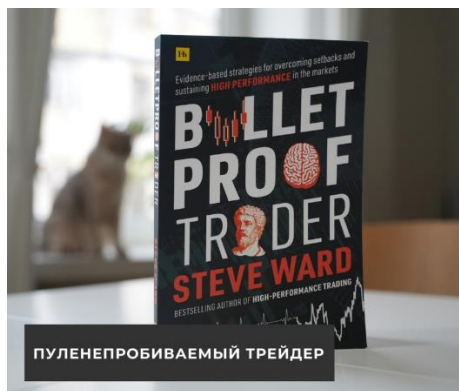




Пуленепробиваемый трейдер

Предисловие:

Руководство по данной книге

Каково предназначение данной книги?

Данная книга предназначена для любого трейдера, который хочет научиться справляться со стрессовыми ситуациями, эмоциями, проблемами и неудачами, с которыми приходится сталкиваться при торговле на рынках, и научиться максимально эффективно и прибыльно торговать в долгосрочной перспективе.

Любой трейдер знает, что торговля на рынках может быть очень полезным занятием, но это вовсе не простая деятельность, и она не лишена стресса. Вероятнее всего, это одно из самых умственно и эмоционально сложных занятий для любого человека. Ошибки, упущенные возможности и убытки являются ее неизбежными составляющими. На рынках часто присутствует стресс, он может быть интенсивным и продолжительным. Ущерб, наносимый разуму, телу, поведению и результатам, может быть огромным.

Однако можно задействовать различные психологические, физиологические и философские идеи, но не в целях устранения трудностей трейдинга, а для более эффективного управления ими, чтобы, по сути, обернуть их в свою пользу. Это было одним из ключевых направлений моей работы с трейдерами и инвесторами по всему миру, с любым уровнем опыта и на всех рынках в течение последних 15 лет. Способность справляться с психологическими и физиологическими проблемами, возникающими при торговле на рынках, является ключевым фактором к достижению наилучших результатов и получению максимальной рыночной прибыли.

Это не первая моя книга по эффективности трейдинга. Надеюсь, что книга «*Высокоэффективный трейдинг*» остается полезным сборником простых практических стратегий для улучшения психологии любого трейдера – своего рода руководством по упражнениям, в которые вы можете погрузиться и вынырнуть при необходимости. Книга «Торговое мышление» предлагает вниманию читателя подходы, основанные на осознанности.

Цель же книги «*Пуленепробиваемый трейдер*» – предложить трейдерам практический ресурс, который поможет им справляться с умственными, эмоциональными и физическими проблемами и потребностями в сфере трейдинга на финансовых рынках. Это также возможность поделиться последними выводами из научно-исследовательских и практических работ на местах, включая следующие:

- увлекательную область биологической обратной связи – объективные измерения того, как рынок влияет на физиологию трейдера (и наоборот);
- последнюю «третью волну» психологических техник;
- практические подходы, основанные на древней философии производительности.

Всё это повлияло на мою работу с клиентами за последние несколько лет.

По моему опыту, нет ничего более полезного, чем помогать людям полностью раскрывать свой потенциал в таких динамичных и сложных сферах деятельности, как трейдинг. Однако само собой разумеется, что ни один коуч не может работать с каждым трейдером по всему миру. Эта книга позволяет мне быть для вас ценным ресурсом и делиться с вами тем, что, согласно моему видению, помогает многим другим трейдерам.

Нужно ли мне быть в некотором роде особым трейдером?

Чтобы извлечь пользу из этой книги, необязательно быть неким особым трейдером.

Я работал с трейдерами со всего мира, от новичков до очень опытных и успешных «магов рынка», торгующих на

самых разных рынках и применяющих самые разные торговые стратегии. Эта книга написана в таком ключе, что она актуальна для каждого из них.

Я считаю, что она также актуальна и для инвесторов. Возможно, они не сталкиваются с эмоциональными или психологическими проблемами с одинаковой интенсивностью и регулярностью – в конце концов, они не входят в рынок и не выходят из рынка с одинаковой частотой – но в целом их опыт не сильно отличается. Особенно в периоды бездействия или волатильности, которые в нынешние времена случаются сплошь и рядом.

Какова структура данной книги?

Эта книга состоит из 9 частей и 25 глав. В первых двух главах мы зложим основы понятия пуленепробиваемой торговли, после чего будем развивать его с помощью конкретных стратегий и техник, которые помогут вам:

- предпринимать решительные действия
- определить свои ценности и кем вы хотите стать в качестве трейдера
- управлять своим риском
- принимать неопределенность
- готовиться к худшему и уметь превосходить эту ситуацию
- тренировать свое внимание и осведомленность
- сосредотачиваться на своем торговом процессе
- контролировать вещи, поддающиеся управлению
- привыкнуть к некомфортным ситуациям
- избавляться от трудно избегаемых мыслей
- контролировать эмоции, связанные со стрессом
- укрепить в себе уверенность в том, что вы справитесь с трудными торговыми ситуациями
- сохранять спокойствие в критические рыночные моменты
- избегать самобичевания
- находить возможность в тяжелые времена и превращать неблагоприятную ситуацию в преимущество
- научиться адаптироваться к изменениям, происходящим на рынках
- следить за уровнем стресса и усталости
- овладеть искусством восстановления для повышения устойчивости и поддержания производительности
- развить свою физиологическую форму и выносливость.

Я постарался наполнить эту книгу многочисленными практическими упражнениями, которые с одной стороны помогут вам объяснить все упоминаемые в ней концепции, а с другой стороны помогут вам развить умственные, эмоциональные и физические навыки пуленепробиваемого трейдера. Изложенные в этой книге упражнения и методы основаны на фактах, и именно их я использую в работе с моими клиентами (трейдерами и инвесторами).

Понимаю, что обычно при чтении книг люди с легкостью пропускают все упражнения и задания, и тем не менее, я настоятельно рекомендую вам найти время для отработки их на практике и выполнять их как можно лучше, чтобы извлечь все преимущества из книги «*Пуленепробиваемый трейдер*».

I

Часть первая Становление пуленепробиваемым

1

Почему пуленепробиваемый?

«Я хочу быть пуленепробиваемым».

Сейчас сентябрь 2014 года, я сижу в зале заседаний хедж-фонда в Вест-Энде в Лондоне и провожу индивидуальную коучинговую встречу с новым клиентом – основателем хедж-фонда, успешным трейдером с невероятной многолетней историей. На мне стандартная форма одежды: обычные брюки и рубашка. Напротив меня за столом сидит мой клиент в шортах и рубашке-поло, с блокнотом и ручкой наготове.

После обмена любезностями – прежде всего мы обсудили результаты футбольных игр, состоявшихся в ближайшие выходные – я приготовился задать ему свой первый вопрос. Я стараюсь как можно больше узнать о трейдере: ключевые данные его биографии, его историю торговли, торговый стиль и стратегию, а также какие результаты он хотел бы получить от данной коучинговой программы.

«Чего вы желаете достичь?» – спрашиваю я.

«Научиться более хладнокровно решать все вопросы, связанные с производительностью и результатами моей торговли», – отвечает он.

«И почему вы решили это сделать именно сейчас?» – спрашиваю я.

«У меня еще никогда не было столь продолжительного периода плохой эффективности моей торговли. Но я

знаю, что, согласно статистике, такое может происходить. Я должен быть готов к этому. И я должен убедиться, что у меня есть навыки справиться с таким событием. Я хочу быть пуленепробиваемым».

«Как бы вы могли узнать, что являетесь... пуленепробиваемым?» – сказал я. До этого момента я не слышал, чтобы данная фраза использовалась в подобном контексте. И она прилипла ко мне.

«У меня было бы меньше негативных мыслей», – сказал он. «Я могу заикливаться на решениях, которые я принимал, особенно когда терял деньги или упускал возможность зарабатывать их. Я могу быть перфекционистом. Когда я терплю поражение, я не перестаю думать об этом и знаю, что такой образ мышления является непродуктивным. Иногда я просто сижу и в очередной раз говорю себе: «Какой же, черт возьми, я идиот!». В такие моменты я преисполнен очень негативными эмоциями. Иногда я чувствую себя очень подавленным. Торговля может вызывать у меня отвращение».

«А какие преимущества у вас были бы, если бы вы были пуленепробиваемым?»

«В конечном счете я думаю, что мне нужно оставаться в игре. Я люблю то, что делаю, и хочу заниматься этим много лет. Я бы не хотел, чтобы некое крупное негативное событие выбило меня из колеи. Но я бы хотел иметь возможность немного изменить свое мышление и свои ощущения, когда что-то идет не так».

Далее мы более детально обсудили, что для него значит быть «пуленепробиваемым» – определили конкретные ситуации, в которых это было бы полезно, и посмотрели, каким может быть пуленепробиваемое поведение. Мы исследовали несколько сложных ситуаций, с которыми он уже сталкивался в своей торговой карьере и которые преодолевал. Было важно узнать его нынешний уровень пуленепробиваемости. Любой трейдер или управляющий фондом, который торгует на рынках в течение длительного периода времени, разовьет в себе определенный уровень устойчивости, благодаря которому он продолжит торговать в рамках достигнутого, даже если в настоящее время и находится в кризисной ситуации.

В течение следующих 12 месяцев я помог этому ведущему трейдеру разработать целый ряд стратегий, которые повысили его способность справляться с теми или иными трудностями в трейдинге. Нам «повезло» в том плане, что во время нашей совместной работы на рынке произошло несколько значимых событий, которые оказали большое негативное влияние на его результаты и дали нам прекрасные возможности для отработки на практике того, над чем мы вместе с ним работали.

В нашу работу входило следующее:

- получение знаний о важности предвидения и планирования предстоящих проблем;
- сила принятия (вашей ситуации и вашего опыта в этой ситуации);
- как управлять мыслями, движимыми эмоциями, которые могут возникнуть в тяжелые времена;
- понимание процесса восприятия, и как наше видение той или иной ситуации порождает ответную реакцию на эту ситуацию;
- способность видеть возможность в трудной ситуации;
- спокойно относиться к худшему сценарию.

Мы также выполнили несколько простых медитативных практических методик, основанных на сосредоточении, направленных на повышение осознанности в данный момент, обретение большей объективности, снижение эмоциональной реактивности и повышение самообладания.

Наконец, мы уделили некоторое время использованию биологической обратной связи. Она включала обучение методам укрепления его нервной системы, благодаря чему он стал в меньшей степени реагировать на стресс и, в частности, на его влияние на процесс принятия решений.

В итоге он разработал обширный комплект инструментов, который значительно повысил его уровень пуленепробиваемости. Важно отметить, что он активно работал над использованием предоставленных инструментов, постоянно отрабатывая эти навыки на практике, и в результате достиг уровня стрессоустойчивости в трейдинге, который превзошел его первоначальные ожидания.

Ключевой частью этого является то, что для достижения более высокой пуленепробиваемости он потратил достаточное количество времени и энергии на развитие этих навыков. Я считаю, что это под силу любому трейдеру.

Коучинг трейдеров

Мне посчастливилось провести последние 15 лет в наставничестве и обучении тысяч трейдеров и управляющих фондами по всему миру в банках, фондах, торговых домах, управляющих активами, частных торговых группах, коммунальных предприятиях, а также частных лиц, торгующих из дома.

Если быть кратким, моя роль заключалась в помощи моим клиентам торговать наилучшим образом.

Для этой цели я провожу коучинг, обучение и консультации по вопросам принятия рисков, принятия решений, а

также достижения и поддержания высокой производительности торговли. Я опираюсь на исследования и практические наработки из области психологии, физиологии, бихевиористики, нейробиологии, теории максимальной производительности и принятия решений и – совсем недавно – философии. При этом я стараюсь не забывать о том, что в действительности работает для реальных трейдеров на реальных рынках.

Результатом является сочетание науки исполнительского мастерства с искусством коучинга.

Некоторые клиенты, около 20-30%, приходят ко мне, имея хорошую продуктивность, с целью поддержания этого уровня в долгосрочной перспективе или перехода на следующий уровень, стремясь стать лучшим трейдером.

Однако подавляющее большинство обращаются ко мне, поскольку они сталкиваются с определенными проблемами на рынках – падением или стагнацией своей торговой производительности, неким психологическим дискомфортом (в мышлении или эмоциональной сфере) или неприятной физиологической реакцией (стресс или усталость).

Этот дисбаланс отражает ряд факторов. Во-первых, человеческую природу и нашу склонность к негативу. Во-вторых, насколько сильно трейдеры реагируют на свою прибыль и убытки, особенно на убытки. В-третьих, насколько сложной и трудоемкой является торговля на рынках в психологическом и физиологическом плане.

Трудные времена

До 2008 года большая часть моей работы в трейдинге и инвестировании была сосредоточена на максимизации прибыли и повышении производительности торговли – от хорошей к отличной.

Становилось всё более очевидным, что психология трейдинга и инвестирования дает преимущество в производительности, и всё больше трейдеров и управляющих фондами изучают ее возможности. После финансового кризиса, когда основное внимание уделялось повышению производительности, на первый план вышла другая тема: управление стрессом, работа под давлением, решение вопросов с просадками, преодоление проблем и изменений, поддержание производительности.

Другими словами, стрессоустойчивость.

С тех пор с годами она только усилилась. Излишек рабочей силы, изменения в нормативной базе, сокращение численности персонала, стабильные или высокие цели и бюджеты (при меньших ресурсах), перегрузка информацией, новые технологии, изменения и эволюция рыночной структуры, не говоря уже о глобальной пандемии и одновременном наложении многих из вышеперечисленных факторов («кластер P**», как описал мне его один из руководителей банка), предъявляют огромные требования к трейдерам.

Поддержка, навыки и стратегии

Для некоторых трейдеров, с которыми я работал, проблемы, с которыми они столкнулись, были относительно краткосрочными и ситуативными. Для других они были более продолжительными и затяжными. Для обоих типов трейдеров моя роль как коуча была двоякой.

Во-первых, поддержать их: быть человеком, которому они могут довериться, с кем они могут поговорить о своих проблемах, с кем они могут поразмышлять над теми или иными вещами, кто может дать им дельный совет и проинструктировать их по мере необходимости.

Во-вторых, помочь им развить определенные умственные, эмоциональные и физические навыки и стратегии, которые позволят им преодолевать проблемы, с которыми они сталкиваются и которые в будущем также будут ценными дополнительными инструментами в их психологическом и физиологическом арсенале.

Надеюсь, данная книга послужит вам вторым из них: способом, который поможет вам развить свои собственные навыки пуленепробиваемости.

Что привело вас сюда?

Всякий раз, когда я получаю запрос от трейдера или учреждения о сотрудничестве, я прежде всего должен понимать, что привело их ко мне.

Перечислю несколько примеров того, что приводит трейдеров к моему коучингу:

- Трейдеры-новички в начале своей карьеры ищут поддержки в развитии устойчивого мышления и умственных навыков, необходимых для решения проблем, возникающих в процессе торговли на финансовых рынках.
- Потерпевшие крупный убыток и обратившиеся за помощью с целью уладить вопросы, связанные с этим опытом, и эффективно восстановиться.

- Пребывающие в периоде просадки/убытка и желающие получить поддержку в преодолении этой ситуации.
- Трейдеры, испытывающие неуверенность при нажатии на курок при открытии сделок или принятии уровня риска, на который, по их мнению, они могут или должны идти.
- Нуждающиеся в поддержке при внедрении какого-либо изменения, например, торгового стиля или при торговле на новом продукте.
- Стремящиеся контролировать потребности в сфере трейдинга и жизненные нужды в других сферах.
- Обращающиеся за помощью в развитии самообладания для управления важными моментами на рынках.
- Желающие научиться более спокойно относиться к неопределенности и неоднозначности рынков.
- Стремящиеся контролировать такие эмоции, как страх, гнев, разочарование, сожаление и беспокойство.
- Для укрепления дисциплины или последовательности исполнения сделок.
- Обращающиеся за помощью в управлении физической энергией: для снижения утомляемости, преодоления истощения и выгорания.
- Желающие обуздать нетерпеливость, научиться работать на более тихих и медленно движущихся рынках, преодолеть скуку в трейдинге или сократить чрезмерную торговлю.
- Испытывающие трудности в вопросах принятия неправильных решений, потери денег или совершения ошибок.
- Испытывающие трудности в удержании прибыльных сделок и гонящиеся за прибылью.

И прежде чем вы продолжите дальнейшее чтение этой книги, хочу задать вам один вопрос: «Что привело вас сюда?»

Есть ли какая-то конкретная причина, по которой вы читаете эту книгу? Какой ответ вы хотели бы получить после ее прочтения?

2

Пуленепробиваемая структура

Основные требования

Меня часто спрашивают, что я считаю ключевыми требованиями для становления успешным трейдером. Одна вещь, которую я назвал бы абсолютно важной – это способность управлять взлетами и падениями, но особенно падениями.

Эту способность можно было бы назвать «стойкостью», «психологической устойчивостью» или «стрессоустойчивостью», однако для этой книги я позаимствовал термин «пуленепробиваемость» у моего клиента хедж-фонда, с которым мы познакомились в 1-й главе.

«Успех приходит к скромным и малоталантливым, но особая черта великого человека состоит в преодолении бедственных и панических ситуаций человеческой жизни».
Сенека

Четыре основы пуленепробиваемой торговли

На протяжении многих лет тщательно изучалась способность человека работать в условиях стресса и давления, преодолевать взлеты и падения торговой производительности в условиях высоких ставок. В наши дни трейдеры могут извлечь выгоду из исследований и практической деятельности военных, элитных спортсменов, сотрудников правоохранительных органов и великих артистов. Обо всём этом мы поговорим в данной книге.

Когда дело доходит до помощи моим торговым клиентам в развитии их способности справляться с проблемами и трудными ситуациями в трейдинге, я использую различные области исследований. В целом их можно сгруппировать по четырем категориям: психология, физиология, философия и крайне важный четвертый компонент – прагматизм. Я считаю, что для достижения максимальной производительности в трейдинге и становления пуленепробиваемым трейдером необходим междисциплинарный подход.



Tlap.com

1. Психология

Торговая психология опирается на широкую область исследований и практической деятельности, включая теорию принятия решений, теорию поведенческих финансов, психологию производительности, когнитивную психологию и многое другое. В этой книге вы увидите, какой вклад в торговую психологию вносят все эти области. Но основную массу психологического каркаса я сосредоточил на контекстуальной бихевиористике и развитии психологической гибкости.

Развитие психологической гибкости является целью коучинга принятия и ответственности, производного от терапии принятия и ответственности (Acceptance Commitment Therapy – АСТ, произносится «экт»), которая была первоначально разработана психологом из Невадского Университета Стивеном К. Хейсом. АСТ является когнитивной психологией третьей волны. Она отличается от других когнитивных подходов, таких как когнитивно-поведенческая терапия, тем, что ее основная цель состоит не в том, чтобы изменять или контролировать нежелательные мысли, эмоции или ощущения, а, скорее, в том, чтобы осознавать их и принимать их, сохраняя при этом сильную фокусировку на действии.

Вместо фокусировки на конкретном содержании ваших мыслей и эмоций АСТ в большей мере фокусируется на контексте, в котором вы находитесь, и на функции (полезности или пригодности) вашего поведения в конкретном контексте, а также на том, как вы относитесь к своим мыслям, эмоциям, ощущениям и потребностям.

Подходы, основанные на АСТ, помогали людям улучшать свои результаты в спорте, шахматах, музыке и на работе, включая снятие стресса и повышение устойчивости к воздействию внешних факторов. АСТ является ключевой частью моей модели торговой психологии. Я считаю, что развитие психологической гибкости оказывает сильный положительный эффект на способность трейдеров оставаться сосредоточенными на своем торговом процессе. Это помогает им управлять мыслями, эмоциями, ощущениями и побуждениями, которые могут заставить их отклониться от своего процесса.

Наряду с акцентом на развитии психологической гибкости я обратился к исследованиям и практике развития стрессоустойчивости и психологической стойкости [1]. В частности, этими основными факторами являются:

- **Ответственность (приверженность):** понимание цели ваших занятий данной деятельностью, а также соблюдение дисциплины и преданность своему делу.
- **Контроль:** в основном сосредоточен в рамках внутреннего или внешнего локуса контроля человека; верят ли люди, что они могут повлиять на свою реакцию на события, или нет. Умение определять, что вы можете контролировать, а что нет, является ключевым навыком.
- **Сложная задача:** рассмотрение перемены событий как возможности для роста и готовность преодолевать проблемы и трудности.
- **Уверенность:** чувство, что вы можете справиться с трудностями и невзгодами, а также способность видеть возможность и воспользоваться ею.

2. Физиология

Важной частью пуленепробиваемой структуры является роль, которую наша физиология играет в способности работать в условиях стресса.

На физиологическом уровне есть несколько ключевых областей, из которых трейдеры могут действительно извлечь выгоду, а именно:

- способность распознавать изменения в вашей физиологии (например, частоты дыхания, частоты сердечных сокращений) как индикаторы изменения физического состояния вашего тела – реакции на стресс и, в частности, уровней энергии;
- признание необходимости регулировать реакцию на стресс, когда она слишком высока и может повлиять на процесс принятия вами решений;
- стратегии обучения для развития вашей физиологической устойчивости к стрессовой реакции – повышение вашей способности справляться со стрессом;
- управление балансом между стрессом и восстановлением, чтобы вы могли укрепить свои физиологические мышцы, снизить их утомляемость и с течением времени поддерживать высокую работоспособность.

3. Философия

Во время написания этой книги я всё больше интересовался философией и практикой стоицизма, а также возможными сферами его применения, чтобы помочь трейдерам справляться с проблемами, с которыми они сталкиваются при торговле на рынках.

Стоицизм был основан Зеноном Китийским в Греции (нынче территория Кипра) в начале третьего века до нашей эры. Зенон был торговцем, который потерял всё во время кораблекрушения и обратился к философии, чтобы восстановить свою жизнь, а позже преподавал свои послания на стоа (крытой колоннаде); его школа стала известна как Стоа, от чего и получил свое название стоицизм.

Я впервые столкнулся с преимуществами применения стоицизма в моей работе с трейдерами после прочтения книги Райана Холидей *«Препятствие как путь»** – книги, в которой были взяты и помещены в современный текст принципы и практики стоицизма 2000-летней давности с целью помочь людям «превратить неблагоприятные ситуации в преимущество». Эта книга стала популярной среди спортсменов и тренеров, а также среди людей, работающих в условиях конкуренции или высоких ставок.

В статье, посвященной стоицизму в НФЛ, Холидей заявляет: «Стоицизм как философия в действительности связан с умственной игрой. Это не набор этических норм или принципов. Это сборник духовных упражнений, призванных помочь людям преодолевать жизненные трудности» [5].

Для многих людей слово «стоик» предполагает бесстрашие перед лицом невзгод. Это неточное и неверное современное толкование. Стоики не были сторонниками отсутствия эмоций, но они, безусловно, были сторонниками поиска способов управления непродуктивными эмоциями и уменьшения их влияние.

По своей сути стоицизм является прочной и в высшей степени практичной ориентированной на действия философией, которая направлена на то, чтобы помочь людям развивать навыки совладения с жизненными трудностями. Это побуждает вас сосредотачивать свои мысли и действия на том, что вы можете контролировать. Если вы не можете что-то контролировать, вы должны принять это. Главное – это взять на себя ответственность за то, как вы реагируете, и в каждый момент проявлять себя наилучшим образом. Это неотъемлемая и очень важная вещь для трейдеров.

4. Прагматизм

Наряду с наукой важно, чтобы стратегии, описанные в этой книге, действительно работали для реальных трейдеров в реальных торговых условиях. Исследования важны и интересны, но настоящим полигоном для проверки эффективности является реальная торговая площадка. Все методы и стратегии, описанные в этой книге, были успешно использованы моими клиентами – тысячами трейдеров и управляющих фондами – и более широкими сообществами, занимающимися торговой, инвестиционной и банковской деятельностью, такими как продажи и исследования.

Их отзывы бесценны при формировании данного контента. По возможности я поделился им, а также привел примеры из практики, чтобы показать его практическое применение.

Получите максимум из этой книги

Эта книга была написана как практический ресурс, а не как научный текст. На протяжении всей книги имеется множество упражнений и практических занятий. Их выполнение поможет максимально увеличить влияние данной книги на вашу торговую производительность.

Знаю, что это не всегда легко. Главное – начать, возможно, с одной или двух областей, в которых вы действительно хотели бы получить пользу. Первоначально вы можете принять на себя обязательство предпринимать действия только в этих сферах. Это окажет существенное влияние на вас и вашу торговую

деятельность, а также упростит необходимость совершения дальнейших изменений. Вы можете сколь угодно долго читать и изучать механику бега и теорию тренировок, но чтобы научиться бегать лучше, вам действительно нужно бегать. В основе производительности лежит действие.

«Вот почему философы предупреждают нас не довольствоваться простым чтением и обучением, а добавлять практические занятия и продолжать тренироваться далее. По прошествии времени мы забываем, что делали: делаем противоположное или придерживаемся противоположных взглядов».
Эпиктет

Оставайтесь непредубежденными и проявляйте любопытство; когда дело доходит до применения описанных в этой книге стратегий и методик, внедряйте в практику «экспериментальное» мышление. Я много лет занимаюсь повышением производительности и считаю, что это во многом связано с самоэкспериментированием.

Вы предчувствуете, что это может помочь улучшить вашу торговлю. Вы тестируете, адаптируете, дорабатываете или же избавляетесь от этого, если это не работает, и пробуете что-то другое.

Будущий пуленепробиваемый трейдер: вы

Вы уже будете в некоторой степени пуленепробиваемыми благодаря совместному применению жизненного опыта и опыта в трейдинге. Много из того, что вы уже делаете, может оказаться очень полезным. Данная книга не ставит перед собой цель заменить всё это. Но даже в тех областях, где дела идут хорошо, я бы посоветовал вам читать, обращая свое внимание на возможности, и попробовать новые подходы.

Чтение этой книги еще не означает, что вы достигнете желаемых результатов. Представьте на мгновение, как вы торгуете в будущем, будучи более стрессоустойчивым и способным справиться с любыми проблемами и потребностями, с которыми вы сталкиваетесь при торговле на финансовых рынках. Что бы вы делали по-другому? На что бы вы обратили внимание? Что бы вы предприняли? Как бы вы себя чувствовали? Какие мысли бы у вас были? В каком направлении у вас есть возможности развиваться, чтобы стать более сильным в умственном плане, более выносливым, уравновешенным и устойчивым трейдером по сравнению с тем, каким вы являетесь сейчас?

Обучайте свой разум для адаптации к любым обстоятельствам

Мне потребовалось много времени для доработки и систематизации содержания этой книги, и поскольку перфекционизм является опасной чертой в трейдинге, писать о нем также может быть утомительным занятием. Но я намерен не указывать вам, что делать, а, скорее, помочь вам разработать структуру: навыки и практические действия – умственные, эмоциональные и физические, – которые являются наиболее актуальными и эффективными для вашей торговли. Это то, что действительно поможет вам справиться с проблемами и потребностями, с которыми вы будете сталкиваться в трейдинге, по мере их возникновения.

«Таким образом, вы должны понять, как смешно говорить: «Скажи мне, что делать!» Какой совет я мог бы дать? Нет, гораздо лучшая просьба: «Обучите мой разум приспосабливаться к любым обстоятельствам»... Таким образом, если обстоятельства отвлекут вас от сценария, вы не будете в отчаянии искать новых побуждений».
Эпиктет

Каждый трейдер подобен каждому моменту на рынке: он уникален. Что помогает одному, возможно, не поможет другому. В процессе чтения этой книги я призываю вас размышлять над следующим вопросом:

- *«Может ли это быть полезным для меня в моей торговле? И если да, то когда и как я могу применить это?»*

II Часть вторая Взлеты и падения

3. Природа трейдинга



Прежде чем вы перейдете к этой главе, уделите несколько минут, чтобы поразмыслить над следующими двумя вопросами:

- С какими проблемами и потребностями вы сталкиваетесь при торговле на рынках?
- В чем вам нужно хорошо разбираться, чтобы соответствовать этим вызовам и потребностям?

Трейдинг как высокопроизводительный вид деятельности

Впервые операционный зал биржи я посетил в феврале 2005 года. Это была первая пятница месяца – день, когда публикуется показатель занятости в несельскохозяйственном секторе (день выхода данных о занятости в США – как я позже выяснил, это очень важный день, предоставляющий большие рыночные возможности для трейдеров).

Я очень четко помню минуты перед публикацией этих данных. Все трейдеры – их было более 100 – вернулись на свои рабочие места и начали готовиться к предстоящему объявлению. Затем штатный аналитик начал обратный отсчет: «одна минута»... шум и суета в зале стихли... «тридцать секунд»... сосредоточенная тишина... «десять секунд»... чувство предвкушения, ожидания, явный всплеск адреналина и энергии... «пять секунд»... Затем данные считывались через громкоговоритель. Был прилив активности, шума, эмоций. Уже через несколько секунд было видно, что многие трейдеры испытывают высокий уровень стресса и связанных с ним эмоций.

В ближайшие часы я стал свидетелем максимумов и минимумов, которые может принести торговля на рынках. Некоторые трейдеры в тот день заработали большие суммы денег, у других счета остались без изменений, а некоторые серьезно упали и понесли большие убытки. Это была моя первая встреча с трейдингом. Я остро осознал, что трейдинг – это трудное, напряженное занятие, зачастую связанное со стрессом; это стало еще более очевидным, когда впоследствии я проводил коучинг с трейдерами.

И я полностью осознал этот вызов, давление и стресс из другого мира.

До работы с трейдерами я несколько лет проработал коучем по спортивной психологии, тренируя элитных спортсменов и команды. Трейдинг, несомненно, был очень близок к спорту, но он не был спортом. Подобно элитному спорту, трейдинг является высокопроизводительным видом деятельности, которая создает сложную требовательную среду, в которой должны работать трейдеры.

Условия торговой производительности

Одно из основных требований в трейдинге – это принятие решений, основанных на оценке риска, в условиях неопределенности. Как риск сам по себе, так и неопределенность являются стрессогенными факторами. То есть они активируют стрессовую реакцию в нашей нервной системе. Работа в области поведенческих финансов и нейropsychологии показывает, что при принятии решений в таких условиях наш мозг сталкивается с очевидными проблемами.

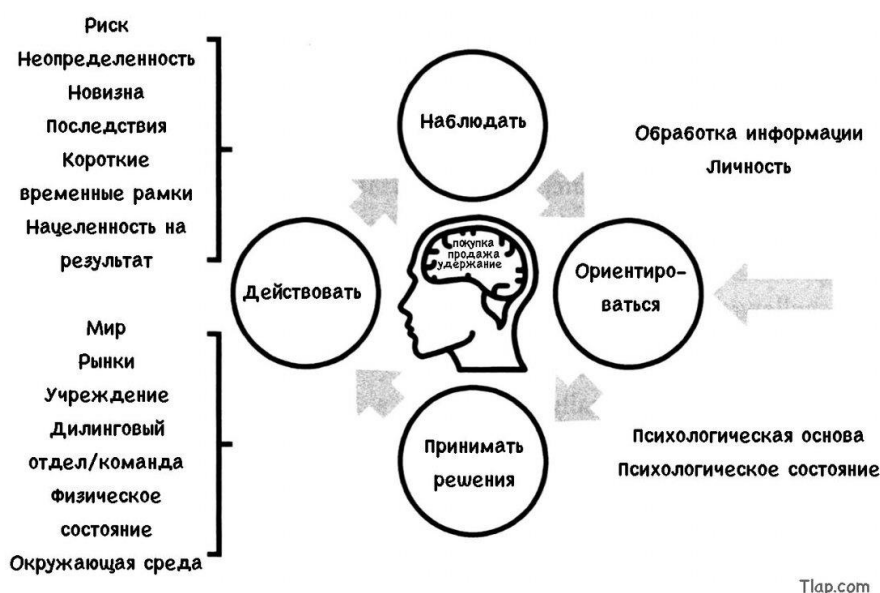
Люди предпочитают комфорт, определенность, близость. Чувство контроля. Трейдеры постоянно сталкиваются с отсутствием контроля над рыночными условиями и результатами, которые они получают в любой отдельно взятой сделке. Каждое торговое решение имеет последствия, и с этими последствиями нужно бороться не только в финансовом, но и в психологическом и физиологическом планах. Трейдеры должны справляться со взлетами и падениями, прибылью и убытками, с чередой убыточных позиций, с ошибками, с принятием неверных решений, даже с получением плохого результата от хорошего процесса торговли.

Вы сделали всё правильно, хорошо подготовились, хорошо исполнили свою позицию, правильно просчитали свой риск, оставались гибкими и при этом понесли убыток.

Зачастую решения принимаются при отсутствии полной информации, иногда в короткие сроки – и то, и другое

требует дополнительных когнитивных и эмоциональных потерь. У институциональных трейдеров присутствует дополнительное давление, связанное с составлением годового бюджета и обслуживанием клиентов; у управляющих фондами имеются дополнительные проблемы, связанные с инвесторами и возможностью выкупа.

Рабочая среда трейдера



Взлеты и падения

*«Когда вы зарабатываете деньги, трейдинг является лучшей в мире работой.
Когда вы теряете деньги, это худшая работа».
Фьючерсный трейдер*

Я часто прихожу в торговый зал и неформально приветствую трейдеров вопросом «Как дела?» И в ответ слышу фразу: «Взлеты и падения», или, в более серьезных случаях, «Взлеты и падения, но в основном падения». Этот ответ кратко подытоживает опыт работы трейдером в большей мере, чем какую-либо другую сферу деятельности. Для некоторых трейдеров, торгующих на более коротких таймфреймах, эти взлеты и падения происходят несколько раз в течение торгового дня. Для других они могут быть менее частыми или более продолжительными.

Я никогда не встречал трейдера, который пережил бы какую-либо другую версию событий, кроме взлетов и падений.

Фактически за более чем 20 лет работы с элитными исполнителями в самых разных сферах деятельности я всегда слышал одну и ту же историю. Я считаю, что это обычное дело для всех успешных исполнителей, стремящихся к совершенству. Это следствие того, что вы решили заняться сложной деятельностью в сложных условиях. И это результат заботы о своей деятельности.

Если вы хотите снизить уровень стресса, самая простая стратегия для того – не относиться к своей деятельности наплевательски. Негативным аспектом является то, что вы, вероятно, не добьетесь наилучших результатов.

Эти взлеты и падения определяют весь ваш торговый опыт – всё ваше путешествие по миру трейдинга. Именно благодаря падениям мы развиваем отношение и навыки, которые подготавливают нас к будущим вызовам.

Само собой разумеется, что жизнь сама по себе полна «взлетов и падений». Торговля на рынках, в конечном счете, представляет собой концентрированную форму человеческого опыта. И мы настроены на выживание – именно это и порождает тяжелые мысли, эмоции и переживания. И это означает, что в конечном итоге мы сможем их преодолеть.

*«Жизнь тяжелая, жестокая, карающая, ограниченная, сбивающая с толку, смертоносная».
Эпиктет*

Спады в торговле могут быть кратковременными, а могут быть и затяжными. Трейдерам нужны навыки для управления и тем, и другим. Стресс может быть краткосрочной «острой» реакцией или же «хроническим» при более долгосрочном воздействии. Хронический стресс приносит с собой дополнительную проблему для

трейдеров, в решении которой я имел большой опыт работы с моими собственными клиентами: усталость и истощение, что в конечном итоге приводит к выгоранию.

Стресс и усталость играют огромную роль в снижении способности трейдера принимать правильные решения и работать с максимальной отдачей. Они склоняют трейдеров к краткосрочным действиям, усиливают неприязнь к риску, увеличивают их склонность к предубеждениям и снижают когнитивные функции, такие как самоконтроль. Создание ресурсов для компенсации стрессовой реакции и уменьшения утомляемости, для повышения физиологической работоспособности является основополагающим фактором обеспечения пуленепробиваемости.

Психобиология серий прибыльных и убыточных сделок

	Серия прибыльных сделок	Серия убыточных сделок
Головной мозг	Активируются пути поиска прибыли	Активируются пути неприятия риска
Гормоны	Тестостерон	Кортизол
Эмоция	Возбуждение	Страх
Чувство	Удовольствие	Боль
Риск	Склонность к риску	Неприятие риска
Склонность	Самоуверенность, иррациональный оптимизм	Недоверие, иррациональный пессимизм

Опрос моих торговых клиентов выявил множество примеров стрессогенных факторов, с которыми сталкиваются трейдеры. Я перечислил их ниже, и некоторые из трейдеров дали обратную связь своими собственными словами. Что из этого актуально для вас?

- Справляться с убытками и просадками.

«С июля по август 2017 года я потерял всю свою прибыль, заработанную в течение года, в серии абсурдных незащищенных позиций. Я не очень хорошо справлялся с этим. Точнее я вообще не умел этого делать».

- Неопределенность на рынках.
- Волатильность.
- Пропущенные сделки.

«Терпеть не могу, когда рынок делает «самые очевидные вещи», а я не открываю позиции или же ошибаюсь по причине излишнего обдумывания».

«Видя, что другие люди преуспевают в достижении консенсуса в отношении ценового движения, а я находился на противоположной стороне, я первоначально торговал вследствие разочарования и гнева, затем по причине паники, когда он продолжал идти против меня».

- Ожидания, давление.
- Беспокойство о том, как заработать деньги, откуда появится следующая прибыль.

«Я нервничаю не столько по поводу моего отчета о прибыли и убытках за текущий год, сколько от того, где мне заработать следующую прибыль? После серии убыточных сделок/дней/недель я начинаю думать, как мне поле этого заработать очередную прибыль? Бывали моменты, когда в течение года я ничего не зарабатывал или терпел убытки, но я чувствовал невероятный оптимизм, потому что придерживался правильной стратегии и твердо шел вперед. Или же наоборот, первые полгода я зарабатывал хорошую прибыль, а затем попадал в серию убыточных сделок и думал: „У меня в буквальном смысле нет никаких идей, и я не имею ни малейшего понятия, как я вообще могу увеличить свои результаты за текущий год“».

- Совершение ошибок.
- Излишняя фокусировка на открытой позиции вплоть до состояния «вне игры».

«Когда у меня открыта относительно крупная позиция, я практически нахожусь «вне игры»: это может отвлекать меня от других возможностей, поскольку я излишне фокусируюсь на позиции, которая меня беспокоит».

- Недостижение запланированного бюджета/целей на текущий год.
- Результаты других людей лучше, чем ваши.
- Тихие рынки, скука.

«Отсутствие рыночных движений и ожидание сигналов, которые еще не проявились: здесь основная проблема для меня состоит в умении справляться с нетерпением, влияющим на мой процесс принятия решений».

- Удержание позиций через ночь.
- События с высоким уровнем риска.

«Моими самыми стрессовыми торговыми ситуациями были события с высоким уровнем риска, такие как Брексит, крупные европейские выборы и т. п. Это в основном связано с тем, что вследствие повышенной волатильности у вас есть определенные ожидания относительно того, насколько хорошо вы должны работать, и поэтому независимо от результатов своей торговли вы склонны чувствовать, что должны были добиться большего».

- Выкуп активов инвесторами.
- Невозможность совершать сделки так, как вам хотелось бы, ликвидность.

«Во время просадки имеется желание уменьшить размер позиции, но это невозможно сделать – в этом состоит реальная проблема на кредитных рынках, где ликвидность (ваша способность покупать или, что более важно, продавать тот или иной актив) может исчезнуть в мгновение ока. Знание того, какие сделки вы хотите совершить, и неспособность реализовать это являются более стрессовым навыком, чем убыток».

- Регламент.
- Совершение ошибок.
- Крупные позиции.
- Несколько открытых позиций на рынке.

«Наиболее стрессовые ситуации для меня возникают, когда я торгую либо слишком большими размерами позиций, либо слишком большим количеством позиций одновременно».

- «Вмешательство» высшего руководства.
- Карьерный риск.
- Балансировка между трейдингом и жизненными обязательствами.

«Помимо стрессовых событий, связанных с конкретным уровнем риска, я бы сказал, что следующим самым сложным моим испытанием является постоянная проблема с балансировкой между интенсивностью моей торговли и моими обязательствами помимо нее. Попытка управлять своим торговым портфелем в различные периоды высокой волатильности часто приводит к разочарованию и отвлечению внимания, что в результате отрицательно сказывается на моей работе в других сферах».

- Перегрузка информацией.
- Внешние отвлекающие факторы.
- Усталость, истощение и выгорание.

Это довольно обширный список факторов стресса, с которыми сталкиваются трейдеры. Он иллюстрирует сложный характер торговой среды. Естественно, не каждый трейдер испытает всё это: у каждого индивидуальная реакция на стресс. Но, по моему опыту, они представляют собой типичные факторы стресса, на которых я сфокусировался в этой книге, чтобы помочь вам справиться с ними.

Эти ситуации требуют, чтобы трейдеры обладали психологическими навыками и физиологической способностью преодолевать их и торговать наилучшим образом.

4. Умейте справляться с падениями

Боль потери

Представьте, что вас пригласили сделать ставку на подбрасывание монеты – орел или решка. Если вы делаете неправильную ставку, вы теряете 100 \$. Сколько бы вы хотели выиграть, в случае если ваша ставка окажется правильной, чтобы принять эту ставку?

Это вопрос из исследования в сфере поведенческих финансов, который я часто задаю на семинарах по психологии трейдинга. Наиболее популярными ответами были от 101 \$ до 300 \$ (маркет-мейкеры, скальперы и

высоочастотные трейдеры, ищущие множественные возможности, отвечали ближе к нижней границе – 101 \$; трейдеры же, торгующие в направлении тренда, у которых соотношение риска к прибыли составляет 1:2 или 1:3, отвечали ближе к границе 200-300 \$).

В редких случаях люди называли цену около 500 \$, а кто-то даже и 1000 \$.

Исследования неприятия убытка показывают, что в приведенном выше примере в среднем люди хотят получать около 200 \$. То есть для компенсации риска убытка в 100 \$ они хотели бы получать прибыль в 200 \$; иными словами, на каждый 1 \$ убытка они хотели бы получать 2 \$ прибыли.

То есть боль потери вдвое сильнее удовольствия от победы.

Эта асимметричная связь между удовольствием от победы и болью от проигрыша в сочетании со склонностью нашего мозга к негативу (отсюда и сила наших эмоций выживания, основанных на стрессе) в некоторой степени объясняет, почему спады в торговле могут казаться такими болезненными.

Важно найти способ справляться с этой болью.

Недавно за чашечкой кофе я беседовал с одним трейдером, для которого я проводил уроки коучинга много лет назад и который в настоящее время ушел из трейдинга. Мы говорили о том, насколько прекрасны трейдинг и жизнь, когда он зарабатывал деньги («Вы почти чувствуете себя непобедимым»), и насколько тяжелыми они становились, когда его дела шли плохо. Далее он рассказал мне, что в его карьере было несколько случаев, когда он действительно испытывал трудности в своей торговле – в гораздо большей степени, чем я знал об этом.

Он терял деньги, терял уверенность, терял веру в себя. И по дороге домой он стоял на перроне и думал: «Что если я прыгну под поезд? Как быстро решатся мои проблемы?

Трейдинг, как и любое ремесло, сложно освоить, и, тем не менее, трейдеру также необходимо совладеть со своим умом и телом. Стать пуленепробиваемым означает уметь переживать краткосрочные стрессы в трейдинге и в течение длительного времени оставаться в игре.

Иногда я слышал, как люди называют торговлю на рынках танцем. На самом деле она больше похожа на борьбу. Партнер по танцам вряд ли схватит и повалит вас на пол или вцепится в вас мертвой хваткой, чтобы заставить вас подчиниться.

«Искусство жить скорее похоже на борьбу, чем на танец, потому что надо стоять твердо, с готовностью к неожиданному, а не к известному заранее».
Марк Аврелий

Внутренняя цитадель

«Я дважды терял всю свою прибыль, полученную за год, в течение короткого промежутка времени. Первый раз, когда я был очень неопытным и наивным трейдером и оставлял свои очень крупные позиции на ночь, и однажды ночью на рынке произошел резкий скачок цены, после которого, проснувшись утром, я увидел, как вся заработанная мною за год прибыль испарилась. Второй раз, когда я уже был более опытным трейдером, упрямым и чрезмерно уверенным в своих позициях, но еще не имеющим навыков управления своими рисками. Второй раз был гораздо бóльшим ударом по моим финансам, но также намного более тяжелым, поскольку я питал сильные надежды в этот год и был на седьмом небе от счастья... но этот удар вернул меня на землю и заставил осознать, на что способны рынки. Оба эти случая были для меня поучительным опытом».
Трейдер сырьевыми товарами

Готовы ли вы морально к испытаниям и трудностям торговли?

Есть ли у вас психологическая структура, которая бы помогала вам справляться с потерями, ошибками, упущенными возможностями, страхом, тревогой, неуверенностью, стрессом, просадками, искуплениями, изменениями и плохими результатами?

На этом этапе нет ничего постыдного в том, чтобы ответить «нет». Мы не рождаемся готовыми иметь дело с такими невзгодами – этот навык мы формируем и развиваем на протяжении всей нашей жизни и на основе нашего жизненного опыта.

Стоики осознали необходимость быть готовыми к невзгодам и разработали философию – образ мышления и, что немаловажно, действия, – которая была сосредоточена на их подготовке и укреплении к грядущим испытаниям. Во многих отношениях эти древние философы походили на умственных атлетов, развивающих умственную силу, гибкость и выносливость, готовых противостоять жизненным вызовам.

Они говорили о «внутренней цитадели» – «крепости внутри вас, которую никогда не смогут разрушить никакие внешние невзгоды» [7].

Я представляю внутреннюю цитадель как ментальную крепость, созданную навыками и практической деятельностью, которые позволяют эффективно справляться с невзгодами. У нас нет этой крепости от рождения. Она формируется в процессе вашей жизни и наряду с формированием вашего торгового опыта. Один из аспектов становления пуленепробиваемым является построение и укрепление вашей внутренней цитадели. Каждое упражнение и техника, упомянутые в этой книге, являются возможностью добавить еще один камень к вашим крепостным стенам.

Спросите себя:

- *Как сейчас обстоят дела с вашей внутренней цитаделью?*
- *Как вы уже работаете над сооружением своей внутренней крепости?*

Умение справляться с падениями

Вы не можете исключить риск из торговли. Это означает, что негативный опыт является частью игры. Он свойственен природе данной сферы деятельности. Все трейдеры время от времени испытывают стресс, тяжелые мысли, нежелательные эмоции и дискомфортные ощущения. Совершая сделку, вы идете на риск. Совершенно естественно испытывать некоторый стресс.

Цель состоит в том, чтобы научиться справляться со стрессом – с падениями. Самый эффективный способ научиться справляться с трудными торговыми ситуациями – это пребывать в них.

Свои навыки и стратегии преодоления трудностей вы развиваете, совершая убыточные сделки, пребывая в длительных периодах просадки, восстанавливаясь после ошибок, упуская возможности, переживая страх и работая в переменчивых рыночных условиях. Именно посредством воздействия стрессовых событий вы тренируете свою физиологию, способную выдерживать физические реакции на стресс.

Если вы избегаете стрессовых или сложных ситуаций в своей торговле, вы никогда не разовьете психологическую или физиологическую способность справляться с ними и реализовать свой торговый потенциал.

«Ни одно дерево не укореняется столь глубоко, если оно не находится под воздействием дуновения сильного ветра» – именно тряска и раскачивание заставляет дерево укреплять хватку и более надежно укореняться: проливной дождь и сильный ветер идут на пользу достойным людям» [8].

Цель становления пуленепробиваемым состоит не в том, чтобы избежать или избавиться от торгового стресса или дискомфорта. Цель состоит в том, чтобы добиться успеха в этих условиях.

Найдите минутку подумать о случаях в вашей торговле (или в каком-либо событии вашей жизни, если это более полезно), когда вы:

- *преодолели трудный период*
- *оправились от тяжелой ситуации, просадки или убытка*
- *относительно легко пережили трудное время*
- *намеренно бросили себе вызов и вышли из зоны комфорта.*

Для каждой ситуации задайте себе следующие вопросы:

- *Как вы пережили это?*
- *Какие качества, сильные стороны или установки вы продемонстрировали?*
- *Какие навыки вы использовали?*
- *Какие уроки вы вынесли?*

Данное упражнение является отличным напоминанием об эмпирической природе пуленепробиваемости. Вот почему в нашей работе по улучшению вашей торговли мы будем ориентированы на действия, а не на их избегание.

«Как вы думаете, разве стал бы Геракл Гераклом, если бы не было льва, гидры, оленя или кабана и не было бы диких преступников, от которых бы нужно было избавить мир? Каким бы он был, если бы не было таких проблем?»

Эпиктет

III

Часть третья

Преданность делу

5

Образ мышления по отношению к делу

Ваше торговое мышление

«Что мы можем контролировать, так это наше отношение к событиям, а не сами события. Ничто не является пагубным по своей природе – даже смерть ужасна, только если мы ее боимся».
Эпиктет

Ваш образ мышления является совокупностью ваших убеждений, представлений и правил. Он отражает то, как вы думаете о себе, мире и окружающих. Он также формирует ваши мысли о вещах. В торговле ваше мышление будет определять (и определяться) то, как вы относитесь к жизненно важным факторам, таким как рынки, риск, неопределенность, деньги, прибыль, убыток и ошибки.

Роль образа мышления в вашем торговом опыте

События	Мышление	Опыт
Мир	Убеждения	Эмоции
Люди	Правила	Поведение
Рынки	Мысли	Решения

Ваш образ мышления развивается с рождения и зависит от опыта и окружающей среды, с которыми вы сталкиваетесь. На него влияет ваша семья, образование, жизнь, дружеские отношения, спорт и хобби, дальнейшее образование и работа. С того момента, как вы начнете читать о трейдинге, учиться торговать или знакомиться с рынками, развивается ваше торговое мышление.

Ключевые события и люди, как положительные, так и отрицательные, могут сыграть значительную роль в формировании вашего мышления в лучшую сторону. Финансовый кризис, тяжелый период просадки – в той же мере, как и серии прибыльных позиций, влияние уважаемого коллеги, хорошего тренера или наставника – всё это может помочь вам развить убеждения и представления, поддерживающие вашу лучшую торговую эффективность.

Но, в то время как некоторые аспекты вашего мышления будут полезны, другие будут бесполезны и будут отвлекать вас от торговых действий, необходимых для сведения к максимуму ваших шансов на успех.

Один из аспектов становления пуленепробиваемым трейдером – это развитие мышления, поддерживающего успешную торговлю. Это то, о чем мы с вами будем постоянно говорить на протяжении всей книги, но в этой главе основное внимание уделяется нашему мышлению и его подходу к стрессам и неудачам.

То, как вы относитесь к стрессу – а также к вызовам, неудачам, потерям и ошибкам, которые его вызывают, – будет оказывать сильное влияние на ваш опыт и успех на рынках.

Умение справляться со стрессом

В своей книге *«Хороший стресс»* психолог Келли Макгонигал пишет о важности умения справляться со стрессом, а не избегать его [9]. Она цитирует некоторые интересные исследования, посвященные восприятию стресса людьми и его влиянию на свое здоровье. В этом исследовании 28000 взрослых в течение восьмилетнего периода оценивали уровень своего воспринимаемого

стресса по сравнению с предыдущим годом на предмет того, считают ли они, что стресс вреден, и какие действия они предпринимали для контролирования своего стресса.

У людей, которые переживали сильный стресс и которые при этом считали, что стресс отрицательно сказался на их здоровье, вероятность преждевременной смерти повышалась на 43%.

И напротив, у людей, которые констатировали, что они переживали высокий уровень стресса, но при этом стресс не оказывал пагубного влияния на их здоровье, был самый низкий риск смерти, даже ниже, чем у тех, кто испытывал низкий уровень стресса, но считал, что стресс оказывает отрицательное влияние на их здоровье.

Ключевой результат этого исследования бросает вызов убеждению, что стресс сам по себе вреден для нас. По всей видимости, это не так. И не столько сам стресс вызывает проблемы со здоровьем. Скорее, наше убеждение в том, вреден стресс или нет, т.е. наше восприятие стресса.

Самое главное – это наше отношение к стрессу.

В другом исследовании, описанном в этой книге, люди подвергались двум стрессовым ситуациям: пятиминутная видеозапись выступления об их личных слабостях перед группой, обученной активно вызывать в них состояние тревоги, а затем тест по математике, в котором им приходилось считать в обратном порядке от 996, вычитая число семь, опять же перед группой, которая активно вызывала в них состояние тревоги.

Перед прохождением тестов некоторым людям в исследуемой группе говорили, что чувство стресса в таких ситуациях и физические реакции, которые они могут испытывать (например, учащенное сердцебиение и учащенное дыхание), будут полезны для их выступления. Им объясняли, что они являются способом вашего тела подготовить вас к предстоящей задаче, позволив вам проявить себя наилучшим образом. В результате этой инструкции данные участники выступали более эффективно и с меньшим уровнем стресса по сравнению с теми участниками исследования, которым говорили, что чувства и ощущения стресса в такой ситуации оказывают вредное воздействие на производительность.

Похоже, что то, что мы думаем о стрессе, оказывает большее влияние на наше тело, наше здоровье и нашу работоспособность, чем сам фактический стресс. В этой связи одна из наиболее важных стратегий управления стрессом в процессе торговли – это изменить свое представление о нем.

Трейдеры должны понимать, что стресс – это нормальное явление, и, что немаловажно, он может быть полезным. Стресс снижает свое влияние на ваше здоровье в долгосрочной перспективе (хронический стресс), а также может повысить эффективность вашей торговли в краткосрочной перспективе (острый стресс).



Два шага к развитию мышления, направленного на повышение производительности в условиях стресса:

- 1. Примите стресс, присущий торговле на рынке.*
- 2. Рассматривайте стрессовую реакцию как полезную и повышающую вашу производительность.*

Убытки, ошибки и поражения

Как вы относитесь к поражениям, неудачам и ошибкам?

В своей книге «Мышление по принципу черного ящика», в которой исследуется роль неудач в

достижении успеха, Мэтью Сайед противопоставляет культуру ошибок и неудач в медицине и авиации [10].

Он считает, что в медицине исторически сложилась негативная культура вокруг ошибок с низким уровнем сообщаемости, вероятнее всего, под влиянием мотивации избежать судебного преследования за медицинскую халатность. Результатом такой культуры является то, что ошибки совершаются, но люди не учатся на них. Таким образом, повторяются одни и те же ошибки, а производительность не улучшается.

В противоположность этому он считает, что культура вокруг ошибок в авиации гораздо более открыта. В этой сфере об ошибках сообщается, и информация о них распространяется не только внутри авиакомпаний, но и между разными авиакомпаниями по всему миру, что позволяет извлекать уроки из этих ошибок. Каждый может получить выгоду, а уровень безопасности и производительность улучшаются во всей отрасли.

Какова ваша внутренняя культура в отношении ошибок? Вокруг потерь, неудач и трудностей?

Рэй Далио из "Bridgewater Capital" твердо уверен, что учиться на ошибках необходимо для совершенствования и в конце концов для достижения успеха. Он предполагает, что каждая ошибка, если ее распознать и принять меры, дает возможность улучшить вашу торговлю. Трейдеры могут извлекать выгоду путём записи своих ошибок, подразумеваемого урока и предполагаемого изменения (при желании) в своем торговом процессе. Затем этот журнал можно просматривать на предмет подкрепления. Невозможно полностью избежать торговых ошибок, но можно повторить ту же ошибку.

Развитие мышления, которое позволит вам рассматривать ошибки, неудачи и убытки как возможности для развития трейдера, может быть очень полезным, и оно поможет вам управлять ими более эффективно.

Стоики твердо верили, что проблемы и неудачи являются частью жизни и важными возможностями для самосовершенствования. Их философия сформировала образ мышления, который рассматривал невзгоды как преимущество, а препятствия как путь.

«Наши действия могут наталкиваться на препятствия, но для наших намерений или планов препятствий не существует. Ибо мы способны приноравливаться и приспосабливаться. Сознание приспосабливается и обращает в свою пользу препятствие, вставшее на пути наших действий. Препятствие на пути действия способствует действию. То, что стоит на пути, становится путем».

Марк Аврелий

Такой же образ мышления может быть очень полезным и для трейдеров.

Можно применять следующий трехэтапный процесс управления и извлечения уроков из ваших потерь, ошибок и неудач в трейдинге:

- 1. Рассматривайте потери, ошибки и неудачи как возможности для обучения.*
- 2. Записывайте, что вы думаете и чувствуете по поводу данной потери/ошибки/неудачи.*
- 3. Записывайте урок(-и) из потери/ошибки/неудачи и любые действия, которые вы предпримете вследствие этого в будущем.*

Достойный соперник

Когда я работал коучем по спортивной психологии, я встречал некоторых спортсменов, которые боялись столкнуться с определенным противником; часто тот, кто имел более высокий рейтинг или считался лучшим исполнителем, с бóльшей вероятностью выигрывал.

Некоторые из этих спортсменов действительно боялись столкнуться с такими противниками. Они

любой ценой пытались избежать этой встречи. В краткосрочной перспективе такое избегание противника понижало уровень их беспокойства. Но в долгосрочной перспективе они упускали возможность играть с лучшими противниками, развивать и совершенствовать свою собственную игру и становиться лучшими.

Чтобы помочь этим спортсменам, я советовал им поменять образ мышления с боязни играть с более жесткими соперниками на их *активный поиск*. Я напоминал им значение слова *competition* («соревнование»). Это слово происходит от комбинации двух латинских слов: *com*, означающего «вместе», и *petere*, означающего «искать», что дословно означает «искать вместе».

Данная комбинация не содержит никаких элементов выигрыша или проигрыша. Я помог им сформировать образ мышления, в котором ценилось, что соревновательные встречи дают игрокам возможность «искать вместе» – находить способы развиваться и совершенствоваться в своем ремесле, управлять своим умом и оттачивать свое тело. Лучшие возможности для этого были, когда ваш конкурент был сильным и лучшим игроком, кем-то, кто мог бы протестировать вас, кем-то, для кого вы будете усердно тренироваться, чтобы лучше подготовиться и кто предоставит вам возможности для совершенствования техники вашей игры. Такие противники были достойными соперниками.

Наличие достойного соперника – человека, который может помочь вам раскрыть в себе лучшее, – является большим преимуществом для любого, кто хочет максимально увеличить свой потенциал.



Сложные моменты на рынке следует рассматривать в том же формате: как встречу с достойным соперником на спортивном мероприятии, которого сложно победить. Это может быть нечто, чего следует бояться и избегать, или же это может быть достойный соперник – возможность проверить себя на развитие и рост, что в конечном итоге будет способствовать вашей лучшей торговле.

«Когда перед вами встает проблема, помните, что Бог подбирает вам более молодого спарринг-партнера, как это сделал бы физический тренер. Почему? Чтобы стать олимпийцем, нужно попотеть! Я думаю, что ни у кого нет лучшего испытания, чем ваше, если бы вы только использовали его, как атлет, как младший спарринг-партнер».
Эпиктет

Разработка пуленепробиваемого мышления

Переключив свое мышление с восприятия стресса как нечто вредного к восприятию стресса как нечто нормальное и полезное – рассматривая потери, неудачи и проблемы как возможности учиться, развивать и совершенствовать свой торговый процесс, – вы можете изменить свой опыт и отношение к проблемам и трудностям на рынках.

Трудные испытания можно рассматривать как достойных соперников, посланных, чтобы помочь вам совершенствоваться и развиваться в направлении вашего мастерства в долгосрочной перспективе.



Какие представления о стрессе, трудностях и проблемах – о риске, неопределенности, убытке, ошибках и просянках – были бы полезны вам как трейдеру?

Мотивационная ловушка

На протяжении многих лет мне посчастливилось работать с тысячами новых трейдеров, впервые выходящих на рынки, в основном в качестве выпускников инвестиционных банков или по обучающим программам в собственных торговых группах. Почти каждый новый трейдер, с которым я работал, говорил мне, что они мотивированы и часто очень сильно мотивированы для достижения успеха в трейдинге. Большинство говорят мне, что они готовы делать «всё, что нужно».

Мотивация – это желание добиться успеха. Однако на самом деле для достижения успеха нужна *приверженность*.

Мотивация – это чувство. Она, безусловно, мобилизует энергию для действий, но это чувство является преходящим: оно приходит и уходит.

Итак, что происходит, когда наша мотивация низкая, особенно в период просадки, или на более спокойных или более проблемных рынках? Как это будет влиять на эффективность вашей торговли?

Подумайте над следующими вопросами:

1. До конца своей торговой карьеры вы будете предпринимать только те конкретные действия, которые необходимы для максимального повышения ваших шансов на успех в трейдинге. Если вы ощущаете мотивацию, вы находитесь в приподнятом настроении, ваша торговля идет хорошо, вы зарабатываете деньги, настраиваетесь на игру и хорошо себя чувствуете.
2. На протяжении всей оставшейся торговой карьеры вы предпринимаете определенные действия, которые необходимы для максимального повышения ваших шансов на успех в трейдинге независимо от того, есть ли у вас мотивация или нет, находитесь ли вы в приподнятом настроении или нет, чувствуете ли вы себя хорошо или плохо, зарабатываете ли вы деньги или теряете их, оптимистично ли вы настроены или пессимистично, спокойны вы или встревожены, расслаблены или напуганы, полны ли вы энергии или уставши, уверены ли вы в себе или нет.

Какой вариант вы бы выбрали?

Многие люди связывают выполнение определенных действий с определенным мышлением, настроением или наличием необходимого уровня мотивации. Однако в трейдинге часто бывает так, что действие необходимо предпринимать даже при отсутствии желаемого внутреннего опыта.

- Трейдеры должны уметь использовать рыночные возможности, которые появляются, даже если могут появиться тяжелые мысли и эмоции по поводу убытка после предыдущей убыточной сделки или серии убыточных сделок.
- Трейдеры должны иметь возможность оставаться в прибыльных сделках, даже несмотря на то, что могут проявляться мысли и эмоции о возможности будущих сожалений.
- Трейдеры должны иметь возможность нести убытки, даже если могут проявляться тяжелые мысли и эмоции по поводу принятия убытков и возможности «возврата рыночного движения». Необходимость принимать эффективные торговые действия, сосуществуя с трудными внутренними мыслями, эмоциями и физическими ощущениями, является для трейдеров обычным делом.

От мотивации к приверженности

Приверженность – это сосредоточенность на действиях. Речь идет о том, чтобы действовать, делая то, что необходимо, даже в периоды низкой мотивации, или когда вы ощущаете усталость или беспокойство. Или, собственно говоря, когда вы испытываете какие-то сложные внутренние переживания.

Приверженность долговечна. Она рассекает мотивацию. Она не требует от вас какого-то определенного чувства; она просто требует, чтобы в этот момент вы предприняли эффективные действия.

Когда вы действуете, вы вносите изменения в свой разум и тело. Само по себе действие может привести к усиленному чувству мотивации. На самом деле действие может предшествовать мотивации.

Сначала действуйте, а потом почувствуйте результат.

За многие годы, которые я провел, работая с высокоэффективными специалистами в различных сферах, я пришел к выводу, что, хотя мотивация и является важным фактором в достижении успеха, приверженность является гораздо более важной. Это, безусловно, более значимый фактор успеха. Это также один из основных факторов психологической гибкости, стрессоустойчивости и жесткого мышления.

Решительные действия

Предположим, вы хотели бы победить на Олимпийских играх. Эпиктет говорит:

«Это нормально, но тщательно обдумайте, во что вы ввязываетесь. Что влечет за собой такое желание? Что должно произойти в первую очередь? И что должно произойти потом? Что требуется от вас? И что еще из этого следует? Действительно ли весь этот порядок действий полезен для вас? Если да, то продолжайте всё это. Если вы хотите победить на Олимпийских играх, то, чтобы хорошо подготовиться, вам пришлось бы соблюдать строгий режим, который бы довел вас до предела вашей выносливости. Вам пришлось бы придерживаться жестких правил, строгой диеты, регулярно заниматься спортом как в жару, так и в холод и отказаться от спиртного. Вам пришлось бы следовать указаниям вашего тренера, как если бы он был вашим врачом» [12].

Решительные действия подразумевают регулярное и последовательное выполнение шагов, которые увеличивают ваши шансы на успех в трейдинге, увеличивают ваше торговое преимущество. В своей книге «Психология повышения работоспособности человека» Гарднер и Мор определяют приверженность как «проявленную, когда человек регулярно и последовательно демонстрирует определенные формы поведения и деятельность, которые могут непосредственно повлечь за собой оптимальную производительность» [13].

В краткосрочной перспективе это связано с исполнением вашей торговой стратегии и с тем, что обычно называют *дисциплиной* или *самообладанием*.

В долгосрочной перспективе речь идет о поддержании эффективных действий через взлеты и падения торговли, что можно назвать *настойчивостью*.

Для того, чтобы торговать наилучшим образом и полностью раскрыть свой торговый потенциал, необходимо, чтобы вы умели делать и то, и другое: быть дисциплинированным и упорно продолжать начатое.



Какие конкретные модели поведения и действия, которые могли бы привести к тому, что вы сможете торговать с максимальной эффективностью и полностью реализовать свой торговый потенциал, вам необходимо предпринять?

Какие конкретные действия будут наиболее эффективными для вас в самых напряженных и сложных ситуациях: принятие убытка, удержание прибыльной позиции, пребывание в периоде просадки, после совершения ошибки?

Решительные действия не ограничены условиями

Важно отметить, что невозможно совершить решительное действие, ограничиваясь каким-либо условием [4]. Либо вы тверды в своем решении, либо нет.

Вот несколько примеров того, как трейдеры устанавливают условия для своих торговых действий:

«Я обязательно приму этот убыток, если мне не придется переживать из-за этого».

«Я буду удерживать эту позицию до тех пор, пока мне не придется сожалеть о том, что произойдет, если мое решение окажется неправильным».

«Я буду рад принять на себя бóльший риск, если я не буду чувствовать при этом беспокойства».

Решительное действие подразумевает полную приверженность, без желания чувствовать себя лучше или хорошо и без гарантии успеха. Каждая совершаемая вами сделка требует такого мышления. Каждое совершаемое вами действие в направлении становления лучшим трейдером также требует этого же подхода.

Именно над идеей о полной приверженности без гарантии успеха и без привязки к результату я работал со многими из моих торговых клиентов. Она всегда играет огромную роль в помощи трейдерам в плане снижения уровня стресса и беспокойства и улучшения торговых операций.



Какие сложные внутренние переживания (мысли, эмоции, ощущения), которые могут проявиться во время предпринимаемых вами действий для достижения своих торговых целей, вы хотели бы испытывать?

Самообладание – искусство дисциплинированной торговли

«Самая большая причина стресса в моей торговле – это когда я не следую своему торговому плану, когда я не удерживаю определенную позицию в рамках моих параметров риска, когда я не следую своим предварительно установленным правилам торговли».

Это может расстроить меня и выбить из колеи – в эти времена я записываю себе несколько дополнительных штрафных правил, а затем на следующей сделке я следую этим вновь установленным правилам».

Трейдер инвестиционного банка

В краткосрочной перспективе приверженность и принятие решительных действий связаны с последовательным выполнением вашего торгового процесса – это то, что мы в общих чертах называем дисциплиной. Дисциплина является ключевой темой в трейдинге. Когда я прошу своих клиентов объяснить, что означает для них дисциплина, они обычно определяют ее *как наличие торгового плана и его соблюдение*. Все трейдеры могут вспомнить времена, когда, согласно этому определению, они «теряли дисциплину»: когда они знали, что им следовало бы сделать, но чего они не сделали.

Самообладание – это способность совершать решительные действия, выполнять свой торговый процесс даже при наличии сложных мыслей, эмоций и ощущений. Не верьте, что успешные игроки в самые ответственные моменты, такие как серия пенальти на чемпионате мира по футболу, не испытывают стресса и тревоги. Высокопрофессиональные специалисты и лучшие трейдеры работают *не в отсутствии стресса или давления, а в его присутствии*. Это и есть самообладание.

Самообладание состоит в трех ключевых компонентах:

- **Приверженность:** знание того, что является важным и какие действия следует предпринять (ваш торговый процесс), и приверженность к его выполнению.

- **Осведомленность:** осознание своего внутреннего опыта, возникающих мыслей, эмоций и ощущений; и внешняя компетентность в отношении рыночной среды.
- **Готовность:** готовность принять дискомфорт, который может проявиться в вашей торговле.

Настойчивость – продолжайте совершать свои действия, даже когда будут наступать трудные моменты

Спрашивали ли вы себя когда-нибудь в своей торговле: «Почему я это делаю?» Что же случилось? Что за ситуация произошла? Можете ли вы вспомнить, каким был ваш ответ?

Я много раз слышал этот вопрос от трейдеров в особенно тяжелые времена. Обычно я отвечаю: «Почему вы это делаете?»

В трудные времена нет ничего необычного в том, чтобы задаться вопросом, почему вы делаете то, что делаете. Это вопрос, который направлен на то, чтобы найти цель, причину для настойчивости и энергию, которую нужно использовать, чтобы продолжать двигаться вперед.

Будучи пуленепробиваемым трейдером, вы должны иметь четкий ответ на этот вопрос. И вы должны знать этот ответ заблаговременно, прежде чем попадете в трудный период в торговле.

Иметь свою четкую цель в трейдинге – это ключевая составляющая пуленепробиваемости, она играет большую роль в вашей способности проявлять настойчивость в трудные времена. Возможность проникнуться ею может принести дополнительную энергию, сосредоточенность и вовлеченность, когда вы будете максимально нуждаться в этом.

В трудные времена также полезно иметь возможность опираться на свои ценности, знать сильные стороны и качества тех действий, которые вы хотите предпринять в этот раз.

Какими вы хотите быть в трудный период?

В конечном итоге настойчивость является результатом последовательных и решительных действий с течением времени. Она подразумевает необходимость снова и снова делать то, что вам нужно делать, чтобы преодолевать проблемы и трудности в трейдинге. Она включает в себя адаптацию вашего торгового стиля и поведения к меняющимся рынкам, проработку периодов просадки, восстановление после убытков и продолжение движения вперед – всё, чтобы максимально увеличить свои шансы на успех в трейдинге.

«Огурец горький – выбрось его. Колючки на дороге – обойди их. Это всё, что вам нужно знать».
Марк Аврелий

Укрепление приверженности

Чем сильнее ваша приверженность, тем выше ваша дисциплина (самообладание) и ваша настойчивость.



Чтобы стать пуленепробиваемым, я призываю трейдеров активно укреплять свою приверженность:

1. **Найдите свою цель:** почему вы торгуете и что вы хотите от своей торговли. (**Почему?**)
2. **Найдите свои ценности:** кем вы хотите быть как трейдер, какие сильные стороны характера и качества действий вы хотите развить, и как это связано с вашей целью. (**Кто?**)
3. **Найдите свой процесс:** четко обозначьте конкретные шаги, которые вам необходимо

предпринять, чтобы максимально увеличить свои шансы на успех, и то, как они связаны с вашими целями, ценностями и задачами. **(Как?)**

7

Знайте свои ценности

Другой подход

Я сижу в большом конференц-зале отеля в понедельник утром и слушаю выступление генерального директора успешного глобального торгового предприятия. Он открывает недельный выездной семинар с участием высшего руководства компании, торговых менеджеров, ведущих трейдеров и исследователей.

Эта речь врезалась мне в память. Она сильно отличалась от речей, которые я обычно слышу на подобных мероприятиях:

«Я хочу, чтобы в этом году мы сфокусировались на профессионализме – на том, чтобы стать лучшими специалистами на своих должностях. Я хочу, чтобы все мы подумали о том, что это для них значит. Как вы в результате будете поступать и вести себя по отношению к себе и окружающим? Обладая талантом, который у нас есть в этом бизнесе, я считаю, что, если мы все будем стремиться быть как можно лучшими специалистами и как можно лучше выполнять свои обязанности, мы добьемся максимально высокой производительности. Что же касается наших прибыли и убытков, то они находятся под влиянием рынка и других внешних факторов и главным образом определяются ими».

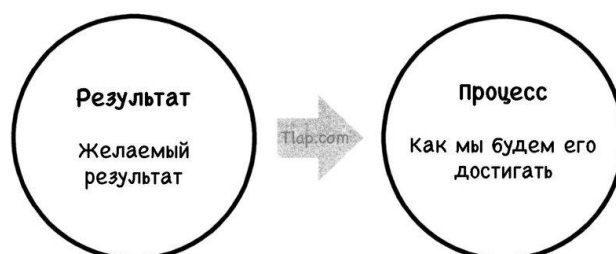
В этой речи меня поразило то, что в ней не прозвучали числа. Не прозвучали результаты ранее проделанной работы. В ней не говорилось о результатах, которые должны были быть достигнуты, с последующим указанием на то, как их можно достичь с помощью определенной стратегии. Его речь начиналась с образа жизни.

Она начиналась с качества действия, которое стимулировало определенное поведение.

Она принимала во внимание факторы, не поддающиеся нашему контролю, и их влияние на то, что произойдет. Он не отрицал их и не кривил душой, что их обязательно можно преодолеть. Он сосредоточился на том, что люди в состоянии контролировать. И в основе этого лежали ценности.

Другими словами, это был *подход к производительности, основанный на ценностях*.

Типичный подход к исполнению



Подход к производительности, основанный на ценностях



Значение ценностей

Мы установили важность приверженности и важность принятия решительных действий в краткосрочной перспективе (дисциплина/самообладание) и в долгосрочной перспективе (настойчивость). Но как их достичь? Чтобы помочь трейдерам укрепить свою приверженность и настойчивость, я сосредотачиваю более сознательное внимание на их ценностях.

Ясное представление о своих ценностях – о том, что для вас является наиболее важным – помогает во всех стремлениях к достижению высоких результатов.

Когда я работаю с трейдерами, я уделяю время, чтобы помочь им выявить, а затем прояснить, что это на самом деле за ценности. Мы смотрим на то, что для них является наиболее важным в личном плане и что является важным в их торговле. Мы говорим о сильных чертах их характера и качествах действий, которые они хотят развить в себе.

Для любого, кто работает в корпоративной среде, упоминание слова «ценности» может вызвать стон. Я это понимаю. Во многих учреждениях формулировка миссии и списки ценностей публикуются просто потому, что их ожидают увидеть. Обычно они существенно расходятся с опытом сотрудников или других заинтересованных лиц на исполнительном уровне. Я лично убедился в этом, когда работал с одним торговым учреждением, у которого был замечательный набор ценностей, красочно представленными в фантастических плакатах, развешанных на стенах, однако в разговоре с командой трейдеров и менеджеров возникал реальный диссонанс между этими ценностями и их видимым поведением.

Во избежание абстракции я предпочитаю думать о ценностях не как об избранных качествах действия, а как о сильных сторонах и характеристиках поведения. О вещах, которые можно обрабатывать на практике, об образе жизни.

В основе наших ценностей лежат вербально составленные правила, которые побуждают нас действовать значимыми для нас способами». Когда вы торгуете в соответствии со своими ценностями, вы будете стимулировать себя к эффективным действиям, даже испытывая сложные внутренние переживания.

При отсутствии ценностей люди склонны мотивироваться такими факторами, как чувство правоты, хорошо выглядеть в глазах других, избегать сложных внутренних событий и делать то, что выглядит хорошо в краткосрочной перспективе, даже если это противоречит их долгосрочным интересам [16].

Выявление ваших ценностей



Найдите, пожалуйста, время подумать над своими ответами на следующие вопросы и запишите их где-нибудь:

- *Каким трейдером вы хотите быть?*
- *Какие сильные стороны и качества своих действий вы хотите продемонстрировать в своей торговле?*
- *Подумайте о примере для подражания, который у вас есть – в трейдинге или в других сферах жизни. Какими преимуществами и качествами вы восхищаетесь в них больше всего?*

Составьте список своих ответов и подумайте над ними.

Когда у вас есть список сильных сторон и качеств ваших действий, следующим важным этапом будет составление списка пяти лучших из них.

Построение моделей решительных действий, основанных на ценностях

Одно из реальных преимуществ того, чтобы потратить некоторое время на определение своих ценностей в трейдинге, состоит в том, что вы можете использовать их для построения моделей решительных действий. Действия, основанные на ценностях, гораздо более устойчивы в условиях стресса и невзгод, чем действия, которые не основаны на ценностях. Они являются внутренними мотивами и движущими силами поведения.

Превращение ценностей в действия является важным этапом, который часто упускают из вида. Основной процесс состоит в том, чтобы задуматься о конкретных действиях, которые вы можете предпринять в своей торговле, которые отражают ваши ценности. Вы основываете свои действия на своих ценностях. Вы также можете связать свои ценности со своими целями, укрепив свою приверженность к ним, а затем подумать о том, какие действия помогут вам достичь своих целей и согласуются с вашими ценностями. Это мощный способ развить целеустремленность, самообладание и настойчивость.

Для каждой из ваших пяти основных торговых ценностей подумайте о трех конкретных вариантах поведения, которые отражали бы эту ценность в вашей торговле.

Превращение ценностей в действия

Ценность	Торговое поведение

Ценности, стресс и трудности

Исследователи из Стэнфордского университета проанализировали 15-летние исследования, посвященные человеческим ценностям, и обнаружили, что, когда люди связаны со своими ценностями:

- они с большей вероятностью верят, что могут изменить сложные ситуации;
- они с большей вероятностью предпринимая позитивные действия, чем избегают их;
- их неблагоприятная ситуация с большей вероятностью будет рассматриваться как временная [7].

С течением временем этот образ мыслей о позитивных действиях выстраивается сам по себе, меняя повествования, которые люди говорят самим себе, когда они пребывают в стрессе и испытывают трудные периоды, вдохновляя себя на дальнейшие позитивные действия и укрепляя убеждения, которые впоследствии позволяют им считать себя способными справляться с трудностями.

Это создает то, что исследователи назвали «повествованием о личной адекватности».

В исследовании, проведенном в Стэнфорде, студентов просили вести дневник во время зимних каникул [18]. Одну группу студентов просили писать о своих ценностях и о том, как дневные занятия отражают эти ценности. Вторую группу просили написать о трех хороших вещах, которые происходили с ними в тот день. После зимних каникул дневники собирали и анализировали. Группа студентов, написавшая о своих ценностях, имела более крепкое здоровье и была более уверена в своих способностях справляться со стрессом в колледже. Интересно, что *наибольшее положительное влияние на написание своих ценностей было у тех, кто в период каникул подвергся максимальному уровню стресса.*

Было доказано, что написание своих ценностей является высокоэффективной психологической интервенцией с краткосрочными преимуществами, включая ощущение бóльшего контроля и психологической силы, повышение толерантности к боли, повышение самоконтроля и уменьшение заикливания после трудных периодов. А в более долгосрочной перспективе улучшение здоровья и благополучия. Даже всего один десятиминутный период написания своих ценностей продемонстрировал преимущества в будущем.

Выберите одну из пяти основных торговых ценностей и напишите о ней в течение десяти минут. Опишите, почему эта ценность важна для вас. Как вы выражаете эту ценность в своей торговле? (Включая то, что вы делали сегодня.)

Напишите о том, как эта ценность может послужить стимулом для вас, когда вы столкнетесь с трудностями или принятием решения в вашей торговле.

Арете

Ключевой частью философии стоиков был принцип жизни с арете, что означает «добродетель» или «превосходство». Речь идет о том, чтобы выражать свое лучшее в каждый момент, быть лучшей версией себя здесь и сейчас. Действовать в соответствии с глубокими ценностями.

Однажды со мной связался спортивный трейдер, он попросил моего совета в отношении того, как научиться справляться с неблагоприятными ситуациями в трейдинге. Одной из данных мною рекомендаций, которая нашла у него отклик, была идея подключения к вашим ценным сильным сторонам и поведению в тяжелые времена: я предложил думать о том, что вы хотите отстаивать и каким вы хотите быть.

Когда вы сталкиваетесь с вызовом или сложным моментом в вашей торговле, то, задавая себе следующие вопросы, вы можете вспомнить ценности, сильные стороны и качества, которые позволяют вам предпринимать эффективные действия.

«Как я могу проявить себя с лучшей стороны в данный момент или в данной ситуации?» «Кем я хочу быть в этот сложный момент?»

Подумайте о некоторых сложных ситуациях, с которыми вы сталкиваетесь в своей торговле.

- *Какую ценность было бы полезно воскресить в памяти, чтобы сформировать вашу реакцию в каждой подобной ситуации?*
- *Каким было бы ваше эффективное поведение, основанное на ценностях?*

Ситуация	Ценность	Эффективные действия, основанные на ценностях

Связь с вашими ценными сильными сторонами характера и качествами ваших действий позволяет вам лучше использовать свою лучшую торговую версию в возникающие на рынках стрессовые моменты и трудные времена и успешно справляться с ними.

«Сначала скажи себе, каким ты хочешь стать, а потом делай, что должен».
Эпиктет

Стив Уорд,

V
Часть пятая
Концентрация внимания

11
Тренируйте ваше внимание

Сущность внимания

В своей книге «*Революция внимания*» Б. Ален Уоллес утверждает: «На нашу жизнь мало что оказывает бóльшее влияние, чем способность внимания. Если мы не в силах сфокусировать свое внимание, мы ничего не можем сделать как следует» [29]. Умение концентрироваться, обращать внимание на то, что имеет значение, является ключевым профессиональным навыком, независимо от того, являетесь ли вы трейдером, спортсменом, музыкантом, хирургом или пилотом, или же занимаетесь каким-либо другим видом деятельности.

То, куда вы направляете свое внимание, влияет на ваши мысли, эмоции, чувства и поведение. Это также влияет и на ваш мозг. В результате используются, формируются и укрепляются нервные пути.

Куда направляется ваше внимание, туда и течет ваша энергия.

В трейдинге качество вашего внимания определяет:

- вашу способность сосредоточиться на выполнении конкретных шагов вашего торгового процесса
- вашу внимательность к рыночным сигналам и информации
- вашу способность поддерживать это внимание в течение длительных периодов времени
- вашу способность распознавать, когда вы отвлеклись – возможно, из-за рыночного шума или вашего собственного внутреннего шума – и затем сконцентрировались повторно
- ваш уровень самоосознания, в частности, вашего осознания настоящего момента
- вашу способность к самоконтролю и саморегуляции своих мыслей, эмоций и ощущений, возникающих в вашем теле.

Ваш объем функции внимания способствует вашей общей умственной или когнитивной пригодности и может обеспечить важные неврологические преимущества, которые повышают уровень устойчивости трейдера, снижают реакцию на стресс, улучшают эмоциональную регуляцию, снижают импульсивность и улучшают общее состояние здоровья и самочувствие.

Таким образом, хорошо развитый объем функции внимания является ключевым атрибутом пуленепробиваемой торговли.

Обучение вниманию

Внимание – это поддающийся обучению навык. Сосредоточенное внимание можно развить с помощью практических упражнений, побуждающих вас обращать внимание на внутренние (мысли, чувства, ощущения) или внешние (звуки, образы, запахи) раздражители по мере их появления.

Отработка навыка сосредоточенного внимания улучшает ваши связанные с вниманием способности, увеличивая:

- способность направлять свое внимание на более важные ситуации
- способность дольше удерживать свое внимание
- способность быстрее замечать, когда вы отвлеклись
- способность быстрее переключить свое внимание.

В типичных *практических упражнениях по концентрации внимания* в качестве объекта внимания можно использовать свое дыхание. Оно даст вам возможность сосредоточить всё свое внимание на входящем и выходящем потоке воздуха. Вы должны стараться удерживать свое внимание на дыхании, не отвлекаясь на посторонние раздражители. Если вы отвлеклись, вы спокойно возвращаете свое внимание к дыханию и начинаете снова.

Использование дыхания в качестве фокуса имеет несколько преимуществ, включая портативность и возможность выполнять это упражнение в любом удобном вам месте. Дыхание также происходит только в настоящий момент, обеспечивая точку привязки к настоящему. И оно дает доступ к физическим ощущениям вашего тела.

Один управляющий фондом, с которым я работал, который уделил достаточно времени на тренировку своего внимания, отметил: «После выполнения упражнений по тренировке сосредоточенного внимания я действительно заметил, что стал гораздо более внимательным и менее рассеянным как в трейдинге, так и в других сферах

жизни». Исследование, проведенное профессором Марком Фентоном О'Криви с использованием методов тренировки сосредоточенного внимания на основе самоосознанности у трейдеров, показало, что «даже краткосрочные вмешательства могут успешно вызывать состояние осознанности, улучшать внимание, повышать способность отслеживать финансовую информацию и улучшать процесс принятия финансовых решений» [30].

Практика обучения сосредоточенному вниманию

В этой практике обучения сосредоточенному вниманию в качестве фокуса вашего внимания вы будете использовать свое дыхание. Сядьте, приняв удобное вертикальное положение вашего тела, а затем просто позвольте вашему вниманию сосредоточиться на ощущениях вашего дыхания, следуя ритму и скорости вашего дыхания, движениям вашей грудной клетки и живота, ощущая входящий и выходящий потоки воздуха и просто наблюдая за возможными отвлечениями вашего внимания. Когда ваши мысли отклоняются от заданного курса, просто отметьте, куда они ушли, а затем мягко верните свое внимание к дыханию.

Цитата

Начните с того, что сядьте, приняв удобное вертикальное положение. Закройте глаза или же смотрите на пол прямо перед собой расслабленным взглядом.

Сосредоточьте свое внимание на одном из наиболее заметных ощущений дыхания: это может быть скорость или ритм, ощущение подъема и опускания грудной клетки или диафрагмы или поток воздуха из ноздрей.

Когда вы заметите, что ваше внимание отвлеклось, верните его к ощущениям дыхания (обычно это происходит довольно быстро).

Эти переключения внимания – рассеяние внимания – являются нормальным явлением; это то, что делают наши мысли.

Признание того, что наши мысли уводят в сторону фокус нашего внимания, является частью тренировки нашей осознанности. Сколько бы раз ни рассеивались ваши мысли, просто возвращайте их к фокусировке на дыхании.

Это практическое упражнение можно выполнять в течение разных временных периодов в зависимости от результата, который вы хотите получить:

- 6-10 вдохов достаточно для практики быстрой фокусировки/переключения внимания в течение торгового дня.
- 3-5 минут для тех, у кого мало времени или кто хочет быстро и формально выполнять данное упражнение приблизительно от одного до трех раз в день.
- 8-12 минут для тех, кто хочет добиться максимального результата в течение минимального периода времени – ежедневная практика.
- 15-20 минут и дольше для тех, кто стремится к более глубокой практике и последующему получению большего количества положительных эффектов.

Тренировка внимания развивает осознание настоящего момента

Процесс сосредоточения внимания на своем переживании в настоящий момент создает осознание, в частности, осознание настоящего момента. Осознание имеет два измерения: во-первых, внутреннее осознание – вы замечаете то, что вы думаете, чувствуете и делаете; во-вторых, внешнее осознание – способность быть в курсе того, что происходит вокруг вас, быть в состоянии эффективно оценивать и усваивать информацию из внешней среды и адекватно реагировать на нее.

Самоосознание является ключевым высокоэффективным и пуленепробиваемым навыком. Доктор Тревис Бредберри [31] провел исследование по ряду различных профессий и обнаружил, что 83% людей с высокими показателями самоосознания относили к категории высокопрофессиональных специалистов и что только 2% людей из категории самых низкопрофессиональных специалистов имели высокую балльную оценку по шкале самоосознанности.

Достижение очень высокого уровня производительности зависит от способности управлять собой, или самоконтроля, а это очень сильно зависит от вашего уровня самоосознанности. Например, вы не можете управлять своими эмоциями, если не осознаёте их. Осознание своих мыслей, эмоций и ощущений в данный момент, в режиме реального времени, является предшественником способности контролировать их, а также главной неврологической основой самоконтроля, или торговой дисциплины.

Для объяснения преимущества развития самоосознания настоящего момента я часто использую метафору

пребывания в реке. Когда вы вошли в реку, вы находитесь в течении реки: воды реки несут вас в направлении их течения. Вы испытываете реку в ее различных состояниях, от спокойного до бурного, находясь внутри нее и практически не контролируя ее движение – особенно когда вы находитесь в стремительном потоке воды, или на речных порогах. Способность осознавать себя и наблюдать за самим собой позволяет, по сути, находиться выше реки – видеть нечто вроде общей картины реки и замечать состояние реки, глядя на нее под совершенно другим углом зрения. Река та же, но ваши ощущения совсем другие. И выбор, который вы можете сделать, тоже в корне иной. Именно эта способность замечать, а затем и делать эффективный выбор является ключевым преимуществом более самоосознанного человека.

Действие в ответ по сравнению с автоматической реакцией

Цитата

«Тогда напомните себе, что ни прошлое, ни будущее не имеют над вами власти. Только настоящее – и то его можно разве что свести к минимуму. Просто отметьте его пределы».

Марк Аврелий

Развитие вашего внимания и вашей осознанности дает бóльшую возможность свободы и выбора. Это означает усиленный контроль над своим поведением. Вы сможете лучше действовать в ответ на ситуации по своему желанию, а не реагировать автоматически привычными ментальными и эмоциональными шаблонами прошлого. Эта способность действовать, нежели реагировать, является ключевой для трейдеров, особенно в стрессовые моменты или трудные времена. Нейромеханику этого процесса красноречиво объясняет Дэниел Сигел из Исследовательского центра сознания Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе в книге Дэвида Рока *«Мозг. Инструкция по применению. Как использовать свои возможности по максимуму и без перегрузок»*: «Это наша способность остановиться и сделать паузу, прежде чем реагировать... Она дает нашему сознанию пространство, возможность рассмотреть различные варианты, а затем выбрать самый подходящий из них... С приобретением устойчивой и утонченной фокусировки на самом разуме, ранее недифференцированные пути возбуждения становятся обнаруживаемыми, а затем доступными для модификации – именно таким образом мы можем использовать разум для изменения функции и, в конечном счете, структуры мозга» [12]. Эта способность сделать паузу, прежде чем реагировать, является ключом к саморегуляции и самоконтролю, или, как мы могли бы назвать это в терминах, применяемых в трейдинге, – дисциплине. Доктор Кевин Окснер, главный специалист лаборатории социально-когнитивной нейробиологии Колумбийского университета, объясняет самоосознание следующим образом: *«Самоосознание – это способность выйти за пределы собственной кожи и посмотреть на себя как можно более объективным взглядом»* [33]. Нейробиологи сравнивают эту способность выйти за пределы самого себя, наблюдать за своим собственным опытом с наличием беспристрастного наблюдателя, или наблюдателя за самим собой.

Наблюдатель

Осознание настоящего момента, развитое посредством практики сосредоточенного внимания, является для меня золотым стандартом самоосознания. Это тренировка того, что мы могли бы назвать вашим наблюдателем за самим собой. Это та часть вашего я, которая замечает, например, что думает или чувствует другая часть вашего я. Часть вашего я, которая способна замечать и осознавать любой опыт, который вы испытываете. Один трейдер сырьевыми товарами, прошедший вместе со мной курс по торговле с использованием подходов к обучению, основанных на сосредоточенном внимании, смог определить ключевой сдвиг в своем объективном восприятии: «Когда я торгую, я словно наблюдаю за собой со стороны, от третьего лица».

Бывший управляющий фондом Том Бассо дает интересное представление о своем самоосознании в книге Ван К. Тарпа *«Супертрейдер»*.

«В ситуациях, когда я чувствовал, что нуждаюсь в самосовершенствовании, или когда я хотел улучшить свое взаимодействие с другими людьми, я просто мысленно воспроизводил ключевые события в своей голове, выясняя, как другие справились с данной ситуацией... Я всегда думал об этом, как о некоем Томе Бассо, стоящем в углу комнаты и наблюдающем за Томом Бассо, разговаривая с тобой в комнате. Самое смешное в этом вторичном наблюдателе было то, что со временем я обнаружил, что он стал появляться гораздо чаще. Отныне он уже не просто появлялся в конце дня.

По мере того, как я попадал в стрессовые ситуации, когда я начал торговать, я стал больше общаться со многими людьми, запускал наш бизнес, имел дело с клиентами и так далее. Я обнаружил, что этот наблюдатель всегда был там, чтобы помочь мне успешно пройти через всё это. Если я чувствовала себя некомфортно или неловко, то я мог наблюдать со стороны, как я это делаю. Теперь этот наблюдатель у меня там постоянно» [34].

Возможность объективно отслеживать и размышлять о собственном торговом опыте позволяет вам модерировать и направлять свое поведение. Самоосознание позволяет вам выйти за пределы автоматического потока опыта, с

которым мы все сталкиваемся, и получить доступ к выбору и гибкости в отношении того, куда вы направляете свое внимание и энергию, чтобы регулировать свои мысли, чувства и поведение.

Практическое упражнение о представлении наблюдателя за самим собой

Цитата

Найдите время, сядьте поудобнее, а затем уделите пару минут, чтобы выполнить каждое из следующих действий:

- *Обратите внимание на точки соприкосновения вашего тела с тем, на чем вы сидите, и с полом.*
- *Обратите внимание на любые звуки вокруг вас.*
- *Обратите внимание на свое дыхание: вдох и выдох.*
- *Обратите внимание на свои мысли.*
- *Обратите внимание на то, как вы себя чувствуете.*

И обратите внимание на то, что это была часть вашего я, которая слушала звуки, дышала, думала и чувствовала. И была часть вашего я, которая делала все эти замечания – наблюдатель за самим собой.

12

Сфокусируйтесь на процессе

Лучшее решение в сравнении с худшим решением

Цитата

Подумайте о лучшем торговом решении, которое вы приняли за последние 12 месяцев. Затем подумайте о худшем торговом решении.

Теперь подумайте о результате каждого из них.

- *Принес ли результат вашего правильного решения прибыль?*
- *Принес ли результат вашего неправильного решения убыток?*

Если вы относитесь к категории 99% трейдеров, которым я задаю этот вопрос на семинарах, то вашими ответами будут два «да». Это подчеркивает то, как мы склонны судить о качестве наших решений на основе результатов, которые мы получаем от них. У нас имеет место *эффект результата*.

Наша одержимость результатами

В трейдинге результат сделки, конечно же, важен. Многие трейдеры и торговые учреждения застревают на этом. И это вполне объяснимо. Это связано с вознаграждением, статусом и управлением карьерой. Это также объективно и легко измеряется и сравнивается.

Однако это может оказаться бесполезным для принятия наилучших торговых решений. Исследование влияния принятия решений, ориентированных на результат, выявило несколько недостатков излишней фокусировки на результате [15]:

- увеличивается беспокойство по поводу производительности
- снижаются когнитивные способности
- увеличивается неприятие убытка
- возникает тенденция фокусироваться на результатах, имеющих бóльшую определенность (неприятие двусмысленности)
- возрастает избыточный сбор и использование данных, как полезных, так и бесполезных.

Постоянная чрезмерная ориентация на результат может также снизить инновации, обучение и принятие рисков. Ни один из этих факторов не является желательным. Все эти три качества особенно важны для выживания на меняющихся рынках с течением времени.

В чем же решение?

Ответ заключается в том, чтобы развить *более сильную фокусировку на процессе*, чтобы лучше осознавать не

только результат, но и то, как вы его получили, и при совершении сделок тратить меньше времени на то, зарабатываете ли вы деньги или нет, а больше времени уделять фокусировке на задаче, которая является наиболее важной в данный момент: предпринять действия, необходимые для увеличения ваших шансов на успех.

Фокусировка на процессе

Трейдинг представляет собой вид деятельности, в которой результат вашей торговли является результатом вашего процесса, ваших торговых навыков и удачи. Да, удачи, или лучше сказать случайности.

Это имеет серьезные последствия для того, как вы подходите к своей торговле, особенно важно сосредоточиться на своем торговом процессе: конкретных шагах, которые вы предпринимаете, чтобы максимально увеличить свои шансы на успех, вместо того чтобы быть одержимыми своими результатами.

Процесс + удача = результат

Когда в какой-либо деятельности участвует удача, нарушается связь между причиной и следствием. В деятельности, основанной исключительно на навыках – например, игре на скрипке, – если вы будете эффективно отрабатывать свои навыки на практике, то со временем вы начнете лучше играть в краткосрочной перспективе. Существует высокая корреляция между причиной и следствием. Качественная продуманная отработка навыков на практике приводит к улучшению способностей играть на скрипке. Что касается удачи, вы можете всё делать правильно – следовать своему торговому процессу и эффективно исполнять свою торговую стратегию, – но в краткосрочной перспективе результат может быть плохим. Вы можете нести убытки.

И, наоборот, вы можете всё сделать неправильно – не проявить дисциплины и не следовать своему торговому процессу – и получить хороший результат: получить прибыль.

Простым примером этого может быть выпадение 17 очков в игре в блэкджек в казино. Наиболее вероятным ходом в данном случае будет остаться с 17 очками. В долгосрочной перспективе это будет самым эффективным способом сократить ваши потери в казино. Однако вместо этого представьте, что вы просите карту и получаете еще 4 очка. Теперь у вас 21. Ненормативная лексика, и вы выигрываете. Это пример плохого процесса, который привел к хорошему результату: вы выигрываете в краткосрочной перспективе, но, если вы будете придерживаться той же стратегии в долгосрочной перспективе, вы проиграете.

Процесс в сравнении с результатом

	Победа	Поражение
Хороший процесс	Заслуженный успех	Невезение
Плохой процесс	Тупая удача	Воздаяние по заслугам

Источник: книга Руссо и Шумейкера «Побеждающие решения: получение правильного результата с первого раза»

Взаимосвязь между процессом и результатом можно увидеть в этой таблице из книги «Побеждающие решения» [6]. Можно следовать своему торговому процессу и получать прибыль или убыток, и точно так же можно не следовать своему торговому процессу и получать прибыль или убыток. Чисто статистически вероятность успеха будет выше, когда вы сможете последовательно торговать, четко соблюдая свой торговый процесс (при условии, что у вас есть торговый процесс или стратегия, имеющая торговое преимущество). Но это также будет в большей степени вследствие другого психологического опыта и преимуществ сосредоточенности на процессе.

Сосредоточенность на процессе является ключевым фактором, ведущим к успеху в вероятностных сферах деятельности, таких как трейдинг. Он имеет несколько преимуществ по сравнению с процессом, более ориентированным на результат, а именно:

- снижает стресс, связанный с производительностью, беспокойство и принятие решений, основанных на эмоциях
- задействует осмотнительное мышление и уменьшает слепые зоны нашего разума
- позволяет четко сосредоточиться на самом важном
- повышает способность улучшать процесс принятия решений с течением времени.

От фокусировки на прибылях и убытках к фокусировке на процессе

«Когда я вижу тревожного человека, я спрашиваю себя, что он хочет? Ибо если человек не хочет чего-либо, что выходит за рамки его собственного контроля, то почему его должно одолевать беспокойство?»

Эпиктет

Впервые я встретил Джона в сентябре на коучинге, в рамках программы, которую я проводил для валютных трейдеров в инвестиционном банке. Мы прошли пару занятий в рамках коучинговой программы, прежде чем действительно поняли нечто, что, по мнению Джона, было бы полезным для него в его торговле. Он занимался трейдингом семь лет и неизменно демонстрировал высокие результаты. Однако он столкнулся с одной серьезной проблемой, которая присутствует у многих институциональных трейдеров: неумение справляться со обнулением прибылей/убытков в конце торгового года, в его случае 31 декабря, и начинать новый год с чистого листа, с нулевыми прибылями/убытками. Это и стало основной темой наших занятий.

Многие трейдеры испытывают большее давление в плане заработка денег, когда их прибыль и убытки равны нулю, по сравнению с тем, когда в их активе имеются деньги. Потеря денег, когда у вас есть деньги в банке, также менее неприятна для многих трейдеров, чем потеря той же суммы денег, когда у них на счете ноль. Для Джона это чувство давления проявлялось в защитном стиле торговли: избегании риска в начале года (пока на его счете еще не было заработанной прибыли), основанном на тревоге и страхе понести убыток. В последние годы у него также развилось подергивание глаз – что удивительно, оно присутствовало только в начале года, пока на его счете еще не было достаточно прибыли и убытков. Как правило, во втором квартале оно исчезало. Во время наших занятий мы сосредотачивались, во-первых, на осознании: на том, как на его принятие решений оказывало влияние его смещение фокуса с торговли на рынке и принятии правильных решений на торговлю, основанную на его прибыли и убытках, и попытки не потерять деньги.

Мы исследовали различные центры внимания в каждой ситуации: мысли, чувства и ощущения, которые он осознавал для каждой из них, и действие, которое он предпринимал, а также влияние этого действия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

С 1 января Джон очень сильно концентрировал свое внимание на прибылях и убытках. После нескольких месяцев совместной работы, примерно с октября по конец декабря, мы решили поработать над тем, чтобы стать более ориентированными на процессе. Не игнорировать свои прибыль и убытки, а в меньшей степени привязываться к ним, чтобы понять, как он зарабатывал или терял деньги, а не только то, сколько он зарабатывал или терял.

В конечном счете, новый акцент делался на принятии правильных торговых решений.

В течение нескольких недель ведения собственного дневника, размышляя о том, как он принимал решения и какие факторы влияли на их принятие, он перешел от глубокой привязанности к результату к сильному любопытству в отношении своего процесса принятия решений и связанных с ними факторов.

Этот новый подход подвергся серьезным испытаниям в начале декабря, когда он попался на рыночном движении против него. Он открыл позицию на неликвидном рынке, что привело к большим убыткам прямо перед концом торгового года, что значительно сказалось на его отчете о прибыли и убытках и на его бонусе. Что самое интересное, он сообщил, что, хотя это был «довольно крупный убыток» (миллионы), он спокойно отреагировал на него. Он не потерял голову и сосредоточился на принятии правильных решений. Он не увлекся эмоциями, которые приходят с потерей денег, и реактивными решениями, к которым они могут привести. Он смог свести к минимуму свои потери по сравнению с тем, какими они могли бы быть.

Естественно, он был разочарован результатом, оказавшим столь сильное влияние на его отчет о прибыли и убытках и сроками произошедшего, как, собственно, и большинство трейдеров, которые бы оказались на его месте. Но он испытал влияние того, что на поведенческом, эмоциональном и финансовом уровне он был сосредоточен на процессе принятия решений, а не на деньгах. И это был отличный опыт обучения.

В декабре мы закончили нашу коучинг. Мне, конечно, было любопытно узнать, что произойдет в январе. И мы договорились встретиться через несколько недель после нового года. И что же произошло? Во-первых, к тому времени Джон сосредоточился на принятии правильных решений. Некоторое беспокойство в начале года всё же имело место (я бы даже сказал, что это было нормальным явлением), но оно было меньше, чем в предыдущие годы. И его глаза уже не дергались. С точки зрения прибылей и убытков у него было положительное начало года.

Сдвиг, который он испытал – от одержимости результатами и исходами торговли к увлечению процессом принятия правильных торговых решений – был весьма впечатляющим.

Фокусируйте больше внимания на процессе

Чтобы стать более сосредоточенным на процессе, можно предпринять несколько действий. Подчеркиваю: не становиться полностью сосредоточенным на процессе, а уделять процессу больше внимания. Я не призываю вас полностью игнорировать свои прибыли и убытки – речь идет о лучшем балансе.

1. Примите решение стать более сосредоточенным на процессе, что станет частью вашего образа мышления, присущего пуленепробиваемому трейдеру. Увидьте и поймите важность сосредоточения внимания на вашем торговом процессе. Сделайте это принципом своего подхода к рынкам.
2. Установите намерение сосредоточиться на том, чтобы стать лучшим человеком, принимающим решения, и, в частности, на улучшении вашего процесса принятия решений. Если вы станете лучше принимать торговые решения, то повысите свои шансы полностью реализовать свой торговый потенциал.
3. Развивайте интерес и любознательность в отношениях между вашим торговым процессом, рынками и результатами, которые вы получаете. При оценке своих торговых решений не просто сосредотачивайтесь на том, «каким» был результат, гораздо больше сосредотачивайтесь на том, «как именно» вы принимали решение, какие действия вы предпринимали, как вы мыслили, что вы чувствовали и каков был контекст.
4. Обратите внимание на те моменты, когда вы обнаруживаете, что чрезмерно сосредотачиваетесь на своем отчете о прибыли и убытках или на своих результатах, будь то прибыль или убытки. Сделайте длинный медленный глубокий вдох. Спросите себя: «На чем более важно мне сейчас стоит сосредоточиться?»
5. Для некоторых трейдеров контрольный список является способом физической привязки к торговому процессу и напоминанием о действиях, которые необходимо предпринять, или вопросах, которые необходимо задать на определенных этапах торгового цикла. Контрольные списки делают акцент на сосредоточении внимания на задаче.

13

Контролируйте только подконтрольные вам вещи

Неподконтрольность, стресс и рынки

В ходе исследования двух животных подвергали воздействию электрошока и отслеживали их реакцию. У одного животного был доступ к рычагу, размыкающему электрическую цепь, питающую электрошокеры для обоих животных, – это предоставляло ему элемент контроля; у другого не было доступа к такому рычагу. В конце эксперимента оба животных подвергались удару током одинаковой интенсивности. Отмечалось, что животное, имевшее доступ к рычагу, испытало гораздо более сильную реакцию на стресс.

Это (возможно, несколько жестокое) исследование иллюстрирует взаимосвязь между стрессом и контролем. Когда мы чувствуем контроль над ситуацией, наша реакция на стресс снижается; когда мы ощущаем этот контроль над ситуацией в меньшей степени, наша реакция становится более выраженной.

Контроль – даже его иллюзия – может смягчать реакцию на стресс. Неподконтрольность вызывает стресс, и наряду с неуверенностью и новизной это одна из трех ситуаций, которые могут вызывать значительные физиологические реакции на стресс.

Торговая среда ежедневно подвергает трейдеров воздействию этой тройки факторов стресса. В своем исследовании с трейдерами Джон Коутс ежедневно отслеживал прибыли и убытки трейдеров, оценивая их вариабельность и используя ее как меру контроля [37]. Он брал образцы слюны у трейдеров для оценки их гормонального статуса, в частности, уровня тестостерона и гормона стресса кортизола. Коутс обнаружил, что по мере увеличения вариабельности прибылей и убытков трейдеров (т. е. по мере увеличения неподконтрольности) у них увеличивался и уровень кортизола.

Цитата

«Во время просадки желание уменьшить размеры позиций, но неспособность сделать это, вызывает сильный стресс. Это реальная проблема на кредитных рынках, где ликвидность (ваша способность купить или, что более важно, продать актив) может исчезнуть в одно мгновение».

Управляющий фондом

Дихотомия контроля

Изречение «контролируйте только подконтрольные вам вещи» стало мантрой спортивной психологии и даже клише. Но это надежный совет для трейдера, который абсолютно необходим для достижения наилучших результатов – как в данный момент, так и с течением времени.

Сосредоточение внимания на том, что поддается вашему контролю, как мы видели, снижает реакцию на стресс, что высвобождает умственные и физические ресурсы (возможности) и позволяет вам направить их туда, где есть большая отдача: на исполнение вашего торгового процесса.

Идея контроля подконтрольных вещей не является новой. Фактически, это (опять же) ключевой принцип философии стоицизма. В основе практики стоицизма лежала способность различать, что можно контролировать и что нельзя контролировать, что можно изменить и что нельзя изменить.

Цитата

«Главная задача в жизни состоит в следующем: определить и разделить вещи так, чтобы можно было точно сказать, какие вещи не находятся под моим контролем, и какие зависят от моего выбора. Где же мне искать добро и зло? Не в неконтролируемом внешнем мире, а внутри себя, в том, что я сам выбираю»

Эпиктет

Более широко известная версия того же принципа – молитва о спокойствии, популярная в программах избавления от зависимости:

Цитата

«Боже праведный, ниспошли мне благодать, чтобы примириться с вещами, которые я не в силах изменить, мужество для того, чтобы изменить то, что я могу изменить, и мудрость для того, чтобы отличить одно от другого».

Принципы те же: распознать, а затем сосредоточиться на том, что находится под вашим контролем.

Работа доктора Сюзанны Кобаса по развитию стрессоустойчивости раскрывает контроль как один из трех ключевых элементов наряду с обязательством и вызовом. Различают два вида контроля: внутренний и внешний.

- Люди с *внутренним локусом контроля* знают, что они не могут контролировать все внешние события, происходящие с ними в их жизни и в трейдинге, но они чувствуют, что у них есть выбор, как реагировать на эти события.
- Люди с *внешним локусом контроля* считают, что они в меньшей степени контролируют то, что с ними происходит, — более фаталистический подход.

Внутренний локус контроля помогает смягчить реакцию на стресс. Крайний пример этого можно найти в трудах доктора Виктора Франкла, психиатра, который был заключен в тюрьму Освенцима. В своей книге *«Человек в поисках смысла»* он говорит о том, что последней свободой человека является его способность выбирать, как поступать в ситуациях, какими бы трудными они ни были, которые ему подбрасывает жизнь, — точку зрения, разделяемую Эпиктетом: *«Подиум и тюрьма – одно высокое место, другое низкое, но в каждом из них может сохраняться ваша свобода выбора, если вы того пожелаете»* («Беседы», 2.6.25).

Водитель скоростного катера присоединяется к экипажу нефтяного танкера

Мэтью был опытным трейдером, получившим новую должность управляющего фондом в крупной инвестиционной фирме. У него была довольно уникальная позиция в фирме: он был инвестиционным менеджером, известным своим классическим подходом открытия только длинных позиций. Всё потому, что Мэтью был краткосрочным техническим трейдером.

По сути, он был водителем скоростного катера, присоединившимся к экипажу нефтяного танкера. После вступления на новую должность я в течение нескольких месяцев преподавал ему уроки коучинга. Цель состояла в том, чтобы максимально увеличить его потенциал и помочь ему проявить себя с лучшей стороны. Всё было в порядке. Он был одним из примерно 20% клиентов, с которыми я работаю, у которых уже всё хорошо и они просто хотят добиться еще большего.

Вскоре в нашей совместной работе возникла серьезная проблема. Мэтью был трейдером, стремящимся добиться наилучших результатов; он хотел сделать хорошую работу, чтобы быть довольным собой; он также хотел на каком-то уровне оправдать себя как уникального наемного работника, обеспечив прибыль для фирмы и, в частности, для своего начальника, который пошел на риск, наняв его.

Но фирма очень медленно продвигалась в направлении организованных им торговых сетапов. На фирме по-прежнему отсутствовало важное оборудование и технологии. И на некоторых ключевых рынках он просто не мог торговать. Риски не были ограничены. Темпы реализации были крайне медленными, везде процветала бюрократия. Он становился всё более расстроенным и напряженным.

На одном из занятий по коучингу мы коснулись всего, что, по его мнению, сдерживало его. Я чувствовал его растущее раздражение. Мы перечислили всё, что, по его мнению, ему было нужно, чтобы торговать с максимальной отдачей: как внутренние, так и внешние факторы. Затем мы оценили, что уже было достигнуто, а чего еще не было.

Следующее задание, которое я дал ему, состояло в том, чтобы напротив каждого из пунктов поставить К, В или П:

- К напротив того, что я могу **контролировать**;
- В напротив того, на что я могу **влиять**;
- П напротив того, что я **признаю**, что не могу контролировать это в настоящее время.

Мы использовали этот шаблон, чтобы решить, куда лучше всего распределить свое время и энергию. Именно об этом мы говорим сегодня, много лет спустя, вследствие того, как это повлияло на снижение уровня стресса и улучшение его производительности.

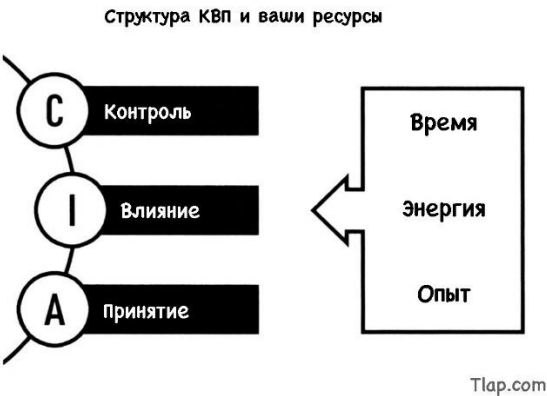
Структура КВП

Я часто использую структуру КВП со своими клиентами, чтобы помочь им распознать факторы, которые они могут контролировать, а какие нет.

Очень важно определить факторы, которые вы можете и не можете контролировать в своей торговле. Как мы видели, даже иллюзия контроля ослабляет реакцию на стресс, что способствует лучшему когнитивному функционированию и лучшему принятию решений.

Определение того, что поддается контролю, а что нет, также позволяет вам сосредоточить свои усилия на наиболее важных областях вашей торговли – на тех, которые приносят вам наибольшую прибыль.

Куда направляется ваше внимание, туда и течет ваша энергия. То же самое относится ко времени и опыту. Это три ключевых ресурса, и от того, где вы их сосредоточите, зависит то, насколько продуктивно вы будете работать.



Полезным упражнением может быть рассмотрение того, каковы ваши собственные КВП в вашей торговле. Я всегда плодотворно проводил время со многими трейдерами, которых я тренировал на протяжении многих лет. В идеале, конечно, вы должны смотреть на это в более широком контексте развития вашего торгового процесса.

Мои торговые КВП

Контроль	
Влияние	
Принятие	

С возможностью контролировать приходит ответственность и способность реагировать

Вместе с возможностью контролировать приходит и чувство ответственности. Когда у вас имеется внешний локус контроля и вы верите, что с вами происходят некоторые вещи и вы ничего не можете с этим поделать, легко избавиться от чувства ответственности за собственные решения.

Это как находиться на яхте в океане в сложных погодных условиях и пассивно ждать, пока пройдет шторм, не регулируя паруса, не поворачивая судовой руль и не предпринимая вообще никаких действий, которые могут оказаться полезными в данный момент. Если вы оказались не в том порту, то это не ваша вина – на это в большей мере повлияли погодные условия.

Как только вы начнете работать с осознанием дихотомии контроля и примете более внутренний локус контроля, сосредоточившись на том, что вы можете контролировать, и предпринимая наиболее полезные действия, возможные в рамках данных ограничений, то вы также начнете принимать на себя и более высокий уровень ответственности. Вы контролируете свое поведение, свои торговые решения и свои торговые результаты.

И это хорошо. Всегда есть действия, которые вы можете предпринять, чтобы улучшить вашу торговую ситуацию, какой бы плохой она ни казалась; но, пока вы не возьмете на себя ответственность за свое исполнение, вам будет трудно воплотить всё это в жизнь.

Знание того, что вы можете контролировать, а что нет, позволяет вам развивать вашу «способность

реагировать». Как мы уже ранее видели в этой книге, неопределенность рынков всегда будет означать, что есть события, выходящие за пределы вашего контроля. Вы не можете их контролировать. Но вы можете контролировать то, как вы на них реагируете — вашу способность реагировать.

В сложных и трудных торговых обстоятельствах хорошие вещи начинают происходить только тогда, когда вы сосредотачиваетесь на том, что находится под вашим контролем, а не на том, что находится за пределами вашего контроля.

VI Часть шестая Дискомфорт

14

Привыкайте к некомфортным ситуациям

Дискомфорт, связанный с трейдингом

Ощущения дискомфорта являются обычным делом для всех, кто торгует на рынках. Они проявляются во многих различных формах в результате самых разнообразных событий и ситуаций, включая следующие:

- принятие убытков
- удержание прибыльной позиции
- повышенная волатильность рынка
- серия убыточных позиций/просадка
- пребывание в убыточной сделке
- упущение возможности
- тихие рынки, скука
- совершение ошибок
- неполучение прибыли при наличии хорошей торговой возможности
- принятие неправильного решения
- изменение рыночных условий
- отсутствие столь высокой производительности, как у ваших коллег
- выкуп активов инвесторами
- неопределенность
- появление новых и неожиданных событий.

Как я уже упоминал ранее, все они присущи практической торговле на рынках, и от них нельзя избавиться. Так что у вас есть только два варианта. Вы можете сделать всё возможное, чтобы избежать этих событий, ситуаций и дискомфорта, который они приносят, и принять негативное влияние, которое они, скорее всего, окажут на вашу рыночную доходность. Или же вы можете привыкнуть к ним, развив в себе способность чувствовать себя с ними комфортно и увеличить свои шансы на получение максимальной прибыли.

Неприятие дискомфорта и цена его избегания

Пол торговал в крупном лондонском хедж-фонде и имел сильное преимущество на рынке, которое включало в себя выявление и раннее открытие сделок, опережая большинство конкурентов. Но при этом ему часто приходилось сталкиваться с дискомфортом, связанным с тем, что на ранних этапах его сделок рынок двигался против него или не в том направлении, в каком он ожидал.

И для получения своей максимальной прибыли в долгосрочной перспективе он вынужден был смириться с чувством дискомфорта, возникающим в краткосрочной перспективе.

При столкновении с дискомфортными ситуациями в трейдинге всегда есть выбор: избегать их или принимать их и работать с ними. Неприятие убытков, неприятие сожалений, страх ошибиться, неприятие двусмысленности, страх упустить потенциальную прибыль и скука в трейдинге — всё это результаты, к которым приходят трейдеры, избегающие дискомфорта. Избегание дискомфорта является нормальным явлением. Это полностью свойственно людям. Но это не приводит к максимальному увеличению вашей прибыли при торговле на рынках.

«Склонность людей делать то, что им удобно, приводит большинство их к достижению на рынках худших результатов, чем случайное блуждание» .

Уильям Экхардт

Одной из основных психологических проблем, с которыми сталкиваются трейдеры, является преодоление краткосрочного дискомфорта, возникающего во многих различных торговых ситуациях, чтобы пожинать плоды своей стратегии в долгосрочной перспективе.

Трейдеры часто сталкиваются с выбором: делать то, что им нравится и комфортно (избегать боли, получать удовольствие), или делать то, что важно и что может приносить дискомфорт. Многие трейдеры жертвуют своей долгосрочной прибылью ради получения краткосрочного комфорта.

Избегание дискомфорта в краткосрочной перспективе может значительно снизить их прибыль в долгосрочной перспективе



Tlap.com

Примеры цены избегания дискомфорта

Поведение	Комфортные ощущения в краткосрочной перспективе	Последствия в долгосрочной перспективе
Несостоятельность нажатия на курок после предыдущей убыточной сделки	Невозможность предотвращения еще одной убыточной сделки, ощущение меньшего беспокойства	Упущение хорошей торговой возможности и получения прибыли, ощущение разочарования
Преждевременное закрытие прибыльной сделки до того, как цена достигла своей цели по прибыли, чтобы не потерять то, что уже заработано в данной сделке	Перестал беспокоиться о потере прибыли, которую я получил в сделке, и о том, что я буду чувствовать, если рынок откатится назад.	Рынок продолжал двигаться в мою сторону, и я не заработал приличную сумму прибыли в данной сделке; ощущение ярости.

Цитата

- *Каких мыслей, эмоций и ощущений вы избегаете (или от каких из них хотели бы избавиться) в своей торговле?*
- *Что вы делаете/пытались сделать, чтобы избежать их/избавиться от них?*
- *Какова цена такого избегания?*

Позитивная сторона дискомфорта

И психологически, и физиологически вполне разумно сказать, что если нечто сложное не убивает вас, то оно делает вас сильнее. Или, по крайней мере, у него есть потенциал для этого.

Две ключевых цели этой книги заключаются в том, чтобы:

1. помочь вам стать более устойчивыми к реакции на стресс, развивая стрессоустойчивость и физиологическую выносливость;
2. помочь вам развить психологические навыки, необходимые для того, чтобы справляться со стрессогенными событиями, трудностями и просадками.

Ни то, ни другое не достигается за счет избегания стресса, проблем, дискомфорта или трудностей. Напротив, эти физиологические навыки адаптации и психологические навыки формируются под воздействием стресса и трудностей.

Ваше тело хорошо справляется со стрессом, подвергаясь стрессу. Этот физиологический эффект – *эффект воздействия* – был продемонстрирован в исследовании с участием трейдеров валютного рынка. Их реакцию на стресс отслеживали в соответствии с изменениями волатильности рынка. В данном исследовании опытные трейдеры показали более низкий уровень стресса в ответ на повышенную волатильность рынка, чем новички. Благодаря многолетнему опыту и подверженности волатильности рынка трейдеры более старшего поколения привыкли к стрессу, возникающему под действием этих событий – приспособились к ним – и в результате теперь демонстрировали гораздо слабее выраженную реакцию на стресс.

Аналогичным образом вы развиваете психологические навыки, необходимые для того, чтобы справляться со стрессогенными, трудными и критическими торговыми ситуациями посредством подверженности их влиянию. Вы можете прочитать о том, как справляться с такими ситуациями, изучить приемы и стратегии и даже разработать соответствующие планы действий (как вы это делаете, читая данную книгу). Но реальная польза от их применения будет только тогда, когда это действительно будет иметь важное значение.

Чтобы извлечь выгоду из положительных сторон дискомфорта и иметь возможность максимально увеличить свои прибыли при торговле на рынках, вам нужно смириться с дискомфортом: подвергать себя дискомфорту, что означает готовность принимать неприятные мысли, чувства и ощущения.

Готовность: подвергаться дискомфорту на практике

Если вы не хотите страдать от сокращения прибыли и получения убытков, вызванных неприятием потерь, избеганием сожалений, страхом совершить ошибку и скукой, неприятие двусмысленности, боязнью упустить потенциальную прибыль и другими негативными формами поведения, которые демонстрируют трейдеры, то какова же тогда альтернатива?

Альтернативой избеганию является готовность и принятие. Не пассивно и смиренно, но и не «терпя» всё это. Но быть открытыми и готовыми принять дискомфорт внутреннего опыта, связанного с убытками, ошибками, упущениями, неправильными решениями и многими другими торговыми ситуациями. Вы не должны довольствоваться этим опытом. Чтобы быть готовым принять его, вам не нужно хотеть или одобрять его. Речь идет о том, чтобы прекратить борьбу в целях избежать этих внутренних событий.

Развитие готовности быть открытым для дискомфорта (трудных эмоций, мыслей и ощущений) является одним из самых фундаментальных сдвигов, которые трейдер может сделать в развитии своей психологической способности справляться со стрессогенными, сложными и критическими событиями. В сочетании с намеренными действиями это является фундаментальным фактором торговой дисциплины и преодоления трудных периодов торговли.

Важно отметить, что цель развития готовности чувствовать тяжелые мысли, эмоции и ощущения *состоит в том, чтобы дать вам возможность совершать эффективные торговые действия*. Это то, что освобождает вас для совершения конкретных шагов, необходимых для увеличения шансов на успех в вашу пользу.

Готовность требует, чтобы вы были открыты и освободили место для неудобных мыслей, эмоций и ощущений – даже чтобы погрузиться в них. Испытайте их полностью. Примите их такими, какие они есть. Вращивая в себе готовность, вы можете перейти от неприязни к потерям к их принятию; от неприятия двусмысленности к принятию двусмысленности; от сожаления неприятия к сожалению принятия. Всё это может иметь существенное значение для вашего торгового поведения, принятия решений и получения доходов на рынках.

Одно из самых важных преимуществ развития вашей готовности принимать и даже искать сложные и тернистые жизненные пути заключается в том, что именно это и обеспечит возможное привлечение к ним. Это приносит как физиологические, так и психологические преимущества, которые имеют решающее значение для развития стрессоустойчивости, выносливости и запаса прочности.

Готовность – это подверженность дискомфорту на практике.

Цитата

- *Какие конкретные модели поведения и действия, которые могли бы привести к тому, что вы сможете торговать с максимальной эффективностью и полностью реализовать свой торговый потенциал, вам необходимо предпринять?*
- *Готовы ли вы смириться со сложными внутренними переживаниями, которые могут проявиться во время предпринимаемых вами действий для достижения своих торговых целей?*

Развитие готовности: умение справляться с дискомфортом

Готовность и принятие происходят на разных уровнях:

- Будьте готовым принять реальность трейдинга такой, какая она есть. Как бы тяжело и сложно не было в то время и с какими бы вызовами вы не сталкивались. Не желая, чтобы это было иначе. Просто предпринимать какие бы то ни было эффективные действия.

Цитата

«Не стремись к тому, чтобы происходящее происходило так, как ты того желаешь, но желай, чтобы происходящее происходило так, как оно происходит, и ты будешь счастлив».

Эпиктет

- Будьте готовым принять то, что вы можете, и то, что вы не можете контролировать в своей торговле. И что попытки контролировать или избавиться от ваших сложных внутренних переживаний могут на самом деле усугубить их и неблагоприятно повлиять на ваши торговые решения и результаты.

Цитата

«Главная задача в жизни состоит в следующем: определить и разделить вещи так, чтобы можно было точно сказать, какие вещи не находятся под моим контролем, а какие зависят от моего выбора. Где же мне искать добро и зло? Не в неконтролируемом внешнем мире, а внутри себя, в том, что я сам выбираю».

Эпиктет

- Будьте готовым принимать неудобные и трудные мысли, эмоции и ощущения, которые возникают. Имея возможность быть с ними, опирайтесь на них, сохраняя при этом сосредоточенность на совершении решительных и эффективных действий в той ситуации, в которой вы находитесь.

Цитата

«Объективное суждение сейчас, в настоящий момент. Бескорыстное действие сейчас, в этот самый момент. С готовностью принять все внешние события сейчас, в этот самый момент. Это всё, что тебе нужно».

Марк Аврелий

У одного клиента, с которым я работал, во время одного конкретного занятия по коучингу произошел, как он выразился, «момент, изменивший правила игры». Мы обсуждали неприятные мысли, эмоции и ощущения, которые он испытывал по поводу своей торговли. Прорыв произошел, когда я сказал ему, что всё, что он испытывает, было в точности тем, что я слышал от других трейдеров. Дискомфорт был не только у него – он являлся частью торгового опыта. Более того, все эти ощущения дискомфорта были совершенно нормальными явлениями – частью человеческого состояния.

Когда вы воспринимаете дискомфорт как обычное явление, ваше отношение к нему меняется. Вы в меньшей степени отвергаете его, и, как следствие, становитесь более стойкими. Вы принимаете лучшие решения.

Отработка готовности и дискомфорта на практике

Катон, один из наиболее известных стоиков, был обеспеченным человеком в финансовом плане и имел достаточно средств, чтобы хорошо одеваться. Но он часто предпочитал ходить по Риму босиком. Многие стоики, несмотря на то что они были богатыми и могущественными, также предпочитали в некоторые дни недели жить просто или грубо.

Цель такого поведения заключалась в отработке трудных условий на практике.

Отработка трудностей на практике помогает нам стать сильнее и выносливее. Мы привыкаем к дискомфорту. Стоики тренировали себя справляться с самыми разными условиями. Они признавали, что дискомфорт был частью их жизни, и что единственный способ преуспеть в чем-либо заключался в отработке этого навыка на практике.

Еще одним способом, который стоики использовали для отработки своих навыков на практике, была негативная визуализация: представление себя в трудных ситуациях. Если какие-либо из воображаемых событий должны были случиться, они могли относиться к ним с большим хладнокровием. Это аналогично современным психологическим подходам, таким как *обучение прививке от стресса*, когда люди проводят время, визуализируя сложные ситуации и отработывая свои навыки стрессоустойчивости в них и свою возможную реакцию на них. Это стратегии ментальной тренировки, которые я часто использую со своими клиентами-трейдерами, помогая им отбатывать их на практике и справляться с дискомфортом.

Вот краткий пример практики, которую вы могли бы использовать для репетиции открытости и готовности принимать дискомфорт в собственной торговле.

Цитата

Вспомните стрессовую, сложную или критическую ситуацию, с которой вы столкнулись в своей торговле – нечто неприятное для вас.

- Обратите внимание, какие мысли, эмоции и физические ощущения вы испытываете.
- Отмечайте любые импульсы, побуждения или попытки избавиться от них.
- Вместо этого посмотрите, сможете ли вы открыться – примите их такими, какие они есть в данный момент. Оставайтесь с этими ощущениями дискомфорта. Нет необходимости, чтобы вы испытывали что-то по-другому.

Вы можете развить это практическое упражнение и дальше, добавив действия, которые вы хотели бы предпринять в этой ситуации: нечто, что соответствовало бы вашим торговым целям, ценностям и процессу.

- Воскресите в памяти силу или качество, которые вы хотели бы продемонстрировать в этой ситуации или в рамках этого события.
- Представьте себе, что вы предпринимаете эффективное действие, которое вы хотели бы предпринять в этой ситуации. Торгуйте в рамках своего процесса. Исполняйте его, сохраняя самообладание.

15

Избавляйтесь от сложных мыслей

Подумайте о ваших мыслях

Какие мысли, беспокойства, самокритика, воспоминания или другие бесполезные мысли вас захватывают и мешают принятию ваших торговых решений и достижению результатов?

Трейдеры проводят много времени, размышляя о своей торговле, о своих позициях, о других трейдерах. И, конечно же, о рынках. И всё это происходит как во время торговой сессии, так и после нее.

Иногда эти мысли являются полезными. Они побуждают к эффективным действиям, что увеличивает опыт трейдера. Иногда эти мысли менее полезны. Трейдеры слишком увлекаются ими. Они привязываются к ним, и в результате их поведение снижает их торговую доходность.

Вследствие проблем, связанных с торговлей на рынках, естественно ожидать появления мыслей, от которых потом трудно избавиться. Как мы уже говорили, такова человеческая природа. Именно так работает наш разум. То, как вы справляетесь с этими мыслями, оказывает существенное влияние на принимаемые вами решения и на получаемые вами результаты.

Цитата

«Иногда я страдал от острых приступов тревоги, вызванных этой работой. Самые деструктивные мысли связаны с необоснованным негативным отношением к моим способностям и процессам. Например, несмотря на то, что я заработал около 500 миллионов \$ в рамках своего отчета о прибылях и убытках (из которых 100 миллионов \$ приходились на прошлый год), потеря в 20 миллионов \$ в этом году заставила меня задуматься о том, достаточно ли я хорош для этого вида деятельности. С одной стороны, я знаю, что это звучит иррационально... тем не менее, я думаю об этом почти каждый день».

Управляющий фондом

Приведенная выше цитата является хорошим примером из деятельности успешного управляющего фондом, с которым я работал. Она точно демонстрирует то, какое влияние могут оказывать на нас наши мысли.

Я слышал, как многие успешные трейдеры и управляющие фондами задавались вопросом, достаточно ли они хороши в этой сфере, даже при наличии целой массы доказательств, подтверждающих, что они действительно хороши в ней.

Но наше мышление изменчиво. Оно легко подвергается переубеждению со стороны недавних событий и всевозможных внешних угроз. Недавние убытки оказывают доминирующее влияние на долгосрочные результаты, потому что реакция на стресс фокусирует наше внимание и мышление на краткосрочной перспективе. Это порождает иррациональные сомнения в наших способностях. И мы можем испытывать трудности в поиске выхода из них.

Не думайте о белом медведе

Цитата

Уделите пять минут. Сядьте в спокойной и тихой обстановке. И постарайтесь не думать о белом медведе. Каждый раз, когда вы ловите себя на мысли о белом медведе, делайте где-нибудь пометку. Ведите счет.

Сколько раз вы думали о белом медведе?

Приведенное выше упражнение взято из исследования, проведенного Даниэлем Вегнером в 1987 году, в котором основное внимание уделялось подавлению мыслей о чем-то конкретном, когда вы пытаетесь не думать об этом. В исследовании Вегнера участников просили использовать методы подавления, чтобы не думать о белом медведе, и звонить в колокольчик, если они начинали думать о нем в течение пяти минут.

Данное исследование показало, что использование стратегий подавления в целях сопротивляться мыслям о белом медведе увеличивает частоту размышлений именно о белом медведе – данный феномен известен как «иронический умственный процесс». Самое интересное, что этот эффект был еще более выраженным сразу же после проведения данного эксперимента.

Стратегии подавления и контроля могут быть не самым эффективным способом управления своим сознанием как трейдера, особенно там, где существует множество факторов стресса и сложных ситуаций. Подавление также требует метаболических затрат. Оно требует энергии, истощает ресурсы мозга и отвлекает вас от текущей задачи.

Прекратите борьбу

Цитата

«Я не могу сейчас выйти».

«Рынок вернется».

«Ты не можешь позволить себе принять этот убыток».

«Тебе нужна эта сделка, и ты должен получить в ней прибыль».

Вот некоторые из мыслей, которые обычно возникают у Ракеша, моего клиента, когда он сталкивается с убыточной сделкой. Особенно если перед этим у него уже была убыточная сделка или серия убыточных сделок. Стратегия Ракеша по управлению своим разумом заключалась в том, чтобы попытаться игнорировать свои мысли и не думать о них. Или вместо этого попытаться думать о чем-то другом: о чем-то более позитивном. Это типичные способы управления нашим мышлением; вы можете распознать их по своим собственным мыслям.

В результате он чувствовал, что находится в постоянной борьбе со своими мыслями. Как он сам говорил, это была «борьба», и она была утомительной.

Многие трейдеры, с которыми я работаю, борются с бесполезными мыслями, которые вторгаются в их торговлю. Во времена трудностей и стресса вполне вероятно, что такие вещи случаются. Это нормально: в какой-то степени мозг делает свою работу. На самом деле не имеет значения, возникают ли они – важно то, как вы с ними справляетесь.

Работа с трудноискореняемыми мыслями требует развития четырех ключевых умственных навыков:

1. **Осознание** – осознание того, что ваши мысли являются мыслями.
2. **Пригодность** – полезна ли эта мысль в данном контексте или нет?
3. **Разделение** – умение избавляться от трудных и бесполезных мыслей.
4. **Действие** – совершение целенаправленного действия после вашего процесса.

1. Осознание

Прежде чем вы сможете эффективно управлять своими мыслями, вам нужно осознать свои мысли в тот самый момент, когда они приходят к вам. Вот почему так важны практические тренировки сосредоточенного внимания и развития осознания настоящего момента.

Предлагаю вам простое упражнение, которое вы можете применять на практике, чтобы тренировать способность замечать свои мысли. То, чем мы здесь занимаемся – это развитие вашего метапознания.

Цитата

Закройте глаза и просто обратите внимание на то, что делает ваш разум. Наблюдайте за возникающими мыслями или образами, не предаваясь их поиску. Если мысли или образы не появляются, это нормально; просто продолжайте смотреть.

- Вы можете обозначить свои мысли категориями, например, «планирование», «беспокойство», «осуждение».
- Обратите внимание, что одна часть вашего я думает, в то время как другая часть вашего я наблюдает за тем, как вы думаете.

У этого упражнения есть два преимущества. Во-первых, это отличный способ начать осознавать свои мысли. Во-вторых, это ключевой шаг к тому, чтобы позволить вам провести жизненно важное различие между вами и вашими мыслями.

Мысли являются ментальными событиями; они не вы, и они не всегда являются фактами.

Мы не всегда можем выбирать мысли, которые приходят нам в голову. Но мы можем выбирать, сколько внимания им уделять и как относиться к ним.

Восприятие мыслей как мыслей – как ментальных событий – позволяет вам несколько иначе переживать свои мысли. Вы можете относиться к ним по-разному. И вы можете эффективно управлять ими, уменьшая их влияние на принятие тех или иных действий, на изменение вашего процесса, на выполнение действий, которые увеличивают шансы на успех в вашу пользу.

2. Пригодность

Когда мы смотрим на наши мысли, мы обычно думаем о них с точки зрения того, позитивны они или негативны. Однако позитивность или негативность зависит от контекста, в котором вы находитесь. Полезнее смотреть на мысли сквозь призму их *пригодности*.

Помогает ли мне эта мысль предпринимать эффективные торговые действия в соответствии с моим процессом, ценностями и целями?

Если да, то она является пригодной и с ней ничего не надо делать. Если мысль препятствует эффективному действию, то она является непригодной, и, вероятнее всего, о нее следует избавляться.

В любом данном контексте мысль может быть полезной или нет, пригодной или нет. Отход от позитивного/негативного фокуса дает вам гораздо более четкое представление о функции вашего мышления. Это также увеличивает вашу умственную гибкость, что является гораздо более гибким подходом к управлению своим мышлением.

3. Разделение

Цитата

«На этих рынках невозможно зарабатывать деньги».

Представьте, если бы у вас, как у моего клиента, возникла такая мысль. И представьте, что она не просто возникла, а что вы твердо верили бы в нее. Настолько категорично, что вы даже не могли бы ничего видеть за ней.

Это известно как *когнитивное слияние* (или, проще говоря, «запутывание в мыслях»). Как бы это повлияло на ваше торговое поведение? Возможно, вы бы отмечали некий стресс и тревогу; чувство смирения в связи с отсутствием зарабатывания денег; ощущение, что для этого, возможно, даже и не стоит прилагать усилий. И любопытную склонность к бесполезным действиям.

Мысль о том, что на этих рынках невозможно заработать деньги – это всего лишь мысль. И проблематичной является не сама суть этой мысли, а то, что она поглощена этой мыслью и слилась с ней воедино.

Когнитивное слияние – это когда мы видим мысли как фиксированные и установленные истины, которые нельзя изменить. Это правила, которым нужно подчиняться, или угрозы, которых следует избегать, или нечто, что происходит и что нельзя остановить. И всегда нечто крайне важное.

Когнитивное слияние признает, что мысли могут быть истинными, а могут и не быть истинными, и они не являются командой или правилом, которому вы должны следовать. Они могут быть важными, а могут и не быть важными. И им можно позволять приходить и уходить.

Разница между слиянием с мыслью и отделением от нее является существенной в своем влиянии на торговое поведение.

Цитата

Чтобы понять разницу между запутыванием в мыслях и процессом освобождения от них, попробуйте выполнить следующее быстрое упражнение.

- Подумайте о сложной ситуации, с которой вы сталкиваетесь в своей торговле, и о трудноизбавляемой мысли, которая появляется в связи с ней.
- Распишите ее как можно подробнее на листе бумаги формата А4.
- Поднесите бумагу к лицу, прямо перед собой. Найдите минутку и заметьте, что это вам напоминает.
- Теперь отодвиньте бумагу на расстояние вытянутой руки. Найдите минутку и заметьте, что это вам напоминает.
- Теперь положите бумагу себе на колени. Найдите минутку и заметьте, что это вам напоминает.

Сравните все три результата.

Типичные размышления моих клиентов после этого упражнения включают наблюдения о том, что когда бумага (мысль) находится близко, трудно увидеть что-либо еще. Она доминирует над опытом. На расстоянии вытянутой руки происходит дистанцирование от мысли. Эти ощущения становятся менее интенсивными. Тем не менее, требуется некоторое усилие, чтобы удержать там эту мысль. Когда бумага находится на коленях, имеется осознание того, что мысль есть, но она не доминирует над вашим опытом. И на ее удержание не требуется усилий, которые необходимы для ее удержания на расстоянии вытянутой руки.

Самая простая и основная стратегия разделения состоит в том, чтобы просто замечать свои мысли как мысли, как ментальные события, а не как факты, команды, истины или правила, которым необходимо подчиняться. Совершая такой сдвиг, вы сразу же освобождаетесь от своих мыслей.

Когда вы осознаете мысль, которая может оказаться непригодной для вашей торговли, вы также можете применить следующие простые стратегии ее разделения:

Цитата

Предваряйте мысль фразой «Я думаю...», или «Я замечаю, что думаю...», или даже «Я замечаю, что мой разум думает...», например:

- «Я думаю, что на рынках невозможно торговать».
- «Я заметил, что думаю, что на рынках невозможно торговать».
- «Я заметил, что мой разум думает, что на рынках невозможно торговать».

Произносите мысль очень медленно и обдуманно. Запишите эту мысль.

Ведение торгового журнала, в который вы записываете свои сделки, а также свои мысли о них, позволяет выполнять их естественное разделение. Процесс записи своих мыслей позволяет вам распознавать их как мысли и видеть их на расстоянии.

В коучинге я часто заставляю клиентов записывать свои мысли на флипчарте, а затем заставляю их посмотреть на свои мысли, сделать несколько шагов назад и снова посмотреть на них. Содержание мыслей никогда не меняется – меняется то, как они их переживают и как относятся к ним.

4. Действие

В завершение важно напомнить вам, что цель управления своими мыслями состоит в том, чтобы позволить вам сосредоточиться на действиях, которые вам необходимо предпринять, чтобы максимально увеличить свои шансы на успех на рынках, то есть выполнять свой торговый процесс максимально последовательно и максимально эффективно.

В основе того, насколько хорошо вы торгуете, всегда лежит действие.

Цитата

Примите положение сидя и несколько раз скажите себе: «Сядь». И при этом встаньте. Затем в положении стоя несколько раз скажите себе: «Встань». И при этом сядьте.

Это простое упражнение помогает доказать себе, что вполне возможно иметь мысль и вести себя вопреки этой мысли, особенно если вы не сцеплены этой мыслью.

Вы можете удерживать мысль «Я беспокоюсь о потере денег, мне нужно выйти из этой сделки» и все же оставаться в сделке, если это необходимо для вашего процесса, при условии, что вы обладаете осознанием, благодаря которому можете заметить эту мысль, способны ее принять и освободиться от нее: «Я замечая, что мой разум думает, что я беспокоюсь о потере денег и что мне нужно выйти из этой сделки», – и вы полны решимости исполнить свой процесс.

16

Контролируйте свои эмоции, основанные на стрессе

Трейдинг эмоционален, как жизнь

Цитата

«Гнев и разочарование – это две самые разрушительные эмоции, которые я испытываю в своей торговле. Ничто не раздражает меня больше, чем плохие или неудовлетворительные торговые результаты. Когда я не достигаю запланированного, это может быть очень неприятно, что в свою очередь приводит к принятию импульсивных или же просто неправильных торговых решений».

Треjder, торгующий на собственные средства

Жизнь эмоциональна. И трейдинг тоже. Торгуя на рынках, трейдеры сталкиваются со взлетами и падениями человеческого опыта, и они могут быть очень высокими и очень низкими. От эйфории, волнения и радости к страху, тревоге, гневу, досаде, печали и отчаянию.

Цитата

Вспомните свою собственную торговлю. Какие эмоции вы испытывали?

Треjder работает с беспокойством

Дэвид был трейдером в ведущем инвестиционном банке. За двенадцать месяцев до нашей встречи он переехал в Великобританию, где возглавил отдел торговли на развивающихся рынках. До этого у него было около 15 лет успешного опыта торговли на валютном рынке, где он торговал на своей национальной валюте по отношению к доллару США. Он глубоко изучил свой рынок и был ценным источником информации для других трейдеров. Его мотивация переезда в Лондон сочетала в себе цели как профессионального, так и личного роста.

Дэвид обратился ко мне за коучингом, поскольку его торговые результаты оказались ниже его ожиданий. У него

было твердое намерение стать лучшим трейдером, максимально проявив себя в этой сфере деятельности; он также переживал по поводу того, как это воспринималось его командой и управляющим его банка.

В основе новой роли Дэвида лежали две ключевые проблемы:

1. на него впервые возлагалась ответственность управлять торговой командой;
2. он должен был показать хороший отчет о прибылях и убытках в своем торговом портфеле, включая торговлю на некоторых валютах развивающихся рынков, на которых он раньше не торговал.

Роль менеджера-производителя сама по себе является сложной – она требует от других и от себя самого лучшего. Дэвид добавил к этому желание доказать себе и другим, что он хороший сотрудник.

На одном из наших первых занятий по коучингу мы сосредоточились на его процессе принятия торговых решений. Я спросил, ведет ли он торговый журнал, чтобы мы могли вместе анализировать его решения на предстоящих занятиях.

Он сказал, что действительно ведет журнал своих сделок, отмечая в нем ключевые рыночные данные, размер позиции, уровни стоп-лосс и тейк-профит, а также некоторые мысли о том, почему он совершал ту или иную сделку. Но в нем содержалась только эта информация.

Я спросил, не хочет ли он добавить к ней немного больше данных: включить в журнал свои мысли о том, почему он входил в рынок, указывать в нем какие-либо изменения в своем мышлении, и почему он выходил из рынка, а также записывать любые чувства, которые он ощущал в момент возникновения этих мыслей. Он согласился. Я сказал, что достаточно лишь одного слова.

Мы встретились через четыре недели. Он предоставил мне свой торговый журнал и сказал, что размышлял над тем, что он писал касательно своих чувств. Он был удивлен тем, как часто написал в нем слово «беспокойство». Беспокойство не было для него незнакомым чувством. Однако частота написания этого слова оказалась неожиданной.

И он был очень озадачен этим. Он пришел к выводу, что его тревога проявлялась в результате:

- беспокойства по поводу управления командой и отсутствия у него навыков для этого (компетентности);
- беспокойства о своих результатах (сосредоточение на результате);
- беспокойства по поводу торговли на новых рынках (компетенция/опыт).

Когда он углубился в свою торговлю, он обнаружил подход, в значительной степени основанный на способе торговли на его основном рынке. Это в основном была краткосрочная торговля с интуитивным принятием полезных решений, подкреплённых большим опытом и глубокими знаниями. Он просто не применил данный подход к новым рынкам.

Интуитивное «ощущение» чего-либо зависит от контекста. Оно не переходит с одного домена на другой автоматически – оно должно развиваться параллельно с опытом.

И по причине давления со стороны производительности он шел на относительно высокий риск на рынках, где у него были ограниченный опыт и компетенция.

Вооружившись этими знаниями, он решил внести некоторые изменения. Он провел время, изучая рынки, на которых торговал, разработал более систематический подход к торговле и снизил риск, на который шел. Вскоре он заметил, что снизилась и частота его беспокойства.

Почему это так важно? Подумайте о том, что бы вы сделали, если бы испытывали беспокойство в собственной торговле. Многие люди могут назвать это негативной эмоцией, отнести ее к разряду некомфортных и попытаться избавиться от нее. Возможно, с помощью техники дыхания; возможно, даже избегая ситуаций, которые порождают беспокойство.

В ситуации Дэвида это привело бы к тому, что ему либо пришлось бы выполнять слишком большое количество техник дыхания, либо не торговать вообще. Ни то, ни другое не послужило бы ему хорошей службы в стремлении торговать с максимальной отдачей или в достижении своих долгосрочных целей.

Вместо этого Дэвид сделал следующее:

- он замечал конкретную эмоцию и давал ей название;

- спрашивал: «Что может стоять за ней?»;
- принимал меры в соответствии со своими выводами.

В результате он уменьшил беспокойство и повысил свою производительность.

Контролируйте свои эмоции

Цитата

«Моей самой большой проблемой было бороться с нетерпением и действовать из разочарования. Это был длительный процесс, в ходе которого я стал гораздо более эмоционально грамотным и научился лучше понимать ранние признаки таких ощущений. Оценка себя с эмоциональной точки зрения была самым простым, но самым мощным открытием, которое я сделал в трейдинге».

Треjder хедж-фонда

Пуленепробиваемому трейдеру необходимо пройти три этапа работы со своими эмоциями. Эти этапы являются частью развития психологической гибкости, они основаны на нейробиологических исследованиях эмоций и принятии решений:

1. осведомленность;
2. принятие/готовность;
3. действие.

1. Осведомленность: замечание и присвоение имени эмоциям

Первый шаг к тому, чтобы научиться работать со своими эмоциями – это научиться распознавать и осознавать их. Помните: нас интересует не устранение эмоций, а именно повышение осведомленности о них.

Простой первый шаг состоит в том, чтобы начать добавлять в свой торговый журнал информацию о своих ощущениях в процессе торговли. Записывайте, как вы себя чувствуете:

- в начале дня
- когда вы готовитесь к сделкам
- когда вы входите в рынок
- когда вы управляете своими позициями
- когда вы выходите из рынка
- и когда вы размышляете о своих сделках.

Один метод, который я часто использую с клиентами, особенно с теми, кто испытывает трудные времена – это *ежедневная загрузка*. Это журнал закрытия торгового дня, специально предназначенный для записей своих мыслей и чувств после завершения торгового дня. Он дает регулярную возможность для разъединения, обработки и размышлений.

Цитата

«Один аспект, который я усвоил из коучинга и который имел для меня огромное значение, заключался в том, что в конце торгового дня я уделял время оценке ежедневной загрузки. Возможность выражать свои мысли и чувства в конце каждого дня оказалась очень полезной».

Управляющий фондом

Второй способ – начать «делать пометки своего текущего состояния»: делать паузы в течение дня и спрашивать самого себя: «Что я чувствую в данный момент?». Их лучше записывать, но хотя бы давать им название. Исследования показывают, что когда люди могут замечать и называть свои эмоции, которые они испытывают (данная техника известна как *маркировка аффектов*), это приводит к снижению их интенсивности. Это облечение чувств в слова и приручение является эффективной самостоятельной стратегией управления сложными эмоциями.

Третий способ развить большую эмоциональную осведомленность заключается в использовании практических упражнений по развитию внимательности/осознанности, которые помогут вам развить interoception. Это способность вашего мозга читать физиологические признаки в вашем теле. Эмоции являются наборами физиологических ощущений, которым мы дали названия. Научиться хорошо осознавать эмоции означает научиться хорошо распознавать эти физиологические ощущения. В исследовании, проведенном в лондонском хедж-фонде, измерялись interoceptивные способности трейдеров, и высокие баллы по

интероцепции коррелировали с более высоким отчетом о прибыли и убытках, прибыльностью и продолжительностью карьеры трейдеров.

2. Принятие: эмоции как данные

С какими эмоциями вы боретесь?

Эмоции выживания, основанные на стрессе, могут вызывать дискомфорт. В конечном итоге мы можем создать отвращение к ним. Это отвращение может усилиться, если мы назовем эти эмоции негативными. Важно помнить, что всё зависит от контекста. То, как вы чувствуете, думаете и действуете, должно быть вопросом пригодности: является ли эта эмоция полезной в данной ситуации или нет? Страх в опасной для жизни ситуации очень полезен, поскольку он активизирует ресурсы вашего тела для выживания. Тем не менее, подобная реакция при получении убытка на рынках может быть менее полезной.

ТПО (терапия принятия обязательств) утверждает, что самая большая проблема с нашими эмоциями и нашим последующим поведением – это не эмоции как таковые, а наши попытки контролировать их. Подавление эмоции похоже на попытки удержания мяча под водой. Требуется приложить усилие, чтобы удержать мяч под водой. И ваше внимание фокусируется на том, что происходит вокруг вас, а не на том, на чем вы пытаетесь не фокусироваться.

Если мы не собираемся подавлять свои эмоции, то что же нам следует делать? Принять их. Позволить им быть. Исследования показывают, что существует тесная взаимосвязь между стратегией управления эмоциями трейдера, торговым поведением и результатами. Важно отметить, что те, кто пытается подавить в себе эмоции, принимают значительно худшие решения.

Если мы подавляем эмоции, мы также можем закрыться от ценной информации, поступающей через наши органы чувств. Это лишает нас важных данных о потенциальных рисках и вознаграждениях. Думать об эмоциях как о данных является отличным способом развить свою открытость к ним. *Что эта эмоция может сказать мне?* Когда мы принимаем эмоции как данные, все эти эмоции являются полезными.

Цитата

«Риск представляет собой возможность получить убыток и величину этого убытка. В наших телах риск ассоциируется с чувством страха. Один из способов управления различными формами риска, включая предполагаемый риск, первоначальный риск, открытый риск и неосознанный риск – это убедиться в том, что ваше чувство страха является вашим союзником, в полной мере функционирующим на вашей эмоциональной приборной панели. В нашей медицинской культуре некоторые люди пытаются опосредовать страх, а не управлять риском. В целом, люди с готовностью испытывать страх и другие чувства являются лучшими специалистами по управлению рисками, чем те, у кого страх в узлах или страх под действием наркотиков».

Эд Сейкота

Предлагаю вашему вниманию практическое упражнение, которое поможет вам развить эмоциональное осознание и принятие. Всё дело в том, чтобы «владеть своими эмоциями, а не позволять, чтобы ваши эмоции владели вами».

Цитата

Примите расслабленную и удобную позу. Когда будете готовы, закройте глаза.

Привнесите осознанность в свое дыхание; осознайτε физическое ощущение своего дыхания в теле. Когда вы будете готовы, осознайτε любые присутствующие в вашем теле ощущения. Когда вы осознаете их, назовите их, например: счастливые, грустные, разочарованные, взволнованные.

Как только вы заметили в себе какое-то ощущение и назвали его, посмотрите, сможете ли вы осознать это конкретное чувство и то, где оно живет в вашем теле: в грудной клетке, животе, голове? И каково оно на ощупь: гладкое, тяжелое, теплое, твердое, плотное?

Позвольте этой эмоции присутствовать в вашем теле, когда вы ее ощущаете.

Завершите это упражнение, когда будете готовы, и переключите свое внимание на дыхание, и верните свое внимание на комнату, где вы находитесь.

3. Действие

Понимание своих эмоций было ключевой частью стоицизма. Стоицизм не призывал быть бесчувственными вопреки призывам и распространенному мнению людей.

Соккрытие своих эмоций просто не входило в философию стоицизма. Их подход был больше связан с попыткой понять эмоции – признавать их, размышлять над ними и, по возможности, направлять их во благо.

Стоики считали, что можно приучить себя действовать спокойно, *несмотря на* чувство гнева, и действовать мужественно, *несмотря на* тревогу. Цель заключалась не в том, чтобы устранить эмоции, а в том, чтобы они не переполняли наш разум и не заставляли людей вести себя импульсивно, реагируя на них.

Даже в присутствии сложных эмоций люди должны предпринимать эффективные торговые действия. Эмоции могут вызывать побуждение к действию, но вам не обязательно действовать в соответствии с этим побуждением. Осознание своих эмоций может само по себе значительно смягчить желание отреагировать на них. Всегда помните: эмоции не приводят к убыткам (или прибыли) – их вызывают наши действия.

Какие эмоции вы готовы принять, чтобы действовать в соответствии с вашими торговыми целями, ценностями и торговым процессом?

VII

Часть седьмая

Уверенность

17

Укрепляйте в себе уверенность в том, что вы справитесь с трудными ситуациями в трейдинге

Что такое уверенность?

Два определения уверенности:

1. Ощущение определенности или гарантии.
2. Акт доверия или степень надежности. Какое из них вы бы выбрали?

Первый, безусловно, является самым популярным. Большинство трейдеров думают об уверенности как о сильном чувстве: собранности, уверенности в том, что вы будете хорошо торговать и зарабатывать деньги, отсутствии страха, беспокойства, отсутствия неверия в собственные силы или других негативных мыслей. Второе определение несколько отличается от первого. Оно фокусирует внимание на действии. Это определение слова уверенность (*confidence*) происходит от двух древнелатинских слов: слова «com», означающего «с», и «fidre», означающего «доверие» – «с доверием».

Когда вы совершаете сделку на рынке, можете ли вы действительно рассчитывать на чувство абсолютной уверенности в результате принятого решения, когда, по определению, вы идете на риск в условиях неопределенности и неконтролируемости?

Заклучение сделки – это акт доверия. Вы доверяете своей стратегии. И вы доверяете себе, чтобы исполнить ее. Отсутствие чувства абсолютной уверенности при совершении сделки – это нормальное явление. Нет гарантии получения положительного результата.

Но пуленепробиваемая уверенность сосредоточена на укреплении доверия к себе и своей торговой системе: к своим действиям, к реализации своей стратегии, даже когда мысли, эмоции и ощущения мешают вам это сделать. Она уделяет большое внимание развитию доверия к тому, что вы можете справиться с требованиями торговли. Она полагается на умственные и физические ресурсы, чтобы справляться со стрессами, неудачами, убытками, просадкой, ошибками и другими проблемами.

Доверие строится посредством действия. Стать уверенным в чем-либо – это результат практики и опыта. Опыт и навыки составляют основу уверенности трейдера. Разработка, тестирование и торговля с помощью вашей стратегии укрепят ваше доверие к ней. Сталкиваясь со сложными торговыми ситуациями и преодолевая их, вы разовьете свои навыки преодоления трудностей. Уверенность в пуленепробиваемой структуре заключается не

столько в том, чтобы ожидать лучшего, сколько в том, чтобы создавать ресурсы, с помощью которых вы могли бы справляться с худшим.

Требования в сравнении с ресурсами

Психологи обнаружили, что наиболее важным фактором, определяющим вашу реакцию на стрессовую ситуацию, является не сама ситуация, а то, как вы думаете о своей способности справиться с ней. Ваш мозг оценивает требования задачи, с которой вы сталкиваетесь. Затем он оценивает, есть ли у вас ресурсы, чтобы справиться с ней.

Насколько сложно это будет?

Есть ли у меня навыки, силы и ресурсы, чтобы справиться с ней? Есть ли кто-нибудь, кто мог бы мне помочь?

Требования в сравнении с ресурсами

Требования > Ресурсы = Угроза

Требования < Ресурсы = Вызов

Если мозг оценивает, что требования, с которыми вы сталкиваетесь, превосходят ваши ресурсы, то активируется реакция на угрозу. Однако, если ваш мозг оценивает, что у вас достаточно ресурсов для удовлетворения всех этих требований, то активируется реакция на вызов.

Исследования показали, что во многих ситуациях с высокими ставками реакция на вызов предсказывает лучшую производительность в условиях стресса, чем реакция на угрозу. Студенты с высокой реакцией на вызов получают более высокие баллы на экзаменах; участники деловых переговоров принимают лучшие решения; хирурги демонстрируют лучшую концентрацию внимания и мелкую моторику; спортсмены лучше выступают на соревнованиях; пилоты лучше справляются с имитированными отказами двигателей [46]. Наличие ресурсов для удовлетворения требований вызова является ключевым фактором к эффективному исполнению в ситуациях с высокими ставками.

Я часто думаю об этой взаимосвязи и их влиянии на уверенность, как о стопке покерных фишек. Чем выше ваша стопка покерных фишек, тем увереннее вы будете себя чувствовать, принимая вызов. С более высокой стопкой покерных фишек вы можете решать более сложные задачи и большее их количество. С менее высокой стопкой покерных фишек, когда у вас «короткий стек», у вас меньше ресурсов для решения проблем, и, вероятнее всего, вы будете играть более осторожно и будете избегать риска.

Чем больше фишек вы имеете, тем больше у вас уверенности перед игрой

**Чем больше фишек вы имеете,
тем больше у вас уверенности перед игрой**



Очень полезная постоянная практика, которую могут взять на вооружение трейдеры, состоит в том, чтобы находить способы увеличения своего стека покерных фишек – разрабатывать методы, которые создают ресурсы, необходимые для удовлетворения требований торговли на рынках. Это позволит им извлекать выгоду из реакции на вызов, а не из реакции на угрозу.

Я умею справляться с трудными торговыми ситуациями

Цитата

«В каждой проблеме помните о ресурсах, которые у вас есть, с помощью которых вы можете справиться с ней»
Эпиктет

Одна из ключевых целей этой книги – помочь вам построить вашу внутреннюю цитадель, чтобы вы могли более эффективно справляться с вызовами, которые ставит перед вами рынок. Я хочу, чтобы вы могли сказать себе и четко осознавали, что умеете справляться с *трудными торговыми ситуациями*.

На всякий случай оговорюсь: простое произнесение этой фразы в качестве своего рода мотивационного утверждения не приносит эффекта. Всё совсем не так. Я хочу, чтобы вы могли сказать это, потому что это правда, а это значит, что она должна быть подкреплена доказательствами. Вы должны иметь ресурсы и опыт, чтобы подкреплять слова делом.

Цитата

«Я знаю, что некоторые из моих лучших сделок заканчиваются убытками и приводят к просадкам. Одним из моих преимуществ является относительно быстрое восстановление после просадок, поэтому я знаю это и рассчитываю на это. Я знаю, что отлично справляюсь с давлением, тем более что теперь у меня так много опыта».

Треjder хедж-фонда

Вот несколько способов, с помощью которых вы можете построить свои собственные ресурсы уверенности и создать доказательную базу, которая позволит вам сказать: «Я умею справляться с трудными торговыми ситуациями» и справедливо поверить в это, потому что это правда.

Признайте свои личные преимущества

Подумайте о своих преимуществах и положительных качествах как трейдера. Запишите их все. В трудный момент вспомните свое соответствующее преимущество или положительное качество и сформулируйте, как они могут вам помочь.

Подумайте, как вы подготовились к той или иной ситуации

Напомните себе, как вы подготовились к тому или иному моменту. Это может быть связано с прошлым рыночным опытом или с тем, как вы готовились к сделке (включая проведенные исследования и планирование торговли, анализ сценариев и анализ пре-мортем).

Вспомните периоды, когда вы преодолевали похожие проблемы

Это, пожалуй, самый важный из всех способов. Пуленепробиваемость строится на опыте. Это результат каждого трудного момента на рынке, каждого убытка, ошибки, неудачи и периода просадки, с которыми вы столкнулись. Все они помогли вам лучше справляться с такими ситуациями.

Напомните себе о некоторых проблемах и трудностях, которые вы уже преодолели в своей торговле, какие навыки и стратегии вы выработали в результате и чему вас научил этот опыт.

Поддержка: кто может мне помочь?

Хотя о стрессоустойчивости обычно говорят как об индивидуальном атрибуте, исследования показывают, что поддержка является одним из ключевых факторов, позволяющих человеку быть устойчивым к воздействию внешних раздражителей. Полезно подумать о том, кто входит в вашу собственную сеть поддержки: коллеги-трейдеры, тренер или наставник, друг, члены семьи?

Какие преимущества и положительные качества есть у этих людей, которые бы вы могли использовать при необходимости?

Цитата

В следующей таблице рассмотрим некоторые из распространенных проблем, с которыми вы сталкиваетесь или можете столкнуться в своей торговле. Запишите некоторые имеющиеся у вас ресурсы для преодоления трудностей, которые помогут вам справиться с ними.

Основное внимание в этом процессе уделяется разработке набора ресурсов, основанного на фактических данных, чтобы, когда вы говорите себе, что «я могу справиться с этой сложной ситуацией», это было правдой и вы верили этому, и в результате вы будете чувствовать себя более уверенно.

Ситуация	Мое преимущество	Прошлая похожая проблема	Поддержка
Опишите конкретное событие или ситуацию.	Какое из своих преимуществ вы можете использовать в этой ситуации?	Приведите примеры подобных проблем, которые вы преодолели в прошлом.	Кто мог бы быть полезен вам в этой ситуации?

Потеря уверенности в себе: предпринимайте действия

«Когда я буду чувствовать себя уверенно, я вернусь на рынок и снова буду торговать».

Проскальзывала ли у вас когда-нибудь подобная мысль? Что происходит, когда у вас возникает эта мысль? Как вы себя чувствуете и как ведете себя в тот момент?

Это распространенная мысль. И слишком сильное удержание ее может затормозить вашу торговлю. Это может иметь особенно сильное влияние на вашу способность восстанавливаться после неудач – ожидание, чтобы чувствовать себя достаточно уверенно после крупного убытка или серии убыточных позиций, подвергает вас значительному количеству упущенных возможностей. Страх снова понести убыток препятствует эффективному торговому действию. Этот процесс, позволяющий страху мешать предпринимать эффективные действия, ведущий практикующий врач, специалист в сфере ТПО, доктор Расс Харрис называет *потерей уверенности в себе* [47].

Независимо от того, зарабатываете ли вы деньги или теряете их, совершили ли вы только что прибыльную или убыточную сделку, ваша цель на следующий момент состоит в том, чтобы предпринять любые необходимые действия, которые бы соответствовали вашему торговому процессу. Этот процесс мы назвали решительным действием — уравновешенностью; но на самом деле это то, что большинство трейдеров назвало бы *уверенностью*. Совершение решительных действий укрепляет уверенность.

Цитата

«Трехмесячный период просадки в этом году был очень тяжелым для меня. Начинает таять уверенность в себе, и вы начинаете сомневаться в своих способностях. Я разбил его на основные составляющие: торгуй меньшим размером, открывай более простые сделки и никаких сложных хеджирований (которые в то время не работали для меня). Я даже стал обращать внимание на несколько разных рынков, которые, как я знал, другие трейдеры считали прибыльными. Это был прекрасный баланс между тем, чтобы биться головой о стену, торгуя в том же стиле на тех же рынках, что вызвало мою просадку, или просто искать святой Грааль в каком-то другом месте. Я знал, что никогда не найду его. Фокусировка внимания является огромной вещью: делайте хорошо простые вещи и восстанавливайте потерянную уверенность в себе».

Трейдер, торгующий на собственных средствах

В рамках вашего торгового процесса полезно подумать о том, какое конкретное действие вы хотите предпринять

- после убыточной сделки
- в период просадки
- после совершенной ошибки.

Как именно вы справляетесь с трудными торговыми ситуациями? Многие трейдеры слишком много размышляют о процессе поиска возможностей на рынке, входе в рынок, управлении открытой позицией и выходе из рынка. Но мало кто задумывается о том, как справляться со сложными рыночными и торговыми ситуациями.

Действия для преодоления трудностей

Самообладание обеспечивает уверенность**Цитата**

«Переносить испытания со спокойной душой – значит лишать несчастье его силы и бремени».

Сенека

Сэм торгует на очень неликвидном инструменте. Бывают случаи, когда у него есть план для сделки и он знает, что он хотел бы сделать, но просто не может совершить желаемого действия из-за отсутствия ликвидности. Понятно, что это может вызывать стресс.

Тем более, если рынок движется агрессивно против него, и ему остается просто наблюдать, как его кривая капитала *все* глубже демонстрирует просадку. Большие потери в сочетании с отсутствием контроля – это верный способ активировать реакцию на стресс.

В такие моменты важна способность управлять своей физиологией, уметь контролировать свою реакцию на стресс, поддерживать (или восстанавливать) свой уровень самообладания. Это также повышает вашу уверенность в том, что вы сможете работать, когда на вас оказывается давление извне.

В самые ответственные торговые моменты, которые являются самыми напряженными и требовательными, наибольшее значение в конечном итоге будет иметь всё то, что *вы сделали в периоды*, предшествующие этому моменту.

Нет никакой конкретной стратегии или навыка, которые могли бы вам помочь. Вы не можете «предугадать» свой исход. Единственное, что вам поможет, так это накопление тренировок, опыта и навыков. У Морских котиков есть поговорка, что в состоянии стресса вы «падаете до своего уровня подготовки». Никакой причудливый трюк не заменит годы практической деятельности, опыта и обучения.

В момент сильного давления вы можете либо уверенно сказать: «Я справлюсь с этим», либо нет. Элитные исполнители не прикидываются.

Если говорить более подробно, то это сводится к следующему:

1. опыт
2. навык/компетентность
3. мышление
4. физиологическое состояние
5. подготовка
6. навыки контроля своего состояния.

Первые пять из этих шести факторов вырабатываются и применяются до того, как произойдет любой стрессовый момент на рынке. И, наконец, *контроль своего состояния* – это важный навык, который может помочь вам справиться с реакцией на стресс в режиме реального времени, и его можно достичь разными способами.

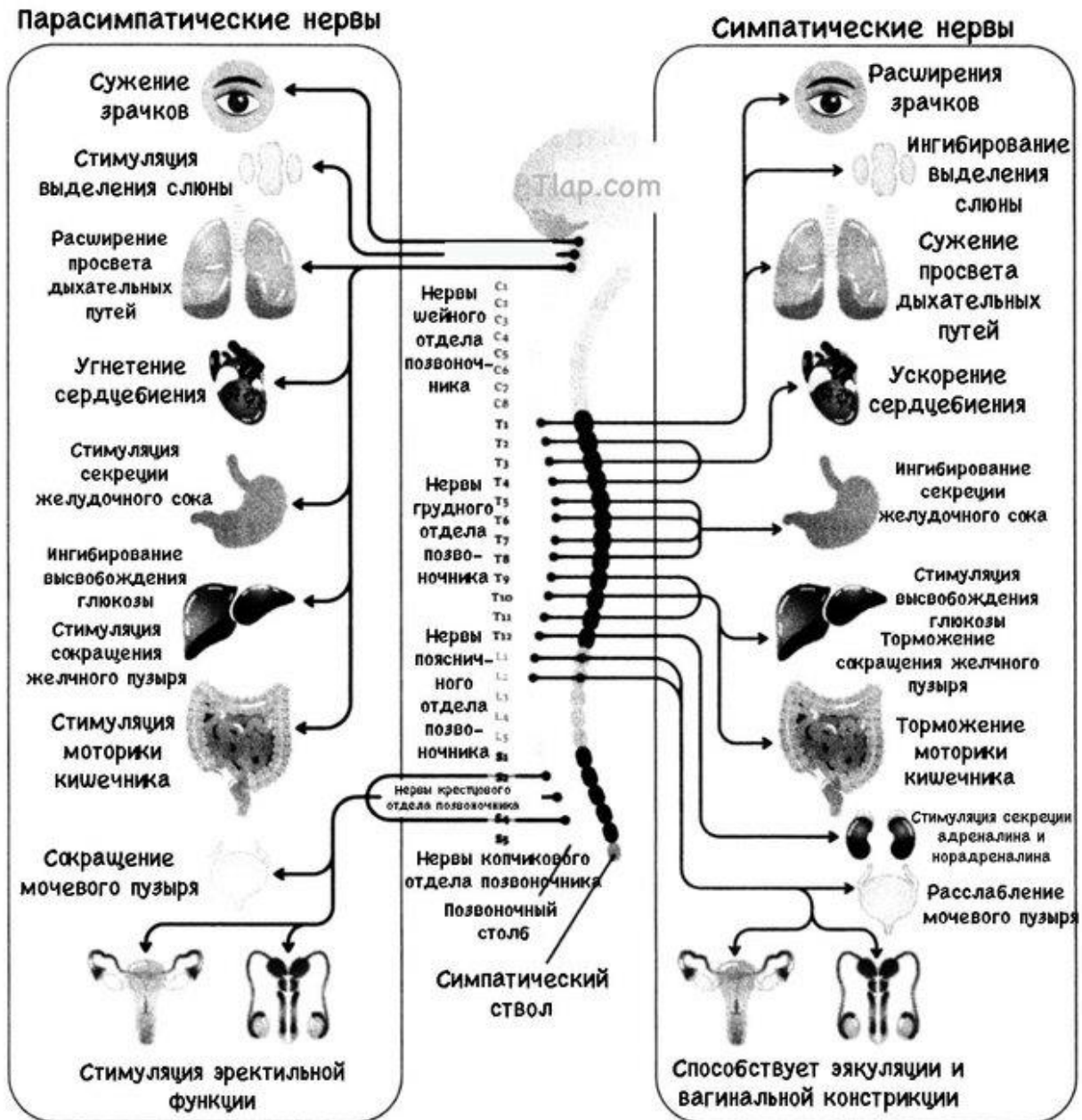
Притормозите

Когда вы испытываете реакцию на стресс, тело мобилизует энергию, подготавливая вас к действию. В вашей центральной нервной системе реакция на стресс активируется через вашу симпатическую нервную систему, которая, по сути, является «акселератором» вашего тела. До определенного уровня активации энергия в вашей системе может быть полезной и пригодной к употреблению – повышению производительности.

Однако могут быть моменты, когда уровень этой энергии становится слишком высоким. Вы слишком быстро активируетесь, и уровень вашего возбуждения негативно влияет на вашу производительность. В таких ситуациях нужно уметь тормозить. Вы должны уметь активировать парасимпатическую нервную систему – тормозную систему вашего организма.

Когда дело доходит до регуляции активации вашей центральной нервной системы, единственным ключевым сознательно контролируемым фактором, который мож но использовать, является дыхание.

Парасимпатическая и симпатическая нервная система



Дыхательные техники

«Дыхательные техники оказались для меня крайне полезными», – такой отзыв я получил от продакт-менеджера крупного хедж-фонда после его участия в серии семинаров, посвященных вопросам эффективности. Его поддержали все остальные в группе, в том числе несколько опытных и успешных продакт-менеджеров. «Я использовал их, чтобы помочь себе достичь спокойной концентрации при принятии торговых решений, а также помочь себе справиться с уровнем стресса во время презентаций для клиентов и СМИ».

Ваше дыхание всегда с вами, в любой момент – оно главным образом не подвластно вашему сознательному восприятию и изменяется в ответ на то, что происходит внутри нашего тела и вне него. Оно отражает изменения в вашей нервной системе: учащается при активации симпатической нервной системы и урежается при активации парасимпатической нервной системы. Оно меняется по мере того, как вы движетесь вверх и вниз на рынках, отражая оценку вашим мозгом воспринимаемых уровней риска и вознаграждения (и по мере того, как ваш мозг активирует эмоции от страха до возбуждения и мобилизует энергию для совершения определенного действия).

В последние годы наблюдается растущий интерес к дыхательным техникам и использованию дыхательных стратегий для улучшения здоровья и работоспособности людей. Оно является ключевой частью моей работы с клиентами-трейдерами.

Осознание своего дыхания

Отличной отправной точкой в работе с *дыханием*, как известно, является простое начало привнесения некоторой осознанности в ваш процесс дыхания: найти время, чтобы обратить внимание на то, как вы дышите.

Уделите минуту вашего времени. Сделайте паузу. Просто наблюдайте за своим дыханием.

Цитата

- *Что вы замечаете в скорости своего дыхания?*
- *Что вы замечаете в глубине своего дыхания?*
- *Что вы замечаете в его ритме? Каково отношение вдоха к выдоху?*
- *Что вы замечаете в том, откуда совершается ваш акт дыхания? Дышите ли вы диафрагмой (областью живота) или грудью?*
- *Что вы замечаете в том, посредством чего вы дышите? Дышите ли вы ртом или носом?*

Вы могли бы проводить с пользой несколько минут каждый день, наблюдая за своим дыханием. Вам не нужно ничего контролировать. Вам не нужно ничего делать. Просто замечайте это. Это очень распространенная практика медитации осознанности.

Назад в настоящее

Высокая производительность часто возникает *в настоящий момент*. А высокий уровень стресса может вывести людей из настоящего момента. Фокус смещается с процесса на результат; мышление переключается с вопроса «что мне нужно сделать в данный момент?» к воспоминаниям из прошлого или беспокойствам о будущем.

Одна из самых простых и наиболее эффективных техник, которым я обучаю своих клиентов в целях помочь им обрести чувство спокойствия или самообладания в стрессовый момент, – это просто сделать несколько медленных осознанных вдохов: сделать несколько более медленных и глубоких вдохов с полным осознанием.

Джордж Мамфорд, консультант по осознанности в командах НБА в США, рассказывает о том, как осознанность может помочь вам пережить испытания и трудности изнутри «глаза урагана» – из центра спокойствия [48]. Сделав несколько медленных, глубоких, осознанных вдохов, вы сможете попасть в «глаз» и привнести чувство самообладания и спокойствия в трудный момент или в ту или иную ситуацию на рынках.

Тактические дыхательные стратегии

И элитный спорт, и вооруженные силы используют дыхательные упражнения для повышения производительности в условиях стресса. В последние годы наблюдается растущий интерес к науке и применению дыхательных стратегий для повышения производительности в ситуациях с высокими ставками.

Вы, вероятно, думаете, что уже достаточно хороши в выполнении дыхательных упражнений. У вас было много практики в этом – фактически, вся ваша жизнь. Вы можете делать это, не думая. Конечно, все мы можем дышать, не думая; это вегетативная (автоматическая) функция, иначе она была бы громоздкой и опасной.

Тем не менее, хотя никого из нас не учили дышать и мы все в основном компетентны в этом, у нас есть возможности улучшить наше дыхание в целом в целях улучшения своего состояния здоровья и благополучия, а также повышения нашей производительности, особенно в условиях стресса и давления.

Механика дыхания

Прежде чем мы перейдем к некоторым конкретным стратегиям дыхания, я хочу дать вам несколько ключевых указаний о механике дыхания и о том, как улучшить ваше дыхание.

При выполнении дыхательных упражнений в целях повышения эффективности дыхания следует учитывать три ключевых фактора [49].

1. локализация дыхания
2. посредством чего вы дышите
3. ритм

1. Локализация дыхания

Уделите минуту вашего времени. Обратите внимание на свое дыхание. Следите за тем, откуда совершается ваш акт дыхания: каков двигатель вашего дыхания?

Диафрагма ли (брюшное, нижнее дыхание) или грудная клетка (верхнее дыхание)?

Когда люди находятся в состоянии стресса, их дыхание обычно становится более быстрым, более поверхностным и начинается в верхней части грудной клетки. Когда люди более расслаблены, их дыхание происходит медленнее, глубже и от области диафрагмы и живота.

Перенос дыхания с грудной клетки на живот является одним из способов задействовать парасимпатическую нервную систему и притормозить его.

2. Посредством чего вы дышите

Уделите еще минуту вашего времени. Обратите внимание на свое дыхание. Понаблюдайте, *посредством чего* вы дышите?

Через рот или через нос?

Исследования в области науки о дыхании показывают, что очень мощным является именно *носовое дыхание*. Когда дело доходит до дыхательных стратегий, особенно тех, которые сосредоточены на физиологических изменениях, связанных со стрессом, носовое дыхание является более эффективным, чем ротовое.

Наш организм создан для того, чтобы дышать через нос. В носу есть волосы, пазухи и слизь, которые помогают фильтровать воздух. Когда мы дышим ртом, вдыхаемый нами воздух идет в обход всего этого. Рот прежде всего является частью пищеварительной системы. Использовать его для дыхания можно разве что только при очень высоких уровнях физической нагрузки.

Дыхание через нос также высвобождает оксид азота (NO), который стерилизует воздух, которым вы дышите, раскрывает дыхательные пути (бронходилататор) и способствует улучшению поглощения кислорода. Наконец, носовое дыхание помогает задействовать диафрагму и лучше контролировать, сколько кислорода мы вдыхаем и сколько углекислого газа выдыхаем. Оно является более эффективным.

Спокойно вдохните через нос, сделайте паузу; спокойно выдохните через нос, сделайте паузу, и повторите всё заново.

3. Ритм

Найдите минутку и обратите внимание на свое дыхание: наблюдайте за ритмом своего дыхания, за тем, насколько продолжительными являются вдох и выдох по отношению друг к другу.

Третьим фактором в механике дыхания является его ритм: соотношение продолжительности вдоха и выдоха. Это определяет влияние вашего дыхания на ваше физиологическое состояние.

Когда вы вдыхаете, вы активируете симпатическую нервную систему (акселератор), а когда выдыхаете, вы активируете парасимпатическую нервную систему (тормоза). Ваш вдох наполняет вашу систему энергией, а выдох замедляет ее работу. Изменяя свой ритм дыхания (соотношение между вдохом и выдохом), вы можете изменить свое физиологическое состояние.

- Ритм «1:1» имеет одинаковую длину вдоха и выдоха. Например, делайте вдох, считая до четырех, а затем делайте выдох, считая до четырех.
- При ритме «1:2» выдох в два раза длиннее вдоха. Например, делайте вдох, считая до трех, а затем делайте выдох, считая до шести.
- При ритме «2:1» вдох в два раза длиннее выдоха. Например, делайте вдох, считая до шести, а затем делайте выдох, считая до трех.

Искусство дыхания

Существует множество различных дыхательных техник и стратегий. Некоторые трейдеры предпочитают строго определенные методы. Мой совет: пробуйте разные техники дыхания. Сначала поэкспериментируйте вне рынков, и, как только вы найдете наиболее полезные для вас техники, вы можете начать интегрировать их в свою торговлю, где это будет целесообразно.

Включение пяти минут в день стратегической работы с дыханием в ваш торговый процесс является очень эффективным способом развить ваши навыки контроля за вашим состоянием и укрепить вашу физиологию. Затем в течение торгового дня по мере необходимости дыхательные техники можно использовать с тактической точки зрения в меньших дозах, от нескольких секунд до нескольких минут.

Цитата

Спокойствие и сосредоточенность. Цель этой дыхательной техники заключается в создании баланса вашей физиологии. Вы хотите быть сосредоточенным на процессе и задействованным в нем, но при этом также и сохранять спокойствие. Для этого состояния попробуйте дыхательный ритм 1:1. В вооруженных силах для этой цели в качестве **тактического дыхания** обычно обучают схеме вдоха и выдоха 4:4. Со многими из моих торговых клиентов я также использовал **резонансное дыхание** (с ритмом 5:5).

Спокойствие и расслабленность. Цель этой дыхательной техники заключается в развитии способности тормозить: замедлять события, активировать реакцию расслабления вашего тела. Для этого используется ритм 1:2. Выдох в два раза длиннее вдоха. Начните с ритма 3:6. Если с этим ритмом вы будете испытывать дискомфорт, уменьшите его до 2:4, а затем снова вернитесь к ритму 3:6, когда он покажется вам подходящим. Со временем, с длительной отработкой этого упражнения на практике, постарайтесь привыкнуть к ритму 4:8.

19

Не занимайтесь самобичеванием

Жесткий критик или сострадательный коуч по трейдингу?

Цитата

«Когда я перенес свои самые большие потери в трейдинге, я понял, насколько важен мой внутренний диалог. Я был достаточно последовательным в подготовке к таким ударам; после них у меня не было никакой прибыли в течение года, которую бы я мог показать. Мне пришлось очень усердно работать, чтобы сохранить уверенность в своих способностях торговать».

Трейдер сырьевыми товарами

Что вы говорите себе, когда теряете деньги в сделке? Или когда вы испытываете трудности в период просадки? Или когда вы допустили ошибку в процессе исполнения своей сделки? Или упустили хорошую торговую возможность?

На своих занятиях по коучингу я слышал от трейдеров довольно жестокую самокритику:

«Ты чертов идиот».

«Ты неудачник».

«Ты всегда всё портишь».

И даже намного хуже.

Если у вас когда-нибудь имели место подобные случаи самобичевания, то это в какой-то степени нормально.

Возможно, вы удивлены, услышав это. Человеческий разум склонен осуждать и критиковать, находить негативное, предсказывать худшее, рассказывать себе истории о будущем, вызывающие чувство беспокойства и страха, становиться неудовлетворенным имеющимся, хотеть большего и ворошить болезненные воспоминания из прошлого.

Именно это делает наш разум.

Это нормальное явление, и в этом нет ничего предвзятого, но иногда это может быть совершенно бесполезным.

Чрезмерное осуждение в разговоре с самим собой может повлиять на вашу уверенность и эффективность вашей торговли. Я сталкивался с этой тенденцией у многих успешных людей в разных сферах деятельности.

Большинство людей вообще разговаривают сами с собой в таком тоне, в каком они никогда бы не посмели говорить с другим человеком. Перфекционисты вообще разговаривают сами с собой просто чудовищным образом.

Они часто считают, что ими движет суровая самокритика и что именно она является ключевым фактором их успеха. Но это не обязательно так. Самокритика может быть вредной, особенно в долгосрочной перспективе.

Ключевыми факторами управления грубого самоосуждения являются:

- развитие бóльшего самопринятия и самосострадания
- освобождение от самоосуждений
- полное посвящение себя эффективным торговым действиям.

Что такое самосострадание?

Сострадание является часто употребляемым словом, которое люди инстинктивно упоминают, думая о трейдерах и трейдинге, как в принципе и о любой другой высокодоходной сфере деятельности. Однако большое количество исследований, в частности исследование психолога Кристина Неффа демонстрирует, что самосострадание является важным высокоэффективным навыком, который формирует эмоциональный интеллект и устойчивость к внешним раздражителям [50].

Состраданием обычно восхищаются. Оно проявляется в таком поведении, как доброта, сочувствие и поддержка других людей. Самосострадание включает в себя такое же *отношение к самому себе*, когда у вас возникают трудности в торговле, когда вы терпите убыток, когда совершаете ошибку или замечаете нечто, что вам не нравится в себе как трейдеру.

Вместо того, чтобы по умолчанию осуждать и критиковать, проявите немного сострадания к себе. Привнесите понимание и оценку своей ситуации, примите тот факт, что вы человек и можете ошибаться и что дела не всегда будут идти так, как вам того хотелось бы. Будьте толерантны к тому, что вы будете терять деньги, что вы будете совершать ошибки, что вы будете упускать торговые возможности, что иногда вы не будете следовать своему торговому плану и не будете достигать своих целей и что периодически вы будете разочаровываться. Таков торговый опыт. Это отражение человеческого состояния.

Три элемента самосострадания

Согласно работе Неффа, тремя базовыми составляющими самосострадания являются:

1. Доброта к себе (вместо самоосуждения)

Доброта к себе означает больше принимать и понимать себя, когда что-то идет не так, вместо того чтобы ругать себя и быть крайне самокритичным.

Одним из ключевых моментов этого является признание того, что *несовершенство неизбежно*. Совершенно нормально испытывать неудачу, потерю денег, просадку, совершать ошибки, упускать возможности, испытывать нетерпение, иметь предубеждения, побуждения и испытывать другие трудности в вашей торговле.

Будьте менее строги к себе, когда дела идут не так, как вы планировали. Примите тот факт, что вы человек и можете ошибаться. Не боритесь за совершенство. Это уменьшает стресс, разочарование и самокритику и позволяет вам с большим самообладанием встречать трудности.

2. Общая гуманность (вместо изоляции)

Трейдеры, с которыми я работаю в индивидуальном коучинге, часто чувствуют, что они единственные люди в мире, кто страдает от подобных проблем. Такое ощущение, что они единственные трейдеры, которые болезненно злятся или расстраиваются из-за потери денег; или единственные трейдеры, которым стыдно совершить «глупую» ошибку; или единственные трейдеры, которые не могут избавиться от глубокого чувства сожаления по поводу того, что они вовремя не закрыли убыточную сделку.

Люди несовершенны, и трейдеры в этом плане не являются исключением. Все трейдеры теряют деньги, совершают ошибки, упускают возможности, отклоняются от своих торговых планов, торгуют слишком маленьким или слишком большим размером позиций и испытывают просадку.

Частью самосострадания является признание того, что вы не единственные в мире, кто сталкивается с

подобными проблемами. Эти проблемы (и реакции) являются общими для всех трейдеров. Они являются частью часто встречающегося торгового опыта.

3. Внимательность (вместо чрезмерной идентификации)

Самосострадание включает сбалансированный подход к негативным мыслям и чувствам, возникающим в трейдинге. Это означает, что они не подавлены, но и не преувеличены.

Цель, как мы обсуждали ранее в этой книге, состоит в том, чтобы иметь желание быть открытым, принимать и наблюдать трудные мысли и чувства, не пытаясь избавиться от них. Цель заключается в том, чтобы осознать свой внутренний опыт, но и не быть поглощенным и реактивно отброшенным им.

Именно здесь ключевую роль играет развитие ваших навыков внимания и осознания настоящего момента, разъединения/отцепления и эмоционального принятия.

Преимущества самосострадания

Люди с высоким уровнем сострадания к себе меньше осуждают себя за свои неудачи и ошибки. Они признают, что неудачи, просадки и трудные времена являются неотъемлемой частью человеческого опыта. И они способны сбалансированно подходить к негативным мыслям и эмоциям, которые проявляются в трудные времена.

Люди с более высоким уровнем сострадания к себе испытывают более низкий уровень психологического стресса, меньше боятся неудач, имеют более выраженную мотивацию к восстановлению после поражений и просадок и лучше преодолевают невзгоды.

Сострадание к себе как трейдеру заключается в признании того, что поражения, неудачи, трудные времена, убытки и ошибки являются неизбежными, но они также являются и ценными возможностями для обучения. Их нужно принимать и к ним нужно приближаться, а не избегать их.

Это также касается признания ваших собственных недостатков и работы над собой, чтобы стать лучшим трейдером.

Потеряю ли я свои конкурентные преимущества, если разовью в себя самосострадание?

Многие трейдеры, с которыми я работал, называли себя «самыми беспощадными критиками». И многие считают это ценным качеством. Они говорят, что их самокритика побуждает их продолжать торговать и совершенствоваться, учиться на своих убытках и ошибках.

Но излишняя самокритичность может подорвать вашу веру в себя. Она может:

- ослабить желание браться за новые задачи
- повысить риск возникновения тревоги и депрессии
- понизить свою самооценку
- усилить страх неудачи
- тормозить достижение цели
- уменьшить самоосознание
- помешать работе над своими недостатками.

Многие трейдеры опасаются, что, если они не будут строги к себе, они потеряют свое конкурентное преимущество. Но это не совсем так.

Развитие самосострадания в трудные моменты в трейдинге позволяет вам учиться и преодолевать проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, без негативных последствий резкой самокритики. Некоторые предполагают, что самосострадание является более адаптивным подходом к неудачам, чем самокритика, потому что оно требует больших усилий и побуждает к большей мотивации и самосовершенствованию.

Отработка самосострадания на практике, повышение уверенности в себе

Есть много способов развить самосострадание. Это навык. И, как любой навык, его можно отработать на практике.

Один из самых быстрых и простых способов сделать это – намеренно поговорить с самим собой, как если бы вы разговаривали с ценным другом или коллегой. Делайте это постоянно. Но особенно тогда, когда вы переживаете трудные времена в своей торговле.

Подумайте, как оказывающий поддержку тренер помог бы вам в трудной ситуации или периоде.

1. Подумайте о случаях, когда знакомый вам трейдер также мог бы чувствовать себя плохо. Как бы вы отреагировали? Напишите, что бы вы сказали и сделали. Обратите внимание на тон ваших слов.
2. А теперь подумайте о тех случаях, когда вы плохо относитесь к самому себе. Как вы обычно ведете себя в таких ситуациях? Запишите, что вы обычно делаете и говорите самому себе. Обратите внимание на тон, которым вы разговариваете с самим собой.
3. Есть ли разница? Если да, то в чем она заключается? Почему так происходит? Какие факторы заставляют вас так по-разному относиться к самому себе, чем к другим?
4. Запишите, как, по вашему мнению, всё могло бы измениться, если бы вы реагировали на себя так же, как вы обычно реагируете на другого трейдера, когда он переживает трудные времена.

Цитата

Осознание того, что вы говорите самому себе, и освобождение от резких осуждений в свой адрес также является очень полезным. Оно включает в себя процесс разделения, который мы подробно рассмотрели в главе 15. Уделите время, чтобы обозначить свои критические мысли как «осуждение», и наблюдайте за ними как за суждениями своего разума. «Это мысли, которые генерирует мой мозг...» Это помогает вынуть из них жало, раскрывая то, чем они являются: ментальными событиями, не несущие особой непогрешимости или непоправимости.

Еще одно практическое упражнение, которое вы можете использовать, – это добавить в свой торговый журнал еще один раздел, и потратить пять минут в конце дня, чтобы написать о сложной ситуации, в которой вы оказались и в результате которой вы были резко критичны по отношению к себе и осуждали себя. Запишите, что вы чувствовали и почему. Как и в главе 6, это поможет вам избавиться от этих бесполезных мыслей путем разделения, обработки и размышлений.

И последнее упражнение: подумайте о ситуациях, в которых вы обычно выражаете строгость по отношению к себе. Запишите точные слова, которые вы говорите себе в таких ситуациях, и какие чувства они у вас вызывают. Затем примите точку зрения сострадательного тренера по трейдингу, который заботится о ваших интересах, поддерживает вас и хочет, чтобы вы реализовали свой торговый потенциал. Запишите, что бы он мог сказать вам в подобной ситуации и какое влияние это оказало бы на вас.

Ситуация	Разговор с самим собой	Чувства	Слова тренера	Влияние

VIII
Часть восьмая
Гибкость

20
Находите возможности в трудных ситуациях

Склонность к негативу

Вам показывают фотографии Феррари, дохлого кота и тарелки. Как бы вы отнеслись к каждой из них? Параллельно ведется регистрация электрической активности вашего мозга, особенно в коре головного мозга, где происходит обработка информации. Что, согласно вашим ожиданиям, будет происходить?

Данное исследование было проведено американским психологом доктором наук Джоном Качиоппо, в котором изучалось, каким образом наш мозг реагирует на различные раздражители [51].

Участникам показывали:

- Феррари (как известно, она вызывает положительные эмоции);
- дохлую кошку (она вызывает отрицательные эмоции);
- тарелку (она вызывает нейтральные эмоции).

Исследование показало, что мозг сильнее реагирует на негативные раздражители. Электрическая активность мозга в этих случаях становится выше: отрицательные эмоции превосходят положительные.

Другими словами, у нас есть склонность к негативу. Наш мозг просто более чувствителен к негативным событиям. В этом – ключевой фактор нашего выживания. Это предостерегает нас от опасности. Быть внимательным к угрозам являлось ценной чертой с незапамятных времен.

И когда мы находимся в состоянии стресса, эта склонность усиливается. Мы становимся сверхбдительными к угрозам и рискам, гораздо больше фокусируясь на негативе. Но это может быть бесполезным при принятии эффективных торговых решений. Важно сбалансировать склонность к негативу.

Один из эффективных способов для этого – смещение точки зрения. Навык гибкого выбора точки зрения является одним из ключевых для того, чтобы ваши естественные психологические реакции не заманили вас в ловушку.

Найти возможность *Opportunities are nowhere*

Что вы можете прочесть из написанного выше?

Некоторые из вас прочитают: «*opportunities are nowhere*» («нигде нет возможностей»).

Другие прочитают: «*opportunities are now here*» («сейчас здесь есть возможности»).

Все мы видим одни и те же буквы, написанные в одном и том же порядке, но внутри можно различить два совершенно разных сообщения.

Какой у трейдера был бы опыт, если бы он смотрел на рынки с посылом, что «нигде нет возможностей»? И какой бы у трейдера был опыт, если бы он смотрел на рынки с посылом, что «сейчас здесь есть возможности»?

То, как вы смотрите на рынки, оказывает влияние на ваше самочувствие и поведение, а также на принимаемые вами решения. И это в свою очередь оказывает влияние на то, что вы получаете с рынка.

Я встречал многих трейдеров с мышлением «нигде нет возможностей». Вскоре после глобального финансового кризиса один трейдер как-то сказал мне, что «трейдинг умер». Результаты такого мышления не являются продуктивными.

Пуленепробиваемому трейдеру нужна способность находить возможности в трудных ситуациях. Склонность к негативу позволяет легко перенять мышление «нигде нет возможностей», и чтобы переучить наш мозг для достижения баланса с перспективой «сейчас здесь есть возможности», необходимы приверженность и практика.

Иногда я называю эту перспективу широкоугольным объективом. Речь идет о гибкости мышления. И это способствует совершению эффективных торговых действий.

Цитата

«В трудные периоды приходят лучшие возможности».

Управляющий фондом

Вот некоторые полезные вопросы, которые помогут найти возможности в трудные времена:

- Каковы возможности в данной ситуации?
- Что хорошего в этой ситуации?
- Чему я могу научиться в этой ситуации?
- Какие навыки или знания я могу развить в этой ситуации?
- Как данный опыт может сделать меня лучшим трейдером?
- Что я могу узнать и какие уроки могу извлечь из этого опыта?

Часто сложные ситуации, трудные времена и препятствия становятся ценными для трейдеров. Они оказывают развивающее действие: предоставляют скрытые возможности и ценные уроки. Навык заключается в том, чтобы найти возможность и использовать ее. Стоики всегда стремились извлечь максимальную пользу из любой

ситуации, даже из потери и трагедии. Они попытались бы извлечь уроки, которые следовало извлечь, *и в результате предприняли бы значимые действия.*

Как это ни парадоксально, но только сталкиваясь с вызовами и трудностями и преодолевая их, вы можете развить психологические навыки, необходимые для полного раскрытия своего потенциала как трейдера, включая следующие:

- приверженность;
- уверенность;
- стрессоустойчивость;
- гибкость;
- самообладание.

Обучение в сравнении с зарабатыванием

Цитата

«Хороший человек окрашивает любое событие в свой цвет и обращает всё случившееся в свою пользу».

Сенека

В рамках одного из моих долгосрочных консультационных контрактов с международной торговой компанией я работал с несколькими трейдерами, которые по той или иной причине столкнулись с длительным периодом убытков или снижения прибыльности. Эти периоды всегда были психологически тяжелыми. Трейдеру было трудно преодолевать их. Хотя я использовал различные подходы и стратегии для каждого трейдера, основанные на их собственных уникальных ситуациях, уровне опыта, торговых стилях и рынках, личностях и предпочтениях, я обнаружил, что регулярно использую одну и ту же структуру.

Это был сдвиг в сознании: смена точки зрения – перенос фокуса с *заработка на обучение*.

Когда трейдеры работают хорошо и зарабатывают деньги, мой опыт показывает, что они полностью сосредоточены на заработке. Они фокусируются на максимальном увеличении их отчета о прибылях и убытках. Очень немногие пытаются развивать свои навыки, знания или стратегии, когда есть возможность максимально увеличить прибыль: «ковать железо, пока оно горячо», если говорить простым языком.

Только когда трейдеры сталкиваются с убытками, просадками и изменениями в динамике рынка, они склонны к глубокому размышлению. Именно тогда они становятся склонны к самоанализу и открываются для возможности развития новых навыков или знаний. Это этап, ориентированный на обучение: возможность развития навыков и знаний. Оттачивание своего ремесла, мышления и тела. Изменение или адаптация своих стратегий и торгового поведения.

На приведенном ниже графике мы видим, как после периода хорошей доходности часто могут быть периоды более низкой доходности. А эти периоды более низкой доходности могут сменяться периодами более высокой доходности. Торговая производительность циклична. Она часто является отражением изменений рыночных условий и синхронности между динамикой рынка и стилем и стратегиями, присущими трейдеру.

Опасность для трейдеров, проходящих через этот цикл, заключается в том, что в результате испытываемого дискомфорта в цикле спада и попыток его избежать они в конечном итоге прибегают к деструктивному поведению. Вот некоторые примеры:

- неспособность адаптировать свой подход;
- принятие чрезмерно высокого риска;
- торговля на рынках, в которых они не имеют достаточной квалификации и опыта.

И всё ради заработка – чтобы заработать еще больше денег. В этих циклах спада важно уметь распознавать изменение условий. И в этот момент вы должны изменить свое мышление: от заработка к обучению.

Это приводит к другому, более полезному поведению – действиям, соответствующим новому контексту. Это то, что в конечном итоге поможет вам более эффективно выйти из цикла спада.

Навыки, знания и модели поведения, отработанные и развитые в течение одного цикла спада, становятся ресурсами для преодоления следующего цикла спада. Они также могут добавить ценность, обеспечивая более высокую прибыль в будущих циклах заработка.

Цикл «заработок-обучение»



Возможность привыкать к некомфортным ситуациям

В трудные торговые времена всегда есть одна возможность — научиться лучше торговать. Вы хорошо справляетесь с убытками именно тогда, когда проигрываете. Вы хорошо справляетесь с просадками именно тогда, когда находитесь в просадке. Вы хорошо адаптируете свой стиль торговли к изменяющимся рыночным условиям именно тогда, когда рынки меняются. Навыки справляться с трудностями закаляются именно тогда, когда вы испытываете трудности. Каждый тяжелый торговый опыт является возможностью отработать на практике и выковать свою внутреннюю цитадель, построить свою внутреннюю крепость и стать более пуленепробиваемым.

Невзгоды являются неотъемлемой частью торгового опыта. Это возможность получить физиологическое воздействие и адаптивную прочность, а также психологическое воздействие и развитие ваших умственных и эмоциональных навыков и ресурсов.

Трудные времена неприятны. Но именно они дают прекрасную возможность попрактиковаться в том, чтобы смириться с дискомфортом, научиться быть готовым принять трудности и попрактиковаться в принятии решительных действий, чтобы развить свою уравновешенность.

Вид сверху

У стоиков была практика смотреть на мир сверху. Речь шла о нейтральном наблюдении за приходом и уходом мира и вашем опыте в нем, а не о том, чтобы быть захваченным им.

Взгляд на мир сверху не меняет того, что происходит в мире. Однако взгляд на мир с другой точки зрения действительно меняет то, как вы воспринимаете происходящее. Взгляд на мир сверху позволяет вам посмотреть на свой торговый опыт с другой точки зрения. В трудные времена легко увязнуть в краткосрочной перспективе, здесь и сейчас, попасть на крючок своих мыслей и погрузиться в свои чувства. Это может вызывать напряжение и дискомфорт.

Убыточную сделку, увиденную сверху, можно рассматривать в перспективе, помещая ее среди всех сделок, которые вы когда-либо совершали, как одну из многих. Период просадки, рассматриваемый сверху, позволяет вам пережить его с меньшей привязанностью к мыслям и эмоциям, которые приходят вместе с ним. У вас может быть более нейтральная точка зрения, вы сможете лучше увидеть возможности, которые кроются внутри, и сделать более эффективный выбор действий.

Цитата

«Окинь сверху взором бесчисленные скопища людей, бесчисленные религиозные обряды, суда, плывущие по всевозможным направлениям и в бурю, и в затишье, многообразие всего возникающего, сущего, исчезающего. Подумай также и о той жизни, которой жили другие, и о той, которой будут жить после тебя, и о той, которой живут теперь варварские племена. Подумай о том, сколько людей вовсе не знают тебя и твоего имени, сколько забудут тебя в самом непродолжительном времени, сколько сейчас, может быть, хвалят тебя, а очень скоро станут порицать. Подумай о том, что нет ничего значительного ни в памяти, ни в славе, ни в чем-либо другом».

Марк Аврелий

Вот практическое упражнение, которое вы можете использовать, чтобы по-новому взглянуть на торговую проблему.

Цитата

Сядьте поудобнее и закройте глаза.

Теперь включите свое воображение: представьте себя за рабочим столом сверху.

Продолжая смотреть на себя со стороны, встаньте, отойдите и обратите внимание на свое местоположение, свое здание, город, мир.

Сопоставьте свою торговую задачу с тем, что вы видите на каждом этапе, когда поднимаетесь всё выше.

Обратите внимание на то, что многие другие трейдеры точно так же сталкиваются с трудностями в своей торговле.

Что бы сделал образец для подражания?

Подумайте о сложной или стрессовой ситуации в вашей торговле.

Теперь подумайте о своем образце для подражания в трейдинге. Возможно, это кто-то, кого вы знаете, о ком слышали или о ком читали, или, возможно, это даже воображаемый «идеальный трейдер».

Каков был бы ваш образец для подражания в трейдинге или идеал самого себя в этой сложной ситуации?

В трудный торговый момент задавайте себе вопрос: «Что в данной ситуации сделал бы мой образец для подражания?» – это даст вам возможность взять паузу между импульсом и реакцией, уменьшить свою реактивность и посмотреть на данную ситуацию под другим углом. И это позволит вам принять решение о наилучшем возможном ответе.

Стоики называли эту практику «созерцанием мудреца» и во время испытаний и трудностей спрашивали себя: «Что сделал бы мудрец?».

Цитата

«„Следует выбрать кого-нибудь из людей добра и всегда иметь его перед глазами – чтобы жить так, словно он смотрит на нас, и так поступать, словно он видит нас“. Этому учит Эпикур. Он дал нам охранителя и провожатого – и правильно сделал. Многих грехов удалось бы избежать, будь при нас, готовых согрешить, свидетель».

Сенека

21

Адаптируйтесь к переменам

Перемены неизбежны

Цитата

«А пока твердо придерживайтесь следующего правила: не поддаваться невзгодам, не доверять процветанию и всегда полностью учитывать привычку фортуны вести себя так, как ей заблагорассудится; обращайтесь с ней так, словно она действительно собирается сделать всё, что в ее власти. И всё, чего бы вы ни ожидали в течение некоторого времени, будет не настолько шокирующим».

Сенека

Перемены неизбежны – это, вероятно, является одним из немногих несомненных фактов в трейдинге. Стоики считали, что для того, чтобы в жизни могли появляться новые вещи, всё должно меняться. Людей, которые удивлялись переменам, они считали глупцами. Как можно было не знать, что грядут перемены?

Сенека советует не поддаваться невзгодам, ибо плохие времена не длятся вечно, а также признать, что хорошие времена тоже не длятся вечно – всё в жизни непостоянно.

«В биржевой яме»: выживание наиболее приспособленных

«В 1997 году в торговом зале биржи торговало 10 000 человек... Сегодня их осталось около 10%».

Так начинается документальный фильм 2009 года «В биржевой яме» (Floored), в котором рассказывается история закрытия торговых площадок в Чикаго с приходом электронной торговли [53]. Эта же ситуация коснулась и некоторых трейдеров, работавших там, вслед за их попытками адаптироваться к новому миру торговли.

Одна из моих любимых сцен, которую я часто показываю на своих семинарах – это беседа трейдера торгового зала Кенни Форда с бывшим трейдером торгового зала Майком Фишбейном, который теперь работает

инженером-программистом. Они говорят об эволюции рынков, появлении машин и о том, насколько ужасен электронный трейдинг.

Это отличный пример человека, который видит происходящие изменения, не любит их и не хочет меняться. Некоторые из тезисов Кенни:

«Компьютер – это самая злая вещь, которая была изобретена когда-либо».

«Я не могу победить компьютер».

«Открытое заключение биржевых сделок в торговом зале с помощью голоса и жестов – самый благородный из когда-либо придуманных способов торговли».

«Верьте мне, когда я говорю, что они обманывают машины».

Мой любимый ответ разъяренного Майка:

«Представьте, что вы музыкант. Вам нравится играть джаз, но это не значит, что вы не можете играть классику. Вы предпочитаете джаз, но можете играть и классику. Рынок похож на симфонию. Вы должны играть ту музыку, которую вам дают».

В мире, где постоянно происходят перемены, фильм «В биржевой яме» показывает реальность того, что происходит, когда трейдеры сталкиваются с серьезными изменениями в мире трейдинга. С точки зрения эволюции некоторые трейдеры выживают, а некоторые умирают. Говоря словами, приписываемыми Чарльзу Дарвину:

«Выживает не самый сильный из видов и не самый умный, а тот, который лучше всех реагирует на изменения».

Выживание не является обязанностью

Если бы у вас случился сердечный приступ и вам сказали, что во избежание повторного сердечного приступа (и, возможно, смерти) вы должны изменить свой образ жизни, что бы вы сделали?

Полагаю, что вы бы сказали, что внесете в свою жизнь необходимые изменения: будете питаться более здоровой пищей, чаще заниматься спортом и т.п. Кто бы этого не сделал, столкнувшись с выбором между *принятием перемен или смертью*?

Но реальность такова, что большинство людей этого не делают. И это кажется невероятным: ведь что может быть лучшим фактором мотивации, чем эффективное действие, предотвращающее смерть? И тем не менее, примерно девять из десяти человек не вносят необходимые изменения в таких ситуациях [54]. И многие в конце концов умирают.

Когда я впервые начал работать с трейдерами в 2005 году, я работал в крупной международной частной торговой группе в Лондоне. В первые несколько месяцев стало очевидно, что многие из более опытных трейдеров испытывали трудности с получением желаемой прибыли – не из-за отсутствия торговых навыков или знаний, а просто потому, что рынки стали более эффективными.

Ранее имевшееся у них торговое преимущество утратило свою былую силу.

То, что они ежедневно делали, больше не работало. Некоторым из этих трейдеров пришлось приложить значительные усилия, чтобы адаптировать свои торговые стили и стратегии; они смогли преодолеть все препятствия, проявили упорство и сохранили свою карьеру в трейдинге. Другие продолжали делать то, что делали всегда. И это продолжало не приносить им никаких результатов. И в конце концов стресс от постоянного отсутствия денег и понесенные убытки привели к тому, что они ушли с рынка.

С тех пор за время обучения трейдеров я постоянно наблюдал за тем, как способность адаптироваться к меняющимся рынкам является одной из самых важных характеристик для стабильно высоких результатов. Любое преимущество трейдера на рынке является временным. Способность как проявлять гибкость в краткосрочной перспективе, так и адаптироваться в долгосрочной перспективе является необходимым условием как для максимального увеличения вашей прибыли, так и для долговечности рынка.

В конечном счете решение трейдеров в отношении того, стоит им меняться или нет, зависит от них самих. Говоря словами У. Эдвардса Деминга: «Вы можете и не меняться. Выживание не является обязанностью».

Лаборатория будущего

Один успешный трейдер, с которым я работал, проводил часть своего времени в размышлении о том, что может произойти на рынках и в трейдинге. Его цель заключалась в поиске потенциальных сдвигов и возможностей,

которые могут возникнуть в будущем. Он будет готовиться к ним уже сейчас, что поставит его впереди кривой адаптации, если что-то вдруг случится.

В некотором смысле это был процесс исследований и разработок. Он был готов к высокой производительности в будущем, сохраняя при этом результативность в краткосрочной перспективе.

Этот процесс взгляда в будущее и разработки планов и стратегий на будущее был ключевым подходом высокопрофессиональных экспертов Спортивного комитета Великобритании, которые ставили перед собой цели завоевать как можно больше олимпийских медалей для своих спортсменов. Например, они задавались такими вопросами:

- Какими будут будущие глобальные тенденции и мегатренды в 2024 году, которые будут определять мир элитного спорта?
- Где будут пределы спортивных результатов?
- Как мы будем управлять здоровьем спортсменов?
- Как будут действовать наши успешные лидеры и коучи?
- Как наша отрасль будет взаимодействовать с технологиями и большими данными?
- Великобритании удалось сделать то, что никто не считал возможным на Олимпийских играх в Рио, и победить Китай. Можно ли гипотетически представить, что они могут победить США и как?
- Какие новые технологии могут радикально изменить тренировки спортсменов и результаты их производительности и как?
- Каким образом высокопроизводительная система Спортивного комитета Великобритании может снизить зависимость от финансирования из государственного сектора? Каковы альтернативные бизнес-модели?
- Где будущие призеры Великобритании, никем не замеченные до сегодняшнего времени?

Всё это вопросы, которые прорабатываются Лабораторией будущего Спортивного комитета Великобритании, где несколько раз в году на один день собираются самые разные эксперты из разных академических, практических, деловых и спортивных кругов [55]. Они тщательно продумывают будущее спорта и то, как будет выглядеть мир элитных достижений через четыре-восемь лет. Это попытка развить спортсменов в различных олимпийских видах спорта, чтобы они в будущем выступали наилучшим образом. Здесь проводятся обсуждения, генерируются идеи и задаются вопросы.

Результатом являются действия, включая финансирование и поддержку разработки новых технологий, тренировочных процессов и всего остального, что может дать спортсменам и командам преимущество над конкурентами.

Я часто использую подобный процесс со своими клиентами. Это прагматичный и действенный способ заставить трейдеров и торговые команды задуматься о будущем, посмотреть, куда движется мир трейдинга, и заранее подумать о получении новых знаний, навыков и стратегий – действовать упреждающе, а не в ответ на уже случившееся событие.

Цитата

- *Каким вы видите будущее трейдинга?*
- *Какие пять вопросов было бы полезно рассмотреть?*
- *Кем вам нужно стать, чтобы хорошо торговать в будущих условиях?*
- *Что останется неизменным?*
- *Что вам нужно начать делать или делать в большей степени?*
- *Что вам нужно перестать делать или делать в меньшей степени?*

Эффективная адаптация к новым рынкам

Адаптация к новым рынкам – это процесс изменений. Некоторые трейдеры находят перемены легче, чем другие. Некоторые принимают их, другие относятся к ним более осторожно. Чтобы выжить на рынках в долгосрочной перспективе, трейдеры должны адаптироваться.

Ниже приведены семь факторов, влияющих на то, насколько успешно трейдеры адаптируются к торговле на новых рынках. Вы можете использовать их в своем собственном процессе адаптации.

1. Признание

Первый шаг – это признание того, что рынки меняются, и то, как вы торгуете сейчас, может оказаться ненадежным в будущем.

Одной из проблем, с которыми сталкиваются трейдеры при адаптации к меняющимся рынкам, является оценка того, претерпевают ли рынки краткосрочные изменения или же на них происходят долгосрочные, более системные изменения. Моя собственная точка зрения состоит в том, что когда трейдеры находятся в состоянии постоянной оценки и анализа своей торговли, это становится немного более очевидным. Но в конечном итоге это суждение призывает к среде, характеризующейся неопределенностью, новизной и неуправляемостью.

2. Готовность

Между признанием того, что рынки меняются, и реальными переменами, которые вам необходимо произвести в результате, есть разница. Я работал со многими трейдерами, которые видели, как меняются рынки, но не стремились вносить требуемых от них изменений.

Когда я работаю с клиентами, я оцениваю их состояние с точки зрения готовности к переменам. Если они не готовы меняться, то я обычно мало что могу сделать для них. Мы не можем работать совместно, пока они не будут готовы к этому. «Когда ученик готов, приходит учитель».

3. Переосмысление

Обычно люди видят в переменмах угрозу, негатив. Когда трейдерам приходится адаптироваться к новым рынкам, они, как правило, отказываются от своего преимущества и ищут нечто новое. Их доходность будет снижаться. Необходимо инвестировать время и усилия в развитие новых навыков, знаний и стратегий с получением небольшой краткосрочной денежной прибыли.

По сути, должен произойти сдвиг в мышлении от «зарабатывания» к «обучению». Часто только в случаях проблем и трудностей, таких как изменение рыночных условий, трейдеры принимают на себя обязательство учиться и развивать новые навыки и знания. В хорошие времена вся сфера полномочий состоит в том, чтобы просто продолжать торговать и зарабатывать деньги.

Цитата

Спросите себя:

- *Что может быть хорошего в этой перемене?*
- *Чему она может меня научить?*
- *Как это может развить мою торговлю/сделать меня лучшим трейдером?*

4. Отношения

Когда вы адаптируете свою торговлю, крайне полезной может быть поддержка со стороны окружающих вас людей. Было доказано, что одним из ключевых факторов успешных программ изменений является наличие тренера/организатора или группы коллег (или и того, и другого) – это имеет решающее значение в оказании поддержки людям в том, чтобы они не сбились с пути и делились своими проблемами. Эта роль является ключевой в моей работе в качестве тренера для трейдеров, переживающих трудные времена.

Цитата

- Кто может поддержать вас в то время, когда вы будете вносить изменения в вашу торговлю?

5. Повторение

В конечном счете перемена заключается в том, чтобы действовать и делать что-либо иначе. Суть в том, чтобы определить конкретные шаги, которые вам необходимо предпринять: исследовать новые рынки, экспериментировать с новыми торговыми стратегиями, приобретать соответствующие знания, развивать новые навыки и т. д.

Цитата

- Почему данная перемена является важной для вас?
- Какую ценность, силу или качество действия вы можете использовать?
- Какие конкретные действия вам необходимо предпринять?

6. Сопротивление

В процессе изменения и адаптации высока вероятность того, что у вас будут появляться сложные мысли и эмоции. Это совершенно нормально. Могут возникать страх, разочарование, тревога и мысли «это не работает», «это занимает слишком много времени», «я не получаю достаточного количества прибыли». Именно здесь критически важными становятся навыки работы со своими мыслями и эмоциями, что позволяет вам оставаться сосредоточенным на важном для вас действии: принятии решительных мер.

7. Срыв

«Я пробовал, но это не принесло результатов» – типичная фраза, которую я слышу, когда работаю с трейдерами, адаптирующимися к новым рынкам.

«Какие действия вы предпринимали для этого?» – спрашиваю я.

«Я вернулся к своему прежнему способу торговли».

Процесс внесения изменений не является линейным или экспоненциальным. Он больше похож на восходящий тренд: в нем чередуются периоды восходящего импульса с последующими откатами (или, на языке психологии, срыв).

Срыв – это нормальное явление в процессе изменений. Тем не менее, то, что вы делаете в момент срыва, как раз и определяет, меняетесь вы или нет. Многие люди интерпретируют срыв как поражение и возвращаются к своим старым привычкам. Когда люди осознают, что срыв является частью процесса изменений, они могут подготовиться к нему и реагировать на него по-разному, распознавая его как срыв, впоследствии выполняя перезагрузку и далее двигаясь вперед, управляя следующим периодом восходящего импульса.

Срыв в процессе перемен подобен рыночному откату.

Срыв в процессе перемен подобен рыночному откату



Tlap.com

IX

Часть девятая

Управление своим состоянием

22

Контролируйте свой уровень стресса и усталости

Физиология торговой производительности

Можете ли вы вспомнить время в своей торговле, когда вы осознавали, что у вас высокий уровень стресса? Какое влияние это оказывало на ваше торговое поведение и принятие решений?

А как насчет того момента в вашей торговле, когда вы чувствовали усталость, утомление или, возможно, даже истощение? Какое влияние это оказывало на ваше торговое поведение и принятие решений?

То, как вы себя чувствуете физиологически, оказывает огромное влияние на ваше психологическое функционирование. Это оказывает сильное влияние на:

- ваш уровень внимания и осознанности
- качество вашего мышления
- эмоции, которые вы испытываете
- вашу импульсивность
- риски, которые вы принимаете
- решения, которые вы принимаете.

Ваш мозг находится внутри вашего тела. Он глубоко связан с ним. Четкая граница между разумом и телом фактически отсутствует. Таким образом, ваше физиологическое состояние – то, насколько вы напряжены и утомлены, – играет важную роль в функционировании вашего мозга, а также в принятии вами рисков и принятии решений, будучи трейдером.

Усталость делает всех нас трусами

В исследовании, в котором рассматривалось 1100 решений об условно-досрочном освобождении в течение 12-месячного периода, исследователи обнаружили, что на вероятность условно-досрочного освобождения сильное влияние оказывала один фактор: время суток [56].

Примерно в 70% случаев условно-досрочное освобождение получали заключенные, явившиеся рано утром. Те, кто являлись слишком поздно, условно-досрочное освобождение получали менее чем в 10% случаев.

Принятие решений зависит от уровня энергии. В момент усталости мозгу приходится принимать решения с меньшими ресурсами, поэтому по умолчанию он переходит в неврологическое состояние, известное как когнитивная легкость. Оно включает в себя спектр полномочий на принятие более быстрых и простых решений, используя мыслительные связи там, где это возможно. Когда комиссия по условно-досрочному освобождению находилась в состоянии усталости, самым простым, быстрым и наименее рискованным решением было оставить заключенных в тюрьме.

Влияние усталости на принятие решений можно кратко изложить в виде нескольких ключевых тезисов:

- принятие стратегий с низким уровнем усилий
- низкое высокоуровневое мышление и высокий риск системной ошибки
- более быстрые и менее продуманные решения
- нарушение восприятия риска
- взвешивание решения в сторону минимальных усилий для действия
- снижение самоконтроля
- высокий риск совершения ошибки.

В долгосрочной перспективе усталость сказывается на вашем здоровье, а также на уровне приверженности и мотивации. Она также приводит к склонности к неприятию риска. Как однажды сказал знаменитый тренер по американскому футболу Винсент Ломбарди: «Усталость делает всех нас трусами».

Иррациональный пессимизм, вызванный стрессом

Кратковременный острый стресс, такой как резкое движение на рынке, повышенная волатильность, выход вашей позиции из игры, убыточная сделка и совершение ошибки, могут активировать вашу реакцию на стресс. Если он достаточно экстремален, то он может привести к снижению когнитивных способностей, что повлияет на вашу способность принимать решения.

Когда стресс продолжается в течение *длительного* периода времени, вы можете испытывать множество очень неблагоприятных эффектов. Длительная серия убыточных позиций, период затяжных перемен на рынках, или серьезная проблема могут привести к тому, что вы будете испытывать так называемый *хронический стресс*.

Это более длительное воздействие приводит к состоянию, часто описываемому как иррациональный пессимизм, обусловленный высоким уровнем кортизола в организме. Трейдеры становятся сверхчувствительными к угрозам и рискам в настоящем, выборочно вспоминая угрожающие эпизоды из прошлого и проецируя опасности в будущем.

В результате трейдеры избегают риска. В крайних случаях они испытывают симптомы депрессии, истощения и онемения, словно «застревают на минимуме». (С другой стороны, они могут «застрять на максимуме», ощущая бессонницу, чрезмерную активность, возбуждение и беспокойство.)

Стресс – это высокоэнергетическое состояние. Он имеет метаболический (энергетический) спрос. Чем сильнее и

продолжительнее стресс, тем больше энергии на него затрачивается и тем выше риск утомления в краткосрочной перспективе и выгорания в долгосрочной.

Управление уровнем стресса и усталости является ключевым фактором оптимизации вашей физиологии, чтобы вы могли принимать наилучшие торговые решения. Это также помогает вам быть более устойчивыми при решении сложных задач и проблем. Сильная физиология – это устойчивая физиология.

Для эффективного управления и развития вашей физиологии необходимы два важных навыка:

1. мониторинг вашего физиологического состояния
2. управление вашим физиологическим состоянием.

1. Мониторинг физиологического состояния

Говорят, что, если вы возьмете лягушку и бросите ее в кастрюлю с кипящей водой, она сразу же попытается выпрыгнуть – это пример острого краткосрочного стрессового события, похожего на быстрое и значительное рыночное движение.

Но, если вы поместите лягушку в кастрюлю с холодной водой и будете очень медленно увеличивать огонь, она может свариться заживо. Это похоже на хронический стресс, более медленное, постепенное переживание, нечто похожее на затяжную полосу убыточных сделок.

Я работал со многими трейдерами, которые переживали напряженные и трудные периоды в своей торговле. В подавляющем большинстве случаев все они имели одно примечательное сходство: они искали помощи на минимуме своего опыта, *уже пережив длительный период борьбы и трудностей*.

Во многих случаях трейдеры обращаются за помощью только в крайний момент, когда они испытывают сильное ощущение дискомфорта. Они обращаются за помощью именно в тот период, когда стресс или усталость становятся практически невыносимыми, а результаты неизменно ужасающими. Но в этот момент, как и лягушка, они уже практически закипают.

Во многих из этих случаев нисходящий тренд в их кривой капитала, психологии и физиологии был бы замечен задолго до этого минимума. Восстановление после таких минимумов часто требует значительного времени и усилий. А это значит, что они начинают с того момента, где психологические и физиологические возможности сильно снижены.

Таким образом, трейдерам крайне полезно замечать такие изменения *значительно раньше*, а также, естественно, иметь навыки эффективного реагирования на появление предупреждающих сигналов. Чтобы торговать наилучшим образом, трейдеры должны знать о своем физиологическом состоянии не только с течением времени, но и в данный момент, и иметь инструменты для управления своим состоянием на обоих временных интервалах.

2. Управление физиологическим состоянием

Основное внимание осведомленности о вашем физиологическом состоянии направлено на то, чтобы осознавать, что происходит в вашем теле. Насколько сильный уровень стресса вы испытываете? Насколько вы утомлены? Одним из способов развить это осознание является субъективная оценка, например, отслеживание того, насколько хорошо вы спали, ощущаемый вами уровень стресса и энергии, а также ваше настроение и уровень мотивации по шкале от 1 до 10 баллов.

Я познакомился с Дэвидом в банке, где я проводил коучинг для его торгового отдела; он был маркет-мейкером. Дэвид был очень успешным, очень последовательным и пользовался высоким уважением среди коллег своего отдела. Областью, которую он выбрал для проработки в своем коучинге, была его *эмоциональная реакция* на определенные торговые события. Я попросил его записывать каждый час от момента пробуждения до отхода ко сну следующее:

- его уровень энергии по шкале от 1 до 10 баллов
- его уровень стресса по шкале от 1 до 10 баллов
- и записывать доминирующую эмоцию, которую он испытывал в то время.

Отслеживая свой уровень стресса, уровень энергии и эмоциональное состояние, он повышал свою осведомленность о них в данный момент. Он мог замечать изменение своего физиологического состояния в течение дня и в ответ на события. И он мог анализировать их и сравнивать события торгового дня со своим *внутренним опытом*.

Одно из интересных открытий, которое он сделал, касалось того, что он называл *распространением энергии стресса*; по мере увеличения стресса и снижения своего уровня энергии – по мере увеличения спреда между ними – возрастала его реактивность. Мониторинг этого спреда предоставил ему ценный уровень осведомленности. Важно отметить, что полученные «данные» и идеи позволили нам разработать ряд тактических методов самоконтроля, которые оказались очень полезными.

Подобные стратегии субъективного самоконтроля могут быть эффективными. Однако теперь также можно получить и объективную информацию о физиологии трейдера и его уровнях стресса и усталости. Это стало возможным благодаря развитию технологий измерений и оценки физиологических процессов в человеческом организме.

Объективная физиологическая обратная связь

За последние несколько лет я уделяю всё больше времени помощи трейдерам отслеживать и управлять своим физиологическим состоянием. Ключевым инструментом в этом стало использование технологий, которые дают объективную информацию об их уровне стресса, сна, восстановления, физической активности и уровне физической подготовки.

Как показывает мой опыт, большинству трейдеров нравятся эти данные. Они любят, когда эти данные представлены в виде диаграмм и графиков. И по возможности они предпочитают объективность субъективности.

Почти каждый трейдер, с которым я работал, понимает, что он лучше торгует, когда менее подвержен стрессу и усталости, и что контроль уровня стресса, хороший сон, хорошее питание и физическая активность являются ключевыми компонентами хорошей торговли. Но для всех нас существует разрыв между знанием и действием. Таким образом, объективные, основанные на данных оценка и мониторинг могут гораздо глубже вовлечь трейдеров в изучение влияния их физиологии на их торговлю, а это приводит к более строгому соответствию их поведению, необходимому для улучшения этой физиологии.

В своей работе я использовал физиологический маркер, известный как *вариабельность сердечного ритма (BCP)*, *производную от частоты сердечных сокращений (ЧСС)*. Это дает интересные сведения о функционировании вегетативной нервной системы: симпатической (стрессовой) и парасимпатической (восстановительной).

В процессе сердцебиения между последовательными ударами имеются промежутки. Эти промежутки различаются по продолжительности: этот изменяющийся временной интервал и есть вариабельность вашего сердечного ритма (см. график). BCP сильно варьирует у разных людей. На нее влияет генетика (около 30%), возраст, состояние здоровья и уровень физической подготовки.

В целом, высокая BCP (иными словами бóльшая вариабельность временных интервалов между сердечными сокращениями) свидетельствует о хорошей физической подготовке и состоянии здоровья, а также о более сильном физиологическом состоянии. Между тем, низкая BCP (меньшая вариабельность временных интервалов между сердечными сокращениями) свидетельствует о более низком состоянии здоровья и физической подготовки и более слабом физиологическом состоянии.

Попросив трейдеров носить высокотехнологичные мониторы, подобные тем, которые используются элитными спортсменами и спортивными командами, в течение нескольких торговых дней подряд, а также измеряя утренние показатели BCP, я смог объективно наблюдать влияние эмоционального состояния трейдера при торговле на рынках на их физиологию и, конечно же, обратное влияние их физиологии на их эмоциональное состояние.

Благодаря этим наблюдениям я смог проверить, как изменение образа жизни трейдера – сна, восстановления, физической активности и потребления алкоголя – и использование стратегий умственной тренировки, таких как медитация осознанности, стратегии дыхания и методы релаксации, могут повлиять на их показатель BCP.

Кому бы вы поручили управлять своим капиталом?

Ниже приведены физиологические профили двух разных трейдеров. Каждый представляет собой мониторинг физиологических данных в течение 24 часов.

Красные (или самые темные) столбцы указывают на реакцию на стресс, которая может быть положительной или отрицательной, зеленые (или темно-серые) столбцы – на восстановление, а синие (светло-серые) – на физическую активность и движение. Чем выше столбцы, тем выше ответная реакция.

Предлагаю вашему вниманию несколько вопросов для рассмотрения:

Не вдаваясь в подробные объяснения приведенных выше данных, но имея общее понимание того, что эти графики отражают физиологию трейдера,

- что самые темные столбцы указывают на реакцию на стресс, темно-серые столбцы – на восстановление, а светло-серые – на физическую активность,
- вы, вероятно, можете начать делать некоторые интересные наблюдения.

Если посмотреть на физиологические данные трейдера Б, то в глаза бросается следующее:

- 75% его 24-часового дня проходит в стрессе; только 13% в восстановлении (рекомендуемые же нормы составляют 30%). Таким образом, оба параметра выходят за рамки нормальных значений.
- Он работает 11 ч 46 мин без восстановления.
- Его сон составляет 5 ч 40 мин, а количество и качество восстановления являются низкими.
- Он уделяет 34 минуты своей физической активности, которая укрепляет его состояние здоровья.

Если посмотреть на физиологические данные трейдера А, то можно обратить внимание на следующее:

- 48% его 24-часового дня приходится на стресс, и 40% на восстановление.
- У него 9,5-часовой рабочий день с 30-минутным перерывом.
- Его сон составляет 8 ч 5 мин, а количество и качество восстановления являются хорошими.
- Он уделяет 27 минут своей физической активности, которая укрепляет его состояние здоровья.

Представьте, что эти 24-часовые периоды представляют стандартный день для этих трейдеров (что, судя по моим более длинным примерам, так и было). Какое влияние бы это оказывало на их уровень стресса и усталости? Каким был бы их физиологический уровень функционирования? Какое влияние бы это оказывало на их чувства и мысли? Какое влияние бы это оказывало их уровень риска, принятие решений и производительность?

Если бы у вас был выбор поручить свой капитал в управление одному или другому трейдеру (при условии, что их навыки, знания и доходность от их стратегий были бы относительно равными), кому из них вы поручили бы свой капитал?

Управление своим состоянием

Преимущество практики управления своим состоянием заключается в развитии осознания своего состояния и обеспечении возможности самоуправления им. Это открывает возможности для превентивных и оперативных стратегий управления своим состоянием, которые помогают оптимизировать и регулировать свою физиологию, чтобы торговать наилучшим образом.

Регулярно наблюдая за своей физиологией, вы можете получить представление о том, какое влияние на нее оказывает ваш опыт торговли на рынках, и наоборот.

Несколько факторов, влияющих на ВСР, подвластны вашему контролю. По мере необходимости их можно использовать с тактической точки зрения как часть вашего установившегося режима торговли. К ним относятся:

- физическое здоровье и благополучие
- сон
- восстановление
- физическая подготовленность
- питание
- дыхательные техники
- медитация
- биологическая обратная связь.

Есть несколько основных способов контроля своего физиологического состояния:

Субъективный

Определите некоторые физиологические факторы для мониторинга. Записывайте их ежедневно или, если это будет полезным, в течение дня. Обычно мои клиенты записывают следующие данные:

- уровни стресса
- уровни энергии
- сон

- настройение
- эмоциональное состояние

Поставьте себе оценку по каждому из факторов по шкале от 1 до 10 баллов в свой журнал или в электронную таблицу.

Объективный

- **Носимые устройства:** в последнее время значительно увеличилось количество и качество носимых устройств, которые фиксируют физиологические параметры уровня вашего стресса, качества/количества сна, уровня физической активности и физической подготовленности. Все имеют разную надежность. Но даже неточные устройства будут давать вам возможность наблюдать тенденции и закономерности ваших физиологических параметров. Это хороший и относительно доступный способ начать собирать данные о вашей физиологии в режиме 24/7.
- **Ежедневный мониторинг ВСП:** существует ряд доступных приложений, которые позволяют вам фиксировать ежедневные показания ВСП (показания также можно считывать в течение дня). Затем вы можете добавить некоторые субъективные данные для отслеживания ключевых физиологических параметров. Это быстрый и простой способ отслеживать ваши физиологические тенденции и получать представление о том, какие факторы вашего образа жизни и работы влияют на ваш показатель ВСП и ваше физиологическое состояние. Для получения точных показаний вам следует приобрести высококачественный пульсометр, который вы будете использовать с соответствующим приложением.
- **Оценка трехдневной производительности вашего образа жизни:** это более глубокий, точный и дорогостоящий подход к оценке вашего физиологического состояния, включая количественную и качественную оценку уровня стресса, количественную и качественную оценку сна, уровня физической активности, VO2 max и вашу физическую подготовленность. Для этого требуется ношение кардиомонитора с электродами в течение 72 часов, по истечении которых составляется подробный отчет и дается обратная связь. Примеры физиологических данных трейдеров, которые я использовал в этой книге, взяты именно из этого вида оценки.

В следующих двух главах я предложу стратегии тренировки и управления своим физиологическим состоянием, развития высокоэффективных факторов образа жизни и достижения высокого уровня физиологической подготовленности.

23

Овладейте искусством восстановления

Адаптивная прочность и суперкомпенсация

Если вы идете в тренажерный зал и выполняете силовые упражнения, вы нагружаете определенную группу мышц. Краткосрочное воздействие этих упражнений заключается в разрушении мышечной ткани. Если вы выполняете тренировку с достаточным периодом качественного восстановления, мышцы не только восстанавливаются, но и (в процессе, известном как *суперкомпенсация*) подготавливаются к будущему стрессу и становятся сильнее.

Стресс + восстановление = рост

То же самое верно для вашей нервной системы и физиологических процессов. Если вы подвергаете свою систему стрессу, а затем обеспечиваете ей достаточное восстановление, вы испытываете *адаптивную закалку*: ваша физиология укрепляется и становится более устойчивой к внешним раздражителям.

Хронический стресс, неприятие риска и устойчивая результативность торговли

Стресс, как мы видели, требует метаболических потребностей, потребности в энергии. Чем выше уровень стресса, тем больше энергии вы сжигаете. Именно поэтому стрессовые и психологически напряженные дни на рынках кажутся физически утомительными.

Ниже приведены утренние показатели вариабельности сердечного ритма (ВСП) трейдера, пережившего три продолжительных напряженных торговых дня. Первые показания близки к его нормальному базовому уровню – к третьему же дню они снижаются на половину. Снижение ВСП свидетельствует о перенапряжении нервной системы, повышенном стрессе и/или усталости. На физиологию трейдера в значительной степени повлияли повышенные умственные потребности, связанные с более длительной и интенсивной торговлей.

1-й день	14-часовой рабочий день	BCP 53
2-й день	14-часовой рабочий день	BCP 45
3-й день	14-часовой рабочий день	BCP 26

Важно поддерживать баланс между количеством энергии, которая расходуется вашим организмом, и количеством энергии, которой вы восполняете свои ресурсы. Важнейшим фактором *восполнения энергии* является восстановление, выключение и подзарядка.

Чтобы торговать наилучшим образом и избегать ловушек, связанных с пребыванием в хроническом стрессе, важно помнить о балансе между уровнями стресса и восстановления.

Достижение правильного баланса между стрессом и восстановлением

Если вы тренируетесь слишком много, слишком часто или слишком интенсивно и не получаете достаточного уровня восстановления, чтобы сбалансировать напряжение, которому подвергаются ваши мышцы, вы входите в фазу *перетренированности*. В конце концов мышцы повреждаются, и вы рискуете получить травму.

Однако, если вы никогда не тренируетесь и тратите все свое время на «восстановление», ваши мышцы не станут сильнее и не приспособятся к нагрузкам во время тренировки.

Таким образом, чтобы оптимизировать свои тренировки, спортсменам очень важно соблюдать правильный баланс между стрессом и восстановлением. Существует целая наука о восстановлении. Это же справедливо и для трейдеров.

Стресс + достаточное восстановление = рост

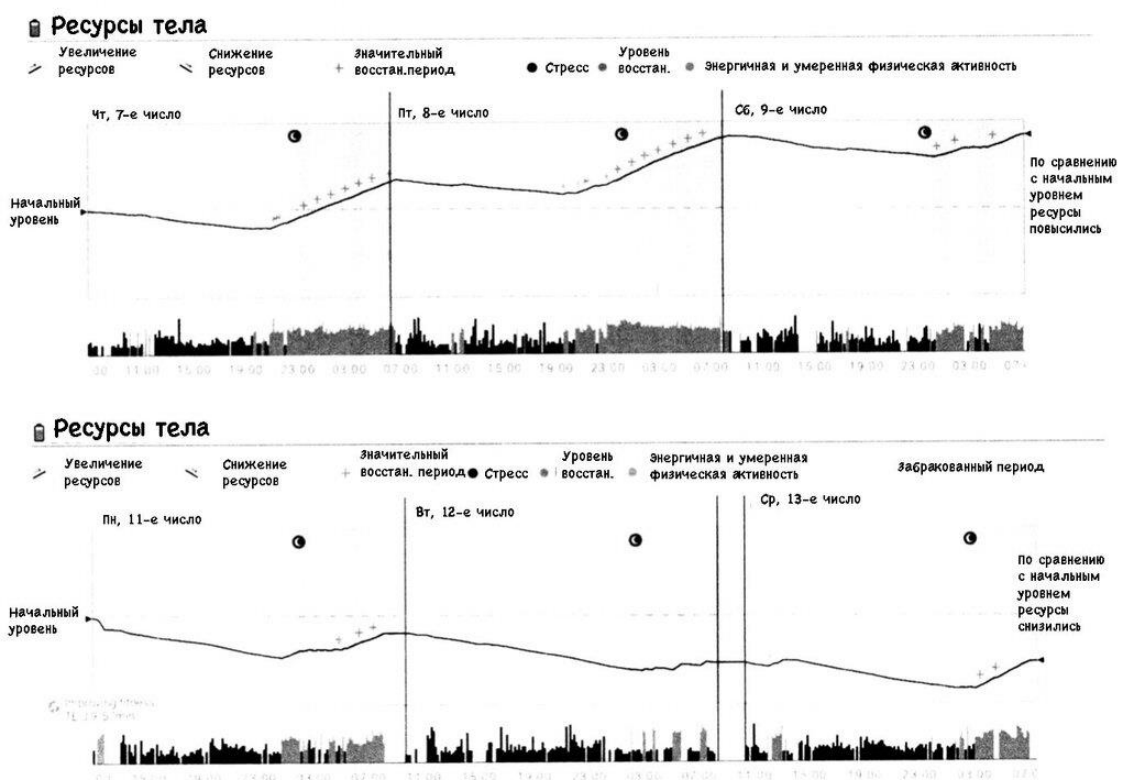
Стресс + недостаточное восстановление = срыв

Отсутствие стресса + восстановление = отсутствие роста

Ниже приведены два физиологических профиля трейдеров в течение трехдневного периода. Линия ресурсов (*трендовая линия*) показывает входящие и исходящие потоки энергии в их систему. Стресс приводит к истощению, а восстановление возвращает трейдера на прежнее место.

Трейдер А имеет положительный баланс между восстановлением и стрессом. Очевидно, как в течение трехдневного периода его ресурсы не только восстанавливаются, но и фактически *превосходят исходный уровень*.

Напротив, у трейдера Б отрицательный баланс между восстановлением и стрессом, и его ресурсы в течение трехдневного периода уменьшаются.



Когда баланс между стрессом и восстановлением правильный, трейдеры оптимизируют свое физиологическое состояние и повышают свой потенциал принятия решений. Они также могут извлечь выгоду из адаптивных реакций на стресс, избежать хронического стресса и поддерживать производительность в течение продолжительного периода.

Исследования финской компании "Firstbeat" (firstbeat.com, данная компания создана на базе Финского олимпийского института, предоставляет физиологические данные и анализ элитным спортсменам и командам, медицинским учреждениям, корпорациям и производителям носимых устройств) показывают, что «правильное» количество ежедневного восстановления составляет 30% для «нормальных людей в нормальных условиях».

Если вы ежедневно уделяете около 7-8 часов хорошему качественному сну, то можно сказать, что вы относитесь к их числу. Тем не менее, многие из моих клиентов-трейдеров не уделяют сну достаточного времени, или же их сон не является достаточно качественным, чтобы достичь уровня восстановления в районе 30%. Многие из них постоянно находятся в состоянии *неполного восстановления*.

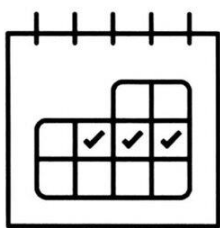
Что такое восстановление?

После периода интенсивной торговой деятельности трейдер, для которого я проводил занятия по коучингу, решил сделать перерыв в своей торговой деятельности, чтобы восстановить свои силы и перезарядиться, после чего снова вернуться на рынки. В этот период я проводил некоторые исследования на фирме, где он торговал. У нескольких его коллег-трейдеров, включая его самого, ежедневно собирали физиологические данные с целью возможной оценки влияния торговли на рынках на их физиологию, а также влияния их физиологии на торговлю на рынках.

После периода интенсивной торговли с высоким уровнем стресса и сильной усталости мы смогли увидеть, что ежедневное значение ВСП этого трейдера уменьшилось, чего и следовало ожидать. Во время восстановительного перерыва трейдер вместе с друзьями отправился на краткосрочный отдых в виде катания на горных лыжах. По получению его данных весьма интересным было то, что, что в течение его четырех дней катания на склонах (и с последующей активностью после катания на лыжах) его показатели ВСП продолжали падать.

Его физиология не демонстрировала восстановления. Фактически, она продолжала ухудшаться. Учитывая нагрузку от нескольких часов катания на лыжах в день, повышенное потребление алкоголя и поздний отход ко сну, это не было неожиданностью. Хотя данная смена деятельности и была приятной и ощущалась как отдых, она не оказала восстановительного эффекта на его организм. Она освежила его ум, сильно отвлекла его внимание от трейдинга и предоставила ему приятную и столь необходимую смену обстановки.

Истощение в действии



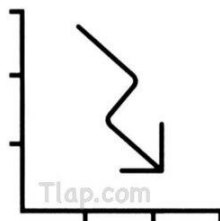
Катание на лыжах: 3 дня



Сон: 18 часов



Употребление алкоголя:
63 ед.



падение ВСП:
с 61 до 44 мс

Восстановление происходит, когда ваша нервная система переключается в *режим преобладания тонуса парасимпатической нервной системы*. Парасимпатическую нервную систему часто называют системой «отдыха и переваривания». Речь идет о включении тормозов и замедлении.

Физиологически это проявляется в следующем:

- замедляется ваш сердечный ритм
- дыхание становится более медленным и глубоким
- расслабляются мышцы
- происходит отток крови к сосудам пищеварительного тракта.

Эти процессы противоположны реакции на стресс, борьбе и бегству и являются антидотом для них. Они наполняют ваш организм энергией и включают его.

Измерение уровня стресса и восстановления

Исторически сложилось так, что мы оценивали уровень восстановления очень субъективно:

- Насколько лучше вы себя чувствуете?
- Как долго вы спали?
- Насколько качественным был ваш сон?
- Как вы расслаблялись/отдыхали в течение дня?

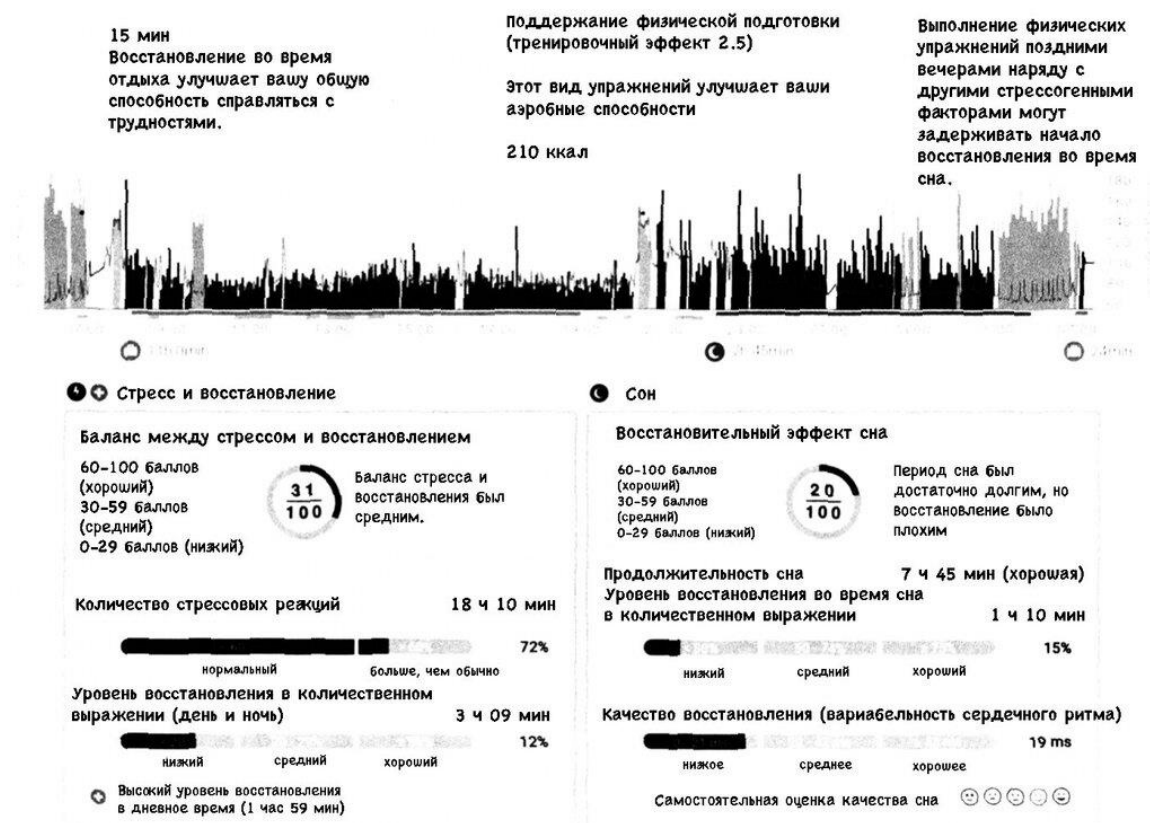
Теперь, благодаря достижениям в области технологий и использованию мониторов сердечного ритма и специальных приложений, мы можем собирать физиологические данные, отражающие уровни стресса и усталости человека, в первую очередь ВСР.

Я провел множество физиологических оценок и проектов со своими клиентами-трейдерами. Проведение этих оценок позволяет трейдерам получать объективные данные, отражающие количество и уровень стресса, которому они подвергаются, продолжительность и качество их сна, качество и количество восстановления их организма, а также качество и количество их физической активности.

Изучая эти данные, мы можем получить представление о балансе между стрессом и восстановлением и о том, как лучше оптимизировать управление стрессом, сон, восстановление и физическую активность для достижения высокоэффективных физиологических состояний.

Предлагаю вашему вниманию подробную оценку подобного опыта у одного из моих трейдеров:

Оценка физиологии одного из трейдеров хедж-фонда



От выключения к включению: стратегии восстановления

Проще говоря, вам нужно уметь выключаться, чтобы потом включаться. Это единственный способ убедиться в том, что у вас есть физиологические ресурсы для торговли с максимальной отдачей.

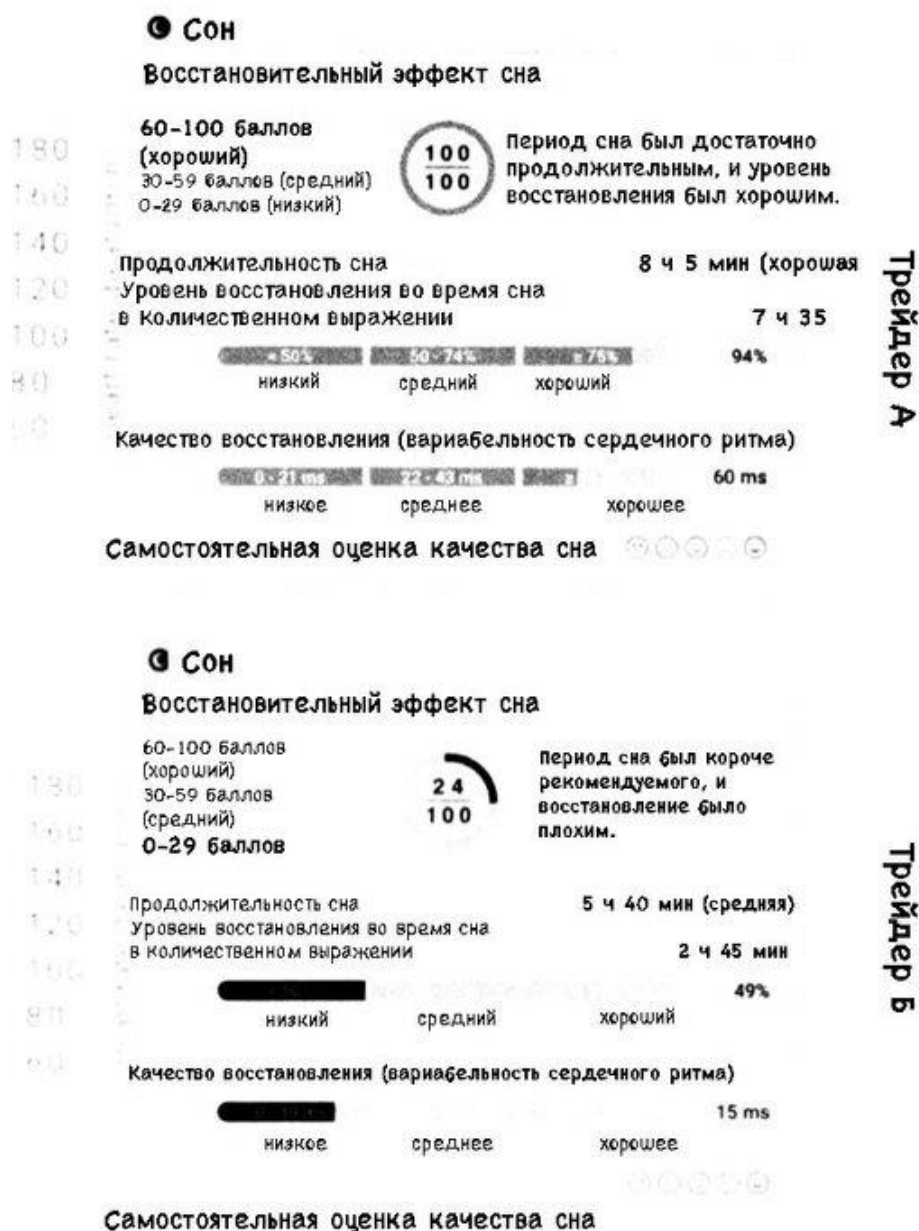
- Как вы отключаетесь в настоящее время? Каковы ваши стратегии восстановления?
- Каков ваш сон?
- Делаете ли вы перерывы, чтобы восстановить свои силы, в течение торгового дня?
- Какие конкретные стратегии торможения, замедления и восстановления (помимо сна) вы используете?

Выработка хороших привычек восстановления имеет основополагающее значение для оптимизации вашей физиологии, вашей стрессоустойчивости и вашей торговой эффективности.

Сон

Сон является нашим главным источником восстановления. Это один из наших фундаментальных биологических процессов. Основная причина сна – это дать нам возможность отдохнуть, восстановиться и вернуться в прежнее русло. Многие трейдеры, с которыми я работаю, спят недостаточно долго или недостаточно хорошо, и они это знают и чувствуют.

На ниже представленных графиках показаны данные о сне двух разных трейдеров. Обратите внимание на различие в количестве и качестве сна между ними.



Сон важен не только для восстановления. Он также важен и для принятия решений, принятия рисков и производительности. В исследовании, проведенном в Университете Дьюка в Северной Каролине, принимали

участие 29 молодых здоровых добровольцев, которые выполняли различные задачи, связанные с азартными играми, сначала после полноценного отдыха, а затем снова после бессонной ночи [57]. После полноценного отдыха добровольцы демонстрировали осторожные паттерны игрового поведения, а после отсутствия сна у них менялось восприятие риска: они становились менее чувствительными к негативным исходам (получению убытков) и больше внимания уделяли положительным исходам (получению прибыли).

Каков ваш сон?

		Редко/Никогда (0 баллов)	Иногда (1 балл)	Обычно/Всегда (2 балла)
Удовлетворенность (У)	Удовлетворены ли вы своим сном?			
Концентрация внимания (К)	Бодрствуете ли вы весь день и не прибегаете ли вы к дремоте?			
Время (В)	Спите ли вы (или пытаетесь уснуть) в период между 2:00 и 4:00 часами утра?			
Эффективность (Э)	Бодрствуете ли вы по ночю в течение менее 30 минут? (Сюда входит время, необходимое для засыпания и пробуждения после сна.)			
Продолжительность (П)	Спите ли вы от 6 до 8 часов в сутки?			

Источник: Национальный институт здравоохранения (США)

В плане хорошего сна вы должны учитывать несколько основных факторов гигиены сна.

Атмосфера спальни комнаты

Цель: создать в спальне атмосферу, способствующую хорошему сну. Обеспечьте в ней:

- темноту
- прохладу
- тишину и спокойствие
- отсутствие гаджетов.

Сведение на нет всякой деятельности

Цель: дать телу и мозгу отдохнуть, замедлить все происходящие в них процессы и подготовить их ко сну.

Достигайте этой цели путем выполнения следующего:

- старайтесь не выполнять интенсивных упражнений перед сном
- старайтесь не принимать большого количества пищи перед сном
- откажитесь от алкоголя, который снижает качество сна
- помните о том, что кофеин – стимулятор нервной системы – имеет период полувыведения шесть часов; в связи с этим старайтесь, чтобы последний прием кофеин-содержащих продуктов был до полудня
- не используйте никаких гаджетов: использование планшета и телефона в ночное время ухудшает качество сна – старайтесь не использовать гаджетов за 30-60-минут перед отходом ко сну
- медитация, дыхательные упражнения, прием ванны и душа – всё это может помочь вам расслабиться и подготовиться ко сну.

Факторы образа жизни

Цель: сформировать привычки образа жизни, обеспечивающие хороший сон. Достигайте этой цели путем выполнения следующего:

- придерживайтесь постоянного времени отхода ко сну и бодрствования: доказано, что режим является

ключевым фактором в обеспечении качества сна

- физическая активность: она способствует хорошему качеству сна.

Не можете спать?

Цель: справляться с ситуациями, когда у вас проблемы со сном. Мы можем решить эту проблему путем:

- ведения соответствующего журнала, куда вы можете записывать все свои мысли или беспокойства, которые мешают вам уснуть
- отработки осознанности или стратегий, основанных на дыхании
- если вы находитесь в постели и бодрствуете более 20 минут, встаньте с постели, почитайте или займитесь другим расслабляющим занятием, пока не устанете, а затем, когда почувствуете сонливость, вернитесь в постель.

Тактическое восстановление

Цитата

«Уму нужно дать расслабление – он поднимется лучше и острее после хорошего перерыва. Точно так же, как нельзя насиловать богатые поля – они быстро потеряют плодородие, если им никогда не дать перерыв, – так постоянная работа на наковальне ломает силу ума. Но он восстанавливает свои силы, если его освободить и немного расслабить. Постоянная работа порождает в разумной душе некоторую тупость и беспомощность».

Сенека

Сон должен стать вашим главным источником восстановления. Цель трейдеров, которые хотят оптимизировать процесс принятия решений и производительность, должна состоять в том, чтобы как можно лучше спать. Пуленепробиваемыми являются те трейдеры, которые отдают предпочтение сну как ключевой стратегии восстановления и ключевому фактору повышения производительности.

Но помимо сна есть и другие источники восстановления. Это называется *тактическим восстановлением* – нечто, над чем я много работал со своими клиентами.

Многие трейдеры подолгу сидят за своими столами. Возможно, это и необходимо, особенно в периоды интенсивного рыночного движения. Однако важно понимать, что мозгу и телу трудно поддерживать высокий уровень концентрации внимания и когнитивных способностей в течение длительных периодов времени. В целях оптимизации производительности трейдеры должны чередовать периоды концентрации своего внимания и торговой активности с периодами восстановления – так называемые *основные циклы покоя-активности* (ОЦПА).

В периоды отдыха вы можете подумать о том, чтобы отойти от экранов, встать, потянуться и подвигаться, выпить воды или поесть, и, возможно, если это полезно, потратить некоторое время на то, чтобы затормозить свои физиологические процессы с помощью релаксации или дыхательных упражнений.

Цитата

«Мы должны совершать бродячие прогулки на свежем воздухе, чтобы ум мог питаться и освежаться открытым воздухом и глубоким дыханием».

Сенека

Примерами хороших тактических стратегий восстановления являются:

- активное восстановление: ходьба, йога, растяжка
- пассивное восстановление: стратегии дыхания, техники релаксации, медитация, массаж, короткий дневной сон.

VII

Часть десятая

24

Развивайте свою физиологическую подготовленность

Физическая подготовленность и стрессоустойчивость

Представьте, что вы впервые прыгаете с парашютом. На что бы это было похоже?

Первый прыжок с парашютом у большинства людей вызывает стресс, даже у тех, кто проходит военную подготовку. Выпрыгивание из самолёта и ожидание открытия парашюта, а затем скольжение обратно на землю вызывает сильную физиологическую реакцию.

Это порождает стресс. У многих людей это вызывает глубокое чувство тревоги и страха.

Но и это ещё не всё. В исследовании, проведённом в 2008 году, у парашютистов-новичков измерялись гормональные и когнитивные реакции. И было обнаружено, что в значительной мере уменьшало стресс и страх: физическая подготовка.

Исследование показало, что парашютисты с самым низким содержанием жира в организме испытывали наименьший уровень стресса, который оценивался по уровню кортизола (гормона стресса). Они также демонстрировали лучшие результаты в тестах на выявление нарушений когнитивных функций, проведённых непосредственно перед прыжком. Самые подготовленные парашютисты были наиболее физиологически и когнитивно устойчивыми.

Когда дело доходит до обеспечения некоторого сопротивления реакции на стресс, оказывается, что ключевую роль играют выполнение физических упражнений и физическая подготовка.

Физическая активность как средство для управления стрессом

Цитата

«Для меня самым важным способом справиться со стрессом в трейдинге является выполнение физических упражнений. В прошлом я позволял трейдингу завладевать моей жизнью и не сводил глаз с экранов в течение всего дня, но конечный результат никогда не был хорошим. Физическая активность должна быть частью моего устоявшегося режима работы. И мне становится очень сложно, когда я начинаю нарушать свой режим. Вернуться в нужное русло мне помогают физические упражнения: они действительно способствуют очищению моего разума; выполнение физических упражнений в худшие дни моей торговли улучшают моё самочувствие и помогают поднять моё настроение».

Треjder инвестиционного банка

Многие из моих торговых клиентов для снижения уровня стресса используют физическую активность.

Активация реакции на стресс в организме приводит к высвобождению адреналина и гормонов, в частности, кортизола. В краткосрочном действии они полезны и играют важную роль. В ситуации, когда вы сталкиваетесь с физической угрозой или проблемой (когда вам нужно сражаться или бежать), эти гормоны высвобождают дополнительную энергию, которую вы сможете использовать для этих целей, но при этом они истощают ваш организм. Как только угроза или проблема исчезнет, в процессе восстановления эта энергия будет восполнена. Благодаря естественной физиологической установке организма по умолчанию будет восстанавливаться гомеостаз.

Но на самом деле трейдеры не сталкиваются с физической борьбой или бегством. Они не используют энергию реакции на стресс для перемещения своего тела. Они сидят перед экраном и зачастую подолгу.

Когда вы принимаете участие в физической активности, даже совершаете прогулку, вы даёте своему телу возможность использовать энергию в вашем организме. Вы даёте ему возможность вымыть гормоны стресса. Вы позволяете своему телу перезагрузиться.

Более того, когда ваша физическая активность становится более интенсивной, также происходит выброс эндорфинов, которые могут способствовать ощущению позитива и благополучия, изменяя ваше настроение.

Цитата

«Физические упражнения лучше всего помогают справиться со стрессом, будь то занятия тяжёлой атлетикой или верховая езда. Нет ничего лучше, чем сгребать кучу конского навоза в сарае или стряхивать грязь с животного, чтобы вырваться из абстрактного мира.

Для меня также очень полезна уборка шкафов или гаража и работа в саду. Копаться в грязи и сажать цветы доставляет мне удовольствие».

Треjder хедж-фонда

Какое количество физической активности вам необходимо совершать? Согласно общему консенсусу национальных ассоциаций здравоохранения, человек должен уделять не менее 150 минут физической активности умеренной интенсивности или 75 минут физической активности высокой интенсивности в неделю.

Это по 30 минут в день в течение пяти дней в неделю физической активности средней интенсивности. Данные физиологических тестов моих клиентов-трейдеров показали, что:

- 65% трейдеров считают, что они уделяют достаточно времени физической активности в целях оказания благоприятного влияния на их состояние здоровья
- но объективный мониторинг их физиологических показателей выявил, что на самом деле только 24% трейдеров уделяют достаточно времени физической активности.

Иными словами, 76% трейдеров не уделяют физической активности достаточно времени, чтобы элементарно укрепить свое здоровье, или повысить производительность своей торговой деятельности с помощью двигательной активности и выполнения физических упражнений.

Заявленная и измеренная физическая активность:

Оценка физической активности со слов трейдеров

- 65% трейдеров считают, что они в достаточной мере физически активны, что положительно влияет на их состояние здоровья

Измеренная физическая активность

- только 26% трейдеров уделяли достаточно времени физической активности, которая оказывала положительное влияние на их состояние здоровья
- 45% трейдеров посвящали своё время умеренной физической активности
- 31% трейдеров уделяли недостаточно времени физической активности

Обучение физиологической устойчивости

Выполнение физических упражнений и развитие физической подготовленности являются не единственными способами повышения физиологической устойчивости.

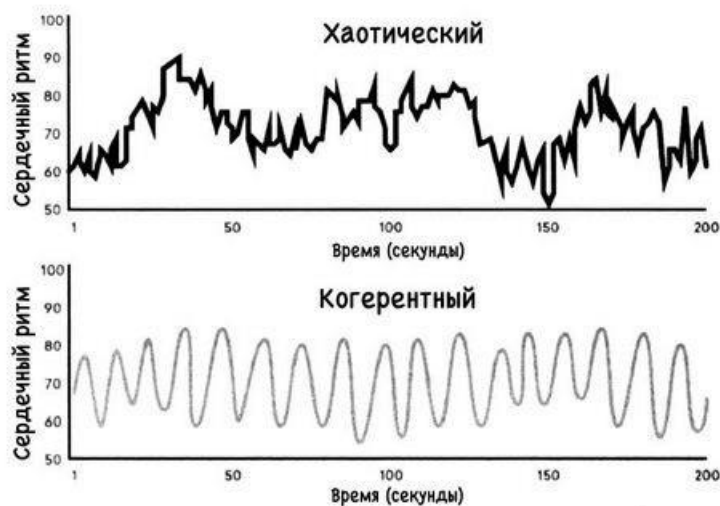
В период с июня по июль 2007 года я провёл исследование с 19 частными трейдерами из Лондона с целью оценки влияния определённого физиологического состояния, известного как когерентность, на результаты их торговли.

Когерентность – это психофизиологическое состояние, которое можно отследить по данным variability сердечного ритма (VCP). Временами, когда мы испытываем стресс, беспокойство, разочарование или гнев, сердце получает от нервной системы противоречивые сигналы. График VCP выглядит неровным и беспорядочным. Электрический сигнал, генерируемый сердцем, можно назвать хаотичным.

Альтернативным генерируемому сердцем электрическому сигналу является сигнал когерентности. Это происходит, когда сердечно-сосудистая система работает эффективно и находится в равновесии с нервной системой. Когда достигается когерентное состояние, VCP становится гладкой и регулярной.

Было показано, что нахождение в состоянии когерентности улучшает когнитивные функции, память, способность принимать решения, креативность, ясность восприятия, поведение и производительность, в то же время уменьшая воздействие чрезмерного стресса и давления и улучшая общее самочувствие.

Хаотические и когерентные сердечные ритмы



Tlap.com

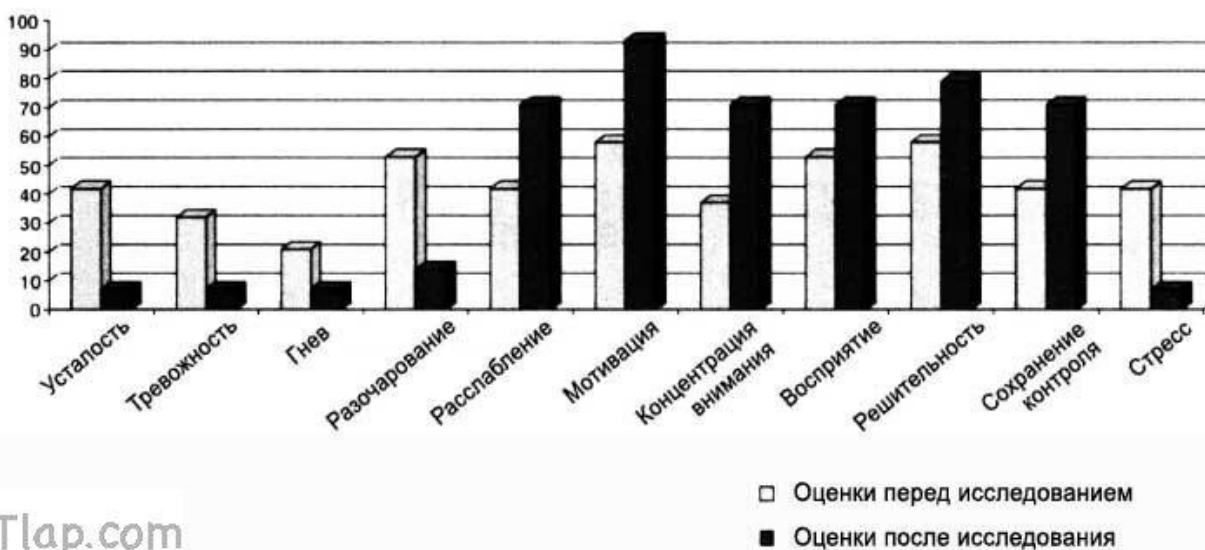
Мои клиенты заполнили несколько исходных психометрических отчётов и отчётов по самооценке и прошли полудневной поведенческий тренинг. В рамках тренинга они узнали о своей физиологии, о том, как она влияет на их торговые решения и результаты, и обучились методам достижения состояния когерентности.

В течение шестинедельного периода обучения трейдеров просили отрабатывать на практике эти методики: начиная с ежедневной отработки стратегии на практике в течение 10 минут, с дальнейшим применением по мере необходимости тактических методик в течение более коротких промежутков времени. По завершению периода исследования они снова выполнили базовые тесты, данные которых сопоставлялись с исходными и анализировались.

Результаты показали, что после физиологического тренинга у трейдеров снижались уровни стресса, усталости, беспокойства, гнева и разочарования, и повышались уровни релаксации, мотивации и концентрации внимания. Они чувствовали себя более уверенно и были более решительны в своих действиях.

Также интересно было отметить влияние данного тренинга на сон трейдеров: перед исследованием 47% трейдеров оценивали свой сон как неудовлетворительный, а после исследования оценивали его как неудовлетворительный только 14% трейдеров.

*Физиологический тренинг трейдеров:
данные перед исследованием и после него*



Tlap.com

Тренировка вашего физиологического состояния даёт двойную пользу. Её можно использовать для противодействия давлению или отрицательным эмоциям, которые вы испытываете в настоящий момент, а также для обеспечения долгосрочных преимуществ за счёт восстановления естественных энергетических резервов вашего организма. Результатом является существенное улучшение самочувствия, уровня энергии и уверенности, а также улучшение личного здоровья и стрессоустойчивости. Всё это улучшает вашу производительность.

Предлагаю вашему вниманию технику дыхания, направленную на регуляцию сердечной деятельности.

Какое влияние она оказывает?

- *Создаёт когерентность, восстанавливает баланс вашей нервной системы, активирует префронтальную кору (зону мозга, ответственную за исполнительные функции: принятие решений, планирование, разработку стратегии, долгосрочное мышление, саморегуляцию и фокусировку на задаче).*
- *Снижает способность реагировать на стресс: смещает гормональный баланс, в том числе снижает уровни адреналина и кортизола.*
- *Смещает переживание негативных эмоциональных состояний на более нейтральное.*
- *Способствует гомеостазу – точке биологического равновесия организма.*

Методика выполнения данной техники:

- *Сфокусируйте своё внимание на области вашего сердца: переключите его с головы и сфокусируйтесь на теле.*
- *Дышите немного медленнее и глубже обычного, в ровном и устойчивом ритме; старайтесь, чтобы продолжительность вдоха и выдоха составляла по пять секунд.*
- *Вдыхайте и выдыхайте через нос – носовое дыхание является более эффективным – и с расслабленной диафрагмой/животом.*

Когда выполнять данную технику?

- *В моменты, когда вы испытываете стресс, сделайте несколько вдохов и выдохов продолжительностью по 5 секунд.*
- *В течение дня короткими дозами в качестве «подзарядки»: приблизительно по 60 секунд за раз, или шесть раз по схеме «вдох и выдох продолжительностью по 5 секунд».*
- *Перед ключевыми моментами принятия решений или рыночными событиями необходимо войти в когерентное высокоэффективное состояние приблизительно на две-пять минут.*
- *В качестве восстановления, если вы чувствуете стресс или испытываете сильные эмоции после убыточной сделки, совершения ошибки или любого другого неблагоприятного события, полезно сбалансировать свою физиологию, прежде чем пытаться думать или действовать, чтобы выйти из сложившейся ситуации. Практикуйте методику когерентного дыхания, пока не почувствуете, что ваше состояние заметно изменилось.*
- *Ежедневно в качестве тренировочной практики для развития способности вашего тела достигайте и поддерживайте когерентность и развивайте свою физиологическую форму. Первоначально хорошей целью является пять минут в день, в дальнейшем увеличивайте до десяти минут в день.*

Торгуйте хорошо

В основе всех высоких результатов лежит благополучие. Трудно делать что-либо наилучшим образом, если вы не пребываете в хорошем самочувствии умственно, эмоционально и физически. Актуальной является старая добрая поговорка «в здоровом теле здоровый дух». После беговой революции 1970-х годов наблюдается растущий интерес и уделяется большое внимание физическому здоровью и благополучию. В последнее время этот фокус расширился и теперь включает еще и психическое здоровье людей.

Естественно, как мы уже знаем, наш разум и тело не являются двумя отдельными сущностями. Они тесно переплетены: и разум, и тело играют ключевую роль в производительности любого ремесла – насколько хорошо вы торгуете, насколько продуктивные решения вы принимаете и насколько эффективно вы справляетесь с последствиями этих решений.

Пуленепробиваемыми являются те трейдеры, которые ставят в приоритет своё благополучие.

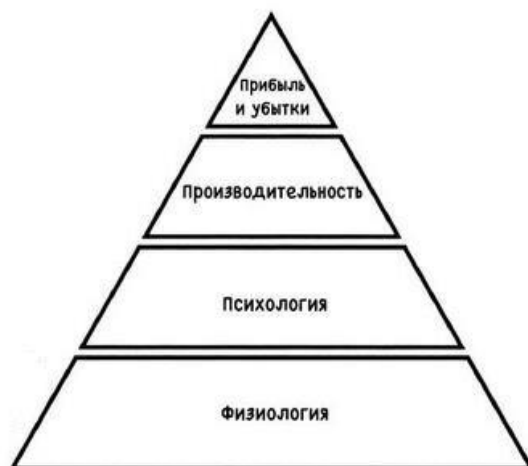
Цитата

«Я чувствую, что ключевым фактором к управлению моим стрессом является управление энергией. Это стало для меня огромным событием. Сейчас я очень внимательно отношусь к вопросам управления своей энергией. Я стараюсь управлять ею как можно лучше. Когда я плохо справляюсь с этим, я принимаю это во внимание и вношу соответствующие корректировки в свою торговлю и деятельность».

Трейдер фондового рынка

Я всегда призываю своих клиентов задуматься о важности их благополучия. Речь о том, чтобы *хорошо торговать*. Это означает торговать в хорошем состоянии, что равносильно хорошей производительности. Последнее, в

конечном счёте, невозможно без первого. Благополучие можно рассматривать как платформу, на которой строится ваша торговля:



Физиологическая платформа

Один успешный управляющий фондом, с которым я разговаривал, перечислил множество различных подходов, которые он использовал, чтобы справляться со стрессовыми ситуациями и трудностями, возникающими в процессе торговли на рынках:

- физические упражнения
- сон
- дыхательные упражнения
- мысленная проработка и визуализация
- медитация.

Медитация, осознанность и йога становятся всё более популярными практическими упражнениями, помогающими трейдерам справляться со стрессовыми ситуациями и напряжением в трейдинге и оптимизировать свою работу. Использование таких подходов пользуется всё большим спросом во многих сферах деятельности, ориентированных на результат, включая спорт, вооружённые силы, правоохранительные органы, травматологию и программы корпоративного лидерства.

Выделять 8-12 минут в день для того или иного вида медитации или практики осознанности достаточно, чтобы можно было помочь себе снизить реакцию на стресс, улучшить эмоциональную регуляцию, более эффективно справляться с тяжёлыми мыслями, сделать вас менее импульсивным и улучшить общее состояние вашего здоровья и самочувствия.

Цитата

«Медитация стала существенной частью моего дня: я медитирую каждое утро примерно в 9:00, а затем, по возможности, в 15:45. Я часто использую методы медитации, когда чувствую, что нахожусь в состоянии стресса и теряю равновесие».

Трейдер, торгующий на собственных средствах

Осведомлённость о таких практиках благополучия и их влиянии на результаты торговли не является чем-то новым. Однажды я получил копию книги Джесси Ливермора «Как торговать акциями» от клиента, управляющего фондом, с которым я провёл серию исследований его физиологического состояния (в том числе во время отпуска и во время наблюдения за рынками). Он оставил заметки в виде стикеров на страницах книги, на одной из которых был выделен абзац:

«Следующее правило, которое я разработал с подачи одного великого трейдера: не допускайте стресса – действуйте всеми способами, чтобы сохранить сознание чистым, а суждения корректными. Я делал всё, что мог, чтобы достигнуть этого в моей физической жизни: рано ложиться спать, мало ел и пил, выполнял физические упражнения, располагался напротив котируемой лентой рядом с телефоном и сохранял тишину в офисе».

Эта книга была издана в 1940 году.

Я думаю об этих типах поведения и привычках, как об образе жизни трейдера. Они являются факторами, которые обычно имеют место в нерабочее время и способствуют их благополучию и производительности. Стоики прекрасно осознавали важность заботы о своём теле для улучшения мышления и важность благополучия для хорошей жизни.

Цитата

«Благополучие достигается маленькими шагами, которые на самом деле не так уж и малы».

Зенон

Один из рисков, с которым сталкиваются трейдеры, в частности, те, кто заняты высокочастотным трейдингом, – это истощение и даже выгорание. Признав эмоциональное выгорание потенциальной профессиональной опасностью, мы можем принять превентивные меры, а именно:

- поддержание реалистичных ожиданий
- проведение времени подальше от экранов
- приоритет восстановления
- занятие приятными делами.

Заключение

25

Конец и начало

Надеюсь, прочтение этой книги дало вам некоторые знания, идеи и действия, которые вы можете предпринять и интегрировать в своей собственной торговле. Я надеюсь, что это поможет вам более эффективно справляться со стрессовыми ситуациями, проблемами и требованиями, возникающими в процессе торговли на финансовых рынках. Тезисно подведу итог всем основным принципам и практикам, о которых шла речь в данной книге.

• **Умейте справляться с падениями.** Трейдинг требует риска в условиях неопределённости, новизны и неподконтрольности. Вы будете сталкиваться со стрессовыми ситуациями, трудностями, вызовами и проблемами. Они являются частью торгового опыта. Цель состоит не в том, чтобы избегать их, а в том, чтобы научиться лучше справляться с ними.

• **Пуленепробиваемое мышление.** Ваше мышление – то, что вы думаете о трейдинге, рынках, риске, неопределённости – оказывает влияние на то, как вы себя чувствуете и как вы себя ведёте. Будьте внимательны к своим убеждениям и восприятию. Какие из них являются полезными? Какие из них не являются полезными?

• **Восприятие стресса.** Восприятие стресса как полезного фактора может оказать положительное влияние как на ваше здоровье в долгосрочной перспективе, так и на вашу краткосрочную производительность.

• **Мышление по принципу «чёрного ящика».** Полезно думать об ошибках, потерях и неудачах как о возможностях, как о шансе получить обратную связь, учиться, развиваться и становиться более стрессоустойчивыми.

• **Приверженность.** Какие конкретные действия вам необходимо предпринять, чтобы максимально увеличить ваши шансы на успех? Какие сильные стороны и качества (ценности) вы хотите продемонстрировать в своей торговле? Что является важным для вас?

• **Управляйте своим риском.** Управляйте своим риском, стремясь сбалансировать максимизацию возможностей с качеством принятия решений, а также размер своей позиции со своей компетенцией, рыночным контекстом и толерантностью к риску.

• **Принимайте неопределённость.** Неопределённость является неотъемлемой частью трейдинга – примите её. Создайте образ непостоянства и, где это возможно, используйте стратегию запланированной неопределённости.

• **Планируйте худший сценарий.** Используйте стратегию пре-мортем, которая поможет вам спланировать худший сценарий и решить, какие действия вы предпримете, если он произойдёт (по принципу «если-то»).

• **Настоящий момент.** Развивайте навык внимательности к настоящему моменту, чтобы вы могли оставаться сосредоточенными на задаче/процессе и на рынке и осознавать свой внутренний опыт.

- **Процесс.** Сосредоточьтесь на принятии правильных торговых решений, усовершенствуйте процесс принятия торговых решений и разработайте эффективный торговый процесс.
- **Контроль.** Контролируйте только подконтрольные вам вещи. Определите то, что вы можете контролировать, и то, что вы не можете контролировать в своей торговле. Сфокусируйтесь на тех вещах, которые подвластны вашему контролю. Возьмите на себя ответственность за то, как вы реагируете.
- **Готовность.** Привыкайте к некомфортным ситуациям. Принимайте дискомфорт как часть торгового опыта и развивайте свою готовность испытывать его ради достижения ваших торговых целей.
- **Избавление.** Осознайте свои мысли и рассказы, которые вы рассказываете себе о трейдинге. Научитесь избавляться от бесполезных мыслей. Сосредоточьтесь на действии.
- **Эмоции.** Научитесь работать со своими эмоциями, а не избегать или контролировать их. Привнесите осознанность в то, что вы чувствуете: обратите внимание на это ощущение и дайте ему название. Подумайте об эмоциях как о данных, и о том, как вы можете их использовать.
- **Уверенность.** Укрепите свою уверенность в решении сложных торговых ситуаций: каковы ваши преимущества, как вы преодолевали похожие проблемы, есть ли у вас поддержка? Соберите вашу стопку покерных фишек.
- **Самообладание.** Развивайте свою способность сохранять спокойствие в трудные и стрессогенные рыночные моменты. Фундаментальными факторами являются компетентность, подготовка и управление своим состоянием. Дыхательные техники являются эффективными стратегиями управления своим состоянием в данный момент.
- **Сострадание.** Безжалостное и излишнее самобичевание сильно подрывает уверенность в себе. Развивайте способность уравнивать свою внутреннюю критику сострадательным коучем. Учитывайте суждение, а не описание.
- **Умственная гибкость.** Отрабатывайте на практике возможность смотреть на ситуации под разными углами зрения. Находите возможность в трудных ситуациях. Посмотрите на ситуацию сверху. Что бы на вашем месте сделал образец для подражания?
- **Поведенческая гибкость.** Чтобы приспособить свой процесс и стратегию к рыночным условиям, создавайте способность к гибкости в краткосрочной перспективе и адаптации в долгосрочной перспективе.
- **Мониторинг своего состояния.** Разработайте процесс мониторинга вашего физиологического состояния: уровней стресса и усталости. Он может быть субъективным или объективным с использованием сбора и анализа данных ВСР.
- **Восстановление.** Правильный баланс восстановления после стресса является ключевым фактором к повышению стрессоустойчивости и поддержанию высокоэффективной торговли. Сосредоточьтесь на качественном сне и разработайте в себе способы расслабляться и отключаться, чтобы вы потом могли включаться.
- **Физиологическая подготовленность.** Существует множество способов, с помощью которых вы можете тренировать свою физиологию, чтобы она стала более устойчивой к стрессу, а также к трудностям и требованиям со стороны торговли на рынках. Подумайте о своих привычках в плане своего физического благополучия, физической активности и здоровья.

Тренируйте когерентность. Используйте тренировку мышления, основанную на осознанности.

Дам вам три ключевых компонента к использованию всего вышеперечисленного:

1. воображение
2. действие
3. поддержка.

1. Представьте своё будущее

Получите и сохраните чёткое представление о том, над чем вы работаете.

Представьте себя в будущем: более стрессоустойчивый трейдер, способный справляться с требованиями, с которыми вы сталкиваетесь при торговле на рынках, преодолевающий трудности и умеющий владеть собой.

- Что бы вы делали по-другому?

- На что бы вы обратили внимание?
- Что бы вы предприняли?
- Как бы вы себя чувствовали?
- Какие мысли бы у вас были?
- В каком направлении у вас есть возможности развиваться, чтобы стать более сильным в умственном плане, более выносливым, уравновешенным и устойчивым трейдером по сравнению с тем, каким вы являетесь сейчас?

2. Принимайте меры

Устойчивость, выносливость, закалённость – всё это развито и выковано. Ваша внутренняя цитадель строится не чтением и знанием, а применением, практикой и опытом. Поэтому принимайте меры.

Цитата

«Вот почему философы предупреждают нас не довольствоваться простым чтением и обучением, а добавлять практические занятия и продолжать тренироваться далее. По прошествии времени мы забываем, что делали: делаем противоположное или придерживаемся противоположных взглядов».

Эпиктет

Каждый момент, связанный с проблемами, трудностями и стрессом, который предлагает вам рынок, – это немедленная возможность попрактиковаться в ваших пуленепробиваемых навыках.

- Какие действия вы предпримете?
- Когда вы предпримете их?
- Как это поможет вам?

Торговая проблема	Текущий подход и навыки	Пуленепробиваемые знания и навыки, необходимые для применения