в качестве постоянных (известных) переменных выступают правила игры. Если же мы посмотрим на трейдинг, то практически каждый трейдер под постоянными переменными будет понимать результаты собственного же анализа рынка.

В основе анализа рынка лежит коллективное поведение его участников. Известно, что трейдеры будут снова и снова действовать схожим образом в подобных обстоятельствах, тем самым создавая определённые поведенческие паттерны, которые регулярно повторяются.

Для определения таких паттернов могут использоваться самые различные инструменты: трендовые линии, скользящие средние, осцилляторы, уровни поддержки и сопротивления — и это лишь малая доля того, что в наши дни доступно рядовому трейдеру. Каждый аналитический инструмент содержит в себе определённый набор критериев для определения какого-либо паттерна, которые и являются теми самыми постоянными переменными — такими же, как и правило казино для профессионального игрока. Таким образом, аналитический инструментарий трейдера выступают в роли постоянной переменной, которая определяет шансы на успех в торговле таким же образом, как и правила игры создают задел прибыли для казино.

Во-вторых, известно, что в азартных играх огромное число неизвестных переменных воздействует на исход каждой игры. В блэкджек это проявляется в перетасовке колоды и том, как её в дальнейшем сдадут игрокам. При игре в кости многое зависит от того, как их бросают. Если же говорить о рулетке, то здесь исход игры во многом определяется силой вращения колеса. Все эти переменные, естественно, воздействуют на результат каждого события таким образом, что результат каждой игры становится статистически независимым от любой другой партии, создавая тем самым случайное распределение между победами и поражениями.

Трейдинг также включает в себя большое число неизвестных переменных, которые влияют на результат отработки каждого найденного трейдером паттерна. На рынках, среди прочего, в качестве неизвестных переменных выступают все остальные трейдеры, которые потенциально могут открыть или же закрыть сделку. Каждая сделка находит своё отражение в поведении рынка. Таким образом, каждый трейдер, действуя исходя из каких-то своих представлений о будущем рынка, формирует коллективную модель поведения, графическое отражение которой мы и видим на своих графиках.

Если перед нами появляется узнаваемый паттерн, то можно сказать, что с точки зрения трейдера рынок предлагает ему купить дёшево или же продать дорого. Предположим, что трейдер воспользуется этой возможностью и войдёт в сделку. Какие же факторы, в таком случае, будут определять дальнейшие

поведение рынка, т. е. в какую сторону будет двигаться цена — в направление или же против открытого трейда? Ответ прост: поведение других трейдеров!

Начиная с того момента, когда трейдер открывает свою сделку, и до тех пор пока он не решит её закрыть, остальные трейдеры будут косвенно влиять и на его торговлю, действуя в соответствии со своими убеждениями относительно того, какая цена является высокой, а какая низкой. Ежесекундно одна часть трейдеров будет торговать по направлению сделки нашего трейдера, а другая, соответственно, против него. Невозможно заранее узнать, каким станет баланс сил на рынке между быками и медведями в будущем, поэтому и результат по этой сделке будет неопределённым. Истина заключается в том, что исход каждого трейда зависит от дальнейшего поведения других трейдеров, что и делает результат по каждой конкретной сделке непостоянным.

Поскольку результат по всем сделкам в отдельности является неопределённым, то, как и в азартных играх, каждый трейд должен быть статистически независим от всех остальных, даже если трейдер использует одну и ту же торговую систему для входа в каждую из этих сделок. Более того, если результат по каждой сделке не зависит от других трейдов, то тогда и распределение прибыльных и убыточных сделок будет случайным, даже если трейдер имеет некоторое вероятностное преимущество.

И, наконец, в-третьих. Владельцы казино не пытаются как-то заранее предсказать результат каждой отдельной игры. Помимо того, что из-за большого числа неизвестных переменных это было бы крайне сложно, для стабильной прибыли заведения в этом и необходимости особой нету. Ключ к успеху казино состоит в том, что они смогли создать преимущественные для себя условия работы и на большом количестве ставок (т. е. выборке) они и делают свой прибыльный бизнес.

Глава 7. Торговля "здесь и сейчас".

Часть 2

Торговля здесь и сейчас

Подход к торговле на рынках тех трейдеров, которые смогли развить в себе вероятностное мышление, во многом схож с деятельностью профессиональных игроков в казино. Они твёрдо убеждены, что на «микроуровне» каждая сделка по-своему уникальна. По их мнению, движение цены в какой-то степени отличается повторяемостью и сходством. Другими словами, практически ежесекундно рынок может принимать такие формы и очертания, которые уже присутствовали на нём ранее. Однако фактическая последовательность смены таких узнаваемых «паттернов» и поведение рынков между ними никогда не бывает одинаковым.

Для того, чтобы два графических паттерна были в точности похожи друг на друга, необходимо присутствие на рынке одних и тех же трейдеров. Кроме того, взаимодействие трейдеров между собой также должно в точности повторяться, вероятность чего стремится к нулю.

Понимание этих тонкостей крайне важно, поскольку психологические последствия их влияния на вашу торговлю сложно переоценить. Мы можем использовать бесконечное число аналитических инструментов и находить многообещающие паттерны на графиках. В тоже время, если состав участников рынка будет отличным (пусть даже и на одного человека) от предыдущей ситуации, когда на рынке формировался тот же паттерн, то и отработка текущей модели может нести в себе большие различия, по сравнению с тем, как это было на истории. Пример с аналитиком и президентом брокерского дома, приведённый выше, иллюстрирует это как нельзя лучше. Всего лишь один трейдер в любой точки земного шара может повлиять на рынок таким образом, что ваши ожидания от реализации «торгового сигнала» попросту сойдут на нет.

Краеугольным камнем в поведении рынка выступает то, что и текущая рыночная ситуация, и какие бы то ни было паттерны, и любые наши торговые преимущества — являются каждый по своему уникальным, что приводит к результату, совершенно независимому от всех предыдущих. Уникальность, в данном контексте, означает, что ежесекундно на рынке может произойти действительно всё что угодно — то, что мы могли учесть, ожидать или, наоборот, не ожидать; а также то, что находилось вне зоны нашего внимания. Этот постоянный поток известных и неизвестных переменных и создаёт ту самую вероятностную рыночную среду, в который мы не можем знать наверняка, что произойдёт дальше.

Последнее моё высказывание может показаться вполне логичным, даже очевидным, но есть одна большая проблема — ни одного, ни другого здесь нет. Знание о неопределённости и понимание вероятностной подоплёки рынков вовсе не означает того, что вы на практике сможете действовать исходя из вероятностной точки зрения. Развить в себе вероятностное мышление достаточно сложно, поскольку наше сознание по своей природе работает совершенно другим образом. Наш разум постоянно сопоставляет поступающий поток информации с имеющимся опытом, в то время как на рынках любой момент времени уникален, даже если и присутствует некоторое сходство между прошлым и настоящим.

Таким образом, если мы не обучим наше сознание воспринимать уникальность каждого момента на рынке, то она будет автоматически отсеиваться нашим мышлением. Мы воспринимаешь лишь то, что уже знаем, за исключением части информации, блокируемой нашими страхами. Всё остальное будет оставаться невидимым. Ключевой момент здесь в том, что обучение вероятностному мышлению бывает достаточно сложным, что требует от некоторых людей определённой концентрации своих усилий, чтобы такой подход действительно стал частью их сознания. Большинство трейдеров не до конца это понимают и в результате ошибочно полагают, что они уже владеют вероятностным мышлением, когда на самом деле они лишь имеют общее представление об этом, да и то подчас неполное.

Мне пришлось работать с сотнями трейдеров, ошибочно считавшими, что они владеют вероятностным мышлением, хотя на самом деле это было далеко от реальности. Давайте рассмотрим один пример из моей практики с одним трейдером, назовём его Бобом. Он был достаточно успешным управляющим с объёмом инвестиций порядка \$50 млн, а его опыт работы достигал уже 30 лет. Потолок его доходности не превышал 12-18% годовых, поэтому он и решил посетить один из моих семинаров. По большому счёту, многие бы жизнь положили, чтобы добиться такой стабильной доходности, но Боб был крайне недоволен, потому как его способности как аналитика говорили о том, что он мог бы делать от 150 до 200% годовых.

Боб был осведомлен о вероятностной природе рынка. Другими словами, он знал о ней, но его мышление не работало с позиции вероятностного подхода. Через некоторое время после моего семинара он позвонил мне, чтобы попросить несколько советов. Вот запись из моего дневника, которую я сделал сразу же после нашего разговора.

28 сентября 1995 года. Боб позвонил рассказать о своей проблеме. Войдя в достаточно перспективную сделку он сразу же разместил защитный стоп. В дальнейшем рынок пошел против него, чуть не «слизав» его стоп. Когда же цена всё-таки смогла вернуться на уровень его точки входа, он решил закрыть эту сделку. Практически сразу же после этого цена устремилась вверх, пройдя порядка 500 пунктов в нужном ему направлении, но он уже, конечно, был вне рынка, абсолютно не понимая что происходит.

Перво-наперво я спросил его о рисках, но Боб не понял моего вопроса, полагая, что выставив стоп-лосс он сразу же принял риск по сделке. Я сказал ему, что поставка защитного стопа ещё не означает, что он на самом деле принял риск по этому трейду. Помимо стопа есть ещё много других вещей, выступающих в качестве риска: потеря денег, страх оказаться неправым или недостаточно изящно отработать торговый сигнал, и так далее, в зависимости от причин, лежащих в основе мотивации заниматься трейдингом. Убеждения человека всегда показательны реальными делами. Наверняка Боб действовал исходя из убеждения, что для того, чтобы быть дисциплинированным трейдером необходимо определять риск и всегда ставить стопы. Однако любой человек может поставить стоп, но в тоже время внутренне всячески отрицать, что этот стоп может сработать или рынок станет двигаться против его позиции.

Пока мне Боб всё это рассказывал, что звучало самым наглядным примером сказанного выше, какой можно только себе представить. Когда он открыл сделку, то и возможности не допускал, что она может быть закрыта по стопу, поскольку рынок начнёт двигаться против него. Он был настолько непреклонен в своих убеждениях, что когда цена вернулась к его точке входа, он закрыл сделку в полном негодовании с чётким сообщением: «Ну покажу я тебе потом».

Когда я ему это обрисовал, он ответил, что на самом деле всё так и было. По его словам, он поджидал точку входа в эту сделку в течение нескольких недель, а когда на рынке был образован этот сигнал он сразу же вошел в сделку, ожидая немедленного разворота. Я напомнил ему, что наилучшим способом выявить в себе какие-то слабые стороны является обращение к собственному же опыту. Необходимым условием развития в себе вероятностного мышления является полное принятие всех рисков. В противном случае, вы даже и не захотите сталкиваться со всеми возможностями, которые будет в изобилии предлагать вам рынок, потому что не сможете их внутренне принять или, другими словами, «переварить».

Развитие в себе вероятностного мышления подразумевает, что вы полностью принимаете и соглашаетесь (без каких-либо внутренних конфликтов) с любыми возможными действиями рынка, принимая во внимание весь тот калейдоскоп неизвестных переменных, которыми наводнён любой рынок. Мыслить подобным образом практически невозможно, пока вы не проведёте работу над собой, чтобы в итоге помахать рукой необходимости обязательно знать, что будет на рынке дальше, а также желанию непременно оказаться правым по результатам каждой сделки. Факт остаётся фактом, все ваши неудачи в торговле будут происходить ровно в той же степи, в которой вы допускаете, знаете или вам необходимо знать дальнейшее развитие событий на рынке.

Глава 7. Торговля "здесь и сейчас".

Часть 3

Трейдеры, развившие в себя вероятностное мышление, всегда уверены в своём успехе, поскольку каждая их сделка соответствует собственным же представлениям об итоговом положительном результате. Они не пытаются придирчиво выбирать наиболее прибыльные входы в рынок, равно как они и не пробуют избегать сделок, которые по какой-то причине (чаще всего субъективной) могут оказаться убыточными. Если бы они начали работать подобным образом, это бы стало прямо противоречить их убеждениям относительно уникальности каждой торговой ситуации, т. е. случайном распределении между прибыльными и убыточными сделками.

Пройдя через море трудностей, они выяснили для себя, что невозможно заранее предугадать, какой из трейдов принесёт профит, а какой нет. Следовательно, они прекратили все попытки предсказать результат по сделке, а сконцентрировали внимание на самом процессе торговли, используя все те возможности, которые каждому трейдеру предоставляет рынок. Вместе с этим, увеличиваются и объёмы торговли, что влечёт за собой рост статистической выборки, а это уже напрямую влияет на конечный результат, поскольку такие трейдеры свои определённые преимущества, подобно игрокам в казино.

Как вы думаете, почему неудачные трейдеры с таким усердием занимаются анализом рынка? Они стремятся к большей уверенности в своих действиях, которую, как им представляется, может дать аналитика. Проще говоря, любой среднестатистический трейдер хочет непременно оказаться правым в каждой сделке, но мало кто готов это признать. Такие трейдеры отчаянно пытаются нащупать какую-то определённость там, где её попросту не существует в принципе. Далее начинается самое весёлое. Набив шишек, трейдеры начинают понимать, что что-то не так и они делают одну большую ошибку, становясь абсолютно уверенными в полной неопределённости рыночной ситуации. Иными словами, поменялся лишь предмет их уверенности, а всё остальное осталось как прежде.

Как только будет достигнуто полное признание неопределённости и уникальности каждой сделки, то и неудовлетворённость от собственной торговли останется в прошлом. Более того, вы перестанете быть склонным к совершению типичных трейдерских ошибок, которые всегда отвлекают от самой торговли, а также сеют зёрна сомнений в собственном успехе.

Например, отсутствие даже хоть какого-то представления о рисках перед открытием сделки является одной из самых распространённых трейдерских ошибок, что приводит к в корне неверному отношению к торговле. В свете того факта, что на рынке каждую секунду может произойти всё что угодно, почему бы перед входом в каждую новую сделку не найти несколько признаков её возможной убыточности? Почему рядовые трейдера именно это никогда не делают?

В прошлой главе уже отвечал на этот вопрос, но сейчас мы рассмотрим его более подробно. Рядовой трейдер не станет предопределять риск перед открытием сделки потому, что не считает это необходимым. Причиной подобного убеждения служит его уверенность в том, что он знает как будет развиваться рынок в будущем. Ещё быть, ведь он не войдёт в рынок, пока не

будет полностью уверен в собственной правоте. Если ты убеждён в собственной правоте, то становится уже не до оценки рисков.

Убеждения себя в собственной правоте ещё до входа в рынок делает альтернативные варианты движения рынка просто невыносимыми. Как вы наверняка помните, наше сознание построено на ассоциативном мышлении. В результате, убыток по какой-либо сделке имеет все шансы мгновенно быть связанным с прежним негативным опытом.

Таким образом, любая оплошность на рынке будет постоянно отсылать трейдера к его багажу неудач всей его жизни. У каждого в жизни было достаточно неприятных моментов, поэтому занимаясь трейдингом с такой парадигмой, результат по каждой сделке практически превращается в «вопрос жизни и смерти», поскольку трейдер, что вполне естественно, не хочет проявления всех этих негативных ассоциаций.

Ряд факторов, подчас субъективных, указывающих на возможный убыток по ещё даже не открытой сделке могут поставить трейдера в достаточно затруднительное положение. С одной стороны, он действительно хочет прибыльно торговать, но решается войти в рынок только тогда, когда полностью уверен, что трейд принесёт ему прибыль.

В то же время, если трейдер начинает просчитывать риски, то он уже сознательно начинает собирать доказательства, которые могут и вовсе свести на нет всю его уверенность относительно полученного торгового сигнала. Теперь весь процесс принятия решений будет полон противоречий, соответственно трейдер начнёт сомневаться над каждой своей сделкой. Следовательно, сделок станет существенно меньше. Не войдя в сделку, которая в последствии могла бы принести прибыль, такой трейдер будет испытывать изрядную долю досады и разочарования. Бывает, что нет ничего более трудного, чем осознание упущенной возможности. Вот и получается, что стремясь решить эту головоломку, трейдеры просто начинают игнорировать риски, концентрируясь лишь на собственной правоте.

Если всё это звучит для вас достаточно знакомо, давайте рассмотрим вот что. Когда вы пытаетесь убедиться в верности своих убеждений, то обычно говорите себе что-то вроде этого: «Я знаю кто сейчас находится на рынке и кто на него может прийти, а также мне известно их мнение относительно максимумов и минимумов. Более того, я знаю как они будут действовать и к какому результату на графике это может привести». Если посмотреть на процесс самоуверения трейдера о правильности своих шагов с этой точки зрения, то перед нами предстаёт какой-то театр абсурда, не так ли?

Те же трейдеры, кто развил в себе вероятностное мышление, не сталкиваются с подобной дилеммой. Предварительная оценка риска не создаёт для таких трейдеров особых проблем, поскольку они не торгуют с позиции прав/неправ, так как поняли, что это не имеет ничего общего с каждой конкретной сделкой. В результате, восприятие риска успешных трейдеров и всех остальных разительным образом отличается.

Любой успешный трейдер, способный вероятностно мыслить, может делать ровно те же ошибки, что и самый обычный трейдер. Различает этих трейдеров лишь то, что успешные относятся к каждой конкретной сделке так же, как все остальные к броску монетки. Для большинства людей нет ничего страшного в том, если их ожидания не совпадают с выпавшим результатом — орлом или решкой.

Почему так происходит? Большинство людей знает, что результат подбрасывания монетки является случайным. Если вы убеждены в том, что результат будет случайным, то вы его таким и ожидаете. По своей сути, случайность означает некую долю неопределённости. Поэтому, когда мы убеждены в случайности результата, то полностью признаём, что не можем заранее сказать (или предугадать) как им он будет. Когда мы заранее полностью принимаем тот факт, что не знаем каким образом закончится какое-либо событие, это позволяет сохранять наши ожидания нейтральными и свободными.

И вот теперь мы подошли к основной проблеме большинства трейдеров. Любые чёткие и конкретные ожидания относительно будущего поведения рынка являются нереалистичным, а потому могут привести к самым печальным последствиям. На мой взгляд, нереалистичными ожиданиями выступают те, которые не соотносятся с теми возможностями, которые предоставляет рынок. Если каждый момент на рынке уникален, а каждую секунду может произойти всё что угодно, то любые ожидания, не вписывающиеся в эти границы, станут нереалистичными по определению.

Глава 7. Торговля "здесь и сейчас".

Часть 4

Берём свои ожидания под контроль

Нереалистичные ожидания, которые являются следствием нашего восприятия информации, могут стать причиной серьёзных психологических травм. По своей сути, ожидания являются нашим представлением о будущем. Любые ожидания происходят из нашего собственного опыта, поскольку мы не можем ожидать каких-то вещей, который попросту ещё не знаем. Наши знания можно сравнить с представлением об окружающем мире. Вместе с тем, эти представления являются лишь нашей субъективной версией истины. Когда мы ожидаем что-то, то мы проецируем на будущее наши представления об истине. Нарисовав определённую картину в своём сознании, мы ожидаем, что окружающий нас мир будет ей соответствовать.

Необходимо быть крайне осторожным со своими «планами на будущее», поскольку нет ничего более страшного, чем неосуществлённые ожидания. Как вы себя чувствуете, когда всё идёт как по маслу и ваши ожидания соответствуют реальности? Как правило, вы находитесь в приподнятом настроении и ощущаете всю гамму положительных эмоций, если вы, конечно, не ожидали чего-то плохого и это не стало былью. С другой стороны, что происходит, когда ваши ожидания расходятся с действительностью? Вполне естественно, что вы начнёте испытывать эмоциональную боль. Когда реальность оказывается не такой, как вы ожидали, то на вас обрушивается целый воз негативных эмоций. Приятным исключением здесь выступает ситуация, когда всё оказывается гораздо лучше, чем мы изначально предполагали.

Вот здесь-то мы и сталкиваемся с проблемами. Поскольку наши ожидания исходят из накопленного опыта, то когда мы проецируем его на будущее, то вполне естественно рассчитываем, что непременно окажемся правы. В этот момент наше сознание уже не может находиться в нейтральном и открытом состоянии, думаю не трудно догадаться почему. Крайне сложно оставаться незашоренным, если мы чувствуем себя хорошо только тогда, когда рынок движется в соответствии с нашими ожиданиями или же скатываемся в негатив, в случае несовпадения желаемого с реальностью. Сила, стоящая за ожиданиями, может привести к тому, что мы станем воспринимать лишь ту рыночную информацию, которая подтверждает наши представления о будущем, в то время как защитные психологические механизмы будут ограждать нас от информации, не подтверждающей эти самые ожидания.

Как я уже говорил, наше сознание помогает нам избегать боли, как физической, так и эмоциональной. Эти механизмы работают и на сознательном, и на подсознательном уровнях. Например, если какой-то объект стремительно приближается к вашей голове, то мы инстинктивно постараемся увернуться, что не требует никаких действий на сознательном уровне. С другой стороны, если вы видите этот объект и у вас есть время на принятие решения, то вы можете сделать выбор — попытаться поймать этот объект, отмахнуться от него или всё-таки уклониться.

Защита от эмоциональной или психологической боли работает таким же образом, за исключением того, что объектом здесь выступает информация. Например, рынок движется в определённом направлении. Поведение рынка и

наши ожидания нередко разнятся, вот здесь то и включаются те самые защитные механизмы, которые работают как на сознательном, так и на подсознательном уровнях.

Для защиты от неприятной информации на сознательном уровне, мы пытаемся давать рациональные объяснения, находить подтверждения, оправдываться, намеренно обращать внимание только на те данные, которые соответствуют нашей точке зрения, злимся (чтобы отогнать от себя все противоречия) или же попросту обманываем самих себя.

На подсознательном уровне всё происходит более тонко и, если так можно сказать, таинственно. В определённой ситуации наш разум способен блокировать способность воспринимать альтернативные возможности, хотя в других обстоятельствах мы бы смогли их разглядеть. Когда мы находимся во внутреннем конфликте с тем, что хотим или ожидаем, наши защитные механизмы скрывают их от нас, как будто бы их не существует. Наилучшим примером здесь будет уже рассмотренная выше ситуация, когда рынок идёт против нас. Если встать над ситуацией, то цена просто движется в определённом направлении, оказавшемся противоположным для наших ожиданий. Собственно, если бы у нас не было открытой сделки, то и проблем с восприятием рыночной информации бы не последовало. Однако мы пропускаем мимо ушей все сигналы (даже своей торговой системы) о том, что рынок собирается двигаться в совершенно другом направлении, поскольку наш разум находит всё это слишком болезненным, для того чтобы признать.

Для того, чтобы избежать боли, мы концентрируемся только на той информации, которая ограждает нас от этой боли, независимо от того насколько она является маловажной и незначительной. В тоже время, явные сигналы на торговлю в новом тренде остаются для нас невидимыми. Причём, тренд то никуда не исчезает, но из-за нашей открытой сделки в противоположном направлении мы утрачиваем возможность воспринимать противоречащие ей сигналы. Наши защитные механизмы блокируют способность определять движение рынка как новую тенденцию.

Мы не сможем объективно воспринимать рынок, до тех пор пока он не начнёт двигаться в нашу сторону или же, под прессом растущих убытков, мы будем вынуждены закрыть нашу сделку. Теперь, когда нашим защитным механизмам не от чего нас оберегать, всё то, что ускользало от нас ранее, становится предельно ясным.

Подобные защитные механизмы есть в каждом из нас, потому что они являются естественной частью работы нашего разума. Бывает, что мы оберегаем себя от информации, с которой мы просто не готовы столкнуться и способной нанести нас серьёзную психологическую травму. В этом случае наши защитные механизмы играют положительную роль. Однако чаще всего наш разум блокирует информацию, которая показывает, что наши ожидания не соответствуют действительности. Именно здесь эти защитные механизмы оказывают медвежью услугу, в особенности трейдерам.

Глава 7. Торговля "здесь и сейчас".

Часть 5

Просто спросите себя, что именно в потоке информации, генерируемой рынком, воспринимается вами как потенциальная угроза? Это происходит потому, что в поведении рынка действительно заложено что-то негативное? Так действительно может показаться, однако на самом деле всё, что мы видим на рынке это тик вверх или тик вниз, бычий бар или же медвежий. Все эти движения цены формируют определённые паттерны, которые и воспринимаются нами как торговые возможности. Если разобраться, являются ли эти тики вверх и вниз и паттерны негативно окрашенными? Несмотря на то, что это может выглядеть именно так, с точки зрения рынка любое движение цены является нейтральным. Каждый тик или паттерн это просто лишь информация о текущем состоянии рынка. Если бы хоть какая-то часть этой информации носила негативный характер, то отрицательным эмоциям бы подвергались все участники рынка сразу.

Например, если мы оба получим удар по голове каким-то твёрдым предметом, то скорее всего не будет особой разницы в наших с вами ощущениях — мы будем испытывать боль. Когда любая часть нашего тела находит встречу с каким-то объектом, то, при нормальном функционировании нервной системы, мы ощутим боль. Поскольку в физическом плане мы устроены одинаково, то наша реакция будет схожей. Боль представляет собой безусловный физиологический ответ на воздействие какого-то материального объекта. Информация в виде слов, жестов, движений вверх или вниз на рынке может быть столь же болезненной, как и удар или ушиб, но здесь есть очень существенная разница между информацией и каким-то реальным вещами. Информация не материальна, она не состоит из атомов и молекул. Для того, чтобы информация возымела какое-то воздействие на вас, позитивное или негативное, требуется её интерпретация.

Сам процесс интерпретации является функцией от нашего мировоззрения, которое для любого человека является уникальным, и на это есть две причины. Во-первых, каждый из нас рождается с собственным набором генов, что отражается на нашем поведении и личностных характеристиках, в следствие чего мы имеем различные потребности. От того насколько положительно или отрицательно внешняя среда реагирует на эти потребности и зависит формирование опыта, уникального для каждого человека. Во-вторых, все люди подвергаются воздействию окружающей среды. Какие-то моменты могут быть схожими для всех, но они точно не будут в точности одинаковыми.

Если задуматься о числе возможных комбинаций наших генов с которыми мы рождаемся, а также о всём разнообразии окружающего нас мира, а он оказывает колоссальное влияние на нас на протяжении всей жизни, то становится ни трудно понять почему не существует универсального мировоззрения для всех людей. В отличие от нашего тела, которое у всех людей имеет одинаковое строение, что приводит и ощущению боли в одних и тех же ситуациях, уникальное мышление каждого человека не позволяет всем нам синхронно испытывать положительные или негативные эмоции.

Рассмотрим такой пример, пусть кто-то попытается оскорбить вас, желая обидеть. С позиции окружающего мира такая информация для вас будет носить

негативную окраску. Однако, будете ли вы при этом испытывать негативные эмоции? Вовсе не обязательно! Для того, чтобы негативно воспринять данные оскорбления, вам необходимо уметь интерпретировать данную информацию как негативную. Что если этот «обидчик» говорит на языке, который вы не знаете или же использует слова, смысл которых вам непонятен? Ощутите ли вы эмоциональную боль, почувствовав себя оскорблённым? Вряд ли, по крайней мере до тех пор, пока ваш разум не научится определять уничижительный смысл данных слов. Но даже тогда, нельзя со стопроцентной уверенностью утверждать, что ваши ощущения будут полностью соответствовать обрушившимся оскорблениям. Вы можете быть способны вполне адекватно воспринимать весь этот негатив, но вместо чувства боли и обиды вы можете начать испытывать достаточно странное удовольствие от происходящего. Мне доводилось встречать товарищей, которые просто для собственного удовольствия выводили других людей из себя. Если так случалось, что в ответ они получали порцию брани, это их дико радовало, поскольку становилось предельно ясно — своей цели они достигли.

Теперь представим человека, излучающего искреннюю любовь в окружающий мир в виде каких-то симпатий, выражения нежности и дружбы. Если ли какая-то гарантия, что человек или люди, на которых всё это направлено, воспримут данные порывы позитивно? Нет и быть не может. Человек с очень низким чувством собственного достоинства или же тот, кто испытал много боли и разочарований в отношениях с кем-то, чаще всего не совсем верно интерпретирует выражение искренней любви по сравнению с обычными людьми. Такому человеку, если он конечно не убеждён в том, что заслуживает именно такого выражения чувств, будет крайне трудно, если ни невозможно, воспринимать всё это в качестве подлинных и истинных проявлений. В этом случае, когда имеется душевная травма и негативный опыт в отношениях, то он может легко прийти к выводу, что подлинное выражение чувств встречается крайне редко, если вообще существует, а другой человек хочет его попросту использовать в своих интересах.

Я уверен, что здесь мне не нужно продолжать и приводить ещё более наглядные примеры случаев, когда мы неверно понимаем других людей или же как какие-то наши слова и поступки могут быть истолкованы совершенно не так, как мы ожидали. Ключевой момент здесь в том, что каждый человек будет определять, интерпретировать и воспринимать любую информацию своим, уникальным образом. Не существует какого-то одного унифицированного способа восприятия окружающей действительности, будь то изначально позитивная, нейтральная или негативная информация, просто потому, что нет такого стандартизированного мировоззрения, при помощи которого мы бы воспринимали всё абсолютно одинаково.

Теперь давайте рассмотрим всё тоже самое, но с позиции трейдера. Ежесекундно рынок генерирует информацию и, в некотором смысле, можно сказать, что он общается с нами. Если мы предположим, что сама по себе информация не несёт ничего отрицательного, то следом вы можете задаться вопросом: «Что же придаёт данной информации негативную окраску?» Другими словами, откуда взялся источник наших эмоциональных переживаний?

Если эта причина не исходит со стороны рынка, то тогда она должна происходить от наших механизмов определения и интерпретации окружающей нас информации, которые являются функцией от наших представлений о правде и истине. Если мы считаем свои знания и убеждения истинными, а в другом случае мы бы уже не были так уверены в них, то мы проецируем их на

будущее в качестве ожиданий, в последствии вполне естественно надеясь оказаться в итоге правыми.

Когда мы ожидаем, что окажемся правы, то любая информация, идущая в разрез с нашим видением будущего, сразу же воспринимается как угрожающая и, следовательно, блокируется, искажается или уменьшается в значении нашими защитными психологическими механизмами. Именно эта черта работы нашего разума может причинить нам вполне реальный вред. Как трейдеры, мы не можем позволить этим защитным механизмам отрезать нас от возможностей, предоставляемых рынком только лишь потому, что с ценой происходит что-то такое, чего мы не ожидали.

Например, если вы смотрите на график какого-то инструмента, по которому вы редко торгуете и не собираетесь предпринимать никаких действий, то будет ли любое движение цены, вверх или вниз, вызывать у вас злость, разочарование, расстройство, смятение или досаду? По всей видимости, нет. Причина проста — вы вне рынка. Вы просто наблюдаете за информацией на графике. Наверняка движения вверх и вниз будут легко складываться в разнообразные паттерны, которые вы сразу же легко определяете, поскольку у вас не открыто ни одной сделки.

Причиной подобной «лёгкости» является отсутствие ожиданий. Вы не берётесь утверждать, что знаете где окажется рынок через какое-то время. В результате нет ничего, что могло бы быть истолковано как правота или неправота, поэтому и информация на графике не несёт для нас никакой потенциальной угрозы. Без каких-то конкретных ожиданий вы уже на загоняете рынок в рамки необходимого вам его поведения в будущем, что позволяет воспринимать всю доступную информацию максимально открыто. В такой ситуации ваши защитные психологические механизмы попросту остаются без работы.

На своих семинарах я всегда прошу слушателей разрешить следующий парадокс трейдинга. Каким образом трейдер может быть одновременно и твёрдым, и гибким? Ответ здесь такой. Мы должны быть твёрдыми в отношении наших правил, но гибкими со своими ожиданиями. Правилам нужно жёстко следовать, потому что поступая подобным образом мы можем достигнуть чувства уверенности в своих действиях в такой нестабильной среде как рынки. В тоже время, нам необходимо быть чрезвычайно гибкими со своими ожиданиями для того, чтобы максимально ясно и объективно воспринимать всё происходящее на графике. Как раз здесь рядовой трейдер делает всё наоборот — он излишне гибок с выработанными правилами и крайне упёрт в своих ожиданиях. И что интересно, чем более неподвижными будут его рыночные ожидания, тем сильнее ему придётся нарушать свои же торговые правила, чтобы как можно дольше держать свои убытки в надежде, что рынок всё таки развернётся в нужном этому трейдеру направлении.

Глава 7. Торговля "здесь и сейчас".

Часть 6

Устранение эмоций из торговли

Для того, чтобы исключить эмоции из трейдинга, необходимо нивелировать ожидания относительно поведения рынка в будущем. Вы сможете это сделать, если станете мыслить в позиции рынка, а не своей собственной. Как мы помним, рыночная информация всегда представляет собой набор вероятностей. В общем какая-то торговая возможность может выглядеть безупречной во всех отношениях, но любой трейдер, который способен оказать влияние на движение цены, может свести на нет все шансы на ваш профит.

Чтобы развить в себе вероятностное мышление, для начала необходимо создать такую психологическую структуру, которая бы находилась в гармонии с основными принципами окружающей вас среды, носящей вероятностный характер. Применительно к торговле, вероятностное мышление базируется на пяти фундаментальных принципах:

1. На рынке может произойти всё, что угодно.
2. Для того, чтобы зарабатывать деньги вовсе не обязательно знать, куда дальше пойдёт цена
3. Вероятностное распределение между прибыльными и убыточными сделками в любой ситуации носит совершенно случайный характер, из чего можно извлекать определённые преимущества.
4. Само же это преимущество является не более чем большей вероятностью реализации одного события над другим.
5. Каждая ситуация на рынке по-своему уникальна.

Не забывайте, что сама психологическая боль проистекает из того, каким образом вы определяете и интерпретируете поступающую информацию. Когда вы исходите из этих пяти причин, то ваши ожидания всегда будут соответствовать реалиям рынка. С такими адекватными ожиданиями, вы уменьшите вероятность того, что биржевая информация будет определена как болезненная или угрожающая, а это позволит вытеснить лишние эмоции из торговли.

Вся идея состоит в том, чтобы взрастить в себе такое ничем не обременённое мышление, которое будет полностью принимать тот факт, что рынок подвержен влиянию множества неизвестных нам факторов. Когда вы полностью, на все сто процентов, внутренне примите эти 5 принципов и они станут вашими убеждениями, то рациональная часть вашего разума станет защищать их точно также, как и любые другие ваши убеждения о трейдинге. Таким образом, ваше сознание, по крайней мере на рациональном уровне, будет безусловно оберегать вас от разного рода идей или предположений, которые в конечном счёте сводятся к попыткам обрести уверенность, что вы точно наперёд знаете, куда пойдёт цена. Если бы вы с одной стороны были убеждены, что каждая сделка по сути уникальна, а её результат является неопределённым и случайным по отношению к предыдущим трейдам, а с другой постоянно бы убеждали себя в своей же правоте по дальнейшим перспективам рынка, то это бы привело к серьёзному противоречию или даже внутреннему конфликту.

Если вы действительно убеждены в неопределённом исходе своих сделок, то вы также должны отталкиваться от того, что на рынке может произойти абсолютно всё. В противном же случае, когда вы акцентируете на каких-то вещах, которые вы точно знаете, то сразу же перестаёте принимать во внимание всё то множество неизвестных переменных в рыночной среде. Наш разум попросту не может одновременно работать в «обоих» режимах. Если вы полагаете, что полностью понимаете происходящее на рынке, то ситуация уже перестаёт быть уникальной. Следовательно, вы начинаете исходить из того, что целиком разбираетесь в ситуации и особо тут больше и вникать не во что. В конце концов вы настолько сбиваетесь, что уже перестаёте воспринимать все те возможности, предоставляемые рынком, что делает вас подверженным к самым распространённым трейдерским ошибкам.

Например, если бы вы действительно были убеждены в неопределённом результате по каждой сделке, входили бы вы в рынок без определения риска? Продолжали бы вы колебаться перед закрытием убыточного трейда, если бы были точно убеждены, что не знаете куда пойдёт цена? Стоит ли говорить о таких типичных трейдерских ошибках, как преждевременный выход из сделки? Как вообще вы можете ожидать какой-то торговый сигнал, который ещё даже не образован на графике, в то время как вы даже до конца не уверены, что вообще стоит торговать?

Почему ваши прибыльные сделки так часто оборачиваются убытками, хотя у вас были сомнения относительно дальнейшего продолжения движения цены в нужном вам направлении? Почему вы избегаете входить в сделку, несмотря на то, что рынок демонстрирует неплохой сигнал? Почему вы нарушаете собственные правила управления капиталом и открываете слишком много сделок, в то время как вы не совсем то и уверены в своих действиях?

И наконец, если бы действительно были убеждены в случайном распределении между прибыльными и убыточными сделками, то чувствовали бы вы, что рынок вас обманывает? Если бы вы подбросили монету и угадали что в итоге выпадет, то вы на вряд ли бы стали ожидать, что в следующий раз также окажитесь правы. Справедливо и обратное — вряд ли вы будете ждать ещё одну неудачу, если в первый раз не угадали исход броска. Всё это происходит потому, что вы убеждены в случайном характере серии бросков и ваши ожидания отлично вписываются в действительность. Вы, скорее всего, можете быть и хотели бы оказаться правым, что было бы просто замечательно, но в случае неудачи ничего страшного бы не произошло, поскольку вы признаёте множество неопределённых факторов, влияющих на конечный результат. Под неопределённостью в данном случае можно понимать всё то, что ваше мышление не может взять во внимание заблаговременно, за исключением того понимания, что вы попросту не можете всего предусмотреть. В итоге, причины, вызывающие эмоциональную боль, просто исчезают.

Когда вы как трейдер станете ожидать неопределённый результат по своим сделкам, вы всегда будете немного удивлены любому движению рынка, даже если оно согласуются с уже открытым трейдом, который в результате оказывается прибыльным. Всё это не означает, что вы не можете использовать собственную логику и аналитические способности для прогнозирования результатов сделки и дальнейших планов рынка. Более того, вы можете достаточно часто быть правым. Вам всего лишь не следует ожидать собственной правоты — вот что здесь самое главное. Если вы оказались правы и сделка принесла прибыль, не следует думать, что такое будет повторяться в будущем, даже несмотря на то, что рыночная ситуация может выглядеть достаточно схожей.

Всё, что вы воспринимаете «здесь и сейчас» на рынке, никогда не будет в точности таким же, как некоторые воспоминания в нашей голове. Однако это вовсе не означает, что ваш разум так просто оставит попытки ощущения будущего через прошлый опыт. Между ситуацией «здесь и сейчас» и чем-то из вашего прошлого может возникнуть некоторое сходство, которое может лишь немного увеличить ваши шансы на успех. Если вы торгуете исходя из позиции, что вы не знаете что будет происходить на рынке дальше, то ваше сознание, что вполне естественно, начнёт сопоставлять неизвестную действительность с предшествующим ей опытом. Как бы странно это не показалось, но если вы позволите вашему прошлому (как негативному, так и позитивному) оказывать влияние на ваши нынешние действия, то вам станет крайне трудно, если вообще возможно, воспринимать происходящие на рынке события в рамках вероятностного мышления.

Когда я открываю сделку, все мои дальнейшие ожидания сводятся к тому, что произойти может всё что угодно. Несмотря на то, насколько я уверен в своём торговом сигнале, я не рассчитываю на большее, чем просто движение рынка в ту или иную сторону. Однако, есть какие-то моменты, которые я знаю наверняка — на основе поведения рынка в прошлом, шансы на его движение в направлении моей сделки достаточно неплохие, по крайней мере я готов рискнуть некоторой суммой чтобы убедиться в этом.

Более того, я чётко представляю себе, сколько денег мне придётся отдать рынку, если он будет двигаться против моего трейда. На рынке всегда существует определённый уровень, после достижения которого шансы на прибыль по сделке резко снижаются. В такой ситуации не стоит наращивать свой убыток в надежде, что всё ещё может выправиться. По достижению рынком этого уровня я безо всяких сомнений закрою свою сделку. Данный убыток не создаёт никаких психологических проблем, поскольку я не воспринимаю происходящее в негативном свете. Для меня убытки сравни издержкам при ведении бизнеса или тем деньгам, которые мне необходимо тратить для того, чтобы зарабатывать деньги на рынке. Если же сделка приносит прибыль, то в большинстве случаев я представляю, когда буду её фиксировать.

Наиболее успешные трейдеры торгуют в состоянии «здесь и сейчас», потому что в нём нет места стрессам, т. к. они рискуют только определённой суммой денег, которую они готовы потратить на свою торговлю. Они не пытаются всегда быть правым и избегать ошибок, а также не пытаются что-то доказывать рынку и самым себе. В ситуации, когда рынок сигнализирует, что торговый сигнал не работает или же пора фиксировать прибыль, их сознание воспринимает эту информацию, а не блокирует её. Успешные трейдеры полностью принимают то, что им предлагает рынок и просто ждут следующей возможности войти в хорошую сделку.

Глава 8. Работа с убеждениями. Часть 1

Теперь перед вами стоит задача правильно интегрировать те пять фундаментальных принципов, которые мы рассмотрели в главе 7, в ваше сознание, причём на функциональном уровне. Для того, чтобы сделать это, нам придётся посмотреть на ваши убеждения более глубоко — определить их природу, основные свойства и характеристики. Однако, прежде чем приступить к этому, мы ещё раз обратимся к главнейшим принципам торговли, но изучим их более глубоко, в практическом плане. Всё, что вы узнаете из этой и двух следующих глав, ляжет в основу понимания тех действий, которые вам будет необходимо сделать, чтобы в конечном счете достигнуть успеха в трейдинге.

Определение проблемы

Основной основой является то, что рынок состоит из сменяющихся движений цены вверх и вниз, что и формирует определённые паттерны на графике. При помощи технического анализа можно научиться определять ряд таких паттернов и, используя ряд правил, выделять из них торговые сигналы. Вообще, любой паттерн, ставший для нас торговым сигналом, представляет собой просто отражение того, что вероятность движения цены в одном направлении выше, чем в противоположном. Но в тоже время, как раз здесь и всплывает один важный психологический парадокс, поскольку любой паттерн подразумевает под собой некую закономерность и стабильный результат его отработки. На самом же деле, каждый паттерн по своей сути уникален, несмотря на то, что графически он может в точности повторяться на истории, но эта схожесть будет лишь поверхностной. За формированием каждого паттерна стоят трейдеры, убеждения и действия которых всякий раз будут различными, так что и исход каждого паттерна будет случайным образом отличаться друг от друга. Все мы имеем одну неотъемлемую черту — ассоциативное мышление, что может сильно осложнить влияние данного парадокса на нашу торговлю.

Идём дальше. Все эти паттерны и вытекающие из них торговые сигналы можно охарактеризовать таким своеобразным потоком, который присутствует на любых тайм-фреймах, что предоставляет трейдеру бесчисленное количество возможностей — открыть или закрыть сделку, зафиксировать прибыль или убыток, добавить или же убавить объём сделки. Другими словами, каждую секунду каждый трейдер может совершать какие угодно торговые действия.

Давайте задумаемся, а что мешает нам адекватно воспринимать все те возможности, в избытке присутствующие на любом рынке, а также действовать в соответствии с ними. Ответ банален — наши страхи. Но что является источником этих страхов? Точно не рынок, потому что любое движение цены вверх или вниз само по себе не является ни положительным, ни отрицательным. Оно нейтрально. Таким образом, само по себе движение рынка ни коем образом не в состоянии повлиять на наше настроение, способность объективно мыслить, не может быть причиной наших ошибок, а также оно не способно вывести нас из себя, когда хочется вообще всё бросить и уйти с рынка.

Если это не рынок, то что же заставляет нас испытывать весь набор негативных эмоций, что является их причиной? Определённо, это то, как мы характеризуем и интерпретируем воспринимаемую нами информацию. Появляется другой вопрос, а что тогда влияет на этот процесс оценки поступающей извне информации? Всё то, во что мы верим, в чём убеждены, что

считаем истиной. Наши убеждения взаимодействуют с ассоциативным мышлением и психологическими защитными механизмами, воздействуя на все наши пять органов чувств, заставляя нас воспринимать, характеризовать и интерпретировать рыночную информацию в соответствии с тем, что мы ожидаем. Само по себе ожидание синонимично тому, во что мы верим и считаем правдой. Немного перефразируя, можно сказать, что ожидания это те же убеждения, но только относительно будущего.

С позиции рынка, каждое мгновение уникально, но генерируемая рынком информация по своим качествам, свойствам и характеристикам похожа на то, что уже находится в нашем сознании, что приводит к появлению определённой связи между внешней и внутренней информацией. Когда подобное «связывание» происходит, мы начинаем испытывать уверенность, эйфорию, страх, разочарование, сожаление, досаду и т. п. — в зависимости от того, с какими нашими убеждениями, предположениями и воспоминаниями была сассоциирована внешняя информация. Создаётся впечатление, что окружающая среда полностью соответствует нашему внутреннему настрою.

Наш разум способен окрашивать в истину любую воспринимаемую нами информацию, которая начинает казаться единственно правильной и не подлежащей никакому сомнению. Более того, психологический настрой для нас является абсолютной истиной. Если я чувствую себя уверенным, значит я уверен в себе. Если я чувствую страх, то начинаю бояться. Мы не можем воспрепятствовать внешнему потоку информации. Далее, поскольку мои ощущения для меня являются неоспоримым фактом, то можно сказать, что я знаю истину относительно всего того, что я воспринимаю извне. Проблема же заключается в том, что мы можем считать что-то абсолютной истиной, но наши убеждения, выступающие причиной проявления различных эмоций, могут оказаться достаточно далёкими относительно существующих на рынке возможностей.

Вспомните тот же пример мальчика с собакой. Для ребёнка, после встречи с первой собакой, покусавшей его, было неоспоримым фактом, что все остальные собаки опасны. Причиной его страхов были вовсе не собаки сами по себе, а его негативных воспоминания, которые вместе с ассоциативным мышлением и защитными психологическими механизмами и вызывали его страх. Его печальный опыт привёл к тому, что у него появилась своя собственная правда о собаках, которая однако не соответствовала возможностям окружающей среды. Все его убеждения относительно собак были ограничены поведением той самой первой собаки, которую он встретил. Теперь при встрече с любой собакой, он будет искренне полагать, что ничего хорошего тут ждать не стоит, что и станет причиной его страха.

Всё тоже самое приводит к тому, что мы полагаем, что точно знаем дальнейшее поведение цены, в то время как на самом деле ежесекундно на рынки влияет множество неизвестным нам сил, которые мы просто физически не можем учесть. Вся беда в том, что когда мы точно уверены чего ожидать дальше, мы одновременно с этим прекращаем обращать всякое внимание на любую информацию, которая будет идти в разрез с нашими убеждениями. Мы не замечаем, что на рынке полным полно других трейдеров, которые также поджидают удобный момент для входа или наоборот выхода из сделки, основываясь на своих собственных убеждениях относительно будущего. Другими словами, мы действительно не можем знать, что ожидать от рынка дальше, пока не научимся читать мысли других трейдеров, причём всех сразу, что достаточно маловероятно.

Как трейдеры, мы не можем себе позволить считать, что знаем чего ожидать от рынка в дальнейшем. Мы можем знать условия для формирования торгового сигнала по нашей системе, какой риск мы принимаем, когда входим в сделку, когда мы будем фиксировать прибыль или убыток. Но как только мы начинаем замахиваться на то, что мы точно знаем, что вот сейчас, например, рынок пойдёт вверх, вот здесь и начинаются все проблемы. Как только мы начинаем так думать, на горизонте появляются всевозможные негативные эмоции, поскольку теперь уже мы воспринимаем и интерпретируем любое движение цены вверх или вниз в соответствии с нужным нам направлением рынка. Когда убеждения и рыночная реальность расходятся, то на нас обрушивается настоящий шквал не самых приятных ощущений и эмоций.

Глава 8. Работа с убеждениями. Часть 2

Определимся с терминологией

В чем заключаются цели?

По большому счёту, большинство людских целей сводятся к тому, чтобы заработать денег. Однако если бы торговля на рынках была бы лишь вопросом заработка, в чтении этой книги не было бы никакой необходимости. Для того, чтобы провести прибыльную сделку или даже серию профитных трейдов не требуется абсолютно никаких навыков. С другой стороны, стабильные результаты в трейдинге и способность не расплёскивать прибыль всё-таки подразумевают наличие определённых умений. Сам со себе стабильный денежный поток является побочным продуктом приобретения и освоения некоего набора психологических навыков. Ровно в той же степени, в которой вы понимаете всё это, вы и перестанете концентрироваться лишь на деньгах, а вместо этого сосредоточитесь на том, каким образом можно использовать трейдинг в качестве инструмента освоения этих навыков.

Какие навыки?

Стабильные торговые результаты появляются в результате ничем не обременённого, объективного состояния сознания, когда мы становимся способными свободно воспринимать и действовать в соответствии с тем, что ежесекундно происходит на рынке.

Что такое ничем не обременённое состояние сознания?

Это уверенность, но не эйфория. Когда вы находитесь в ничем не обременённом состоянии, вы не ощущаете страха, сомнений или же импульсивного желания сделать что-либо, поскольку в результате работы над собой вы полностью устранили внутри себя способность интерпретировать рыночную информацию как потенциальную угрозу. Для того, чтобы сделать это, следует целиком и полностью принять все риски, связанные с торговлей, после чего вы будете находиться в гармонии как при прибыльных, так и при убыточных сделках. Чтобы достигнуть подобного состояния, необходимо уладить все психологические конфликты, возникающие с пятью фундаментальными принципами трейдинга. Более того, эти принципы должны стать основополагающими убеждениями.

Что такое объективность?

Это такое психологическое состояние, в котором вы осознанно имеете доступ ко всему тому, что вы знаете о характере движения рынка. Другими словами, вами психологические защитные механизмы не блокируют и не видоизменяют любую, поступающую извне, информацию.

Что означает быть свободным?

В первую очередь, это торговля безо всякого стремления доказывать что-либо — себе или рынку. Вы не стремитесь совершить прибыльную сделку, избежать убытков и уж тем более отыгрываться. Иначе говоря, вы позволяете цене двигаться в любом направлении и находитесь в наилучшей психологической форме, чтобы воспользоваться всеми теми возможностями, которые предлагает рынок.

Что такое «торговля здесь и сейчас»?

Это трейдинг без какой-либо связи с вашим прошлым опытом, когда вы не сопоставляете предоставляющиеся возможности входа или выхода из сделки с какими-то предыдущими трейдами.

Как фундаментальные принципы трейдинга соотносятся с конкретными навыками

1. На рынке может произойти всё, что угодно. Почему? Потому, что всегда существуют неизвестные силы, действующие на любом рынке — всего лишь один трейдер в любой точке земного шара может свести на нет все ваши попытки получить прибыль. Всего лишь один. На рынках не существует исключения из этого правила, несмотря на то, сколько времени, усилий или денег вы вложили в свой анализ. Любые попытки воспротивиться данному правилу могут послужить источником внутренних конфликтов и, вполне возможно, лишат вас объективности.

2. Для того, чтобы зарабатывать деньги на рынке совсем не обязательно знать, куда дальше пойдёт цена. Почему? Потому, что распределение между прибыльными и убыточными сделками при любой выборке носит случайный характер, что и определяет ваше преимущество на рынке (см. пункт 3 ниже). Другими словами, основываясь на прибыльном итоге своей торговли за какой-то период времени, вы можете предположить, что из 20 следующих сделок, 12 закроются с профитом, а 8 окажутся убыточными. Но вот чего вы никак не можете знать, так это то, сколько именно денег вам принесёт каждая прибыльная сделка, а сколько вы потеряете на убыточных трейдах. Именно это привносит в трейдинг изрядную долю вероятности или даже лотереи. Когда вы действительно поверите, что вся торговля на рынках это попросту набор вероятностей, то такие вещи как прибыль или убытки больше не будут иметь прежнего значения. В результате, ваши ожидания войдут в гармонию с возможностями рынка.

Рыночная информация будет восприниматься угрожающей лишь в том случае, если вы ожидаете что-либо от рынка. В противном же случае, если вы не рассчитываете, что рынок подтвердит вашу правоту, то и страх совершить ошибку также пропадает. Если вы не надеетесь выйти из рынка победителем, то исчезает страх понести поражение. Если вы не прогнозируете дальнейшего движения цены в нужном вам направлении, то соответственно внутри вас не будет страха упустить свою выгоду. И наконец, если вы не ждёте прибыль от каждой сделки, то причин бояться допустить ошибку просто не останется.

С другой стороны, если вы полагаете, что всё что вам необходимо для торговли, это:

- благоприятные обстоятельства перед входом в сделку;
- определить величину потенциальных убытков;
- отсутствие необходимости знать, куда пойдёт цена дальше;
- понимание того, что на рынке может произойти всё, что угодно

В таком случае, как вы можете оказаться неправы? На какую информацию могут сработать психологические защитные механизмы, что сделает её «невидимой» для вашего сознания? На мой взгляд, такой информации попросту не окажется. Если вы действительно убеждены, что на рынке может произойти всё что угодно и для того, чтобы зарабатывать трейдингом вовсе не обязательно знать, куда пойдёт цена, то вы постоянно будете правы — места для ошибок уже не останется. Ваши ожидания будут всегда находиться в гармонии с текущей ситуацией на рынке, что устранил саму возможность эмоциональной боли.

Аналогичным образом, как убыточная сделка или даже серия проигрышей может негативно на вас повлиять, если вы убеждены в вероятностной природе торговли на рынках? Если вероятность получить прибыльную сделку в вашей торговле перевешивает, то каждый убыточный трейд будет лишь приближать вас к профиту. Когда вы будете убеждены в этом на сто процентов, то и негативного эмоционального ответа на проигрышные сделки уже не последует.

3. Распределение между прибыльными и убыточными сделками при любой выборке носит случайный характер, что и определяет ваше преимущество на рынке. Если каждая убыточная сделка приближает нас к прибыльной, то вы с нетерпением будете ждать следующей возможности войти в рынок, причём без малейших колебаний или сомнений. В то же время, если вы всё ещё считаете, что в трейдинге большую роль играет анализ и ваша правота, то в случае появления одной или нескольких убыточных сделок вы начнёте испытывать беспокойство при появлении новых торговых сигналов, вдруг они также окажутся ложными. В дальнейшем это может обернуться тем, что перед каждым входом в рынок вы мучительно будете перебирать все «за» и «против». Если ваш страх пропустить выгодную сделку пересилит стран понести убытки, то вы будете обращать внимание только на то, что подтверждает ваш торговый сигнал. Если же страх потерять деньги всё-таки возьмёт своё, то вы будете фокусироваться на тех моментах, которые идут в разрез с вашим сигналом, тем самым найдя кучу причин, чтобы остаться вне рынка. Так или иначе, ваше психологическое состояние будет крайне далеко от того, которое необходимо для достижения стабильных результатов в трейдинге.