

**«Одна из важнейших торговых книг
последних лет... обязательна к прочтению.»**

— **БРЕНТ ДОННЕЛЛИ**, автор книг «Альфа-трейдер» и «Искусство валютной торговли»

СТИВЕН ГОЛЬДШТЕЙН

**ОВЛАДЕНИЕ
МЕНТАЛЬНОЙ
ИГРОЙ
ТРЕЙДИНГА**

**Используйте силу внутреннего «я»
для достижения торгового превосходства**

ОВЛАДЕНИЕ МЕНТАЛЬНОЙ ИГРОЙ ТРЕЙДИНГА

**Использование силы внутреннего
«я» для достижения
превосходных результатов в
торговле**

СТИВЕН ГОЛЬДШТЕЙН

Переведено для TLAP.IO

СОДЕРЖАНИЕ

[Благодарности](#)

[Предисловие Питера Бердита](#)

[Введение](#)

[Часть первая: Основополагающие элементы](#)

[Глава 1: Ментальная игра — овладение собой как ключ к мастерству в трейдинге](#)

[Глава 2: Введение в цикл процесса эффективности](#)

[Глава 3: Поведенческий разрыв](#)

[Глава 4: Два подхода к риску — подход игрока против подхода казино](#)

[Глава 5: Два подхода к риску и торговля](#)

[Глава 6: Два подхода и психологический контракт трейдера](#)

[Глава 7: Положительное ожидание — преимущество](#)

[Часть вторая: Цикл процесса эффективности — квадрант 1](#)

[Глава 8: Фаза «бытия»](#)

[Глава 9: Торговля, эго и три «П» высокой эффективности](#)

[Глава 10: Чего рынок хочет от вас](#)

[Глава 11: Сила цели](#)

[Глава 12: Сделка трейдера с самим собой](#)

[Глава 13: Беспристрастное любопытство](#)

[Глава 14: Присутствие — ваше истинное «я»](#)

[Глава 15: Эффективное ведение дневника](#)

[Часть третья: Цикл процесса эффективности — квадрант 2](#)

[Глава 16: Фаза производства](#)

[Глава 17: Подготовка к обоснованному предположению](#)

[Глава 18: Карта — это не местность](#)

[Глава 19: Наши естественные ограничения](#)

[Глава 20: Ментальный капитал, время суток и принятие решений](#)

[Глава 21: Интуиция и торговля](#)

[Глава 22: Научиться доверять своей интуиции](#)

[Часть четвертая: Цикл процесса эффективности — квадрант 3](#)

[Глава 23: Столкновение с радикальной неопределенностью](#)

[Глава 24: Фаза результативности](#)

[Глава 25: Выиграли или проиграли — каждый получает от рынка то, что хочет](#)

[Глава 26: Эффект результативности](#)

[Глава 27: Ориентация на результат против ориентации на процесс](#)

[Глава 28: Как пройти этап результативности](#)

[Глава 29: Сохранение позитивного настроения, когда рынок заставляет вас быть негативным](#)

[Часть пятая: Цикл процесса эффективности — квадрант 4](#)

[Глава 30: Умение отпускать — суперсила](#)

[Глава 31: Отпускание](#)

[Глава 32: Перезагрузка — вход в плодородную пустоту](#)

[Глава 33: Сострадание к себе — мягкая сила](#)

[Глава 34: Развитие вашего человеческого потенциала](#)

[Глава 35: Стать своим лучшим союзником](#)

[Глава 36: На этом все](#)

Отзывы о книге «Овладение ментальной игрой трейдинга»

«Что мне ОЧЕНЬ, ОЧЕНЬ, ОЧЕНЬ нравится в этой книге Стивена, так это то, что она помогает вам отточить свои ментальные навыки, делясь увлекательными и поучительными историями из реальной жизни, основанными на его 25-летнем опыте торговли и последующего наставничества трейдеров. Это особенная книга о мудрости трейдинга, которая должна стоять на вашей книжной полке».

— Майк Беллафиоре, соучредитель SMB Capital и SMB Training

«Я знаю Стивена много лет; он лучший тренер по трейдингу, которого я видел. Он также отличный писатель, который умеет органично сочетать увлекательные истории и практическую информацию. Его реальный опыт в трейдинге, многолетний опыт тренерской работы и способность ясно излагать свои мысли делают книгу «Овладение ментальной игрой трейдинга» одной из самых важных книг по трейдингу за последние годы.

Книга «Овладение ментальной игрой трейдинга» полна практических советов, полезных моделей и эффективных схем мышления, которые помогут вам овладеть как внешними, так и внутренними аспектами трейдинга. Многолетний опыт Стивена, его чуткость, а также его профессиональные навыки коучинга и глубокие знания в области трейдинга делают эту книгу обязательной к прочтению. Я настоятельно рекомендую её трейдерам любого уровня подготовки».

— Брент Доннелли, автор книг «Alpha Trader» и «The Art of Currency Trading»

«Вдохновляющая и заставляющая задуматься книга, в которой представлен уникальный взгляд на торговые результаты и генерацию альфа-доходности через призму цели, присутствия и процесса. Путешествие по книге оживает благодаря собственному опыту Стива на передовой торговли и историям многих других людей. Обязательна к прочтению!»

— Марк Рэндалл, ветеран рынка, коуч по эффективности и соведущий подкаста AlphaMind

«Эта прекрасно написанная книга требует вдумчивого самоанализа. Она далека от шаблонных книг по коучингу и вместо этого охватывает философию жизни для трейдеров. Она раскрывает сложные взаимосвязи между эмоциями, принятием решений и финансовым успехом в мире трейдинга. Я могла бы читать ее раз в месяц — настолько она увлекательна!»

— Линда Рашке, легендарный трейдер из книги Джека Швагера «Новые волшебники рынка»

«Опыт Стивена Гольдштейна включает в себя как 25-летнюю карьеру собственного трейдера, так и вторую карьеру в качестве высокоуважаемого трейдингового коуча. На самом деле, несколько лучших трейдеров, которых я когда-либо интервьюировал, нанимали Стивена в качестве своего трейдингового коуча. Большинство трейдеров не осознают, что внутренняя игра в трейдинге

(дисциплинированный контроль над своим психическим состоянием) так же важна для успеха, как и внешняя игра в трейдинге (стратегия и ее исполнение). Трейдеры обычно терпят неудачу скорее из-за недостаточной или отсутствующей внутренней игры, чем из-за плохой внешней игры. В книге *«Овладение ментальной игрой трейдинга»* Стивен Гольдштейн проводит читателя через процесс интеграции внутренней и внешней игр в трейдинге. Уроки книги оживают благодаря реальным торговым историям, взятым как из собственного опыта Стивена, так и из опыта трейдеров, которых он тренировал».

— **Джек Швагер, автор серии книг «Волшебники рынка»**

«Легкая для чтения книга Стивена ловко затрагивает самую важную тему в достижении устойчивого успеха — то, что происходит в вашей голове. Он искусно разбирается со сложностями разработки эффективной стратегии для получения решающего преимущества в любом деле — ментальной игры. Как один из немногих коучей по эффективности, который сначала зарабатывал на жизнь торговлей, Стивен — ментальный коуч, чьи слова должны иметь вес в арсенале любого трейдера».

— **Дениз Шулл, ведущий коуч по повышению эффективности для хедж-фондов и профессиональных спортсменов, автор книги**

«Market Mind Games»

«В своей книге *«Овладение ментальной игрой трейдинга»* Стивен Гольдштейн сначала закладывает основу для понимания «внутренних» и «внешних» аспектов трейдинга, объясняя взаимодействие эго и «я» трейдера. Затем он показывает, как это взаимодействие зависит от конкретной торговой игры, в которую мы играем, и от фазы цикла результативности, в которой мы сейчас находимся. Эта книга, наполненная реальными примерами овладения ментальной игрой и конкретными стратегиями для достижения этого мастерства, является ценным ресурсом как для начинающих трейдеров, так и для опытных управляющих капиталом».

— **Бретт Н. Стинбаргер, доктор философии, профессор психиатрии и поведенческих наук в Медицинском университете SUNY Upstate**

Medical University и автор книги «Психология трейдинга: инструменты и техники для понимания рынков», а также ряда других важных книг

Я посвящаю эту книгу моей покойной сестре Джоанне Гольдштейн (1967–2001), моему лучшему другу в течение первых двадцати лет моей жизни. Джо была особенным человеком и вдохновением для всех; её забрали у нас и из этого мира слишком рано.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я глубоко благодарен тем невероятным людям, которые сыграли важную роль в этом путешествии. Хотя их слишком много, чтобы упоминать каждого по отдельности, я хотел бы выразить огромную благодарность некоторым ключевым людям.

Прежде всего, я хочу поблагодарить мою замечательную жену Лизу (она же Лиза-Лу) за ее непоколебимую поддержку на протяжении всего моего пути в качестве трейдера и коуча. Она была моей опорой и поддерживала меня во всем, включая весь процесс написания этой книги. Я не смог бы достичь ничего из этого без ее силы и поддержки. Я также благодарен своим замечательным дочерям, Габи и Холли, которые терпели мои периодические перепады настроения и сами стали вдохновляющими личностями. Я не могу их достаточно отблагодарить. Наконец, я хотел бы выразить свою признательность Олли, чье присутствие с момента появления на сцене часто поднимало мне настроение.

Я посвящаю эту книгу своей сестре Джо, которая была моим лучшим другом на протяжении большей части моей жизни до ее внезапного ухода. Хотя ее утрата глубоко затронула нашу семью, она также раскрыла огромную силу и характер моих родителей. Наблюдение за их стойкостью оказало на меня глубокое влияние и стало источником вдохновения для всей нашей семьи.

Ориентироваться в мире рынков может быть непросто, но дружба, которую я завязал на этом пути, сыграла ключевую роль как в выживании, так и в процветании. Хотя невозможно назвать всех, я хотел бы выразить свою искреннюю благодарность нескольким замечательным людям.

Моя самая давняя подруга на рынках, Сью, автолюбительница из Австралии, была постоянным спутником и советчиком на протяжении

всего этого пути. Спайк (Ричард Ватер), мой рыночный брат, всегда был рядом со своим острым умом и столь необходимыми замечаниями, когда я начинал заноситься. Джастин, мой брокер, ставший близким другом, и Билл, еще один брокер и мой самый первый клиент по коучингу, сделали мою жизнь немного легче и намного веселее.

Друзья на всю жизнь со времен моей работы в Credit Suisse, включая Яссера, DJ, Хэтчи, Марки Г., Тони, Саймона, Алана и других, с кем я, возможно, потерял связь, были для меня огромной опорой. Также я хочу выразить признательность сотрудникам Amex, в частности Эшу, чье влияние ощущается на протяжении всей книги, и неудержимому Шепу. Я также благодарен Карен «Каззе» Джонс, блестящему техническому аналитику, которая последовала за мной из Credit Suisse в Commerzbank, и всем сотрудникам Общества технических аналитиков, которые неизменно поддерживали мою работу.

Я благодарен своим коллегам по коучингу, в первую очередь Питеру Бердитту. Я бесконечно благодарен ему за то, что он стал катализатором моего роста как трейдера и вдохновил меня стать коучем. Я также хочу выразить благодарность своему коллеге по AlphaMind Марку Рэндаллу за его неизменную поддержку и глубокие замечания на протяжении всего процесса написания книги.

На этом пути на меня оказали влияние многочисленные выдающиеся учителя, в частности Салли Денхэм-Воган и Мари-Анн Чидиак «МАК», чьи идеи из гештальт-психологии пронизывают эту книгу. Мария Иллифф-Вуд, мой книжный коуч, с которой я познакомился на форуме совместного коучинга в Уэлвин-Гарден-Сити, сыграла важную роль в моем пути коуча, наряду с невероятными коллегами-коучами из группы WGC.

Я должен выразить свою искреннюю благодарность команде Harriman House, в частности Крейгу Пирсу, за их неизменную поддержку и руководство на протяжении всего процесса написания книги. Особое

спасибо Нику Флетчеру за его профессиональное редактирование, которое превратило мой ужасный английский в читабельный текст.

Хотя я не могу упомянуть их поимённо, я выражаю огромную благодарность всем трейдерам и организациям-клиентам, с которыми я работал на протяжении многих лет. Я мог бы продолжить с благодарностями, но это превратилось бы в отдельную книгу.

ПРЕДИСЛОВИЕ ПИТЕРА БЕРДИТТА

Я ИМЕЛ УДОВОЛЬСТВИЕ тренировать Стивена почти четверть века назад, когда он был трейдером в ведущем инвестиционном банке. Десять лет спустя мы с ним встретились снова, и я сказал ему, что благодаря его пониманию рынка, отраслевому опыту и, более того, сильному этическому компасу, он является идеальным кандидатом для карьеры тренера трейдеров. Сам будучи глобальным руководителем отдела рыночной стратегии в одном из ведущих инвестиционных банков Великобритании, а позже проходя обучение по гештальт-психологии и коучингу трейдеров, я знал, насколько это благодарная карьера — помогать трейдерам реализовать свой полный потенциал.

И я оказался прав!

На протяжении многих лет я имел удовольствие наблюдать за тем, как Стивен превратился из успешного трейдера в выдающегося коуча по повышению эффективности. Сначала выступая в роли его наставника и супервизора, в последние годы я имел честь сотрудничать с ним в рамках многочисленных коучинговых проектов. Для меня большая честь и радость написать предисловие к книге Стивена. Он предлагает беспрецедентную точку зрения на темы, которые мешают трейдерам раскрыть свой полный потенциал, и на то, как их преодолеть.

Я на собственном опыте убедился, как наши врождённые психологические особенности, эмоции, эвристические искажения и жёсткое эго могут существенно влиять на результаты и сдерживать их. Ситуацию усугубляет непредсказуемость и волатильность финансовых рынков, которые служат зеркалом для менталитета трейдера. Умение управлять своим разумом — это ключевой фактор, который отличает обычного трейдера, просто выполняющего свои обязанности, от выдающегося трейдера, который постоянно анализирует рынок, с мужеством и настойчивостью переживает бури и создает условия для

исключительной результативности. Развитие способности сохранять спокойствие и сосредоточенность перед лицом ежедневных вызовов неопределенности — это краеугольный камень успеха. Работая с трейдерами более 25 лет, я знаю, что методы, которые использует Стивен, меняют жизнь людей. Именно поэтому я так рад, что он нашел время написать эту книгу, чтобы поделиться своими успешными техниками с более широкой аудиторией.

В книге «Овладение ментальной игрой трейдинга» Стивен предлагает уникальный взгляд на то, как трейдеры могут улучшить свою ментальную игру и достичь большего успеха. Опираясь на свой обширный опыт как трейдера, находящегося под пристальным вниманием, так и тренера по торговым результатам, работающего с некоторыми из лучших в отрасли, он делится практическими шагами и идеями, которые могут помочь трейдерам развить большее самосознание, преодолеть эмоциональные предубеждения и стать более объективными в принятии решений. Сколько раз мы слышали, как трейдеры жалуются, что рынок ошибается? Рынок никогда не ошибается, это наше мышление, мешающее успешно «кататься на волнах», неверно!

Представляя свою мощную модель «Цикл процесса эффективности», Стивен предоставляет трейдерам практическую структуру, которая помогает определить их сильные и слабые стороны, что приводит к их совершенствованию. Используя реальные примеры, он показывает, как его модель может помочь трейдерам преодолевать вызовы торгового мира с большей уверенностью, гибкостью и успехом.

Торговля на финансовых рынках — это увлекательное и доходное занятие, но оно не из легких. Для достижения успеха требуется уникальный набор навыков, знаний, личного мастерства и опыта. В мире сокращающихся марж, растущей компьютеризации и беспрецедентной волатильности сегодня, как никогда ранее,

трейдерам необходимо развивать высокоэффективные навыки, чтобы ориентироваться в быстро меняющейся и динамичной рыночной среде.

Читая эту книгу, я призываю вас поразмышлять о своих собственных взглядах и поведении, а также принять к сведению идеи и рекомендации, которые предлагает Стивен.

Питер Бердитт

Питер Бердитт — старший ассоциированный член Королевского медицинского общества, мастер-коуч, аккредитованный APECS, основатель Strategic Development Consultants Ltd и FCCA (в отставке).

ВВЕДЕНИЕ

ЭТА КНИГА посвящена *ВАМ*.

Как и большинство трейдеров, вы, вероятно, интуитивно понимаете, что деятельность, которой вы занимаетесь, по сути является умственной игрой, разворачивающейся в основном в пространстве между левым и правым полушариями вашего мозга и ставящей вас, трейдера, в психологическую борьбу с самим собой.

Чтобы по-настоящему преуспеть как трейдер, вы должны преодолеть эти внутренние психологические вызовы, одновременно сталкиваясь с внешними вызовами, которые бросают рынки, и развивая свою способность успешно их преодолевать. Овладение этой психологической битвой, умственной игрой, — ключ к достижению исключительных результатов и успеха, которого вы желаете в трейдинге. Это начинается с обретения более глубокого понимания ментальной игры трейдинга, а затем — с обучения тому, как ею овладеть.

Отправной точкой для этой ментальной игры являются ваши отношения с самим собой. Как люди, мы постоянно переживаем приливы и отливы эмоций, когда речь заходит о нашем собственном чувстве собственной ценности — с одной стороны, мы можем обладать непоколебимой верой и уверенностью в себе, а с другой — бороться с закрадывающимися сомнениями, неуверенностью и собственными внутренними демонами. Эти бурные отношения знакомы многим, и они составляют основу наших повседневных трудностей и побед.

В нестабильном, неопределенном и сложном мире рынков мы часто думаем, что ответы на вызовы, с которыми сталкиваемся на рынке, находятся где-то снаружи. Мы ищем больше знаний, лучших идей, более глубокого анализа, более оперативных новостей, дополнительных исследований, мнений других, разных моделей

поведения и новых навыков; и все же все это время самые мощные ответы находятся внутри нас. Именно внутри нас лежат наша сила и потенциал.

Вы и ваше «я» можете совершать удивительные вещи, когда вы поддерживаете друг друга, когда вы и ваше «я» настроены на одну волну, работаете над одной целью, доверяете друг другу, поддерживаете друг друга и сострадательно помогаете друг другу — вы и ваше «я» можете стать удивительной командой, главными союзниками друг для друга. Когда вы так поступаете, вы можете выиграть ментальную игру.

Но это нелегко: ментальная игра происходит в основном ниже уровня сознания, на арене — рынках, — которые часто настраивают вас против самого себя ради собственной выгоды. Они не хотят, чтобы вы выиграли, потому что если вы выиграете, они проиграют.

Я был тем трейдером, который боролся с этой ментальной игрой в течение многих лет. Хотя я подозревал, что ответ находится внутри, я продолжал искать его *снаружи*. Этот поиск оказался безрезультатным и привел меня по знакомому пути повторения тех же инстинктивных моделей поведения, тех же привычных реакций и ощущения тех же внутренних фрустраций.

В конце концов, счастливое стечение обстоятельств привело меня на другой путь.

Этот новый путь включал в себя путешествие к самопознанию, путешествие внутрь себя, путешествие, чтобы узнать, кто я такой. С этого момента моя судьба как трейдера значительно изменилась.

Позже этот путь принял другой поворот — к новой карьере в качестве коуча по повышению эффективности, работающего с трейдерами. Я начал близко и лично знакомиться с внутренними проблемами других людей. Я помогал им заглянуть внутрь себя, повысить эффективность,

помогая им открыть себя в контексте их торговли, чтобы и они могли начать понимать и улучшать свою собственную ментальную игру.

Эта книга призвана пролить свет на этот внутренний конфликт, используя модели, идеи и истории из моего собственного опыта и опыта других трейдеров о том, как этот конфликт проявляется в работе людей как трейдеров. По мере чтения я призываю вас поразмышлять о своих собственных внутренних битвах и подумать о том, что и как вы могли бы начать менять, чтобы выйти из них победителями. Победа в этих битвах — вот в чем заключается овладение ментальной игрой трейдинга.

Эта книга о вас.

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

«Овладение ментальной игрой трейдинга» — это не книга с готовыми ответами, и хотя *это* книга о трейдинге, она не *посвящена* трейдингу. Скорее, это книга о вас, трейдере; или о вас, исполнителе, если ваш мир не связан с трейдингом. Ее уроки применимы во всех сферах жизни, во всех областях деятельности, во всех сферах практики. Это книга, повышающая осознанность. По мере того как мы становимся более самосознательными, мы все лучше осознаем несоответствия между тем, кем мы являемся, и тем, как мы действуем и ведем себя. Это позволяет нам лучше осознавать, в каком состоянии мы находимся в данный момент, даже сталкиваясь с трудными и противоречивыми эмоциями. Это, в свою очередь, дает нам возможность начать реагировать так, чтобы лучше контролировать свое поведение, решения и действия. Повышенная самоосознанность в конечном итоге восстанавливает и исцеляет. Она способствует лучшим, более эффективным и продуктивным результатам в любом деле, которым вы занимаетесь.

По мере продвижения по страницам этой книги вы познакомитесь с моделями, заставляющими задуматься, и новыми взглядами на трейдинг и рынки. Они подкреплены историями реальных трейдеров, а также моим собственным опытом почти 25-летней работы трейдером в таких учреждениях, как Credit Suisse, Commerzbank и American Express Bank, за которым последовало более десяти лет работы в качестве коуча.

Цель этой книги — стимулировать ваши собственные размышления, чтобы вы стали более осознанными в отношении своей собственной ментальной игры. Я призываю вас читать с любопытством и открытым умом. Попробуйте бросить вызов своему собственному мышлению и подвергнуть его сомнению; возможно, вы откроете для себя вещи, которые помогут вам овладеть своей собственной ментальной игрой.

Первая часть книги, главы 1–7, служит введением в фундаментальные аспекты, лежащие в основе ее тем. Здесь представлены ключевые концепции, идеи и модели, необходимые для понимания книги, причем в качестве основной рамки выступает «Цикл процесса эффективности». Цикл процесса эффективности описывает различные этапы процесса работы трейдера, подчеркивая, как преодоление непредсказуемости финансовых рынков может повлиять на его психику и последующее поведение.

Еще одной важной концепцией в базовом разделе является модель «Два подхода к торговле», которая различает два связанных, но противоположных типа торговли. Модель побуждает трейдеров проанализировать свой подход, процесс управления рисками и менталитет, чтобы оценить, соответствуют ли они типу торговли, которым они занимаются. Вместе с другими затронутыми идеями эти концепции создают прочную основу для книги, подготавливая почву для дальнейшего изучения.

Каждая из частей 2–5 подробно рассматривает один из четырех квадрантов цикла процесса эффективности, используя истории и примеры, которые воплощают в жизнь концепции и идеи, представленные в базовом разделе. Эти разделы наполняют содержанием цикл процесса эффективности.

Многие истории, приведенные в этой книге, основаны на моем личном опыте и опыте моих клиентов, поскольку я считаю, что это лучший способ донести до вас, читателей, мои выводы так, чтобы вы могли соотнести их со своей жизнью и проникнуться ими. Однако как коуч я обязан гарантировать конфиденциальность и соблюдать осторожность в отношении своих клиентов и их работодателей. Хотя мои клиенты дали мне разрешение поделиться этими историями, личности участников были анонимизированы, как и контекст, в котором

разворачиваются эти истории, чтобы обеспечить полную конфиденциальность.

В первой главе этой книги вы познакомитесь со сложной концепцией «я» и различными внутренними конфликтами, возникающими между нашим подлинным внутренним «я» и нашим эго. В этой главе подробно рассматривается, как негативное влияние нашего эго может препятствовать нашим усилиям по достижению самоконтроля. Рассматривая эту важную тему, в главе приводится практический пример из моего личного опыта, в котором подчеркиваются внутренние вызовы, с которыми сталкиваются трейдеры, артисты и люди, работающие в условиях высокой конкуренции.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ОСНОВНЫЕ **ЭЛЕМЕНТЫ**

Глава 1: Ментальная игра — овладение собой, ключ к мастерству в трейдинге

Мы покоряем не гору, а самих себя.

Сэр Эдмунд Хиллари, альпинист

ОБРАТНЫЙ ПУТЬ домой с работы трейдером в банке в центре Лондона был более неприятным, чем обычно. Это было летом 2007 года. В поезде было тесно, жарко и душно; и негде было сесть. Ситуацию усугублял тот факт, что два предыдущих поезда были отменены, как это всегда случалось в самые жаркие дни на линии Thameslink.

Стоя в вагоне, я размышлял о разговоре, который состоялся у меня с коллегой Эшли за моим рабочим столом ранее в тот же день.

Все началось с того, что я в отчаянии бросил ручку, ругался и топал ногами от злости, когда рынок начал набирать обороты в неправильном направлении.

«Ты опять это делаешь», — услышал я голос Эшли.

«Что?» — резко спросил я, поворачиваясь к нему.

«Ну, ты знаешь, это, когда ты начинаешь себя корить».

«А, это. Ну, ты бы поступил так же, будь ты хотя бы наполовину таким идиотом, как я», — ответил я, тем самым подтвердив его правоту.

Затем он сказал что-то, что в тот момент не дошло до меня, но о чем я позже размышлял, стоя в поезде.

«Я просто не понимаю», — сказал он, прежде чем сделать паузу, чтобы отпить глоток своего четырехдозового американо из Starbucks. «Ты сидишь здесь каждый год без клиентов, без потока посетителей, без

какого-либо явного преимущества, и тем не менее каждый год зарабатываешь деньги. Каждый год, без исключения, ты извлекаешь прибыль из ничего. Это как будто ты алхимик. Если бы у меня была такая способность, последнее, что я бы делал, — это корил себя».

Эшли не был человеком, который обычно сыпал похвалами на других или проявлял сострадание. Он был отличным приятелем, и, как и все отличные приятели, мы проводили большую часть дней, подшучивая друг над другом и перебрасываясь шутками. Серьезные разговоры были редкостью — или даже практически не существовали.

Я посмотрел на него, но прежде чем я успел ответить, крик одного из моих брокеров нарушил этот момент. Я повернулся к экранам, и глубокий комментарий Эшли теперь затерялся в хаосе рынков.

Спустя несколько часов, в том поезде, слова Эшли вновь всплыли в моем сознании.

«Алхимик», — сказал он. Он был прав. У меня не было потока, не было клиентов, не было маржи или спреда, которые можно было бы заработать. Торговое место в банке не было частью франшизы и, следовательно, не имело внутренней стоимости. Мне не доставалось никаких подарков. Аппетит к риску банка, в котором я работал, можно было кратко описать так: «Торгуй, но не теряй деньги», и я никогда не терял. Я начинал с нуля, но всегда заканчивал с чем-то значительным. Если подумать, это довольно впечатляющая способность.

Затем мои мысли обратились к другому замечанию Эшли: «Знаешь, это когда ты начинаешь себя корить». Я поразмыслил над этим.

Избиения, как физические, так и психологические, влияют на ваше психическое состояние. Они подрывают вас, ослабляют, ставят «на место». Они заставляют вас бояться и держат в страхе, меняют ваше поведение, заставляют прятаться и не рисковать, вести себя кротко из-за страха. Они истощают ваш ментальный капитал.

Я делал все это с самим собой. Я подрывал себя. Я сам себе мешал.

Борьба с рынком — игра в «внешнюю» игру против внешнего противника — и в лучшие времена достаточно сложна. Она становится гораздо сложнее, когда вы одновременно подрываете себя, проигрывая «внутреннюю» игру в своем уме.



В 2010 году, после почти 25 лет, я повесил на гвоздь свои профессиональные торговые перчатки. Я сделал выбор в пользу другой своей страсти — помощи людям — решив сосредоточиться на развитии себя как коуча по эффективности для трейдеров.

Я продолжал торговать, хотя и как хобби, а не как серьезное предприятие.

Моя новая карьера дала мне время и возможность поразмышлять о многих аспектах моей торговой деятельности. Беседы, которые я впоследствии вел с трейдерами из самых разных слоев общества, пробуждали воспоминания о многих моих переживаниях, которые теперь, благодаря дистанции, которую дает время, позволили мне взглянуть на них с редкой степенью ясности.

Я регулярно размышлял о том разговоре с Эшли и о том, как я, по его словам, «изводил себя». Я думал о той негативной спирали, в которой я находился, и о том, как несколько простых слов от коллеги помогли мне найти из нее выход в тот раз.

Как трейдеры, мы можем легко потерять себя в торговле и часто становимся препятствием для самих себя. Выйти из этой негативной модели просто в теории, но так сложно на практике.

В тот момент я не мог понять, насколько я заблудился, но с большей самоосознанностью я мог бы выбраться из этого состояния гораздо раньше.

Реальность такова, что в большинстве случаев мы в данный момент слепы к самим себе.

Но это не обязательно должно касаться вас.

ПОКОРЕНИЕ САМИХ СЕБЯ

Мое поведение не было чем-то уникальным для трейдинга или инвестирования. Оно продемонстрировало суть человеческого состояния и особенность всех видов деятельности, требующих высоких результатов: от спорта до музыки, от актерского мастерства до боевых искусств, от лидерства и предпринимательства до любых других начинаний.

Успех во всех видах деятельности, требующих высоких результатов, зависит от развития самоконтроля. Самоконтроль — это цель ментальной игры.

Ментальная игра в трейдинге происходит на стыке двух разных, но взаимосвязанных игр: вашей внутренней игры, где вы стремитесь к самоконтролю, и вашей внешней игры, где вы сталкиваетесь с рынком, ориентируясь во внешней среде. То, как вы справляетесь во внешней игре, влияет на вашу внутреннюю игру, поэтому крайне важно поддерживать баланс между этими двумя аспектами трейдинга.

Ваша внутренняя игра разворачивается в вашем сознании и является фундаментом, на котором держится ваша внешняя игра. Слабая и раздробленная внутренняя игра не сможет поддержать внешнюю игру, каким бы сильным она ни казалась.

Ваша внутренняя игра зависит от качества ваших отношений с самим собой — отношений между вами и вашим эго.

Когда вы участвуете во внешней игре, ваши отношения с самим собой подвергаются суровому испытанию. Если вы сомневаетесь в себе, не верите в себя, не поддерживаете и не доверяете себе в ключевые

моменты, ваша способность эффективно вести внешнюю игру будет серьезно подорвана.

Точно так же, если вы переоцениваете себя или настолько уверены в себе, что слово «неудача» отсутствует в вашем словаре, ваша внутренняя игра окажется слишком жесткой перед лицом сотрясений, способных пошатнуть землю. Когда это произойдет, она неизбежно рухнет.

Некоторая доля уязвимости — это хорошо!

ВАШИ ОТНОШЕНИЯ С САМИМ СОБОЙ

Качество и характер ваших отношений с самим собой лежат в основе вашей ментальной игры. В вас есть две части, на которых мы сосредоточимся в этой книге. Ваше «я» и ваше «эго».

Эго — это понятие, которое часто трудно полностью понять, не говоря уже о том, чтобы описать.

Даже в мире психологии люди до сих пор не пришли к единому мнению о его точном значении, а в некоторых случаях — даже о том, существует ли оно вообще. Вместо того чтобы пытаться дать исчерпывающее определение, на следующих страницах я рассмотрю практические аспекты, в которых эго отличается от «я», и разъясню его значение таким образом, который, надеюсь, найдёт у вас отклик.

В трейдинге эго имеет плохую репутацию. На первый взгляд, это заслуженно. Карьера может быть разрушена, когда эго человека предаёт его, подрывая его способность придерживаться успешного процесса.

Трейдерам часто говорят, что нужно оставлять свое эго за дверью торгового зала. Но сделать это так же реально, как отделить себя от собственной тени. Ваше эго, как и ваша тень, следует за вами повсюду.

Давайте расширим эту аналогию, представив, что ваша работа зависит от того, не предаст ли вас ваша тень.

Вы бы стремились понять свою тень и постарались бы лучше понять, как она влияет на вашу работу. Затем вы бы скорректировали свой подход к работе, найдя способы взаимодействовать со своей тенью так, чтобы она не мешала вам работать эффективно.

Это может показаться абстрактным, но от наших теней зависит гораздо больше профессий, чем вы думаете. Охотники, солдаты, шпионы, полицейские (при слежке за подозреваемым) — все они нуждаются в прочных рабочих отношениях со своей тенью.

Теперь давайте применим тот же подход к вашему эго.

Что вам следует делать, если ваше эго может подрывать вашу работу?

Конечно, это риторический вопрос — я не ожидаю, что вы знаете ответ на данный момент. Немногие люди знают, и еще меньше что-то с этим делают.

Они продолжают действовать, не обращая на это внимания.

Я собираюсь поднять ставки в этом вопросе. Качество ваших отношений с самим собой, на которое влияет ваше эго, гораздо важнее для ваших шансов на успех в трейдинге, чем любые результаты компаний, решения политиков центральных банков, объявления, формирования графиков или публикации данных.

Существует альтернативная точка зрения на эго, хотя она редко освещается в литературе по самопомощи. Вспомните любого великого спортсмена, актера, комика, музыканта, лидера или предпринимателя.

Ни один из них не достиг бы того, чего достиг, если бы его эго не подталкивало к успеху.

То же самое можно сказать о мастерах академического мира, ученых, инженерах. Им приходилось навязывать свое эго и свою волю другим, чтобы прорвать барьеры и опровергнуть устоявшиеся представления.

Изменение мнений и отношений людей не происходит само по себе, для этого нужны люди, которые будут этим руководить. Нельсон Мандела, Махатма Ганди, Мартин Лютер Кинг-младший, Лех Валенса и другие титаны освободительных движений не смогли бы осуществить столь значительные перемены, если бы их эго не подталкивало их к самореализации.

Эго работает в обоих направлениях. У него есть светлая сторона и темная сторона. Успешная работа со своим эго — а не изгнание его или подавление — ведет к победе. Ваше эго требует баланса, понимания и укрощения. Не слишком много, но и не слишком мало.

Когда великий биржевой трейдер Марти Шварц сказал: «Самое важное изменение в моей торговой карьере произошло, когда я научился отделять свое эго от торговли», — он научился укрощать свое эго. Он не изгнал его. Цель этой книги — помочь вам продвигаться к овладению своей ментальной игрой, позволяя вам стремиться к достижению этого состояния.

РАБОТА С ВАШИМ ЭГО

Эго — ни ваш враг, ни ваш союзник. Это просто часть вас, которая работает в фоновом режиме — часть вас, у которой есть своя задача. Думайте о нем как о виртуальном, метафизическом органе. Так же, как вам нужны физические органы для здорового функционирования тела, ваше эго необходимо для обеспечения здорового психического состояния. У каждого органа есть своя задача, и каждый должен оставаться в балансе, чтобы работать эффективно. Эго ничем не отличается.

С эволюционной точки зрения, цель эго — быть вашим «хранителем отношений». Оно стремится обеспечить безопасность в ваших

отношениях с другими людьми в вашем мире и с аспектами окружающего мира.

Это можно считать наследием нашей древней операционной системы приматов и, возможно, даже более древних операционных систем млекопитающих. Для наших приматов-предков роль это заключалась в том, чтобы помочь своему хозяину избежать отторжения, а затем изгнания из социальной группы.

Изгнание было экзистенциальной угрозой — потенциально смертным приговором. Если примат был изгнан из группы, его должна была быстро принять другая группа, иначе его выживание было маловероятно.

Это работало над тем, чтобы его хозяин-примат действовал так, чтобы сохранить одобрение со стороны других членов группы или, в случае изгнания, был принят другой группой.

Это остается центральной чертой того, как мы действуем и функционируем. Несмотря на то, что процесс эволюции сильно изменил нас, мы по-прежнему остаемся социальными и взаимосвязанными существами, нуждающимися в поддержке и одобрении других. «Ни один человек не является островом» — это остается столь же верным сейчас, как и тогда, когда Джон Донн высказал эту мысль еще в XVII веке.

Это подталкивает своего носителя к поведению, которое вызывает восхищение со стороны сверстников. Это хочет, чтобы его носитель пользовался уважением. Оно хочет, чтобы его носитель сохранял чувство идентичности, чтобы он мог отождествляться со своими сверстниками, а они — с ним. Оно хочет, чтобы его носитель получал повышение в группе сверстников, что снижает вероятность изгнания и гарантирует, что группа обеспечит ему безопасность.

Для этого это использует систему вознаграждений и наказаний, распространяемую через нервную систему организма. Когда оно

ощущает благоприятный исход, оно посылает вознаграждения в виде положительных нейрохимических веществ, которые заставляют нас чувствовать радость, счастье и даже восторг.

В тот момент, когда эго обнаруживает неблагоприятный исход — такой, который может представлять угрозу для положения и статуса его носителя, — оно посылает порцию негативных нейрохимических веществ через нервную систему своего носителя. Они призваны заставить носителя обратить внимание на эти угрозы и обеспечить, чтобы он предпринял действия, чтобы заслужить благосклонность и поддержку группы.

Эго ценит безопасность и не любит неопределенности, поскольку это делает его уязвимым перед негативными исходами. Безопасность — это не «отсутствие угрозы», это способность устанавливать связи с другими людьми и получать их поддержку.

Нейрохимические вещества, которые мы получаем от нашего эго, влияют на наше настроение, состояние, решения и поведение. Они вызывают эмоции, которые делают нас нервными, взвинченными, испуганными, тревожными.

В одну минуту ваша сделка приносит прибыль, и выделяемые нейрохимические вещества заставляют вас чувствовать себя королем. Через несколько секунд сделка уходит глубоко в минус, и вы получаете новые нейрохимические вещества, которые заставляют вас чувствовать себя клоуном.

У эго есть своя повестка дня, согласно которой оно хочет, чтобы вас восхищали и любили. Эта повестка дня прекрасна, когда она согласуется с задачей, в которой вы хотите добиться успеха. Зарабатывание денег принесет вам похвалу от ваших менеджеров, членов команды, заинтересованных сторон и, конечно же, от вас самих.

Однако, когда эго не согласовано с вашей задачей, его роль стража может стать проблематичной. В таких случаях оно пытается взять под

контроль ваши действия. Именно этим оно в конечном итоге саботирует ваши попытки выполнить задачу. Это самосаботаж. Это будет подробно рассмотрено позже в книге, но простой пример этого происходит, когда трейдеры вмешиваются в запланированную сделку, потому что боятся потерять прибыль или понести убытки. Эго хочет похвалы и, таким образом, перекрывает процесс трейдера.

Вступать в борьбу воли со своим эго — обычное дело, но это неравный бой. Если ваше эго одержит верх, вы обратитесь против самого себя, и ваш потенциал будет ограничен. Если вы одержите верх и сумеете победить свое эго, это не значит, что эго окончательно побеждено. Такие победы всегда носят временный характер. Вы никогда не сможете по-настоящему победить свое эго.

Однако вы должны помнить, что ваше истинное «я» способно на великие дела, как только оно научится, что делать, и получит свободу для этого.

Как трейдерам, нам крайне важно постоянно вести борьбу за укрощение своего эго, как делал Марти Шварц. Только так вы сможете преуспеть в ментальной игре трейдинга и, в конечном итоге, добиться успеха в торговле. Те, кто овладевает этим навыком, учатся сдерживать свое эго и оставаться сосредоточенными на торговле, одновременно используя эго в качестве мотивации для достижения успеха.

В следующей главе я познакомлю вас с Циклом Процесса Результативности — основной моделью этой книги, призванной помочь вам взять под контроль эту борьбу с эго и которая во многих других отношениях может дать вам силы преодолеть различные вызовы, способные подорвать вашу уверенность в ходе ментальной игры в трейдинге.

Главные мысли главы

- Успех в трейдинге зависит не от рынка, а от качества отношений трейдера с самим собой и своим эго.
- Ментальная игра разворачивается на стыке внутренней игры с собой и внешней игры с рынком и определяет итоговый результат.
- Эго нельзя оставить за дверью торгового зала — оно следует повсюду, и задача состоит в том, чтобы его укротить, а не подавить.
- Эго эволюционно сформировано как страж социальных связей и реагирует на угрозы статусу выбросом эмоций, искажающих решения.
- Светлая сторона эго мотивирует к достижениям, а тёмная — саботирует процесс, когда её интересы расходятся с задачей.
- Трейдер выигрывает ментальную игру, когда учится использовать эго как мотиватор и не позволяет ему перехватывать управление сделкой.

Статьи по теме

- [Том Хугард — Psychology Book](#)
- [Идеальный образ трейдерского мышления](#)
- [Марк Дуглас](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 2: Введение в цикл процесса эффективности

Каждая игра состоит из двух частей: внешней игры и внутренней игры. Внешняя игра ведется против внешнего соперника с целью преодоления внешних препятствий и достижения внешней цели. Внутренняя игра — это игра, которая происходит в уме игрока и ведется с целью преодоления всех привычек ума, мешающих достижению высоких результатов.

Тимоти Галлвей, автор книги «Внутренняя игра в теннис»

Этой главе я представляю основную модель, которая проходит красной нитью через всю книгу: цикл процесса эффективности. Эта модель исследует опыт, который проходят трейдеры, когда они противопоставляют внешнюю игру рынку и ведут внутреннюю игру против самих себя.

ЦИКЛ ПРОЦЕССА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Цикл процесса эффективности призван отразить различные переживания, с которыми сталкиваются трейдеры на протяжении торгового процесса. Он рассматривает взаимодействие между двумя играми — внутренней и внешней — и то, как это проявляется в ментальной игре людей.

Эта модель — очень простой способ изучения явления, которое по своей сути является сложным. Это дорожная карта, помогающая управлять взаимодействием между вашим «я» и вашим эго — карта,

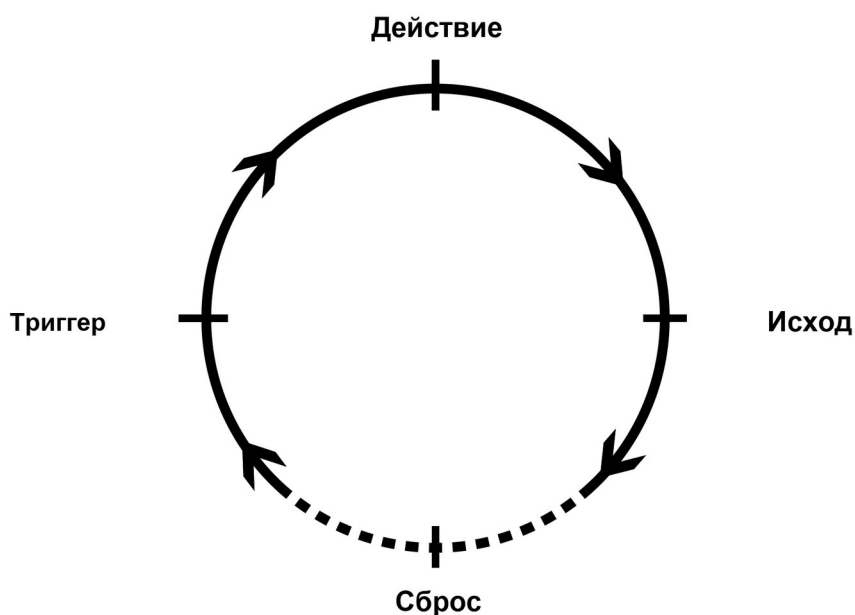
которая позволяет вам ориентироваться в торговых операциях и принимать торговые решения.

Модель состоит из четырёх квадрантов, каждый из которых представляет собой важный этап торгового процесса. Два из этих этапов уделяют больше внимания психологическому самоконтролю — они сосредоточены на управлении своим психологическим состоянием и принятии правильных психологических позиций при торговле. Два других этапа носят более операционный характер и ставят во главу угла физическое и когнитивное участие при работе с рынками, рисками и неопределённостью.

В этой главе дается краткое и базовое введение в цикл процесса эффективности. Этот цикл будет рассмотрен более подробно по мере продвижения по книге.

На рисунке 1 показан базовый цикл процесса эффективности.

Рисунок 1: «Базовый» цикл процесса эффективности



Цикл начинается со «Сброса» и движется по часовой стрелке через события «Триггер», «Действие» и «Результат», прежде чем вернуться к Сбросу и начать новый цикл.

Линия цикла является границей между внутренним миром трейдера (внутри круга) и его внешним миром (всё, что находится за его пределами). Здесь два мира и две игры трейдера вступают в контакт.

Внутренний мир трейдера — это он сам. Его внешний мир состоит из рынков, с которыми он взаимодействует, и ключевых заинтересованных сторон в его мире, таких как семья, близкие друзья, коллеги и — если он работает по найму — организация, в которой он трудится. Он также включает в себя более широкие влияния окружающей среды.

ГРАНИЦА КОНТАКТА МЕЖДУ ВНУТРЕННИМ И ВНЕШНИМ МИРАМИ ТРЕЙДЕРА

Процесс трейдера неразрывно связан с точкой соприкосновения, где встречаются его внутренний и внешний миры. Именно здесь он получает новые данные, новости или инструкции из внешнего мира, прежде чем оценивать и рассматривать их в рамках своего собственного внутреннего мира. В конечном итоге эта информация используется для обоснования решений и действий, которые он предпринимает в рамках своего торгового процесса.

Информация непрерывно пересекает эту границу контакта. Этот обмен информацией влияет на внутренний мир трейдера и формирует его: кто он, как он действует и что он делает, а затем он проецирует это обратно во внешний мир, помогая постепенно формировать его.

Этот непрерывный обмен информацией носит рефлексивный характер, воздействуя на людей и формируя их мир. Этот процесс, повторяющийся на границах контактов миллионов людей, формирует

рынки и способствует их движениям, сея как хаос, так и порядок на рынках.

На рисунке 2 показан цикл процесса эффективности, в котором особое внимание уделяется внутреннему и внешнему миру трейдера, а также потоку информации через границу контакта.

*Рисунок 2: Цикл процесса эффективности и внутренний и внешний
миры трейдера*



ЧЕТЫРЕ КВАДРАНТА

Цикл состоит из четырех квадрантов, причем переходы в новые квадранты происходят в каждой из четырех основных точек компаса — север, юг, восток и запад.

Прохождение этапов и переходов — это непрерывный и повторяющийся процесс, как и все циклы. У трейдеров часто происходит несколько циклов одновременно, что может отражать несколько сделок; но для ясности мы сосредоточимся на одном цикле.

У трейдеров часто происходят циклы более высокого и более низкого уровней, поскольку это фрактальный процесс. Например, управление портфелем может происходить на более высоком уровне цикла, а хеджирование и управление микро-сделками — на циклах более низкого уровня. Основной цикл доминирует, влияя на действия трейдера на циклах более низкого уровня, а действия на циклах более низкого уровня, вероятно, влияют на цикл более высокого уровня.

Чтобы свести к минимуму сложность и соблюсти один из моих важных принципов, в этой книге будет использоваться подход «меньше значит больше», и разговоры о циклах более высокого и более низкого уровней будут сведены к минимуму на протяжении всей книги, при этом признавая, что у каждого они будут проявляться тем или иным образом.

Каждый оборот цикла должен начинаться с того, что трейдер «проходит регистрацию» — осознает свою цель — в точке «Сброса». По мере прохождения круга все действия должны выполняться в соответствии с этой целью.

ПЕРВЫЙ КВАДРАНТ: ФАЗА «БЫТИЯ»

Первый квадрант цикла — между переходами «Сброс» и «Триггер» — это «Фаза бытия». Это также первая из двух «зон силы».

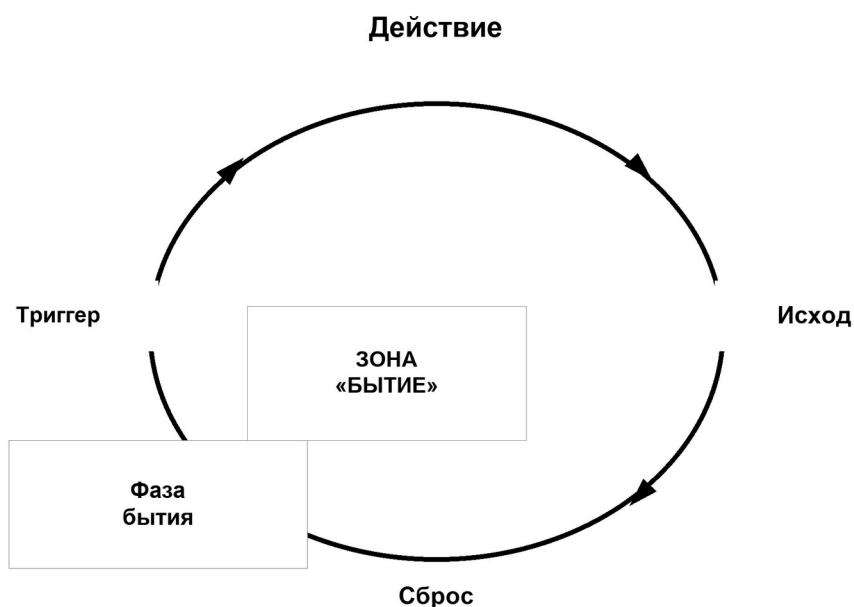
Фаза «Бытия» — это этап, на котором трейдер готовится и настраивается на предстоящий торговый процесс. Фаза «Бытия» заряжает энергией и дает силу трейдеру, когда он готовится к прохождению цикла. На этом этапе трейдер должен сосредоточиться на том, чтобы находиться в оптимальном состоянии для предстоящего испытания и принять соответствующую позицию (способ существования) для предстоящего процесса. Делая это, трейдер заряжает свой «ментальный капитал», готовый к использованию для достижения своей цели.

«Ментальный капитал» — это энергия, питающая когнитивные и эмоциональные способности человека. Он позволяет трейдеру ясно мыслить, понимать ситуации, принимать оптимальные решения и действовать, управлять собой, а также оставаться стойким и решительным.

Под давлением, и даже в течение дня, ментальный капитал людей истощается — хотя его можно рационально распределять и частично восполнять. Ментальный капитал трейдера — это ценный и ограниченный ресурс, которым необходимо тщательно управлять.

Я называю эту область «зоной силы», поскольку действия трейдера в ней укрепляют его и дают ему преимущество в предстоящем торговом процессе. Неспособность эффективно взаимодействовать с фазой «Бытия» подрывает процесс трейдера еще до его начала. Это также отличает данный квадрант от более транзакционного характера второго и третьего квадрантов.

Рисунок 3: Цикл процесса эффективности – Квадрант 1: фаза «Бытия»



ВТОРОЙ КВАДРАНТ: ФАЗА ПРОИЗВОДСТВА

Из фазы «Бытия» происходит триггерное событие, которое переводит трейдера в «Фазу производства» (первую зону активности). Трейдерам нужна причина для действия, и эта причина часто исходит из триггерного события. Оно может иметь различные источники, такие как сенсационная новость, данные, меняющие правила игры, глубокие исследования или отчеты аналитиков, либо вызывающая размышления статья с мнением. В качестве альтернативы триггер может возникнуть в результате собственного анализа рынка и связанных с ним событий, проведенного трейдером. В контексте управления портфелем триггеры могут также происходить из необходимости ребалансировки, корректировки или хеджирования портфеля или риска. Аналогичным образом, трейдеры могут получать инструкции от клиентов, менеджеров или заинтересованных сторон, которые запускают их процесс принятия решений. Также могут быть сигналы, которые инициируют действия трейдеров, например, прорыв ключевого уровня, какой-либо индикатор технического анализа, оценка настроения рынка, воспринимаемое изменение рыночной ликвидности, системный сигнал на покупку или продажу или необходимость выполнить клиентский ордер.

Как только триггер срабатывает, трейдер вступает в процесс «осмысления», который ведет к формированию нарратива, обновлению или модификации существующих нарративов, генерации новых идей. В зависимости от контекста это может быть быстрый и почти автоматизированный процесс, занимающий секунды или даже микросекунды, или гораздо более длительный процесс, продолжающийся от нескольких часов до дней или даже недель.

После формирования или обновления нарратива трейдер должен решить, размещать ли сделку и как. Эта часть процесса определяется целью трейдера и изложена в его «сценарии» — комбинации стратегий,

тактик, правил и рекомендаций, которые он намерен использовать в своем процессе. Считайте это системой, которую он использует, или методом, который он применяет. У большинства трейдеров нет *письменного* или четко определенного руководства, часто оно подразумевается системой или методом, которые они используют, либо поведением, которое они неоднократно практикуют.

Предполагая, что трейдер хорошо подготовился на этапе «Бытия», у него должен быть хороший запас ментального капитала, который поможет ему находить сделки, оценивать их, а затем решать, как лучше всего их открыть.

Рисунок 4: Цикл процесса эффективности — квадрант 2: фаза производства



ТРЕТИЙ КВАДРАНТ: ФАЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

При переходе от фазы производства к фазе результативности цикла (также известной как зона деятельности 2) трейдер переходит на правую сторону круга (см. Рисунок 5). Событием перехода является действие, которое он совершает, или решение, которое он принимает.

Поскольку многие решения не предполагают действия, решение не действовать считается действием в целях данной книги. Оно имеет последствия.

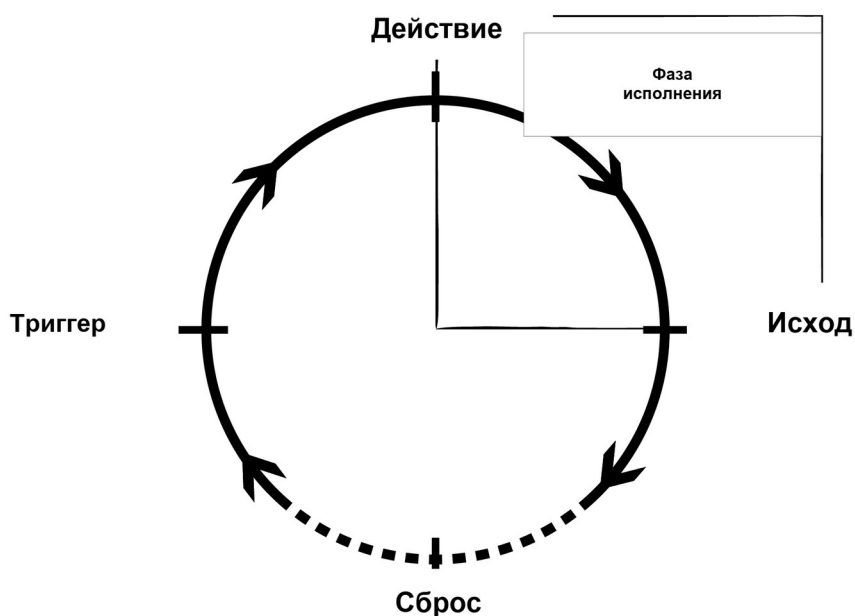
Именно здесь трейдер подвергается риску — перед лицом радикальной неопределенности рынков. Именно здесь и происходит *исполнение*. Трейдинг — это деятельность, связанная с исполнением, а не с заключением сделок. Его решение, каким бы оно ни было, остаётся за ним, и, таким образом, он несет ответственность за принятые решения. Именно здесь его эго с большей вероятностью становится фактором в процессе, поскольку оно стремится подтолкнуть своего хозяина к действиям, которые вызовут восхищение его коллег. Независимо от того, работает ли трейдер в одиночку, самостоятельно или в группе, его эго не обращает внимания на присутствие или отсутствие коллег и действует так, как будто они присутствуют и знают о действиях трейдера.

Фаза результативности, несомненно, является самым эмоционально насыщенным периодом для трейдеров, поскольку в игру вступает множество факторов. От колебаний на постоянно меняющихся рынках и волатильности цен до неопределенности результата и связанного с этим личного риска — трейдеры испытывают прилив обостренных эмоций. Кроме того, груз ожиданий, которые они возлагают на себя, еще больше усугубляет эти эмоции, создавая высокозаряженную и потенциально сложную среду, в которой трудно ориентироваться.

Трейдер, способный поддерживать оптимальное состояние на протяжении всей фазы результативности, с большей вероятностью будет придерживаться своего алгоритма и с меньшей вероятностью станет жертвой самосаботажа и «темной стороны» эго. Он сохранит свою «ментальную стойкость», которая помогает ему сохранить свой драгоценный ментальный капитал

Ментальная стойкость — это ключ к эмоциональному самоконтролю на этапе исполнения. Именно она позволяет трейдеру сохранять контроль и следовать процессу в условиях невероятного давления. Лишь немногие трейдеры, если таковые вообще есть, проходят этот этап совершенно без потерь и без некоторого истощения своего ментального капитала.

Рисунок 5: Цикл процесса эффективности — Квадрант 3: фаза результативности



ЧЕТВЕРТЫЙ КВАДРАНТ: ФАЗА ОТПУСКАНИЯ

Фаза отпускания сосредоточена на том, как трейдер ментально отстраняется от результата сделки.

Во время фазы результативности люди испытывают широкий спектр эмоций, от восторженного оптимизма до крайнего пессимизма и отчаяния. Эта эмоциональная «американская горка» мешает объективному принятию решений и рациональной оценке ситуации. Никто не застрахован от этого. Мы все люди, у нас у всех одинаковое

устройство. Возникают сильные чувства, и от них бывает трудно просто отмахнуться.

Сделка завершается результатом решений трейдера. Для простоты большинство описаний в этой книге будут касаться закрытых сделок, но полезно понимать, что «отпускание» относится и к открытым и текущим ситуациям, когда предполагаемый результат или текущая стоимость сделки являются отрицательными, даже если фактический результат еще не реализован. Это особенно актуально для трейдеров (и инвесторов), управляющих долгосрочными и сложными портфелями, использующих риск торговли на относительной стоимости или по схеме «лонг-шорт», стратегические направленные сделки, системы следования за трендом и другие подобные торговые стратегии.

Чтобы трейдер мог по-настоящему и полностью отпустить ситуацию, ему необходимо достичь как физического, так и психологического завершения. Эти два состояния редко возникают одновременно, особенно когда эго трейдера привязывается к сделке, а его эмоции накалены.

Трейдеры, которым удастся сохранить оптимальное торговое состояние до этого момента и сохранить ментальную стойкость, с большей вероятностью и лучше способны достичь психологического завершения, принять результат произошедшего — отпустить — и затем перейти к этапу «Сброса».

К этому этапу цикла ментальный капитал трейдера, тем не менее, в той или иной степени истощен. Исключением является случай, когда трейдер достигает редкого «состояния потока». Состояние потока, также называемое «нахождением в зоне», — это когда человек полностью сосредоточен, полон энергии и глубоко вовлечен в деятельность. Оно приносит ощущение вневременности, обостренное осознание и отсутствие самосознания. Поток связан с повышенной

креативностью, продуктивностью и результативностью, и при нем уровень энергии, как правило, не снижается.

Способность отпустить — это величайший и наиболее недооцененный навык, которым может обладать трейдер. Как только трейдер отпускает, он может пройти через фазу «Сброса» и вернуться к фазе «Бытия». Там он может восстановить баланс и пополнить свой ментальный капитал, подготовившись к следующему циклу.

Именно в фазе отпускания, больше чем где-либо еще, осваивается и выигрывается ментальная игра.

Рисунок 6: Цикл процесса эффективности — Квадрант 4: Фаза отпускания



РАДИКАЛЬНАЯ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ И «СПИРАЛЬ СМЕРТИ» ТРЕЙДЕРА

«Радикальная неопределенность» — это термин, используемый для описания ситуаций, в которых невозможно различить и разрешить причинно-следственные связи в режиме реального времени. Рынки

всегда находятся в состоянии радикальной неопределенности, даже когда они кажутся спокойными и якобы предсказуемыми.

Однако последствия радикальной неопределенности ощущаются в первую очередь в моменты повышенной эмоциональности в правой части цикла. Когда дело доходит до оценки результатов, эго действует по принципу «все или ничего», стремясь к подтверждению своей значимости. В результате, сталкиваясь с непредсказуемыми обстоятельствами, оно ставит результаты выше процесса и задач и может даже захватить контроль над торговым процессом, если предвидится негативный исход.

Как только эго берет контроль, трейдеру может быть трудно достичь необходимого ему душевного равновесия. Эго не заботится о «перезагрузке» и возвращении к оптимальному состоянию. Как только оно захватило процесс, оно движется в направлении достижения своей собственной цели — поиска признания. Когда это происходит, трейдеру трудно уделять внимание потребностям задачи.

Вместо этого он обнаружит, что уделяет внимание потребностям эго.

В результате трейдер не способен выполнить «перезагрузку». Теперь он начинает «закрывать» цикл, сразу переходя к фазе «действия», минуя фазы «бытия» и «производства».

Рисунок 7: Замыкание цикла процесса эффективности



Как только это начинается, трейдер выходит из процесса. Теперь он работает ради цели, движимой эго, и больше не присутствует в моменте и не уделяет внимания основным потребностям своей задачи. Начинается новый, непродуктивный цикл, в котором трейдер входит в спираль.

Рисунок 8: Замыкание цикла процесса эффективности



Как только трейдер начинает вступать в этот новый цикл с коротким замыканием, происходит фундаментальный сдвиг. Постепенно его процесс и действия перестают быть полностью его собственными; напротив, на них все больше влияют рыночные силы и ситуационные факторы. Это играет решающую роль в этой трансформации, служа каналом, через который рынок берет на себя управление действиями и подходом трейдера.

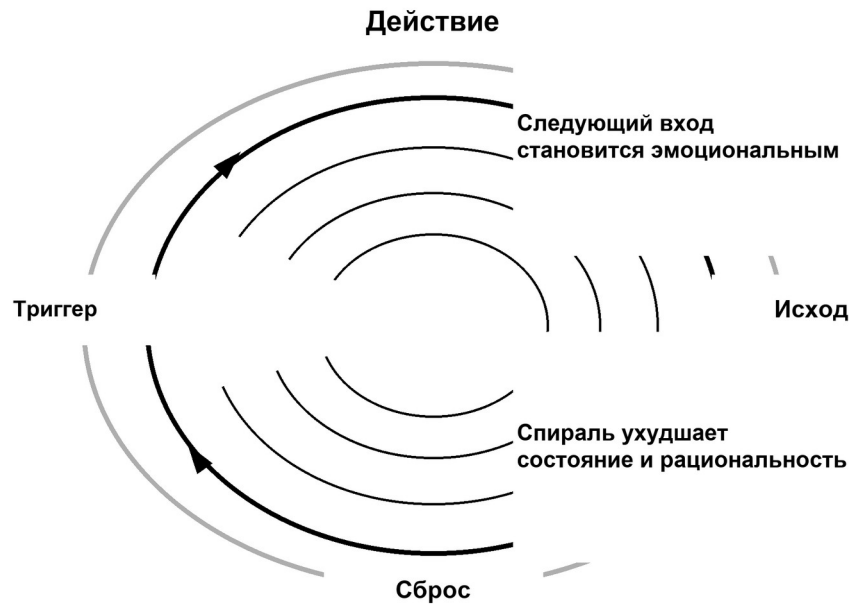
Как только этот цикл с коротким замыканием вступает в действие, он может превратиться в самоусиливающийся непродуктивный цикл. Это происходит потому, что эго трейдера становится все более зависимым от рынка, поскольку тот берет на себя управление его принятием решений. Учитывая, что рынок — это толпа, эго в конечном итоге подстраивается под желания и требования этой толпы.

Этот самоусиливающийся непродуктивный цикл теперь превращается в петлю отрицательной обратной связи, и трейдер начинает скатываться по спирали. Это наносит ущерб как эффективности трейдера, так и его самооценке, поскольку он теряет контроль над своими действиями.

Отпустить ситуацию становится все труднее, поскольку трейдеру не хватает ясности ума, особенно по мере истощения его ментального капитала и ослабления его душевной силы. Процесс спирали увлекает трейдера все глубже в это негативное состояние. Если он не сможет выйти из него, он рискует попасть в «Смертельную спираль трейдера». Здесь серьезные убытки и низкая результативность становятся неизбежными, а психическое состояние и личное благополучие трейдера ухудшаются. Его способность действовать рационально, не говоря уже об объективности, становится все более ограниченной.

На рисунке 9 показано, к чему это приводит: «Смертельная спираль трейдера».

Рисунок 9: Спираль и «смертельная спираль трейдера»



Каждый трейдер подвержен риску попасть в «смертельную спираль». Это не ошибка в нашей операционной системе; это особенность нашей природы. Мы наблюдаем тот же процесс в покере, когда говорят, что игроки впадают в состояние «тильта». Игроки в покер, испытывающие тилт, входят в состояние, в котором начинают принимать неразумные решения и демонстрировать плохое суждение. По мере усиления этого состояния их эмоции обостряются, что еще больше мешает их способности играть эффективно. Постепенно рациональные части их мозга теряют контроль, и игроком завладевают другие игроки. Вскоре их деньги начнут переходить к другим игрокам.

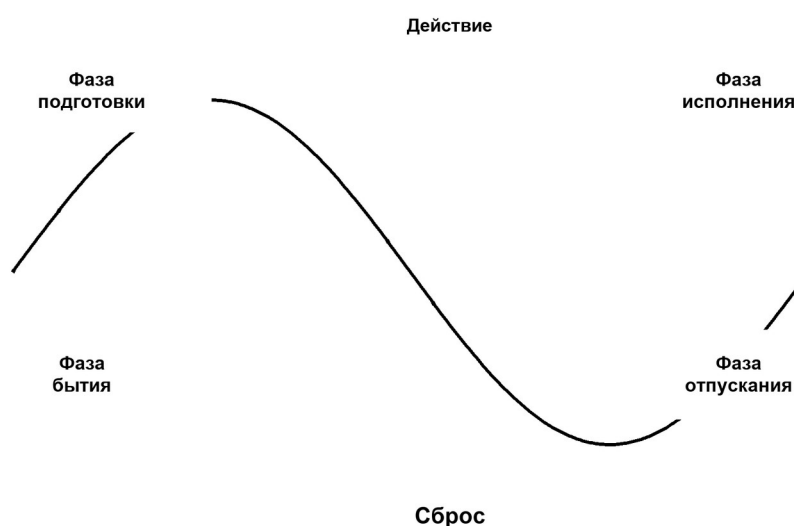
Вот почему способность отпускать — это такая суперсила. Только отпустив, вы сможете выйти из спирали поведения и начать возвращаться к оптимальному процессу и результатам. По мере того как мы будем продвигаться по последним главам этой книги и углубляться в раздел о фазе отпускания, станет ясно, насколько это важно для отличных результатов в торговле.

ЦИКЛ ПРОЦЕССА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ВОЛНА

Цикл процесса эффективности также можно представить в виде волны, причем верхняя половина волны содержит фазы «Производство» и «Результативность», в которых трейдер более непосредственно взаимодействует с рынком. Нижняя половина охватывает фазы «Бытие» и «Отпускание», называемые «Зонами силы», что подчеркивает преобразующее влияние, которое эти фазы оказывают на процесс трейдера и, следовательно, на его результативность.

На рисунке 10 показан один цикл в виде отдельной волны.

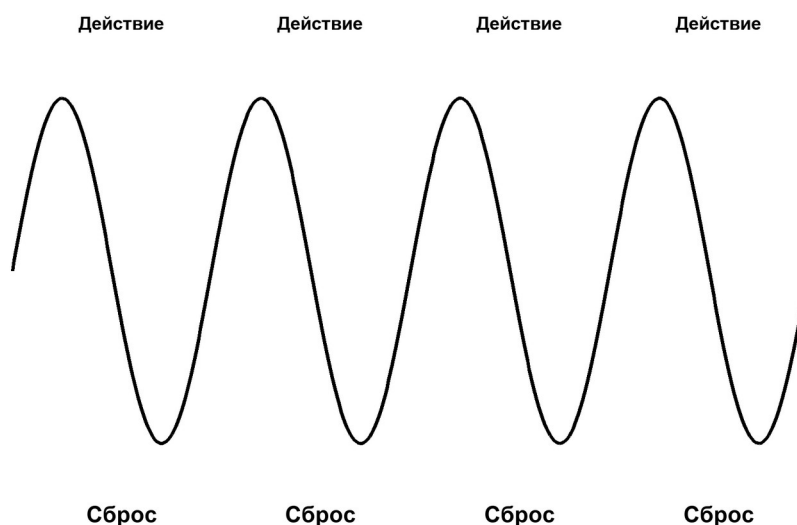
Рисунок 10: Цикл процесса эффективности в виде волны



НЕСКОЛЬКО ВОЛН

Формат волны позволяет увидеть непрерывный характер цикла процесса эффективности, благодаря чему его можно рассматривать как серию волн (см. Рисунок 11), причем каждое здоровое завершение цикла ведет к следующей волне.

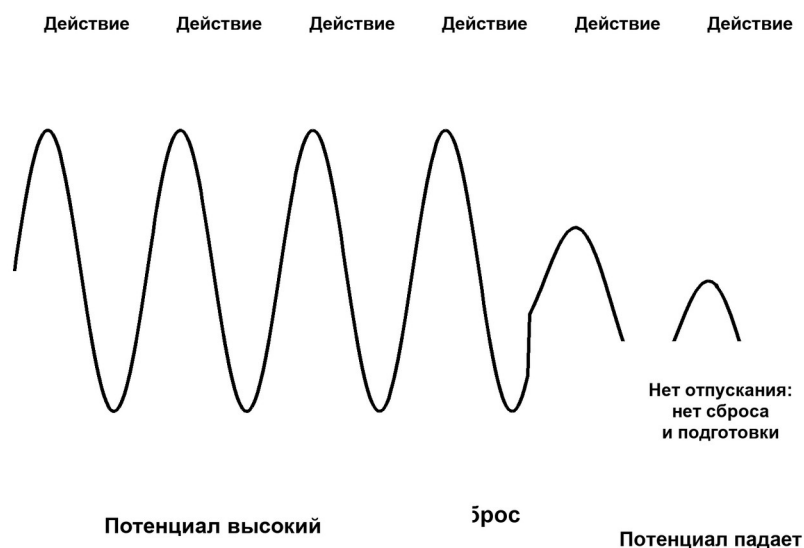
Рисунок 11: Цикл процесса эффективности в виде серии волн



На рисунке 12 показано, что происходит, когда трейдер попадает в «смертельную спираль», если цикл процесса эффективности представлен в виде волн.

По мере того как трейдер входит в спиральное движение, его способность контролировать решения постепенно ослабевает. Он больше не выполняет сброс, а без сброса он не может отдохнуть, восполнить силы и восстановить равновесие. Его ментальная стойкость ослабевает, а его ментальный капитал истощается.

Рисунок 12: Цикл процесса эффективности в виде серии волн со спиральным движением



По мере того как ситуация ухудшается, трейдер не взаимодействует с «зонами силы», а оказывается в ловушке «зон активности» и не способен перезагрузиться и вернуться к состоянию равновесия. Его это берет верх над торговлей, его действия все больше подчиняются рынку, а эмоциональный фон остается повышенным. По мере того как это продолжается, его «ментальный капитал» истощается, затем снижается его потенциал эффективности, за чем обычно следует окончательная потеря финансового капитала.

Цикл процесса эффективности подчеркивает ключевую концепцию, упомянутую ранее в этой главе: неотъемлемую борьбу между двумя играми — одной с рынком, внешней игрой, и другой с самим собой, в центре которой находится эго. Граница соприкосновения, где встречаются эти две игры, — это место, где вы играете в свою ментальную игру и где вы осуществляете свой процесс. Ваш процесс подобен золотой колеснице, которая может пронести вас через столкновение с этими двумя противоборствующими силами, каждая из которых из всех сил пытается выбросить вас из этой колесницы: одна — чтобы рынок победил, а другая — чтобы ваше эго взяло бразды

правления. Вы должны изо всех сил стараться, в любое время и на всех этапах своей работы, оставаться в процессе и в этой золотой колеснице. И когда вас все-таки сбрасывают с нее при столкновении с неудачами или отвлекающими факторами, крайне важно сделать все возможное, чтобы вернуться на нее. Потому что, в конечном счете, эта золотая колесница, представляющая ваш процесс, — ваш единственный шанс.

В следующей главе я представлю еще одно ключевое понятие, используемое в этой книге, — «поведенческое отклонение», которое относится к финансовым потерям или упущенной потенциальной прибыли, понесенным трейдерами из-за отклонений от оптимальных процессов и поведения, вызванных их психологическими склонностями.

Главные мысли главы

- Цикл процесса эффективности состоит из четырёх фаз: Бытие, Производство, Результативность и Отпускание, проходящих по кругу.
- Зоны силы (Бытие и Отпускание) питают трейдера ментальным капиталом, а зоны активности (Производство и Результативность) его расходуют.
- Граница контакта между внутренним и внешним миром трейдера — место, где разворачивается ментальная игра и принимаются решения.
- Когда эго захватывает процесс, трейдер пропускает фазы Бытия и Отпускания, замыкая цикл и попадая в непродуктивную спираль.
- Эта спираль может перейти в «смертельную спираль» трейдера, где истощается ментальный, а затем и финансовый капитал.
- Способность отпускать — главный навык, позволяющий выйти из негативного цикла и вернуться в оптимальное состояние.

Статьи по теме

- [Стив Уорд — Высокопродуктивный трейдинг](#)
- [Разработайте свою торговую психологию в 5 шагов](#)
- [Контрольный список для успешной торговли](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 3: Поведенческий разрыв

Каждый трейдер должен пробежать свою собственную дистанцию. Никто другой не пробежит ее за вас.

Том Данте, частный трейдер, известный как «Трейдер Данте»

О У опытного трейдера Кайла за плечами была впечатляющая 23-летняя карьера в банковской сфере и хедж-фондах, прежде чем он занял свою последнюю должность старшего трейдера в известном хедж-фонде.

Его опыт в торговле дискреционными глобальными макростратегиями — торговой стратегией, предполагающей использование опыта для принятия решений на основе анализа процентных ставок, колебаний валют и геополитических событий — принес ему прочную репутацию в отрасли. Однако на этой новой должности Кайл ощущал на себе тяжесть высоких ожиданий и сильное давление, связанное с необходимостью показывать результаты.

На своей последней должности он потерпел неудачу, когда его собственное предприятие в сфере хедж-фондов закончилось провалом. Стремясь восстановить свою репутацию, которая, как он считал, пострадала от этого провала, он хотел сразу же добиться успеха на новой должности.

Однако в первый год работы в новой фирме его результаты были посредственными. Его доходность не соответствовала ожиданиям в том году, который был очень удачным для стратегии, которую он использовал.

Напротив, Сайед был молодым розничным трейдером, проработавшим в этой сфере три года. Он жил в Индии и происходил из семьи среднего класса. Его отец финансировал его деятельность, и он отчаянно стремился добиться успеха и оправдать доверие отца. Сайед прошел

несколько курсов, освоил пару торговых систем и изучил подходы некоторых известных трейдеров на индийском фондовом рынке.

Проиграв свои первые два счета, Сайед теперь торговал на третьем.

Некоторые из тех, у кого он учился торговле, получали приличную прибыль в этом сложном году, и Сайед теперь сам на себя оказывал огромное давление.

Оба этих трейдера, находясь на противоположных концах спектра торгового опыта, вели похожую борьбу с самими собой.

В случае с Кайлом, под влиянием недавнего провала, его эго слишком сильно мешало ему. Для Сайеда, все еще находящегося в начале своей торговой карьеры, проблема заключалась в том, что он еще не дал себе шанса научиться и развить навыки, необходимые для успеха. Под влиянием своего эго он оказал на себя такое сильное давление, что стал неспособен учиться.

Оба трейдера обратились ко мне и предоставили список моделей поведения, которые они хотели исправить. В их число входили:

- Чрезмерная торговля
- Слишком большие позиции
- Недостаточный размер позиции
- Спешное фиксирование прибыли
- Держать убытки
- Нерешительность из-за неуверенности в себе
- Открытие позиций из-за страха упустить возможность (FOMO)
- Микроуправление своими позициями
- Не дают своим сделкам доиграться до конца
- Стремление доказать свою правоту
-
-
-

Поддаются влиянию мнений других

Отсутствие дисциплины

Нетерпеливость

Торговля из сожаления

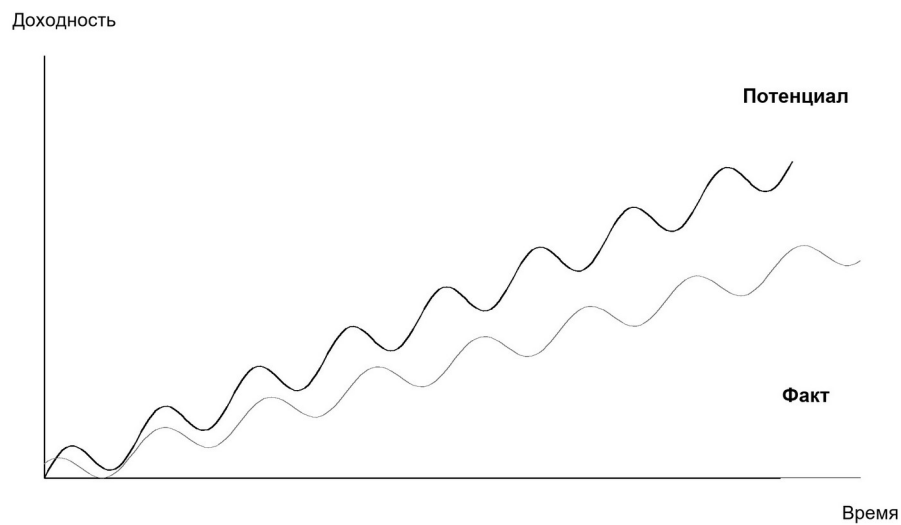
Торговля из скуки

- Стремление к идеальному входу
- Отказ от фиксации прибыли при достижении
- целевого уровня Перемещение стоп-лоссов

Неважно, торгуете ли вы три года или 23 года — вы подвержены подобным типам поведения. Все они являются элементами «поведенческого отклонения» — термина, описывающего разницу между тем, чего трейдер мог бы достичь, если бы ему удалось придерживаться эффективного процесса с положительной ожидаемой доходностью (преимуществом), и тем, чего он на самом деле достигает. Факторы поведенческого вмешательства уменьшают его преимущество.

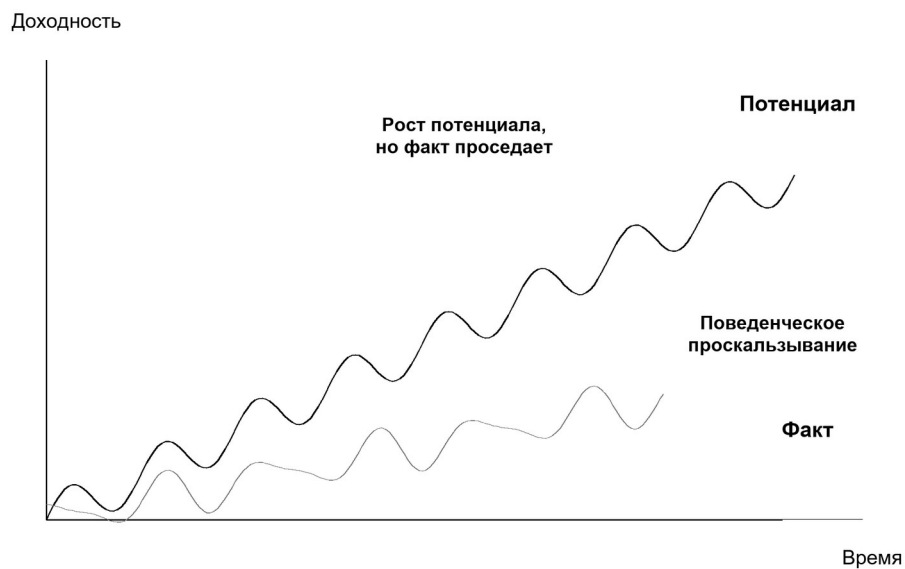
Если потенциальная эффективность трейдера высока — как в случае с Кайлом, опытным трейдером — он все равно может получить положительную доходность, но она может быть гораздо ниже, чем могла бы быть. Эта разница, вызванная поведенческим проскальзыванием, и есть «поведенческий разрыв».

Рисунок 13: Поведенческое отклонение



В периоды, когда потенциальная доходность значительно ниже, возможно, из-за рыночных условий или неэффективной системы в неблагоприятном рыночном цикле, поведенческое отклонение приводит к тому, что фактическая доходность становится отрицательной, как показано на рисунке 14. Это усиливает давление на трейдера.

Рисунок 14: Поведенческое отклонение у трейдеров с низкой доходностью



Идея создания этих графиков поведенческого проскальзывания пришла мне в голову, когда я работал с клиентом по имени Роуэн.

Роуэн перешел с должности на стороне продавца в банке на должность на стороне покупателя в хедж-фонде. На стороне продавца трейдеры обычно выступают в роли маркет-мейкеров, действуя в качестве посредников между покупателями и продавцами. На стороне покупателя трейдерам предоставляется доступ к капиталу, часто в хедж-фонде, и они используют его для торговли на рынках от имени компании.

Роуэн проработал в фонде три года, но его результаты постоянно не оправдывали его ожиданий. Он также считал, что сделал много точных прогнозов по рынку, но не смог полностью монетизировать их, упустив, как он сам выразился, «серьезные деньги».

С момента перехода в хедж-фонд Роуэн записывал подробные торговые планы в свой дневник.

Когда он рассказал мне об этом, я предложил ему оглянуться назад и оценить, насколько успешно его запланированные сделки реализовались на рынке. Это позволило бы ему установить

достоверность своих идей и понять, действительно ли (и во что именно) ему обходится несоблюдение своих планов.

Оказалось, что между доходностью, которую он получил бы, если бы следовал своим планам, и его фактическими результатами была огромная разница.

За трехлетний период, который он проанализировал, его фактическая доходность в среднем составляла около 4%, но теоретическая доходность в среднем была близка к 45%.

Для Роуэна было нереально достичь полного потенциала, выявленного в ходе оценки его сделок. Тем не менее, степень отклонения от поведения была огромной. У него было значительное пространство для устранения этого разрыва. Даже небольшое улучшение привело бы к гораздо лучшей доходности.

Когда мы углубились в анализ его результатов, он упомянул, что испытывал многие из тех пагубных поведенческих моделей, которые подробно описали Кайл и Сайед.

ПОВЕДЕНИЕ КАК СИМПТОМЫ

Как и Кайл с Сайедом, Роуэн хотел исправить эти привычки. Но сами по себе эти привычки не были проблемой: они были лишь проявлениями чего-то другого.

Слишком быстрое фиксирование прибыли, слишком длительное удержание убыточных позиций, паника, колебания, поддавание FOMO, отсутствие дисциплины, нетерпеливость — все это и многое другое входит в коктейль поведения трейдеров, который создает условия радикальной неопределенности и является фактором работы в них. Все трейдеры демонстрируют ту или иную комбинацию этих моделей поведения.

Считайте их невынужденными ошибками, подобными тем, что встречаются в теннисе. Даже лучшие игроки промахиваются по нескольким легким мячам, несколько раз допускают двойную ошибку, перебивают легкий удар сверху или попадают легким волеем в сетку. Эти ошибки не всегда указывают на недостаток навыков — совершенство невозможно, — но когда они повторяются слишком часто, это может сигнализировать о наличии других, иногда более глубоких проблем.

Ключевой проблемой для Роуэна было то, что ему не удалось успешно перестроиться с роли продавца на новую роль покупателя. Теперь он торговал без той уверенности, которую давал ему значительный поток дохода.

Переход от «sell-side» к «buy-side» — это огромный шаг, гораздо более сложный, чем многие трейдеры себе представляют. Эго Роуэна не позволяло ему поверить в себя и работать по-новому. В результате его уровень тревоги часто повышался, что приводило к тому, что он не доверял своим идеям, которые на самом деле были очень сильными. Это отсутствие уверенности в себе, часто проявлявшееся в ключевые моменты, способствовало постоянным неудовлетворительным результатам торговли.

Вернемся к двум трейдерам, о которых шла речь в начале этой главы.

В случае с Кайлом он отчаянно хотел доказать себе и другим, что его неудача была лишь временным сбоем. В результате он принял менталитет «победа любой ценой». Ценой этого стало нарушение его процесса, что приводило к неоптимальным результатам. Описанные им модели поведения, в частности, использование слишком больших позиций, были симптомами этого нарушения и, по-видимому, являлись основной причиной его поведенческих отклонений. Он сам мешал своему собственному процессу.

В случае с Сайедом, как начинающим трейдером, он так стремился к быстрому успеху, что обходил процесс обучения и пытался форсировать успех. Хотя некоторые упрощенные систематические подходы можно освоить быстро, трейдинг — это деятельность, требующая высокого уровня мастерства, и в большинстве случаев ее невозможно освоить и овладеть за несколько коротких месяцев, а в большинстве случаев — даже за пару лет. Это Сайеда создавало нереалистичные ожидания. «Потребности» его мешали ему сосредоточиться на изучении игры. Основное внимание в этой книге уделяется развитию сильной внутренней игры, но важно понимать, что одной сильной внутренней игры недостаточно. Успех в торговле также требует глубокого понимания внешней игры. Если трейдер плохо играет во внешнюю игру или вообще занимается неправильной внешней игрой, это может негативно повлиять на его внутреннюю игру. В таких случаях это трейдера может реагировать очень бурно, что еще больше усугубляет проблему.

Когда это происходит, трейдеры могут стать еще более решительными в том, чтобы заставить работать неудачную стратегию внешней игры, что приводит к еще большему стрессу и разочарованию. Поэтому крайне важно найти баланс между развитием сильной внутренней игры и приобретением навыков и знаний, необходимых для успеха во внешней игре.

Роуэн осознавал, что ему нужно адаптировать свою внешнюю игру, чтобы лучше соответствовать реалиям работы на стороне покупателя. Он знал это на сознательном уровне, но на подсознательном уровне его это не позволяло ему этого сделать. Благодаря моим коучинговым сессиям с Роуэном он смог начать принимать свои новые, адаптированные модели поведения. В результате его результаты заметно улучшились, и с тех пор он продолжает прогрессировать и поддерживает этот уровень на протяжении нескольких лет.

В последующие годы я понял, насколько важна концепция поведенческого отклонения. Ее также можно соотнести с идеей «разрыва в результативности». Разрыв в результативности — это разница между нашей фактической результативностью и нашим потенциалом.

Моя работа с Роуэном также сыграла определяющую роль в разработке новой концепции, которую я называю «Два подхода к риску». Эта концепция лежит в основе дальнейших обсуждений в этой книге и будет рассмотрена более подробно в следующих главах.

И еще один важный момент, который нужно учесть в отношении поведенческого отклонения. Потенциальная прибыль, которую вы определили в рамках своего процесса, но которую не смогли получить (в отличие от решений, принятых задним числом), не отображается в вашей прибыли и убытках, но она все же приводит к не оптимальной эффективности. Однако эта упущенная прибыль все же влияет на вашу чистую прибыль, тем самым косвенно отражаясь в ваших результатах. Отслеживать и контролировать эффективность вашего метода может быть столь же полезно, как и отслеживать ваши фактические результаты. Маловероятно, что вам когда-либо удастся полностью монетизировать каждый прогноз — такова человеческая природа, — но если ваш процесс значительно прибылен и обладает сильным преимуществом, это должно стать мощным стимулом для трейдеров принять меры, чтобы попытаться сократить разрыв в результатах.

Главные мысли главы

- Поведенческий разрыв — это разница между потенциальной доходностью эффективного процесса и фактически полученным результатом.
- Типичные пагубные привычки (FOMO, перенос стопов, преждевременная фиксация прибыли) — это симптомы, а не причины проблем.
- За поведенческими сбоями обычно стоят более глубокие причины: уязвлённое эго, желание доказать свою правоту или восстановить репутацию.
- Даже небольшое сокращение поведенческого отклонения может радикально изменить доходность трейдера.
- Сильная внутренняя игра бесполезна без подходящей внешней игры: оба элемента должны быть сбалансированы.
- Регулярная оценка разрыва между запланированными и фактическими сделками выявляет скрытые потери и зоны для роста.

Статьи по теме

- [19 мифов и заблуждений о торговле на рынке Форекс](#)
- [Четыре причины, по которым вы можете не преуспеть в трейдинге](#)
- [5 худших мифов о трейдинге, разрушающих вашу прибыльность](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 4: Два подхода к риску — подход игрока против подхода казино

В азартных играх большинство должно проиграть, чтобы немногие могли выиграть.

Джордж Бернард Шоу, драматург

Одним приятным весенним вечером 1980 года в Массачусетсе Дж. П. Массар ужинал в китайском ресторане в Кембридже — городе, известном как «Левый берег Бостона». В Кембридже находятся

два ведущих в мире учебных заведения: Гарвардский университет и Массачусетский технологический институт (MIT). Массар изучал информатику в последнем.

Массар подслушал, как двое мужчин за соседним столиком обсуждали тонкости профессионального блэкджека. Массар, увлеченный карточный игрок с юности, недавно увлекся этой игрой. Он слышал, что можно обыграть казино, используя технику, известную как подсчет карт, и проверил это утверждение на мощном компьютере, доступном ему в MIT.

Подсчет карт — это техника, которую используют игроки в блэкджек, чтобы получить преимущество над казино. Игроки отслеживают сыгранные карты, присваивая каждой карте определенное количество очков, чтобы определить, когда оставшиеся в колоде карты смещают шансы на выигрыш — которые обычно в пользу казино — в пользу игрока. Хотя это и не незаконно, казино обычно выгоняют и запрещают вход игрокам, которые считают карты. Более подробное описание игры в блэкджек будет представлено далее в этой главе.

Массар пришел к выводу, что команда игроков, считающих карты, может сигнализировать лидеру команды о том, что за столом блэкджека складывается благоприятная ситуация. Лидер команды мог бы тогда стратегически делать ставки за этим столом и со временем выиграть значительно больше, чем проиграть. Это привело к тому, что Массар попытался разработать и отработать различные техники подсчета карт. Однако до сих пор он добился относительно небольшого успеха.

Заинтригованный подслушанной беседой, Массар подошел, чтобы представиться. Одним из мужчин был Билл Каплан, студент Гарварда, который три года назад руководил успешной командой по подсчету карт в блэкджеке в Лас-Вегасе.

Каплан, получивший степень бакалавра в Гарварде в 1977 году, сформировал команду, используя средства, полученные им за то, что в том году он закончил университет как выдающийся студент-спортсмен. Команда Каплана по подсчету карт отправилась в Лас-Вегас, где ей удалось принести доход на вложенные средства в размере более 3500% менее чем за девять месяцев.

Массар и Каплан вскоре подружились, и Массар пригласил Каплана поехать с ним и несколькими друзьями в Атлантик-Сити. Там Каплан понаблюдал за командой, подробно описал то, что, по его мнению, было проблемами, а затем поделился ими с Массаром.

То, что последовало за этим, привело к формированию новой команды по подсчету карт, которая должна была стать легендарной. В течение следующих двух десятилетий команда, состоявшая из десятков студентов как из MIT, так и из Гарварда, которые со временем сменяли друг друга, принимала вызов и побеждала многие ведущие казино мира. Их история была увековечена в книге Бена Мезрича «*Bringing Down the House*», по которой позже был снят фильм «21».

ПОДХОД ИГРОКА И ПОДХОД КАЗИНО

В истории команды по подсчету карт есть многое, что можно применить к темам трейдинга, обсуждаемым в этой книге.

Внешняя игра Массара и Каплана — подход, который они использовали для взаимодействия со своим внешним противником, — требовала от них применения стратегии подсчета карт, чтобы преодолеть преимущество казино. Внешняя игра казино, напротив, требовала от них противостоять своим клиентам, используя систематический стиль игры, который позволял им монетизировать это незначительное преимущество.

Существует множество различных стилей внешней игры, в которые играют трейдеры и инвесторы, но все они в той или иной степени эквивалентны либо внешней игре Массара и Каплана, либо внешней игре казино.

Аналогия с блэкджеком — это простой способ представить эти два подхода. Для тех, кто не знаком с блэкджеком, вот краткое изложение основных особенностей игры:

В этом кратком обзоре и в аналогии, используемой в этой книге, я имею в виду блэкджек, в который играют в реальном казино, а не в онлайн-казино.

Краткое описание блэкджека

- Игра ведется стандартной колодой из 52 карт. В казино одновременно используется несколько колод, обычно от шести до восьми.
- Каждая карта имеет определенное количество очков: карты с номиналом от двух до десяти стоят столько, сколько указано на них, фигурные карты (валет, дама и король) — по десять очков

каждая, а тузы — либо одно, либо 11 очков (в зависимости от того, какое значение выгоднее для игрока).

- Цель игры — собрать руку, общая стоимость которой равна 21 или максимально близка к ней, не превышая этого числа.
- Игра начинается с того, что дилер раздает по две карты игроку и две себе. Одна из карт дилера лежит лицевой стороной вниз (скрытая карта), а другая — лицевой стороной вверх (открытая карта).
- Ориентируясь на свои две карты, игрок должен затем решить, «брать» ли ему (запросить еще одну карту) или «стоять» (не брать больше карт).
- Если сумма карт игрока превышает 21, он «перебирает» и автоматически проигрывает. (Это явно выгодно дилеру, который может выиграть, даже не участвуя в игре.)
- Как только игрок останавливается, дилер открывает свою закрытую карту и берет карты, пока не наберет в сумме 17 или больше.
- Если дилер «перебирает», выигрывает игрок. Если рука игрока ближе к 21, чем рука дилера, или дилер «перебирает», выигрывает игрок.
- Если руки игрока и дилера имеют одинаковую сумму, это «ничья», и игрок ни выигрывает, ни проигрывает.
- У игроков есть возможность удвоить ставку (в обмен на получение только одной дополнительной карты) или разделить руку (если у них пара) при определенных обстоятельствах.
- Блэкджек (туз и карта номиналом 10) — это лучшая возможная комбинация, выигрыш по которой выше, чем при обычном выигрыше.

- Любой игрок, у которого сумма карт выше, чем у дилера, получает выплату, равную его ставке.
- Все карты собираются и убираются из игры перед раздачей следующей руки.
- Преимущество казино в блэкджеке существует потому, что когда игроки перебирают, дилер не обязан разыгрывать свою руку. Несмотря на то, что это преимущество незначительное, оно обычно дает казино преимущество, которое оценивается от 0,5% до 2,0%.
- Существуют небольшие различия в играх и правилах в разных казино и юрисдикциях.

АНАЛОГИЯ БЛЭКДЖЕКА С ТОРГОВЛЕЙ

Люди, не разбирающиеся в торговле, часто говорят, что это просто азартная игра, а рынки — всего лишь гигантское казино. На самом деле казино сами по себе являются рынком, в данном случае физическим рынком для игроков, где им предлагается множество игр.

Игроки бывают либо «азартными игроками», либо «геймерами». Различие между этими двумя терминами тонкое, но важное. Азартные игроки считаются рисковыми людьми, которые используют рынок для удовлетворения своих потребностей в риске, острых ощущениях и развлечении. В то время как геймеры занимаются серьезной игрой, используя навыки и интеллект, чтобы найти преимущество и затем получить прибыль — при этом делая то, что им нравится.

Считается, что у азартных игроков нет явного и повторяемого преимущества. Они то выигрывают, то проигрывают. Иногда они могут выиграть крупную сумму благодаря случайности и удаче, но если они продолжают играть, то в конечном итоге проиграют. Исключением

являются редкие везучие игроки, которые выигрывают крупную сумму, а затем останавливаются и больше не играют.

Геймеры — это другое дело. У них либо есть преимущество, либо они стремятся его найти и научиться применять. Для многих геймеров, знающих, в чем заключается их преимущество, задача состоит в том, чтобы уметь применять его регулярно и поддерживать его в течение длительного времени. Дж. П. Массар был геймером, но в первые дни разработки своей системы, до встречи с Капланом, он не мог заставить ее работать.

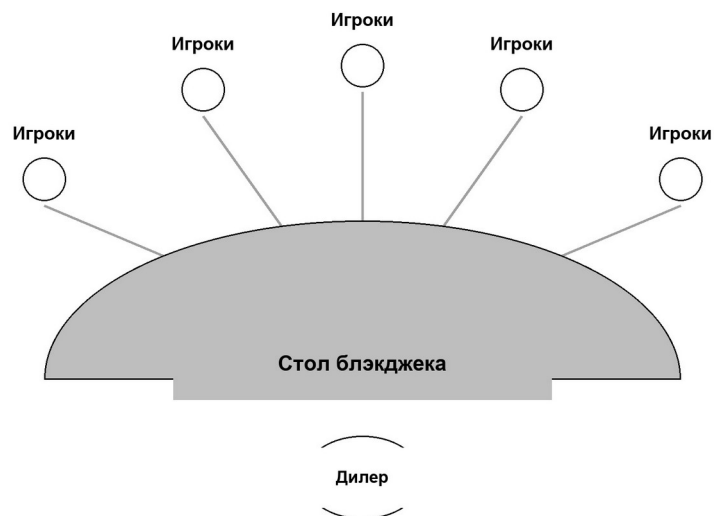
По мере продвижения по книге я все еще буду время от времени упоминать термин «казино», но все чаще казино будут называться «домом». Это потому, что именно они устанавливают правила и контролируют игры. Другими словами, казино — это владелец дома, а игроки — гости, посещающие его, чтобы испытать удачу.

Поскольку «дом» устанавливает правила и контролирует игру, она будет сфальсифицирована в его пользу, поэтому по умолчанию «дом» должен всегда выигрывать в долгосрочной перспективе, гарантируя, что он всегда окажется на вершине. Это и есть «преимущество дома».

В блэкджеке дилер за столом является представителем казино; он играет от имени казино против игроков или групп игроков. Игроки играют за себя против казино, они являются участниками игры и азартными игроками.

Типичная организация игры в блэкджек показана на рисунке 15. В казино обычно одновременно работает несколько столов для игры в блэкджек.

Рисунок 15: Организация игры в блэкджек в казино



БЛЭКДЖЕК: ПОДХОД КАЗИНО

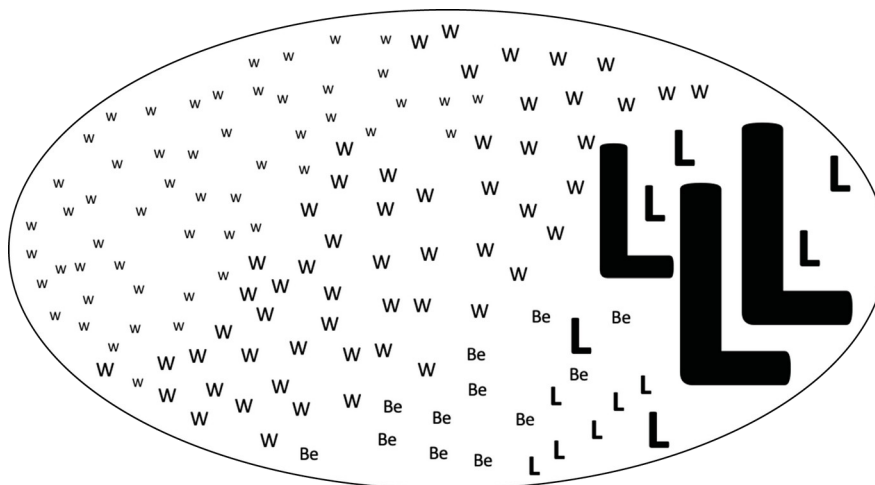
Одной из особенностей блэкджека является «преимущество казино». В зависимости от того, в какую форму игры играют и по каким правилам, считается, что казино имеет преимущество примерно в 2,0% над средним игроком по всем раздам. Считается, что против опытных и умелых игроков это преимущество снижается до 0,5%.

Представляя казино, дилер должен обеспечить, чтобы игра велась с использованием системы, метода или подхода, предписанных казино. Обычно ему разрешается проявлять некоторую свободу действий, но соблюдение системы казино имеет первостепенное значение.

Применяя эту систему, казино рассчитывает выигрывать в большинстве случаев. Оно признает, что иногда будет проигрывать, и что некоторые из этих проигрышей могут быть значительными, но рассчитывает выиграть гораздо больше мелких ставок. Имея преимущество в свою пользу, казино считает, что сумма мелких выигрышей должна значительно превышать совокупность проигрышей, включая меньшее количество крупных проигрышей.

Совокупность ставок для казино может выглядеть примерно так, как показано на «таблице выигрышей и проигрышей» на рисунке 16. Размер убытков преувеличен, чтобы подчеркнуть суть.

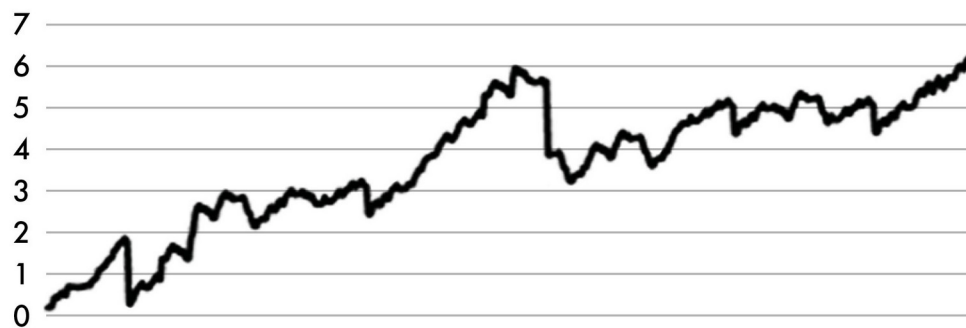
Рисунок 16: Таблица выигрышей и проигрышей: подход казино



На этой таблице выигрышей и проигрышей вы увидите в основном небольшие или очень небольшие выигрыши, обозначенные буквой «W». Есть несколько ничьих или безубыточных результатов, обозначенных буквой «Be», и некоторые проигрыши, причем несколько крупных или очень крупных проигрышей обозначены буквой «L».

Со временем это создает профиль доходности, который обеспечивает стабильный, хотя и не впечатляющий рост. Хотя это выглядит как чистая прибыль, высокая база фиксированных затрат отнимет значительную часть этой прибыли.

Рисунок 17: Типичный профиль доходности для подхода казино



БЛЭКДЖЕК: ПОДХОД ИГРОКА

Игрок играет против казино. Он использует целый ряд техник, навыков и стратегий, чтобы уменьшить преимущество казино и воспользоваться моментами, когда статистическое преимущество склоняется в его пользу.

Опытные и квалифицированные игроки используют такие приемы, как подсчет карт, отслеживание тасовки и изучение закрытых карт, некоторые из которых находятся на грани законности. Они также осваивают игровые стратегии, которые смещают преимущество в их сторону, хотя оно никогда не становится настолько значительным, чтобы полностью склониться в их пользу. Казино по-прежнему сохраняет преимущество, но оно становится все более незначительным в игре с опытными и квалифицированными игроками.

Для целей этой аналогии я не буду останавливаться на упомянутых выше техниках, а сосредоточусь исключительно на подсчете карт.

В какой-то момент в ходе каждой игры преимущество временно переходит к игрокам. Опытные счетчики карт умеют распознавать эти моменты, а затем корректировать свою стратегию ставок, чтобы играть более агрессивно и извлекать выгоду, когда преимущество на их стороне.

Казино не считает подсчет карт приемлемой стратегией. С их точки зрения, игроки, которые считают карты, стремятся получить несправедливое преимущество. Они прилагают огромные усилия,

чтобы выявить таких игроков и обучить своих дилеров техникам, которые снижают эффективность подсчета карт.

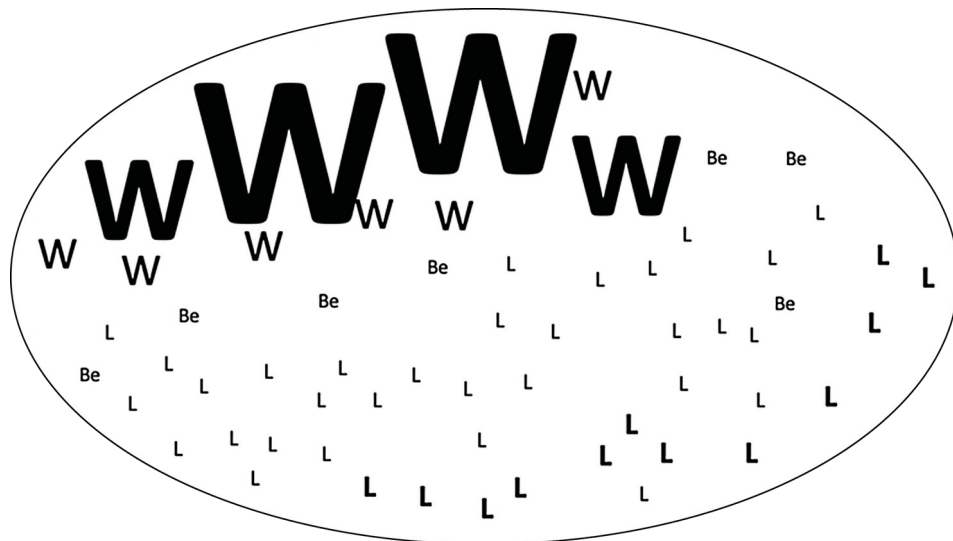
Само по себе подсчет карт несложен, но способность выполнять его непрерывно в течение многих часов, без ошибок и при этом не вызывая подозрений, требует невероятных усилий. Эта задача усложняется тактиками казино, направленными на противодействие подсчету карт.

В блэкджеке игрок должен делать ставку на каждую руку, чтобы остаться в игре, поэтому даже игроки, считающие карты, должны «платить за игру». Поскольку в большинстве случаев шансы против игрока, плата за игру имеет денежную стоимость даже для счётчика карт. Чтобы снизить эту стоимость, игроки делают небольшие ставки, когда преимущество явно на стороне казино.

Когда игрок, считающий карты, оценивает, что преимущество перешло в его сторону, он действует более агрессивно, увеличивая размер ставки. Он должен помнить, что случайность остается особенностью игровой среды и что его шансы на выигрыш увеличились лишь незначительно. Следовательно, принципы управления рисками в отношении размера ставок по-прежнему применимы.

Совокупность ставок игрока, считающего карты, с течением времени может выглядеть примерно так, как показано на рисунке 18.

Рисунок 18: Таблица выигрышей и проигрышей: подход игрока, считающего карты



На этой таблице выигрышей и проигрышей игрока вы видите относительно небольшую долю крупных или очень крупных выигрышей, несколько случаев, когда выигрыши и проигрыши уравнивают друг друга, и гораздо больше проигрышей, чем выигрышей. Однако крупных проигрышей относительно мало, и большинство проигрышей очень небольшие. В идеале сумма выигрышей будет больше, чем сумма проигрышей. Размеры в этой таблице выигрышей и проигрышей снова преувеличены для наглядности.

Вы заметите, что количество ставок на таблице выигрышей и проигрышей игрока гораздо меньше, чем в примере с казино. Это сделано для того, чтобы подчеркнуть, что игрок ведет игру гораздо более спорадически. Казино должно играть постоянно, всякий раз, когда появляется спрос со стороны клиентов, в то время как любой игрок может выбирать, когда играть, и может уйти, когда захочет.

Профиль доходности игрока с течением времени может выглядеть примерно так, как показано на рисунке 19. Длительные периоды стабильного снижения или убытков перемежаются случайными и иногда впечатляющими выигрышами.

Рисунок 19: Типичный профиль доходности при подходе игрока



Это понимание динамики блэкджека закладывает основу для следующей главы, в которой мы увидим, как эти уроки можно применить к миру трейдинга.

Главные мысли главы

- Все трейдинговые стратегии в основе сводятся к двум подходам — подходу игрока и подходу казино (дома).
- Казино монетизирует небольшое статистическое преимущество за счёт большого объёма однотипных сделок и стабильно мелких выигрышей.
- Игрок ищет асимметричные ситуации с низким риском и высокой доходностью, мирясь с длинными периодами мелких потерь ради редких крупных выигрышей.
- Профиль доходности подхода казино — медленный, но стабильный рост; подхода игрока — длительные просадки, прерываемые редкими скачками.
- Каждый подход требует своих навыков, психологии и философии управления риском, и эти подходы плохо совместимы.

Статьи по теме

- [Брент Пенфолд — Универсальные принципы успешного трейдинга](#)
- [25 торговых правил Джесси Ливермора: руководство для спекулянта](#)
- [Три неопровержимые истины трейдинга](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 5: Два подхода к риску и трейдинг

Правда в том, что ЛУЧШИЙ ПРОИГРЫВАЮЩИЙ — это долгосрочный победитель.

Арт Симпсон, автор книги «Призрак биржевых залов»

Осенью 1992 года трое трейдеров хедж-фондов сидели в слабо освещенном офисе в Нью-Йорке и обсуждали рынки иностранной валюты (FX). Они сосредоточили внимание на разногласиях между правительством Соединенного Королевства и руководством центрального банка Германии, Бундесбанка.

Экономика Великобритании находилась в глубокой рецессии, и лидеры страны хотели снизить процентные ставки, чтобы ослабить давление на население и бизнес. Однако правительство Великобритании не могло снизить ставки без одобрения стран-партнеров по Европейскому механизму курсов (ERM).

Членство Великобритании в ERM обязывало ее поддерживать курс британского фунта (GBP) по отношению к немецкой марке (DEM). Если бы Великобритания снизила ставки в то время, это почти наверняка привело бы к падению курса GBP по отношению к DEM ниже нижней границы, которую Великобритания обязалась поддерживать.

Бундесбанк, со своей стороны, проводил политику высоких процентных ставок в связи с воссоединением Восточной и Западной Германии. Цель этого заключалась в сдерживании любого инфляционного давления, которое могло возникнуть в результате воссоединения. Но эта политика вынуждала Великобританию держать процентные ставки на гораздо более высоком уровне, чем считало оправданным правительство Великобритании с учетом собственной экономической ситуации.

Трое трейдеров в офисе долго обсуждали эту ситуацию, а затем один из них высказал мнение, что вероятность того, что британцы проиграют этот спор с немцами, составляет 95%. В результате они выйдут из ERM, что приведет к резкому падению курса фунта стерлингов.

Трейдер, высказавший эту идею, был Стэнли Дракенмиллер. Фонд назывался «Quantum Fund» Сороса. В разговоре с ним участвовали Джордж Сорос, глава фонда, и валютный специалист фонда Роберт Джонсон

Дракенмиллер считал, что потенциальная прибыль от этой ситуации была настолько очевидна, что им следовало вложить 100% капитала компании в короткие позиции по фунту стерлингов, а затем выкупить его по более низкой цене после падения курса, тем самым получив значительную прибыль. Сорос хотел, чтобы он пошел еще дальше, вложив в эту сделку целых 200% капитала компании.

16 сентября 1992 года правительство Великобритании объявило о выходе из ERM. Курс фунта стерлингов резко обвалился, упав на 10% по отношению к немецкой марке. В итоге события развивались так быстро, что фонд не смог открыть позицию в полном объеме, но ему все же удалось задействовать около 150% капитала компании, и фонд Сороса заработал более 1 миллиарда фунтов стерлингов прибыли только за этот день.

ПОДХОД «ИГРОКА» К ТОРГОВЛЕ

Сорос, Дракенмиллер и Джонсон бросили вызов казино — в данном случае Банку Англии — и убедительно победили.

Их торговая операция была классическим примером подхода «игрока». Хотя они вложили в сделку значительный капитал, примерно в полтора раза превышающий капитал фонда, если бы сделка не удалась, их

убыток был бы небольшим по сравнению с потенциальной прибылью и, по словам Сороса, не превысил бы 4% капитала компании.¹

Их подход был схож со стратегией подсчета карт, используемой в блэкджеке. Они определили условия сделки и посчитали, что преимущество перешло на их сторону — с очень благоприятным соотношением риска и прибыли. Это означало, что если они окажутся правы, их прибыль будет в несколько раз превышать убыток в случае ошибки.

В отличие от аналогии с блэкджеком, их понимание своего преимущества основывалось на субъективной оценке вероятности, а не на объективной оценке, которая возможна, когда игрок считает карты. Тем не менее, принципы оставались теми же.

Подходы «игрока» обычно требуют от трейдеров использования субъективного анализа, при котором они оценивают соотношение риска и прибыли и открывают сделку, если считают, что возможная прибыль является достаточной компенсацией за низкий процент выигрышей.

ПОДХОД «КАЗИНО» К ТОРГОВЛЕ

Хотя Сорос и его коллеги использовали в своей торговле подход игрока, гораздо раньше в своей карьере Сорос предпочитал применять подход казино, даже находясь по ту сторону стола, где сидят игроки.

Сорос начинал свою карьеру в качестве финансового аналитика. В 1950-х и 1960-х годах он работал в инвестиционных компаниях в Лондоне и Нью-Йорке и заметил, что на мировых рынках существуют значительные ценовые различия в оценке практически идентичных финансовых активов в разных местах.

Эти различия открывали возможности для арбитража. Арбитраж происходит, когда трейдеры одновременно покупают и продают

практически идентичные ценные бумаги, валюты или сырьевые товары на разных рынках, чтобы извлечь выгоду из незначительных различий в цене. Риск таких сделок считается очень низким, хотя для их рентабельности они должны осуществляться в больших объемах, что создает иной тип риска, который становится очевидным только тогда, когда ликвидность начинает иссякать.

Разница в ценах, которую заметил Сорос, существовала из-за глобального контроля за движением капитала. Эти меры контроля делали арбитраж между разными странами практически невозможным. Но Сорос, не из тех, кого легко отпугнуть трудностями, нашел инновационные способы обойти эти ограничения. Вскоре он начал получать значительную прибыль, сначала для своих работодателей, а затем для состоятельных частных лиц, которые вкладывали в него свой капитал.

Комиссионные, которые он получал с огромных прибылей, приносимых им инвесторам, стали источником его первоначального богатства. Эта деятельность впоследствии привела к созданию его хедж-фондов, где он смог задействовать больше капитала и использовать кредитное плечо для увеличения масштаба рисков.

Этот тип торговли считается схожим с подходом, используемым «домом», отсюда и термин «подход казино». В мире азартных игр «дом» — это термин, обозначающий казино, но применительно к рынкам он означает тех, кто обеспечивает рынки ликвидностью. Сюда входят поставщики ликвидности, такие как маркет-мейкеры, региональные и инвестиционные банки, центральные банки, биржи, а также трейдеры физической энергией и сырьевыми товарами (совместно именуемые «sell-side»). Трейдеры в этих компаниях являются агентами «дома», стремящимися воспользоваться преимуществом «дома». Их предоставление ликвидности и ценообразование на рынке позволяют клиентам и участникам рынка

участвовать в нем. Подход «дома» часто требует от этих трейдеров коллективной работы систематическим или полусистематическим образом, хотя и с некоторой свободой действий.

Фирмы «sell-side» традиционно зарабатывают на этой деятельности, взимая комиссионные или маржу за доступ к рынку и принимая на себя риски и транзакции, проходящие через их книги, вместо того, чтобы принимать на себя риски. Они часто держат краткосрочные риски, чтобы воспользоваться своей близостью к рыночной ликвидности, хотя более опытные поставщики ликвидности могут иногда держать значительные долгосрочные риски.

«Покупатели» (хедж-фонды, семейные офисы, фирмы, занимающиеся собственной торговлей, и внутренние отделы собственной торговли в компаниях «продавцов») — это участники, которые выходят на рынок, хотя многие компании и трейдеры в них могут использовать «подходы казино».

Как и в случае с Соросом и его арбитражными сделками, многие трейдеры, использующие стратегии «подхода казино» в роли «бай-сайда», делают это, чтобы воспользоваться рыночными аномалиями. Трейдеры «бай-сайда» используют их с помощью моделей ценообразования, арбитражных структур и торговых подходов, основанных на возврате к среднему значению. Джим Саймонс, считающийся одним из самых успешных трейдеров последних 30 лет, использовал «подход казино» в своем знаменитом фонде Medallion Fund в качестве трейдера «бай-сайда».

Трейдер, использующий исключительно «подход казино», в основном безразличен к долгосрочному направлению рынка; в какую бы сторону ни двигался рынок, он извлекает из этого выгоду. Хотя многие трейдеры, ориентированные на направление рынка, действуют именно так, работая в основном со стратегией «подхода казино».

Многие мелкие розничные трейдеры также занимаются торговлей по принципу «подхода казино». Хотя они считают себя игроками, их деятельность (попытки заработать на колебаниях цен в тиках или пунктах) способствует повышению ликвидности рынка. Подобно биржевым трейдерам, от которых они произошли, они обеспечивают ликвидность бирж (дома), оставаясь при этом индивидуальными игроками.

Надеюсь, это не было слишком запутанно. Если да, то оставайтесь со мной; со временем вы все поймете.

В следующей главе мы рассмотрим последствия этих двух подходов для трейдера с точки зрения того, как они взаимодействуют с рынками, как принимают и управляют рисками, а также их различные психологические последствия.

1 Это видеоролик, в котором описывается их риск при совершении сделки: Джордж Сорос и Стэнли Дракенмиллер о том, как они «сломали» Банк Англии (1993), www.youtube.com/watch?v=4DYnzBfHYAQ.

Главные мысли главы

- Сделка Сороса против фунта в 1992 году — классический пример подхода игрока: огромное преимущество и контролируемый риск.
- Подход игрока опирается на субъективную оценку соотношения риска и прибыли и редкие, но крупные возможности.
- Подход казино используется маркет-мейкерами и поставщиками ликвидности, монетизирующими преимущество «дома» через высокий оборот.
- Большинство sell-side трейдеров работают в стиле дома, а buy-side может использовать оба подхода в зависимости от стратегии.

- Чистые игроки и чистые «дома» редко совмещают подходы — гибридная торговля требует исключительного опыта и дисциплины.

Статьи по теме

- [Качества, присущие всем элитным трейдерам](#)
- [Как зарабатывать на Форекс: методы успешных трейдеров](#)
- [Как улучшить любую торговую стратегию](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 6: Два подхода и психологический контракт трейдера

Первое правило трейдинга — вероятно, существует много первых правил — не попадайте в ситуацию, в которой вы можете потерять большие деньги по причинам, которые вы не понимаете.

Брюс Ковнер, легендарный трейдер, упомянутый в книге «Волшебники рынка» ²

Юмико была Форекс-трейдером, работавшим в лондонском банке. Во время коучинговой сессии она поделилась со мной подробностями сделки, которую она заключила летом 2014 года, и рассказала о разочаровании, которое это ей принесло.

Юмико упомянула своим коллегам, что она оптимистично настроена по отношению к курсу доллара США к японской иене (USDJPY) и считает, что во второй половине года он может вырасти с 102 до 120 иен за доллар. Она решила подкрепить свой прогноз и в июле купила USDJPY на сумму 25 млн долларов по курсу 102.

Она удерживала эту позицию в течение нескольких недель — это был самый длительный срок, в течение которого она когда-либо держала сделку.

К началу сентября курс начал двигаться в нужном направлении, достигнув отметки 105.

Хотя Юмико получила прибыль более 700 000 долларов по этой сделке, ее естественной склонностью было активно открывать и закрывать позиции в условиях волатильных рыночных событий. Она была

классическим трейдером спот-рынка Форекс, работающим по «подходу казино»; удержание позиций в течение длительных периодов не было ее сильной стороной.

В преддверии публикации данных по занятости в несельскохозяйственном секторе США за этот месяц она решила зафиксировать прибыль по паре USDJPY на отметке 105.

С ростом волатильности после публикации данных по занятости в несельскохозяйственном секторе курс USDJPY начал расти. Юмико теперь сожалела о том, что зафиксировала прибыль, а не дождалась развития событий.

Поскольку курс продолжал расти, она решила бороться с этим ралли, что противоречило ее долгосрочному прогнозу. Сначала она открыла короткую позицию по USDJPY на отметке 107.

Через пару дней, когда курс торговался на отметке 108, Юмико закрыла короткую позицию.

Ее попытки открывать короткие позиции продолжались в течение следующих нескольких недель: иногда она угадывала момент, но в основном теряла деньги. Часто она продавала на ралли, а затем была вынуждена выкупать по более высокой цене. Она так и не возобновила длинную позицию.

В декабре курс USDJPY достиг 120.

Если бы Юмико придерживалась торгового плана, она заработала бы на этой сделке более 3,5 млн долларов. Вместо этого, из-за всех неудачных попыток торговать вокруг этого уровня, она потеряла деньги. Еще хуже был ущерб, нанесенный ее психологическому настрою, что заставило ее пожертвовать своим обычным подходом к торговле и, таким образом, упустить многие другие краткосрочные торговые возможности.

Ссылаясь на аналогию с блэкджеком, Юмико была поймана на попытке играть одновременно на обе стороны стола. Она оказалась между двумя подходами. Она пыталась торговать в долгосрочной перспективе, используя подход игрока, но была заперта в менталитете, поведении и действиях подхода казино, к которому она была более привычна и в котором была высококвалифицирована.

Гибридизация этих двух подходов возможна и в той или иной степени часто практикуется трейдерами, но один из подходов обычно доминирует и становится основным фокусом подхода трейдера.

Поскольку эти два подхода настолько противоречивы друг другу, для того, чтобы использовать их одновременно, требуется высококвалифицированный, опытный и дисциплинированный трейдер — тот, кто понимает, как и когда играть на обе стороны, — и даже в этом случае это встречается крайне редко.

Чтобы подчеркнуть это, посмотрите на следующие два утверждения: какое из них, по вашему мнению, верно?

Вы никогда не разоритесь, фиксируя прибыль.

Вы никогда не разоритесь, принимая убыток.

Этот вопрос лежит в самой основе философии риска обоих подходов.

Однозначного правильного или неправильного ответа на этот вопрос нет. Но для каждого трейдера есть свой правильный ответ, который зависит от того, какой подход к торговле он использует.

Трейдеры, которые используют подход «чистого дома», часто руководствуются мантрой: «Вы никогда не разоритесь, фиксируя прибыль». Когда я работал в банке в качестве маркетмейкера, это была доминирующая философия. Это также философия казино. Они получают много небольших прибылей и накапливают их, что затем компенсирует периодически возникающие более крупные убытки, как

показано в таблице выигрышей и проигрышей для казино, представленной ранее на рисунке 16.

Трейдеры, которые используют подход «чистого игрока», верят, что «вы никогда не разоритесь, принимая убыток», хотя здесь есть оговорка: убытки ограничены по размеру. Таким образом, трейдер принимает много относительно небольших убытков, которые компенсируются огромными выигрышами, которые периодически появляются в соответствии с их методом. Эта философия сродни подходу счетчика карт, как показано в таблице выигрышей и проигрышей для игрока, представленной ранее на рисунке 18.

Эти две философии, применительно к торговле, создают два совершенно разных подхода к принятию риска, разные подходы к выявлению возможностей и ценности, разные системы управления рисками и личную психологию, наиболее оптимальную для данного подхода к торговле. Иногда они могут даже противоречить друг другу, что может вызвать большую путаницу у трейдера. Как выяснила Юмико на собственном опыте.

Справедливо будет сказать, что на самом деле торговля — это не одно, а два вида деятельности: один предполагает игровой подход к принятию и управлению рисками, а другой — подход казино. Каждый из этих подходов требует слегка отличающегося психологического договора, который игрок заключает с самим собой.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ДОГОВОР ТРЕЙДЕРА С САМИМ СОБОЙ

Психологический договор — это неявная сделка, очень похожая на трудовой договор. Он описывает характер отношений между вами (работодателем) и вашим внутренним «я» (работником), а также ожидания и обязательства обеих сторон.

Трейдеры — это одночеловечные предприятия. Когда речь заходит о том, что они делают в своей торговле, качество их отношений с самим собой является ключом к успеху.

Поэтому трейдер должен заключить психологический договор с самим собой.

Какой бы подход к торговле вы ни использовали, необходимо заключить сделку с самим собой, чтобы вы были настроены на достижение одной и той же цели. Если вы не сможете правильно применить свой подход, вы можете оказаться в положении Юмико, застрявшей между двумя подходами.

Соглашение по игровому подходу

Большинство трейдеров начинают с использования подхода «дома». Базовые подходы «дома» проще и могут использоваться, когда трейдеры менее квалифицированы или опытни. Теоретически подходы «дома» склонны приносить положительную доходность, что делает их психологически более приемлемыми.

В начале своей торговой карьеры, работая трейдером в банках, я использовал подход «дома», как в качестве маркет-мейкера, так и в качестве пользователя методов арбитража. Позже в своей карьере я превратился в чистого собственного трейдера, все еще работающего в банках, который применял подход «игрока». Мой стиль, как собственного трейдера, означал, что моя прибыль будет поступать от размещения крупных сделок в стиле «риск-вознаграждение».

Выигрышные сделки появлялись лишь изредка и зависели от того, смогу ли я распознать их как потенциальные возможности, где я мог бы принять более агрессивную позицию в отношении риска. Я занимался поиском и пробовал множество торговых настроек в процессе поиска лучших возможностей. Когда становилось ясно, что эти сделки не те, с которыми я бы работал, я выходил из них относительно быстро и часто

с минимальными убытками. Эта философия характеризовалась вышеупомянутым утверждением: «Вы никогда не разоритесь, принимая убыток».

Подход «игрока», который я использовал, мог быть психологически изнурительным из-за нестабильного характера прибыли и длительных периодов, когда возможностей было мало, а прибыль и убытки таяли в череде многих убыточных сделок, которые, хотя и были небольшими, в сумме давали значительную цифру.

Кроме того, дополнительным давлением становилось наблюдение за успехами других, особенно коллег, использующих «подход казино», который, как правило, позволяет накапливать прибыль и убытки. Существует также давление со стороны заинтересованных сторон, которые зачастую стремятся к стабильной доходности и редко спокойно относятся к падениям и убыткам, характерным для «игрового» подхода. Вспомните сцену из фильма *«Игра на понижение»*, где Майкл Берри испытывает давление со стороны инвестора, поскольку открытые им короткие позиции на рынке жилья продолжают развиваться не в его пользу.

Способ помочь себе справиться с такими ситуациями и не сбиться с курса — это сформулировать и принять психологическую сделку с самим собой, к которой вы будете обращаться в эти сложные периоды. Сделка, которую заключает с самим собой трейдер, использующий игровой подход, заключается в том, что он соглашается принимать периоды убытков и низкой доходности, упущенные возможности, нестабильную доходность и повышенную волатильность прибылей и убытков в обмен на потенциал получения сверхвысокой доходности со временем. Трейдер соглашается умело использовать свой риск и капитал для оптимизации потенциала роста, при этом проявляя крайнюю осторожность в управлении просадками и не подвергая себя чрезмерному риску падения. Трейдеры должны крайне тщательно

управлять своей психологией, особенно во время безрезультатных периодов и длительных периодов снижения доходности.

Преимущества подхода «дома»

Если вы посчитали, что из моего описания следует, что работа трейдера, использующего «подход казино», проще, то это не так. Основные стили и методы «подхода казино» представляют собой простое введение в торговлю и осваиваются быстрее, но они сопровождаются своими собственными психологическими трудностями. Существует также большая разница между начинающим трейдером, использующим «подход казино» и применяющим относительно простой подход, и опытным трейдером, который, как правило, использует весьма сложный и специализированный подход.

Основная причина, по которой «подход казино» кажется психологически проще, заключается в том, что прибыль, как правило, более стабильна и регулярна. Однако доходность «подхода казино», как правило, ниже по сравнению с размером вложенного капитала, что может вынудить трейдера гораздо чаще принимать на себя риски большего размера, подвергая его огромному потенциальному убытку, особенно в тех редких случаях, когда рынки переживают сбои и ликвидность иссякает.

Достаточно одного обвала на рынках, чтобы погубить трейдера, использующего «подход казино», или торговую компанию, работающую по этому принципу. Многие крупные крахи, попадающие на первые страницы газет, вызваны неудачным применением «подхода казино».

Крах крупного хедж-фонда LTCM в 1998 году стал результатом неудачной торговли по «подходу казино». Точно так же многие крупные банкротства хедж-фондов и банков были вызваны неудачными сделками по «подходу казино».

История Эйнера Ааса, блестящего скандинавского трейдера в сфере энергетики, наглядно иллюстрирует это на личном уровне. За два десятилетия Аас в одиночку стал крупнейшим игроком на скандинавских рынках энергии и электроэнергии. Его успех сделал его одним из самых высокооплачиваемых людей Норвегии. Только в 2016 году он был крупнейшим налогоплательщиком Норвегии. Затем в течение нескольких дней 2018 года его мир рухнул. Произошло смещение в соотношении цен на электроэнергию в Германии и Северных странах. Аас не смог выполнить свои маржинальные обязательства, был объявлен неплатежеспособным и поставлен под внешнее управление. Его портфель был ликвидирован за один день.

Философия трейдеров, использующих «подход казино», может заключаться в том, что «вы никогда не разоритесь, фиксируя прибыль», что отражается в их склонности быстро и регулярно фиксировать прибыль, но они могут разориться и действительно разоряются, когда происходит экстремальное событие и они не могут выполнить маржинальный вызов. Другой термин, используемый для описания «подхода казино», — «собирать копейки перед катком», что подчеркивает опасность, с которой они сталкиваются.

Трейдер, использующий подход «дома», соглашается с тем, что этот подход, как правило, кажется психологически более легким, поскольку прибыль, как правило, более стабильна и регулярна. Однако относительно низкая доходность требует от трейдеров совершать большие объемы сделок и принимать на себя значительный риск. Этот подход сопряжен с высокой интенсивностью и давлением, вынуждающим совершать сделки с высоким риском, что требует постоянного контроля над риском и понимания того, что непредвиденные события представляют собой потенциальный риск разорения.

Легендарный и блестящий трейдер, использующий «подход казино», Джесси Ливермор сказал: «Трейдинг — это не игра для глупых, умственно ленивых, людей с неустойчивым эмоциональным балансом или авантюристов, мечтающих быстро разбогатеть. Они умрут в бедности». К сожалению, он сам умер в бедности, покончив с собой.

Некоторые читатели могут усомниться в уместности использования прилагательного «блестящий» для описания таких трейдеров, как Эйнер Аас или Джесси Ливермор, которые в конечном итоге потерпели неудачу. Однако я считаю, что их исключительный уровень результативности при принятии рисков оправдывает такое описание. Хотя они, несомненно, осознавали, что риск имеет свою цену, они все же продемонстрировали по ходу дела замечательные навыки.

В случае трейдеров, использующих «подход казино», таких как Аас или Ливермор, риск часто возникает из-за экстремальных или аномальных событий, которые настигают их, когда у них есть огромные рисковые позиции, и последующей потери ликвидности на рынках, что делает для них практически невозможным выход из рынка. Риск для трейдеров, использующих «игровой подход», обычно возникает из-за того, что их стратегия перестает работать или из-за продолжающегося истощения их капитала, что приводит к их уходу с рынка.

Путь Ааса и Ливермора продемонстрировал суть трейдинга и присущий ему риск.

Гибридный подход

Хотя многие трейдеры на самом деле используют гибриды этих двух подходов, я видел очень немногих, кому это удалось. И даже в тех случаях у них есть явный уклон в сторону использования одного метода по сравнению с другим. Когда они все же используют другой подход, это обычно происходит по конкретным причинам, таким как оценка ликвидности рынка или использование особых ситуаций.

Я иногда использовал «подход казино» для изучения рынков, но это не был основной подход, на который я опирался для получения прибыли. Однако в течение длительных периодов низкой волатильности или бокового движения рынка я с большей вероятностью использовал бы форму «подхода казино», чтобы деньги продолжали поступать. Юмико пыталась использовать подход «игрока», чтобы воспользоваться рыночной ситуацией, особым моментом, к которому ее привело понимание рынков. Однако она не умела управлять долгосрочным риском в рамках структуры подхода «игрока», и ее торговые рефлекссы не были настроены на этот тип торговли.

Опасность заключается в том, что мы редко видим границы и не всегда имеем ясность в отношении них. Иногда я забывал о себе и начинал торговать по «подходу казино» как способу зарабатывать деньги в течение более длительных периодов, обычно за свой счет.

Тем не менее, есть люди, которые используют оба подхода, и это, как правило, очень опытные трейдеры. И бывают случаи, когда возможно и целесообразно использовать оба подхода. В некоторых ситуациях, когда я наблюдал успешные гибридные подходы, трейдеры четко понимали, что та или иная сделка или стратегия подходит к определенному подходу. Трейдеры устанавливают разные правила, используют разные подходы к определению размера позиции, применяют разные философии управления рисками.

Они также ведут торговлю в виде отдельных торговых портфелей.

Однако я сознательно избегаю подробного обсуждения гибридного подхода, так как это может завести меня, и эту книгу, в самые разные «кроличьи норы». Напомню, что «меньше — значит больше» — это часть философии этой книги.

ДОГОВОР С САМИМ СОБОЙ

Сделка с самим собой помогает вам держать себя на своей стороне, устанавливая условия, с которыми вам придется согласиться при применении вашего подхода. Цель этого — дать вам возможность всегда проявлять лучшую версию себя.

Напомню, что у большинства трейдеров их «сценарии» существуют в их головах, поэтому сделка в основном является неявной. С другой стороны, может быть полезно записать свой сценарий — придать сделке физическую форму и сделать ее «явной».

Если ваше «я» не может согласиться с этой сделкой, проблемы, скорее всего, станут неизбежными. На более позднем этапе вы можете обнаружить, что думаете: «Я на это не соглашался». Именно об этом, по словам Юмико, она думала, когда мы обсуждали ее ощущения во время торговли. Работа над этими вопросами — часть рефлексивной работы трейдера и «душевных поисков». Во второй части книги мы рассматриваем ведение дневника как инструмент, помогающий в решении этих вопросов.

КАКОЙ ПОДХОД ВЫБРАТЬ?

Я не считаю, что один подход превосходит другой, но бывают случаи, когда один из них более уместен. Подход «дома» быстрее и проще освоить, и по этой причине большинство начинающих трейдеров в начале своей карьеры используют его базовую версию.

Большинство трейдеров в собственных торговых фирмах используют различные варианты «подхода казино». Базовый «подход казино» может приносить быструю прибыль при благоприятных условиях.

Ожидается, что трейдеры, занимающие позиции маркет-мейкеров в банках, на сырьевых и энергетических рынках, будут использовать подход «дома», чтобы оптимизировать свою эффективность в качестве

поставщиков ликвидности. Таким образом, они могут эффективно использовать преимущество своей компании (дома) и выполнять свой мандат по обеспечению ликвидности или перемещению физического продукта, получая при этом прибыль. Это будет рассмотрено более подробно в следующей главе.

Подход «игрока» и более сложные версии подхода «хауса» будут недоступны для большинства новых и начинающих трейдеров. Оба подхода требуют большого опыта и развития специальных знаний и неявных знаний. Это еще одна причина, по которой изучение стиля подхода «хауса» является хорошей отправной точкой. Оно дает трейдеру возможность развить знания и приобрести опыт, необходимые для дальнейшего прогресса.

Рыночные условия и другие рыночные факторы также могут быть приняты во внимание.

Многие стили «подхода казино» имеют ограниченный срок действия. Некоторые системы «подхода казино» могут хорошо работать в течение нескольких лет, а затем внезапно перестают работать по мере изменения условий. Трейдеры на биржевой площадке были трейдерами «подхода казино», но обстановка на их рынках изменилась, когда электронная торговля заменила открытые торги, и у большинства из них не было нужных рефлексов или навыков для работы в новых условиях.

Подходы «игрока» обычно отличаются большей долговечностью и адаптивностью к различным рынкам и рыночным условиям. Подходы «дома» обычно очень специфичны — трейдер становится экспертом на одном рынке. Исключениями здесь являются более продвинутые специализированные подходы «дома», которые включают подходы к управлению портфелем, управление сложными портфелями деривативов, методы «лонг-шорт» и подходы на основе относительной

стоимости, а также некоторые направленные стили следования за трендом и дискреционные стили.

Ниже описаны некоторые ключевые аспекты этих двух подходов.

ПОДХОД «ИГРОК»

Некоторые ключевые характеристики

- Асимметричный стиль с относительно крупными выигрышами среди множества мелких или безубыточных сделок.
- Капитал используется выборочно и агрессивно применяется в благоприятных ситуациях.
- Сделки совершаются спорадически и непредсказуемо.
- Трейдеры, как правило, ищут ситуации с низким риском и
- высокой доходностью.

Могут наблюдаться длительные периоды бездействия, и в эти периоды прибыль может сокращаться.

- Управление рисками обычно очень специфично для отдельной сделки. Трейдеры склонны использовать стратегии стоп-лоссов или зафиксированные суммы капитала.
- Трейдеры, использующие игровой подход, обычно оценивают, сколько они готовы потерять (поставить под риск) в сделке, чтобы определить размер риска.
- Подход «игрока» считается подходом с длинной волатильностью, во многом похожим на длинную позицию по опционам — потенциал потери ограничен.

Типичные стили

Краткосрочные: внутридневная свинг-торговля; подходы, ориентированные на события; стратегии «снайпинга».

Среднесрочные: стратегии свинг-трейдинга/макротрейдинга; трейдинг по импульсу; следование за трендом; контртрендовые подходы; подходы со стратегическим открытием позиций; направленная торговля спредами.

Долгосрочные: макро с направленным уклоном; инвестирование в ценность; подходы на абсолютную доходность.

ПОДХОД КОМПАНИИ

Некоторые ключевые характеристики

- Как правило, много относительно небольших выигрышей на фоне нескольких случайных крупных убытков.
- Можно сравнить с «сбором копеек перед катком».
- Капитал распределяется между высокоинтенсивными систематическими, полусистематическими или портфельными подходами, основанными на возврате к среднему значению.
- Интенсивный и высокоактивный стиль торговли с постоянной или почти постоянной экспозицией.
- Как правило, преимущество брокера благоприятствует этому подходу, хотя обычно это касается маркетмейкинга или бизнеса по франшизе физических продуктов.
- Трейдеры стремятся избежать или застраховаться от экстремальных событий — «укуса толстого хвоста».
- Управление рисками часто носит общий характер и применяется ко всему портфелю. Стоп-ордера могут использоваться в

отдельных сделках, но могут быть контрпродуктивными для данного подхода.

- Подход компании считается подходом с короткой волатильностью, во многом похожим на открытие короткой позиции по опциону — потенциал потери неограничен.
- Размер позиции обычно зависит от конкретных предпочтений трейдера или от того, что допускается его мандатом или собственными правилами.

Типичные стили

Краткосрочные: скальпинг; высокочастотная торговля; маркет-мейкинг; торговля на высоколиквидных рынках. Ежедневное управление ликвидностью портфелей физических продуктов, активов и обязательств.

Среднесрочные: торговля на основе относительной стоимости; арбитраж; маркетмейкинг на менее ликвидных рынках; стратегические подходы к открытию позиций в рамках франшизы или портфеля. Управление портфелями физических продуктов, активами и обязательствами.

Долгосрочные: подходы на основе относительной стоимости; длинные/короткие стратегии; большинство подходов факторного инвестирования; портфельные подходы.

В следующей главе, заключительной в этом базовом разделе, я представлю идею положительного ожидания или преимущества, а также некоторые источники преимущества для трейдеров, работающих в ролях «sell-side» и «buy-side».

Главные мысли главы

- Трейдер должен заключить психологический контракт с самим собой, явно определив условия выбранного подхода.
- Сделка игрока требует принять периоды убытков, упущенные возможности и волатильность ради потенциала крупной прибыли.
- Сделка дома обещает более стабильную прибыль ценой постоянного давления, высокого оборота и риска редкого катастрофического убытка.
- Попытка играть одновременно по двум противоположным философиям приводит к путанице, поведенческим срывам и потере денег.
- Любой подход требует баланса между близостью к рынку для считывания деталей и дистанцией для сохранения объективности.
- Выбор подхода определяется опытом, ролью, рыночными условиями и личной психологией, а не модой или примерами других.

Статьи по теме

- [Аарон Корбс — Как стать мастером самого себя и улучшить свою торговлю](#)
- [Уильям Лам: наш разум — лучшая операционная система для успеха](#)
- [6 шагов для улучшения терпеливости и дисциплинированности в торговле](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 7: Положительное ожидание — преимущество

Мало кто зарабатывает деньги на советах. Остерегайтесь инсайдерской информации. Если бы легкие деньги валялись повсюду, никто бы не заставлял вас их брать.

Джесси Ливермор, легендарный трейдер

ЯНВАРЯ 2015 года Швейцарский национальный банк (SNB) ошеломил рынки, приняв решение отказаться от валютной привязки, которая удерживала швейцарский франк в узком диапазоне по отношению к евро — валюте, используемой в Европейском союзе.

Валютная привязка связывает национальную валюту с определенным обменным курсом другой валюты, чтобы стабилизировать ее стоимость, что способствует росту и снижает инвестиционный риск. Центральный банк поддерживает курс путем покупки или продажи своей валюты на валютном рынке.

СНБ поддерживал обменный курс на уровне 1,20 швейцарского франка за евро более трех лет. В хаосе, царившем в течение нескольких минут после объявления, стоимость швейцарского франка по отношению к евро взлетела примерно на 30%.

Этот шаг вызвал переполох в торговых залах банков и хедж-фондов по всему миру. В то время я занимался коучингом трейдеров в одном из лондонских банков. Обычно этот банк не проявлял особой активности в торговле швейцарским франком; однако перед этим событием у них была одна крупная спекулятивная сделка и несколько заказов на швейцарский франк от клиентов, которые требовали мониторинга.

Крупная спекулятивная сделка принадлежала собственному трейдеру банка, который держал длинную позицию по валюте евро против швейцарского франка (EURCHF) на сумму 100 миллионов евро. Доход от этой сделки был незначительным; однако, учитывая ее большой объем и то, что она, по-видимому, была зафиксирована в рамках привязанного валютного отношения, которое торговалось близко к нижней границе привязанного валютного диапазона, она выглядела как бесплатный колл-опцион.

За несколько дней до действий НБШ руководитель торгового отдела банка — очень опытный трейдер — уловил некоторые нюансы в комментариях по паре EURCHF, которые вызвали у него некоторую озабоченность.

В то время на валютную пару EURCHF оказывалось сильное давление со стороны продавцов. Однако СНБ вновь подтвердил свое обязательство поддерживать привязку курса EURCHF.

Руководитель торгового отдела банка, благодаря своему опыту, научился скептически относиться к обещаниям центральных банков. Просить одного из своих трейдеров закрыть позицию шло вразрез с его принципами, но в этот раз что-то просто не давало ему покоя. Он попросил собственного трейдера, работавшего с парой EURCHF, закрыть сделку.

После некоторого сопротивления трейдер закрыл свою позицию, воспользовавшись услугами собственных валютных трейдеров банка. Руководитель валютных трейдеров спросил его, почему он выходит из позиции именно сейчас. Трейдер упомянул о опасениях, высказанных руководителем торгового отдела. Руководитель валютных трейдеров, осознавая вероятность возникновения непредвиденных обстоятельств, предупредил своих трейдеров о необходимости быть начеку в отношении любой потенциальной рискованной позиции, которая может привести к дефициту швейцарского франка.

Через пару дней ШНБ отказался от привязки к швейцарскому франку.

Цена EURCHF сразу же упала на 1%. Затем на несколько секунд рынок замер, ликвидность испарилась, на рынке не было цен. Осталось несколько гораздо более низких заявок на покупку, возможно, от автоматизированных маркет-мейкеров — торговых фирм, которые обязуются всегда иметь заявку на покупку или продажу на рынке. Но для трейдера совершить сделку по цене на 100 или 200 тиков ниже последней цены на рынке, где спред обычно составлял один тик, казалось непостижимым.

Однако, предупрежденные опасениями руководителя торгового отдела, трейдеры банка не замерли. Они продали.

Трейдеры скупали все имевшиеся заявки на покупку. После этого цена резко обрушилась, но не на 100 или 200 тиков: рынок просел на 1600 тиков до отметки 1,0200, хотя ликвидность была настолько низкой, что у некоторых систем следующая сделка прошла по цене всего 0,8600. (Примечание: эти цены не отображаются на большинстве графиков ценового движения того дня из-за крайне низких объемов торгов.)

На рынке царила паника. Сообщалось, что некоторые банки и хедж-фонды понесли убытки в сотни миллионов долларов. Но для банка, в котором я работал тренером, было подсчитано, что благодаря проактивной торговле на валютном отделе он получил в тот день около 5 млн евро торговой прибыли. Кроме того, в то время как клиенты других банков оставались «на мели» со своими ордерами, этот банк смог выполнить все ордера своих клиентов на уровнях, которые они запрашивали.

Гораздо важнее то, что действия руководителя торгового отдела — чья интуиция подсказала ему попросить трейдера закрыть крупную спекулятивную позицию по паре EURCHF — сэкономили банку как минимум 30 млн евро.

Эта история подчеркивает преимущество трейдеров со стороны продавцов. У банка не было никакой инсайдерской или предварительной информации, но у него была группа опытных трейдеров и руководитель торгового отдела, который прислушался к своей интуиции — своему «неявному знанию», отточенному за три десятилетия работы на рынках.

ПРЕИМУЩЕСТВО

Положительное ожидание — или преимущество — возникает, когда подход, используемый трейдером, приводит к результату, при котором совокупная стоимость всех ожидаемых выигрышей превышает совокупную стоимость ожидаемых убытков.

В аналогии с блэкджеком у казино есть положительное ожидание в совокупности своих транзакций. Это и есть преимущество казино. Им просто нужно следовать систематическому методу или системе, чтобы монетизировать его. Игроки, напротив, находятся в невыгодном положении; у них отрицательное ожидание. Несмотря на это, опытные игроки используют такие стратегии, как подсчет карт, чтобы создать для себя более положительное ожидание.

Я воспользуюсь рынком Форекс, чтобы рассмотреть, как аналогия с блэкджеком применима к торговле. Далее в этой главе, чтобы избежать путаницы, я буду использовать термин «трейдеры со стороны покупателя» вместо термина «игроки» и термин «трейдеры со стороны продавца» вместо «казино». Использование терминов «подход игрока» и «подход казино» останется.

ПРЕИМУЩЕСТВО «SELL-САЙДА»

На валютном рынке маркет-мейкеры — трейдеры, которые выставляют на рынок заявки на покупку и продажу, чтобы люди могли получить

доступ к рынкам, — в основном работают на банки. Маркет-мейкеры банка находятся в их торговом зале. Эти маркет-мейкеры похожи на дилеров за столом блэkdжека: они играют от имени казино (банка).

Подход банков, как и казино, заключается в попытке монетизировать свое преимущество там, где оно существует. Иногда банки терпят убытки, хотя в целом они стараются держать свою относительную подверженность риску на низком уровне. Они тщательно управляют рисками, выстраивая их таким образом, чтобы извлечь выгоду из имеющихся преимуществ.

У банковских трейдеров есть несколько преимуществ. Как и в казино, по отдельности эти преимущества невелики — даже незначительны — но при достаточном объеме, обороте и использовании квалифицированных подходов они объединяются и суммируются, принося значительную прибыль.

Преимущество от спреда

Спред по валютным сделкам (разница между тем, что трейдер заплатит за валюту, и тем, за что он ее продаст на валютном рынке), хотя и очень узкий, является источником дохода для банков. Хотя узкие спреды приносят незначительную прибыль по отдельности, банки активно агрегируют десятки тысяч сделок ежедневно с помощью электронных систем агрегирования, чтобы обеспечить совокупный эффект. Очень крупные сделки по-прежнему проходят через трейдеров, которые выполняют транзакции на рынке, пытаясь при этом получить небольшой спред по валютной сделке для собственной прибыли и убытка.

Повышенная коммодитизация валютных рынков сделала эту маржу все более незначительной для основных валют, но более широкие спреды по-прежнему существуют для менее ликвидных валют. Фактически, эта маржа настолько мала, что торговля с некоторыми крупными игроками

на рынке, такими как центральные банки и хедж-фонды, может оказаться дороже, чем оправдывает выгода от спреда. В таких обстоятельствах банк часто все равно совершает сделку, исходя из того, что ценность заключается в построении и поддержании отношений с такими игроками.

Преимущество от информации о потоках

Более важной для трейдеров является информация, получаемая из потока транзакций. Банковские трейдеры постоянно занимаются формированием цен на рынке. Эта деятельность дает полезные подсказки о том, где находится ликвидность. Ликвидность — это жизненная сила любого рынка. Умелые трейдеры, работающие по внутренней стратегии, учатся извлекать максимальную выгоду из ликвидности на своем рынке.

Другие термины для этого включают «чтение ленты», «чтение потока ордеров», «чтение книг ордеров» и «трейдинг по лестнице».

Многие высококвалифицированные розничные трейдеры становятся мастерами в чтении потока. Они используют стратегии скальпинга, осуществляя сделки быстрым, интуитивным стилем торговли. Для этого им необходимо постоянно находиться на рынке, чтобы оценивать и чувствовать поток. Это одна из сложностей торговли по «подходу казино»: трудно отвлечься и требуется постоянное внимание.

Преимущество рыночной ориентированности

Трейдеры в банках находятся в самом эпицентре рынков. Они окружены постоянным потоком информации, рыночных ордеров, данных, исследований, новостей и мнений, поступающих от аналитиков, информационных агентств и финансовых новостных программ. Они сидят рядом с другими трейдерами, занимающимися смежными функциями, продуктами и рынками, а также рядом с

продавцами, работающими с клиентами. Они также регулярно получают аналитические данные и мнения от брокеров, клиентов, контрагентов и коллег из зарубежных офисов.

Это создает лихорадочную атмосферу, которая сама по себе становится фантастическим источником сенсорной информации для внимательного, вовлеченного и присутствующего в моменте трейдера. В этом заключается преимущество работы в бизнесе с высоким оборотом и большими объемами.

Однажды один из моих брокеров по фьючерсам, Джастин Уоллер, взял меня с собой на то, что тогда называлось торговым залом LIFFE (лондонская биржа фьючерсов с открытыми торгами — сейчас ICE Futures Europe), и познакомил меня с некоторыми трейдерами в торговом зале. Это было утром, когда публиковались данные по занятости в несельскохозяйственном секторе США — самые значимые ежемесячные экономические данные в мире. В дни, предшествующие каждому обнародованию данных, все разговоры в торговых залах банков сводятся к тому, как рынок отреагирует на различные возможные исходы.

Во время моего визита на торговую площадку LIFFE я спросил трейдеров в торговом зале, есть ли у них какие-то ожидания относительно публикации данных. Оба посмотрели на меня, как на сумасшедшего. Они знали, что данные будут опубликованы, но им было все равно, какими они будут; они просто наблюдали за потоками, когда те появлялись. Они находились в самом эпицентре рынков. В этом заключалось их преимущество. Они изучали рельеф рынков по мере продвижения по нему — наличие карты (ориентировочного мнения) могло только помешать.

Преимущество в виде знаний — неявные знания

Неявное знание является скорее имплицитным, чем эксплицитным. Это знание, которое трудно выразить или сформулировать, и поэтому чрезвычайно трудно описать в конкретных терминах. Это таинственное знание, часто называемое интуицией или предчувствием, которое является результатом опыта, накопленной мудрости и наблюдений — в сочетании с накопленными эксплицитными знаниями и обучением.

Маркет-мейкеры должны постоянно быть начеку против атак со стороны крупных спекулятивных трейдеров, таких как хедж-фонды и другие маркет-мейкеры. Они работают в почти случайных условиях, характеризующихся радикальной неопределенностью, где неожиданные и непредсказуемые события происходят без предупреждения. (Часть этого предложения «без предупреждения» может показаться лишней, но мое интуитивное ощущение подсказывает, что упомянуть об этом было необходимо.)

Маркет-мейкеру необходимо выработать способ «проактивной защиты». Эта проактивная защита в конечном итоге наделяет успешного маркет-мейкера интуитивными способностями, которые позволяют ему опережать быстрые и волатильные рынки.

Это самое значительное индивидуальное преимущество из всех, и оно составляет внушительную часть преимущества компании в рамках банка или фирмы, работающей на стороне продавца.

ПРЕИМУЩЕСТВО BUY-САЙДА

Преимущество трейдера со стороны покупателя — это сочетание рыночной аналитики, явных и неявных знаний или успешное применение сложной системы подхода компании. Иногда это сочетание всех этих факторов.

Одно только явное знание не является преимуществом. На рынках каждая часть этой формы знания, которой вы обладаете, доступна всем остальным. Исключения встречаются на рынках с низкой ликвидностью, но это преимущество в знаниях в конечном итоге исчезает или может оказаться на неправильной стороне того, что является юридически приемлемым.

Без неявных знаний у трейдера нет устойчивого процесса.

Систематические подходы работают по аналогичному принципу. Они уменьшают преимущество по отношению к трейдеру со стороны покупателя, но сами по себе не устраняют его. Неявное знание трейдера дополняет систему: будь то на этапе исполнения, когда превосходные дискреционные решения дополняют полученные систематические сигналы, или при разработке, построении и управлении системой, добавляя уникальный аспект, который трудно определить путем сканирования данных или явного знания продукта или рынка.

Преимущество трейдера со стороны покупателя проистекает из неявных знаний, полученных благодаря жизненному опыту в качестве трейдера (часто изначально в роли трейдера со стороны продавца), в сочетании с системой или методом и базой явных знаний, накопленных хорошим трейдером.

В первой части вы получили обзор цикла процесса эффективности и других важных компонентов, необходимых для овладения ментальной игрой трейдинга. В последующих частях этой книги, с второй по пятую, мы углубимся в этот цикл, и каждый раздел будет посвящен отдельному квадранту.

Главные мысли главы

- Преимущество (edge) возникает, когда совокупная стоимость ожидаемых выигрышей превышает совокупную стоимость ожидаемых убытков.
- Преимущество sell-side складывается из спреда, доступа к потокам ордеров и постоянной близости к рыночной ликвидности.
- Самое мощное преимущество — неявное знание: интуитивное мастерство, отточенное годами работы внутри рынка.
- Buy-side преимущество строится на сочетании аналитики, явных знаний и неявного опыта, накопленного как трейдером.
- Одни лишь явные знания не дают устойчивого преимущества — их имеют все участники рынка.
- Устойчивый успех требует собственной системы плюс интуитивной способности отличать сигнал от шума.

Статьи по теме

- [Создание профессиональных торговых стратегий для реальной прибыли](#)
- [Брент Пенфолд — Универсальные принципы успешного трейдинга](#)
- [Контрольный список для успешной торговли](#)

Переведено для TLAP.IO

ЧАСТЬ ВТОРАЯ: ЦИКЛ ПРОЦЕССА **ЭФФЕКТИВНОСТИ — КВАДРАНТ 1**

Глава 8: Фаза «Бытия»

Очисти свой разум, стань бесформенным. Бесформенным, как вода. Если налить воду в чашку, она принимает форму чашки. Налей воду в бутылку — она принимает форму бутылки. Налей в чайник — она принимает форму чайника. Вода может течь, а может и разбиваться. Будь как вода, мой друг.

Брюс Ли, мастер боевых искусств и актер

МЕРОЙ того, как мы продвигаемся по следующим четырем частям книги, каждая из них фокусируется на конкретном квадранте цикла процесса эффективности.

Темы, рассматриваемые в каждой части, относятся к данному квадранту, обеспечивая более глубокое понимание каждой фазы и некоторых вопросов, возникающих у трейдеров на этих этапах.

Чтобы помочь в этом процессе, в первой главе каждой части дается подробный анализ рассматриваемого квадранта. Для иллюстрации рассматриваемых концепций я решил использовать в качестве примера на протяжении всей книги одну конкретную сделку. Этот пример проливает свет на некоторые концепции, обсуждаемые в каждом разделе, помогая укрепить ваше понимание представленных идей и тем.

Эта сделка — та, которую я считаю своей лучшей за всю карьеру с точки зрения того, насколько хорошо я ее спланировал, структурировал, выполнил и управлял ею, а также того, как я вел себя на протяжении всего процесса. Эта сделка была совершена мной в мае 2007 года. В частности, это была короткая позиция, которую я открыл по фьючерсному контракту на немецкие государственные облигации, широко известному как «Бунд». Хотя эта сделка была далеко не самой

крупной или самой прибыльной в моей карьере, именно она принесла мне лично наибольшее удовлетворение.

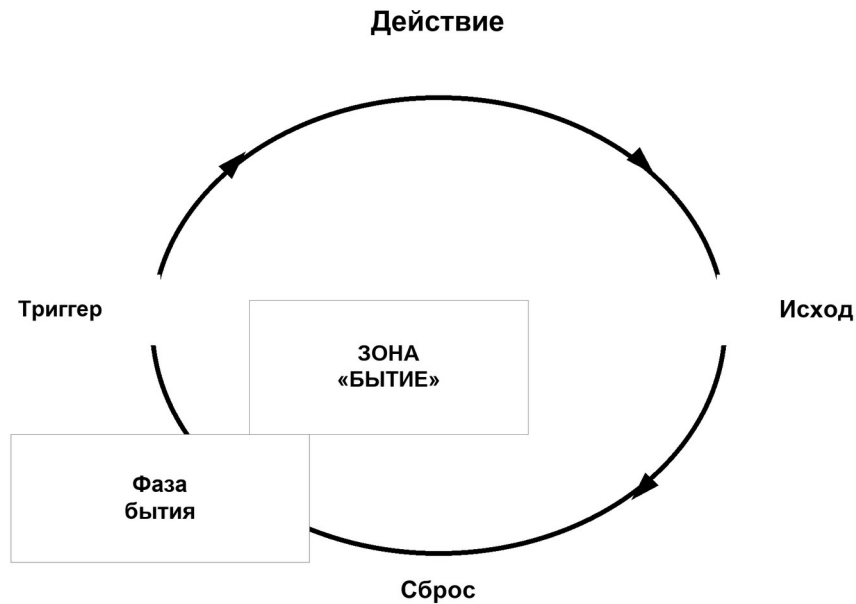
ФАЗА «БЫТИЯ»

Эта фаза цикла дает жизнь и силу процессу торговли. Здесь трейдер готовится к предстоящей сделке или принятию торгового решения.

Фаза «Бытия» не является активной частью торгового процесса; ее цель — подготовить трейдера к оптимальному состоянию, которое позволяет ему совершать сделки и осуществлять свой процесс наиболее продуктивно. Хотя этот квадрант не включает в себя никаких транзакционных частей сделки, таких как генерация идей, планирование, исполнение или управление рисками, он имеет жизненно важное значение для формирования хорошего процесса и придает силу трейдеру и его процессу — поэтому мы называем его «Зоной силы».

Цитата Брюса Ли в начале этой главы отражает суть фазы «Бытия». Однажды я имел удовольствие посетить выставку, посвященную Брюсу Ли, во время поездки в Гонконг. Эти слова стали центральной темой выставки и с тех пор остались в моей памяти. Они также лежат в основе фазы «Бытия». Одним словом, «будь как вода, мой друг» — будь гибким и открытым.

Рисунок 20: Зона силы 1



НАЧАЛО С ЦЕЛИ — «ПОЧЕМУ» И «КАК»

В начале любого торгового процесса трейдерам крайне важно проанализировать свои чувства и напомнить себе о своей цели. Их цель — это их «почему», их причина и обоснование для торговли. Это также включает в себя обновление информации о том, как они планируют достичь своей цели, и о шагах, которые они предпримут для ее реализации. Это называется их «путем».

«Почему» и «как» определяют стратегию, тактику, правила и рекомендации трейдера, которые он будет использовать для достижения своей цели. Эти элементы составляют его план действий.

Хотя было бы неразумно ожидать, что вы будете делать это на каждом этапе процесса, регулярное напоминание себе о цели, особенно в начале дня, помогает сконцентрировать вашу энергию на задаче.

Наличие четкого и единственного чувства цели питает процесс трейдера, предоставляя убедительное обоснование, чтобы держать трейдера на правильном пути. Сравните это с трейдером, который вступает в цикл без ясности цели — он будет гораздо более уязвим к

отклонению от цикла и сбиванию с процесса. Это может стать началом спирального поведения, которое в конечном итоге может привести к полному краху его торговой стратегии, поскольку он вступает в «смертельную спираль». По мере того, как вы будете читать книгу, я приведу множество реальных примеров этой концепции, что еще больше укрепит ваше понимание этих идей.

Как собственный трейдер, моим «почему» — и, следовательно, моей целью — было принимать риски на макрорынках (рынках облигаций, процентных ставок и валют/Форекс), чтобы генерировать прибыль или доход таким образом, чтобы защитить или ограничить свои потери, с тем чтобы убытки не накапливались до такой степени, что мне пришлось бы прекратить торговлю.

Моя стратегия была сосредоточена на поиске асимметричных возможностей соотношения риска и доходности на рынках, на которых я торговал. Я принимал низкий процент выигрышных сделок, а также периодические периоды низкой доходности и убытков как компромисс и, таким образом, как часть «моей сделки» в этой деятельности.

Мой подход включал использование различных аналитических методов для выявления торговых сигналов. К ним относились фундаментальный и технический анализ, а также мое собственное интуитивное восприятие рынка, с помощью которого я пытался определить настроения рынка и их текущие движущие силы. Я размещал свои сделки осторожно, применяя основные принципы управления рисками и соблюдая правила банка в отношении рисков, а также мандат, который он мне предоставил.

ОПТИМАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ ТРЕЙДЕРА И СОСТОЯНИЕ ПОТОКА

Когда трейдер присутствует в моменте и сосредоточен на своей торговой задаче или деятельности, его можно охарактеризовать как находящегося в «оптимальном состоянии трейдера». Идея присутствия в моменте на протяжении всей торговли настолько важна для выдающейся результативности, что она формирует то, что я считаю одним из трех «П» высокой результативности. Я подробнее расскажу об этом в следующей главе.

«Нахождение в настоящем» — это гораздо более высокий уровень бытия, чем просто вовлеченность. Нахождение в настоящем требует сосредоточенности на текущем моменте, осознанного внимания к своим мыслям, действиям и окружающей обстановке. Это включает в себя полное погружение в момент, уделение полного внимания своим действиям, а также действиям окружающих и тех, с кем вы взаимодействуете, и осознание более широкого контекста и сложившихся ситуаций.

Поскольку рынки представляют собой совокупность действий других участников, играющих в ту же игру, что и вы, осознанное отношение к поведению рынков, как с внешней, так и с внутренней точки зрения, является частью осознанности трейдера.

Нахождение в состоянии оптимального трейдера — это то состояние, к которому я стремлюсь всякий раз, когда приступаю к торговле. Трейдер, находящийся в оптимальном состоянии, имеет четкое и последовательное понимание цели и свободен от предубеждений, отвлекающих факторов, сильных убеждений и привязанностей. Его не сдерживает груз прошлых сделок или предыдущих нарративов. Важно, что его это является движущей силой успеха, мотивируя его добиваться успеха и действовать соответствующим образом, чтобы выиграть, а не

мешая процессу, снижая способность быть в настоящем и удерживая его от проявления любознательности.

Нахождение в оптимальном состоянии трейдера дает ему больше шансов эффективно выполнять свой процесс по мере прохождения цикла и ориентироваться в условиях неопределенности рынков.

Трейдер, находящийся в таком состоянии, способен использовать весь свой умственный потенциал. Он полон энергии для решения стоящих перед ним задач и может гибко реагировать на события и помехи по мере их развития.

Однако поддержание оптимального состояния трейдера может быть физически изнурительным, поэтому крайне важно рационально распределять время, делать перерывы и находиться в пиковой физической и умственной форме.

Оказавшись в оптимальном состоянии, трейдер имеет больше шансов достичь высшего состояния, доступного ему: «состояния потока».

В состоянии потока торговля кажется легкой и вневременной. Трейдер полностью сливается со своим «я», сталкиваясь с внешней игрой. Его эго умолкает — исчезает из поля зрения. В состоянии потока ментальный капитал остается на высоком уровне — он не истощается и не иссякает.

Трейдер не может волевым усилием войти в состояние потока, и достичь его удастся редко, но начав с оптимального состояния трейдера, вероятность его наступления повышается. Это также делает трейдера более устойчивым, способным доводить начатое до конца и менее подверженным влиянию или саботажу со стороны своего эго. Они лучше способны эффективно извлекать выгоду из благоприятных ситуаций и быстрее восстанавливаются после осечек, промахов или неудач. Они также лучше способны учиться, расти, усваивать опыт, адаптироваться и развиваться.

Достижение оптимального состояния трейдера не происходит само собой. Это требует от трейдера целенаправленных усилий и стремления к совершенству, а также признания собственной ошибочности.

СУБОПТИМАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ ТРЕЙДЕРА И СОСТОЯНИЕ ТИЛТА

Хотя цель трейдера — начинать сделку или торговый процесс из оптимального состояния, трейдеры проводят большую часть времени в субоптимальном состоянии. Проще говоря, если вы хотите выиграть в этой чрезвычайно сложной и требующей больших усилий игре под названием «трейдинг», крайне важно как можно чаще находиться в оптимальном состоянии. Поэтому для трейдера важно уметь определять, когда он скатывается в субоптимальное состояние — или уже находится в нем.

Когда трейдер находится в неоптимальном состоянии, ему может не хватать необходимой сосредоточенности на своей цели и способах ее достижения, его способность быть в настоящем моменте значительно снижается, и он становится более подвержен поведению, продиктованному эго. Это может привести к отклонению от цикла процесса эффективности и помешать трейдеру поддерживать высокий уровень результативности. Хотя он может по-прежнему получать прибыль, его поведение может не соответствовать оптимальной эффективности, что увеличивает вероятность снижения результативности в будущем.

Чем глубже трейдер погружается в неоптимальное состояние, тем выше риск того, что он скатится еще ниже, в «состояние тилта» (термин заимствован из покерной терминологии). В состоянии тилта низкая результативность практически гарантирована. В состоянии тилта

становится трудно избавиться от модели постоянной низкой результативности.

Любой трейдер может оказаться в состоянии, не позволяющем действовать оптимально, и каждый в какой-то момент может впасть в состояние «тильта». Отсутствие целенаправленных усилий или стремления к самосовершенствованию, а также небрежное мышление повышают вероятность такого развития событий.

ПОГРУЖЕНИЕ И ОЩУЩЕНИЕ

Еще одним аспектом фазы «Бытия», более непосредственно связанным с физической и транзакционной стороной торговли, являются «погружение» и «ощущение».

Погружение — это внешний аспект фазы «Бытия». Трейдер полностью погружается в рынок. Он наблюдает за рынком, следит за ценовыми движениями, отслеживает новости, оценивает настроения рынка, собирает информацию, анализирует данные, читает исследования, обменивается мнениями и взглядами с другими.

Эффективность этого погружения будет зависеть от качества вопросов, которые трейдер задает рынку, ситуации и окружающей среде. Он должен проявлять глубокую любознательность, чтобы понять, что происходит, а не просто наблюдать. Он должен спрашивать о том, что движет рынками, какие факторы влияют на рынок и что думают другие участники рынка по мере развития новостей и ценового движения.

На способность трейдера задавать вопросы рынку будет влиять состояние его отношений с самим собой.

В то же время, когда трейдер таким образом вовлечен в свою внешнюю игру, он также вовлечен в свою внутреннюю игру, оценивая, чувствуя и интуитивно понимая, что происходит — это элемент восприятия фазы «Бытия».

Во время восприятия важно сохранять позицию «беспристрастного любопытства» и практиковать его. Это то, что мы рассмотрим чуть позже в этой части книги. Беспристрастное любопытство — это состояние ума, в котором вы можете задавать вопросы, не привязываясь к последствиям, которые они могут иметь для вашего эго. Это состояние, свободное от эго, которое позволяет вести объективное исследование и дает готовность исследовать без личных предубеждений или привязанностей.

Устранение влияния эго в этот момент важно, потому что фаза «Бытия» — это источник, из которого возникают идеи и действия трейдера и где хранится его энергия в виде ментального капитала. Когда эго вмешивается в фазу «Бытия», трейдер может стать невосприимчивым к информации, поступающей с рынка, что снижает уровень его проницательности. Это также истощает энергию, уменьшая ментальный капитал трейдера. Источник десенсибилизированного трейдера содержит меньше интуиции и меньший уровень ментального капитала.

ФАЗА «БЫТИЯ» И НЕВОЗМОЖНОСТЬ ОТПУСТИТЬ

Как мы рассмотрели в главе 2, если трейдер не смог завершить фазу отпускания предыдущего цикла, он не смог укорениться и перезагрузиться и не сможет вернуться в фазу бытия. Вместо этого он сразу перескочит обратно в фазу результативности (действуя, не думая). Когда это происходит, это нарушает его цикл процесса эффективности и отправляет его в непродуктивный цикл. Именно это произошло с Юмико в предыдущей главе. Непродуктивный цикл вверг Юмико в глубокое неблагоприятное состояние трейдера, из которого она вошла в спиральное поведение, а затем в страшную «смертельную спираль», где она оказалась в состоянии полной потери самообладания. Сначала

она отказалась от потенциальной прибыли, затем торговала плохо и хаотично, упуская все новые и новые возможности.

В следующей главе мы рассмотрим еще один пример, когда это произошло с трейдером. Но сначала давайте вернемся к моей сделке с Бундом в мае 2007 года в связи с фазой «Бытия».

ФАЗА «БЫТИЯ» И СДЕЛКА С БУНДОМ В МАЕ 2007 ГОДА

Первые несколько месяцев 2007 года были для меня неблагоприятными, однако, несмотря на то, что мой отчет о прибылях и убытках (P&L) за год был отрицательным, я находился в спокойном состоянии. Некоторые из моих торговых идей в том году провалились, и я еще не наткнулся на выигрышную сделку. Хотя это вызывало беспокойство, именно так работает мой подход, и это часть психологической сделки, которую я заключил с самим собой: я полагаю, что терпение в конечном итоге будет вознаграждено, и выигрышная сделка появится.

Мой анализ выявил потенциал для выгодной схемы «риск-доходность» по немецким облигациям. Это было основано на графическом паттерне, за которым я наблюдал в течение нескольких месяцев, и на моем собственном интуитивном ощущении рынка.

С начала марта я дважды пытался открыть длинную позицию по доходности немецких государственных облигаций (что требовало открытия короткой позиции по фьючерсам на бунды), но мне пришлось зафиксировать убытки по обеим сделкам, когда рынок не оправдал ожиданий.

Я не отказался от этой торговой идеи, но и не был ей чрезмерно привязан. Я стараюсь не привязываться к своему преобладающему мнению, предпочитая не считаться ни быком, ни медведем; таким

образом я могу проявлять беспристрастное любопытство и избегать присоединения к какому-либо рыночному «племени». Это может измениться, как только сделка вступит в силу, но на этапе «бытия» для меня жизненно важно быть открытым ко всем вариантам. Или, как сказал Брюс Ли, «будь водой, мой друг».

Важно, что я знал свое «почему» и свой путь. Несмотря на убыток, я оставался в оптимальном состоянии трейдера и был полностью погружен в рынок — следил за новостями, потоком, ценовым движением. Я чувствовал рынок и был готов к любым возможностям.

Я вернусь к этой истории о сделке в мае 2007 года во введении к Части 3, где цикл процесса эффективности вступает в фазу производства. В оставшихся главах Части 2 книга более подробно исследует некоторые темы и концепции, затронутые в этой главе, начиная с более детального рассмотрения 3Р высокой эффективности.

Главные мысли главы

- Фаза Бытия не транзакционная: она готовит трейдера и заряжает его ментальным капиталом перед предстоящим циклом.
- Каждый цикл должен начинаться с возвращения к своей цели — «почему» и «как» торговать.
- Оптимальное состояние трейдера — присутствие, ясность цели, гибкость и свобода от привязанностей и предубеждений.
- Состояние потока даёт трейдеру лёгкость и не истощает ментальный капитал, но достичь его можно только из оптимального состояния.
- Глубокое погружение в рынок и беспристрастное любопытство — два ключевых поведения этой фазы.
- Если предыдущий цикл не был отпущен, трейдер пропускает Бытие и сразу скатывается в непродуктивные действия.

Статьи по теме

- [Стив Уорд — Высокопродуктивный трейдинг](#)
- [Лучшие практики для повышения качества сна](#)
- [Идеальный образ трейдерского мышления](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 9: Трейдинг, эго и ЗР

высокой эффективности

Не имейте эго. Всегда подвергайте сомнению себя и свои способности. Никогда не думайте, что вы очень хороши. В тот момент, когда вы это сделаете, вы погибнете.

Пол Тюдор-Джонс, легендарный трейдер и управляющий хедж-фондом

Был конец января 2022 года. Хотя год только начался, Тони чувствовал, будто он уже закончился. Он сидел в кресле, уткнувшись лицом в ладони, потрясенный и едва способный заставить себя пошевелиться. Он не мог заставить себя встать, выключить свет в офисе и выйти за дверь. Это сделало бы события последних нескольких недель реальными.

Поэтому Тони просидел там до позднего вечера, пытаясь понять, как ему удалось так сильно прогадать. Как за несколько коротких недель он превратил то, что казалось триумфом, в такую катастрофу?

В последние месяцы 2021 года Тони был в плюсе на несколько миллионов долларов благодаря торговле биткойнами. Все шло так хорошо. В отличие от многих участников криптовалютных рынков 2020 и 2021 годов, Тони не был новичком в торговле, что делало нынешний исход еще более тяжелым для него. «Я должен был знать лучше», — сказал он.

Тони был розничным трейдером, который начал торговать в 2005 году. После нескольких сложных и непродуктивных лет он наконец начал зарабатывать на волатильных рынках 2008 года. Затем он построил свою торговую карьеру на этом успехе.

Тони заинтересовался криптовалютами в конце 2010-х годов, но именно 2020 год стал тем годом, когда он начал получать значительную прибыль от торговли.

2021 год был нелегким; во втором квартале произошла значительная коррекция долларовой цены биткоина с уровня 60 000 долларов до почти 30 000 долларов, но Тони удалось хорошо справиться с этой коррекцией и даже заработать на снижении.

Когда рынок, казалось, нашел опору около отметки в 30 000 долларов, он начал чувствовать, что бычий тренд может вновь укрепиться. Он считал, что вероятность восстановления биткоина до (или выше) своих максимумов высока, поэтому он подготовился к этому движению.

Во второй половине 2021 года произошло то, на что он надеялся. Тони открыл длинную позицию по биткоину, и по мере того, как движение набирало обороты, он увеличивал свою позицию. Он зарабатывал много денег. Воодушевленный своим успехом и уверенный, что все пойдет так, как он предсказал, он еще больше увеличил риск. Именно это увеличение размера риска стало его гибелью.

Краеугольным камнем успеха Тони были строгие критерии определения размера позиций; он всегда их соблюдал. Это позволяло ему неплохо зарабатывать на своих прогнозах, но при этом обеспечивало ему безопасность, когда происходили непредвиденные события или когда он просто ошибался.

Во время сильного роста биткоина в 2021 году Тони начал ослаблять свои правила управления капиталом. По мере того как прибыль начала поступать, этот подход казался оправданным. Его уверенность возросла, и он почти полностью отказался от своего осторожного управления рисками. Обычно Тони ограничивал свой риск 5% от своего капитала, но в этой сделке он теперь подверг риску 50% своего капитала. У Тони больше не было заранее определенного уровня стопа, по которому он мог бы оценить потенциальные убытки. Таким образом, он не осознавал, насколько он подвержен риску.

К началу ноября 2021 года биткоин стоил более 60 000 долларов. Тони получил более 5 миллионов долларов прибыли только по этой сделке,

что более чем в десять раз превышало его лучший годовой результат за всю историю.

Тони общался с другими криптотрейдерами. Все только и говорили о биткоине за 100 000 долларов. Разговоры были неистовыми; Тони резюмировал их так: «Вопрос был даже не в том, будет ли это, а в том, когда».

Тони закружило голову. В его глазах светились знаки доллара. Его мысли обратились к тому, какую машину он купит, какой дом сможет приобрести. Если он уже заработал здесь более 5 миллионов долларов, то через несколько месяцев это может быть 15 или даже 20 миллионов. Дисциплина, структура и процесс улетучились. Что могло пойти не так? Рынок пошел вверх, приблизившись к отметке в 70 000 долларов, а затем фиксация прибыли в середине ноября вернула его к отметке ниже 60 000 долларов.

«HODL» — сленговое сокращение от «hold on for dear life» («держись изо всех сил»), которое криптотрейдеры («ходлеры») используют для обозначения стратегии «купил — держи» на неопределенный срок, — было у всех на устах. Раньше Тони терпеть не мог эту фразу, но к тому моменту он стал ее преданным поклонником. «Это должно было стать для меня сигналом», — сказал он мне позже.

Рынок упал еще немного. «Ребята, здесь лежат бесплатные деньги», — воскликнул один из модераторов чата. Тони подумал над этим, но знал, что уже максимально использовал кредитное плечо. Ноябрь закончился, и Тони оставался уверенным в себе.

Затем, в течение менее чем 24 часов в начале декабря, биткоин обвалился с 57 000 долларов до дневного минимума в 42 000 долларов, после чего резко отскочил до отметки около 50 000 долларов.

Прибыль Тони испарилась. Он увеличил объем позиции по мере роста, и его средняя длинная позиция была около 47 000.

Тони был в шоке. Отскок от минимумов означал, что он все еще находился в небольшой прибыли, но он не знал, что делать дальше. Он застыл, наблюдая, как исчезают его надежды, желания, мечты и прибыль, которая их подпитывала. В конце концов он убедил себя, что должен оставаться в длинной позиции. «Рынок уже так делал раньше. Он укрепитя, просто оставайся в игре», — сказал он себе. Все, с кем он разговаривал, говорили то же самое.

Остаток декабря рынок провел в боковом тренде. Это убедило его, или, по крайней мере, он убедил себя, что в новом году рынок вырастет. Затем, в январе 2022 года, биткоин опустился ниже 40 000. Тони наконец не выдержал. Он не мог смириться с мыслью о маргинальном вызове, поэтому продал все. Он потерял более 1 млн долларов на этой сделке, истощив при этом большую часть своего капитала.

Тони очень великодушно разрешил мне рассказать эту историю, хотя по его просьбе я не использовал его настоящее имя.

Прежде чем анализировать ситуацию Тони, я хотел бы рассмотреть концепцию, о которой уже упоминалось в предыдущей главе и которая будет играть центральную роль в нашем путешествии по циклу процесса эффективности. Это то, что я называю «3Р высокой эффективности». Эти 3Р — это «присутствие», «цель» и «процесс».

3 «П» ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Чтобы достичь высокой эффективности, вы должны научиться укрощать свое эго, чтобы оно не мешало вашим результатам. Укрощенное эго позволяет вам работать с его «светлой стороной» — той частью, которая движет вас вперед, — в то время как «темная сторона», которая хочет помешать выполнению поставленной задачи, остается в стороне. Для этого вы должны работать над поддержанием 3П высокой эффективности: цели, процесса и присутствия. Каждому из них

необходимо уделять внимание как самостоятельно, так и в поддержку друг друга.

Рисунок 21: Три «П» высокой эффективности



Первая из них — цель. Ваша цель — это причина, по которой вы это делаете. Когда вы работаете с целью, легче оставаться в процессе и сохранять присутствие.

Второй «Р» — это процесс. Ваш процесс должен осуществляться таким образом, чтобы позволять вам достигать вашей цели и поддерживать вашу способность оставаться в настоящем.

Третье — это присутствие. В данном контексте быть в настоящем моменте означает привести в процесс лучшую версию себя и использовать ее для достижения своей цели.

Успешное применение 3Р позволяет вам мобилизовать положительные качества вашего эго, не подвергаясь подрыву со стороны его негативных аспектов. Если их не контролировать, эти негативные

аспекты высвобождают сильные эмоции, которые нарушают вашу способность оставаться в настоящем, заставляют вас отклоняться от процесса и захватывают вашу цель.

Я рассматриваю ЗР высокой эффективности как треугольник, в котором каждый компонент поддерживает остальные. Вместе они удерживают эго в узде, не давая ему выйти за пределы эффективности.

Рисунок 22: «ЗР» и эго



ТОРГОВЛЯ ТОНИ

Сделка Тони не пошла не так, когда биткоин пошел вниз. Трещины уже были; просто нужен был катализатор, чтобы раскрыть их по полной.

На самом деле сделка пошла не так, когда его эго вмешалось в процесс, и он отказался от проверенных методов управления капиталом. В тот момент Тони проиграл ментальную игру. У него был шанс исправить

ситуацию, но это еще сложнее сделать, когда вы зарабатываете деньги, потому что все кажется правильным.

Это пример того, о чем говорилось в предыдущей главе о фазе «Бытия»: снижение результативности не всегда происходит одновременно с проявлением неоптимального поведения. Хотя трейдер может по-прежнему получать прибыль, его поведение может не соответствовать оптимальной результативности, что увеличивает вероятность снижения результативности в будущем.

В случае с Тони, когда он отказался от своего процесса и принципов, составляющих его часть, его торговля перешла от ориентации на высокую результативность к ориентации на «результативность, движимую эго». Он начал «играть на публику».

«Играть на публику» означает действовать, вести себя или выступать таким образом, чтобы получить как можно больше одобрения от аудитории или группы зрителей — особенно от самого низкого общего знаменателя в ней. Имейте в виду, что ваше эго склонно предполагать, что существуют внешние коллеги, которые знают о ваших мыслях и действиях, даже если это не обязательно так.

Но, как оказалось, была публика, на которую Тони и играл. Его коллеги-ходлеры любили Тони, а он любил их общество и поддержку, которую они ему оказывали. Вернее, его эго любило.

История Тони — это еще один пример трейдера, который перешел в непродуктивный цикл, а затем скатился в состояние неэффективного трейдера — даже несмотря на то, что его результаты по-прежнему были хорошими.

Вот почему трейдинг так сложен: это ментальная игра, деятельность, связанная с результативностью, а не академическая или транзакционная.

Многие трейдеры, особенно те, кто находится на начальном этапе карьеры, допускают ошибку, полагая, что успех в торговле зависит от приобретения знаний и технических навыков. Однако такой подход ошибочен, поскольку, сталкиваясь с трудностями, они считают, что приобретение дополнительных знаний и технических навыков решит проблему, или что они должны были предвидеть наступление чего-то «непредсказуемого». На самом деле постоянные неудачи в торговле редко связаны с недостатком знаний или технических навыков.

Независимо от того, насколько обширны знания или как усердно трейдер работает, чтобы добиться успеха, обычно именно его характер подводит его.

Виктор Сперандео сказал в книге Джека Д. Швагера «*Новые волшебники рынка*» (HarperBusiness, 1992): «Ключ к успеху в торговле — эмоциональная дисциплина. Если бы ключом был интеллект, то гораздо больше людей зарабатывали бы деньги на торговле».

Факторы, способствующие успеху, в меньшей степени связаны с академической проницательностью и гораздо в большей степени — с факторами, ведущими к успеху в спорте, музыке, актерском мастерстве и искусстве. Невозможно научиться плавать, ездить на велосипеде или ходить по канату по книге, и то же самое верно и для торговли.

Торговля относится к уникальной категории деятельности.

Возможно, наиболее близкой из других категорий деятельности являются карточные игры, такие как покер и бридж, в которых существует почти бесконечное количество возможностей и требуется множество тех же умственных навыков, необходимых для достижения успеха. Неудивительно, что многие игроки в покер и бридж преуспевают в качестве трейдеров.

НЕТ ПРОСТЫХ РЕШЕНИЙ

В главе о поведенческих отклонениях я отмечал, что поведение, которое трейдеры считают провалом, обычно не является причиной их неспособности добиться успеха. Проблемы, вызывающие эти симптомы, часто сложны и разнообразны, и многие из них уходят корнями в запутанные отношения между нами, нашим «я» и нашим эго.

Также важно понимать, что опора исключительно на надежную систему или метод с положительной ожидаемой доходностью не гарантирует успеха. У вас может быть сильная внешняя игра и позитивный настрой, но вы все равно можете испытывать трудности в достижении успеха, если не сможете оставаться приверженными процессу, чтобы превратить эту положительную ожидаемую доходность в реальные деньги.

Оставаться в процессе сложно, особенно когда эго срывает и хочет контролировать хозяина.

Даже когда эго сдерживается, оно всегда ищет шанс вырваться на свободу и взять под контроль действия хозяина. Именно это и случилось с Тони.

Его проблемы проистекали из эрозии его процесса, его присутствия и его цели.

Тони выработал процесс, который на протяжении многих лет был двигателем его успеха и хорошо ему служил. Он сдерживал его эго. Но в конце концов эго нашло лазейку и взяло под контроль торговлю Тони.

Скрытно, оно сумело завладеть браздами. Затем оно устремилось вперед, сея хаос, словно пятитонный шар для сноса зданий. Так выглядит самотаботаж. Эго саботирует усилия самого себя.

Управлять своим эго — нелегкая задача. Эго хочет мгновенных результатов и крупных выигрышей, а не терпеливого применения процесса. Оно также не хочет тратить много часов, дней, недель и даже

лет на изучение, построение и совершенствование процесса, способного приносить прибыль.

История Тони — пример того, как ваше эго может саботировать вас, вашу эффективность и, возможно, даже вашу карьеру. Я рад сообщить, что Тони снова начал добиваться успехов в торговле. Но его уверенность в себе сильно пошатнулась, и восстановление — это медленный процесс.

Главные мысли главы

- Высокая результативность держится на трёх «П»: цели, процессе и присутствии, которые взаимно поддерживают друг друга.
- Когда хотя бы один из элементов треугольника 3П разрушается, эго получает шанс перехватить управление торговлей.
- Снижение результативности не всегда происходит вместе с убытками — иногда оно начинается на пике прибыли.
- Отказ от собственных правил управления капиталом ради «лёгких денег» — первый шаг к катастрофе.
- Эго подталкивает «играть на публику» и стремиться к одобрению группы, даже воображаемой.
- Успех в трейдинге определяется не интеллектом и знаниями, а характером и эмоциональной дисциплиной.

Статьи по теме

- [Эндрю Менакер — Секреты мышления лучших трейдеров](#)
- [3 черты успешного трейдера](#)
- [Аарон Корбс — Как стать мастером самого себя и улучшить свою торговлю](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 10: Чего рынок хочет от вас

Мой любимый трюк с фишками — заставить исчезнуть стопки фишек у всех!

Амарилло Слим, легендарный чемпион по покеру

АРРЕН БЫЛ молодым трейдером в фирме, занимающейся собственной торговлей. У него дела шли относительно неплохо, но он чувствовал, что у него есть значительный нереализованный потенциал.

Он поделился со мной списком проблем, с которыми сталкивался. Это был типичный набор поведенческих реакций, которые я предпочитаю называть симптомами, а не причинами: слишком быстрая фиксация прибыли; затягивание убытков до критической отметки; паника; нерешительность; поддавание синдрому FOMO; отсутствие дисциплины; нетерпеливость и так далее. Невынужденные ошибки в торговле.

Я очень хотел пройти мимо этих невынужденных ошибок и заглянуть под поверхность, чтобы понять, что может происходить на более глубоком уровне.

У Уоррена был четкий процесс, которому он научился на тренинге в проп-фирме, подкрепленный отличным наставничеством со стороны коллеги-трейдера, взявшего его под свое крыло. Он использовал быстрый и агрессивный подход к дневной торговле, но что-то, казалось, задевало его самолюбие и мешало ему в полной мере использовать свое преимущество.

Я задавал Уоррену наводящие вопросы, но часто наталкивался на стену сопротивления. Он уклонялся от моих вопросов и вел себя уклончиво. Это затрудняло проникновение под поверхность. Уоррен не раскрывал многого, и я начал испытывать разочарование. Затем, во время одной

сессии, он небрежно сказал: «Думаю, на следующей неделе у меня будет лучшая неделя».

«Почему ты так думаешь?» — спросил я.

«Потому что Рой уехал», — ответил он с некоторой радостью.

Меня это заинтриговало. Я спросил, кто такой Рой и почему Уоррен ожидает, что его отсутствие поможет.

Оказалось, что Рой был коллегой, который постоянно раздражал Уоррена и, казалось, получал удовольствие от того, что выводил его из себя.

Когда я предположил, что, возможно, именно поэтому Уоррен не реализовывал то, что он считал своим потенциалом, он отмахнулся от этой идеи.

Я указал, что он сам сказал, что считает свои шансы выше на следующей неделе, когда Роя не будет рядом, и что это, похоже, указывает на то, что у него будет меньше поведенческих сбоев, поскольку Роя не будет.

На первый взгляд казалось, что проблема в Рое.

Иногда, когда нас кто-то раздражает, это может быть из-за того, что этот человек токсичен. В то же время, может быть так, что мы реагируем на него с токсичностью, и проблема заключается в том, что мы ее сами создали.

Я спросил его, были ли у него подобные проблемы с другими людьми, сейчас или в прошлом. К моему удивлению, он перечислил целую череду примеров как из торговли, так и из других сфер своей жизни.

Так что, возможно, Рой не был проблемой; он был лишь катализатором проявления более глубокой проблемы.

Похоже, Уоррен слишком легко позволял другим людям проникать в его голову. Он позволял их это провоцировать его собственное эго. Это часто приводило к тому, что его поведение становилось

эгоцентричным, а не ориентированным на высокую производительность.

Это будет меньшей проблемой для трейдеров, которые имеют прочные отношения со своим «я» или хорошо согласованы со своим внутренним «я». Но оказалось, что отношения Уоррена с самим собой были несколько сложными.

Парадоксально, но именно это мешало мне помочь Уоррену. Его это мешало моему коучингу. Оно хотело, чтобы я работал над его торговлей — его внешней игрой — на поверхностном уровне, а не копал глубже. Оно пыталось не пустить меня внутрь.

По мере продолжения разговора Уоррену стало немного легче открываться, но он все еще с трудом делал это полностью. Тем не менее, когда мы углубились под поверхность, он признался, что никогда полностью не доверял себе и часто ожидал, что с ним произойдут плохие события. Когда люди чувствуют себя так, они склонны действовать с колебаниями и чрезмерной осторожностью — что в случае Уоррена противоречило его подходу к торговле.

Обсуждение этих вопросов оказалось полезным для Уоррена. Мы изучили способы, с помощью которых он мог бы справиться с насущной проблемой. Мы придумали «триггер» — инструмент или механизм, запускаемый, когда дела принимают плохой оборот или ситуация становится неприемлемой (мы рассмотрим их гораздо подробнее в главе 29).

В данном случае «триггером» стало установление ежедневного будильника на телефоне Уоррена, чтобы напоминать ему игнорировать Роя. Это было простое сообщение, так как «триггер» должен оказывать практически мгновенное воздействие, но это было лишь временное решение.

Более серьезной проблемой были отношения Уоррена с самим собой. Каждый день он сталкивался с миром, полным «Роев» — как в

реальности, так и в своих сделках. Фьючерсный контракт на нефть с ближайшим сроком исполнения и фьючерсный контракт на DAX могли превратиться в «Роев», и он не мог отмахнуться от них так же, как иногда делал с «офисным Роем».

Чтобы добиться большего успеха как трейдер, Уоррену нужно было наладить лучшие отношения с самим собой. Это был случай, когда требовалась серьезная работа. Я работал с Уорреном более трех лет. Мы провели много месяцев, анализируя его торговлю, используя цикл процесса эффективности как способ разобраться в его поведении на различных этапах его процесса. Он стал использовать этот цикл в качестве навигационного средства при работе с рынком.

Хотя мы добились устойчивого прогресса, я чувствовал, что Уоррену предстоит еще много работы на более глубоком уровне. Но я не психотерапевт и всегда должен помнить, что не следует вторгаться в области, в которых у меня нет квалификации. Я предложил Уоррену, что следующим шагом для него может стать работа с психотерапевтом, которого я знал.

«Трипвайер» и развитие самосознания были полезны, но некоторые проблемы требуют более глубокой работы.

РЫНОК ХОЧЕТ, ЧТОБЫ ВЫ СПОЛЬЗНУЛИСЬ

Я некоторое время предлагал Уоррену пройти психотерапию, но он оставался нерешительным. Тогда я сказал ему, что он помогает рынку делать свою работу. Это был поворотный разговор. Его нежелание пойти на терапию было вызвано тем, что его эго снова встало на пути. Я предположил, что именно этого и хотел рынок. Он не хотел, чтобы Уоррен реализовал свой потенциал, и Уоррен ему в этом помогал.

Один из способов посмотреть на это — рассматривать свое участие в рынках как гигантскую игру в покер. Как и в покере, вы можете

проиграть из-за невезения или из-за того, что ваше эго подрывает вашу способность играть хорошо, заставляя вас совершать ошибки и в конечном итоге скатываться в неоптимальное состояние трейдера и, возможно, в состояние тильта.

Попав в состояние тильта, вы с высокой вероятностью лишитесь своих денег, которые перейдут в руки рынка. Рынок хочет, чтобы вы впали в состояние неэффективного трейдера и скатились в состояние тильта. Сначала истощается ваш ментальный капитал, ослабевает ваша ментальная стойкость, а за этим следует и физический капитал.

Именно этого рынок хочет для вас, отсюда и цитата, с которой начинается эта глава.

У рынка есть своя повестка дня: он хочет ваши деньги. Чтобы достичь этого, он сначала убеждает вас, что вы можете забрать у него деньги. Естественная чрезмерная уверенность вашего эго перед лицом вызова помогает гарантировать, что вы клюнете на эту приманку. Затем, когда вы пытаетесь это сделать, он полагается на ваше эго, чтобы подорвать вас и заставить вас раскрыться.

Но это также открывает для вас возможности. Чтобы рынок убедил вас в том, что вы можете забрать его деньги, такая возможность должна действительно существовать. Вы можете добиться этого, освоив подход «дома» или подход «игрока», или, возможно, развив еще более высокую способность играть по обоим подходам.

Если вы сможете найти способ забрать его деньги и подход, при котором вы сможете постоянно применять свой ментальный капитал, а также развить ментальную стойкость, чтобы не растеряться, вы будете играть в свою игру, а не в игру рынка.

Если вы впустите рынок в свою голову, вы окажетесь в ситуации, подобной ситуации Уоррена.

Когда вы говорите такие вещи, как «Я ненавижу рынок», «К черту рынок», «Этот рынок играет со мной», «Рынок знает, что я делаю», — это вы впускаете рынок в свою голову. Оказавшись там, он занимает место бесплатно. Вы сами впускаете его, а затем усугубляете ситуацию, позволяя ему оставаться там. Один из советов — постараться рассматривать рынок как природную силу. Откажите ему в личности и в собственном эго. Сделав это, вы сможете насильно изгнать его из своей головы. Рассматривайте его как гору, океан, долину — как природную среду и нечто, через что вам нужно пройти, а не как нечто, что имеет планы против вас.

Главные мысли главы

- Когда внешние раздражители постоянно вмешиваются в торговлю, причина обычно лежит в слабых отношениях с собой.
- Поверхностные «триггеры»-напоминания помогают на короткой дистанции, но не заменяют глубокую внутреннюю работу.
- Рынок ведёт себя как опытный игрок в покер: он хочет вывести трейдера в тилт и забрать его деньги.
- Чтобы убедить трейдера рискнуть, рынок сначала создаёт иллюзию доступной победы, а потом эксплуатирует его эго.
- Эмоциональная персонификация рынка («он играет со мной») отдаёт ему власть бесплатно — рынок надо воспринимать как природную силу.
- Выигрывает тот, кто играет в собственную игру, а не реагирует на провокации рынка.

Статьи по теме

- [Том Хугаард — Призрак биржевой ямы](#)
- [19 мифов и заблуждений о торговле на рынке Форекс](#)
- [Нормальное — значит убыточное \(часть 1\)](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 11: Сила цели

Есть одно качество, которым нужно обладать, чтобы победить, — это четкость цели, знание того, чего вы хотите, и жгучее желание обладать этим.

Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей»

«СТИВ, Я ЧУВСТВУЮ, что у меня есть конкурирующая цель, которая отвлекает меня и влияет на мое поведение. Мне нужно поговорить с тобой об этом».

Я едва успел устроиться в кресле, как клиентка, Сюзанна, выпалила эту фразу. Сюзанна сгорала от нетерпения поделиться этим со мной, обдумывая это с момента нашей последней сессии.

Успокоив ее и собравшись с мыслями, я спросил, что она имеет в виду под «конкурирующей целью».

«Я боюсь провала», — ответила она. «Вернее, я боюсь того ущерба, который провал нанесет моей репутации».

Она на мгновение замолчала, а затем продолжила: «Именно эта потребность избежать неудачи стала моей целью, и она мешает мне торговать». «Как это проявляется в вашей работе?» — спросил я ее.

Отвечая в своей быстрой, воинственной манере, она сказала: «Я не следую своим обычным поведением и действиям. Я не делаю того, что всегда работало для меня. Я мечусь, прыгаю от идеи к идее, реагирую на каждое небольшое движение на рынке, не следую своему процессу. Я слежу за каждым тиком, что смешно, потому что мой подход не требует от меня следить за каждым тиком. Я виню других, набрасываюсь на других, злюсь на других, злюсь на себя».

«А кто эти люди, которые судят вас и вашу репутацию?»

Она собиралась ответить мне, но потом замаялась. Она снова начала отвечать, но потом снова замаялась. Затем она замолчала — что было для меня непривычно с этой клиенткой.

Я тоже сидел в тишине, давая ей возможность подумать и осмыслить ситуацию.

Через несколько мгновений она сказала (но на этот раз медленно): «Я не совсем уверена». Что-то изменилось.

Сюзанна — ветеран рынков с 25-летним стажем, которая совсем недавно начала работать в новом фонде.

После прохождения цикла на нашей предыдущей сессии к ней дошло, что ее цель изменилась с зарабатывания денег на обеспечение того, чтобы ее репутация не пострадала. Именно этот страх потери репутации влиял на ее торговлю и, по иронии судьбы, мог привести к ущербу для репутации. Однако здесь имел место парадокс. Репутация Сюзанны не была под угрозой, потому что репутация — это всего лишь плод воображения нашего эго. Никто, кроме самой Сюзанны, на самом деле не заботился о ее репутации.

Эта история требует некоторого контекста. Сюзанна была травмирована опытом своей предыдущей работы. Она была классическим трейдером, работающим по методу «подход казино», осуществляя длинные и короткие сделки с акциями. Однако по разным причинам на ее последней работе дела не сложились.

В подходе Сюзанны и ее философии риска были нюансы, которые противоречили тому, как делались дела в ее прежней фирме. Эти нюансы не казались существенными, когда она пришла на работу, но стали проблемой, так как мелкие проблемы вскоре переросли в более крупные.

Сюзанна уволилась через два года работы в этой фирме, но она чувствовала, что если бы не сделала этого, ее бы уволили (это приемлемый для эго способ сказать «уволители»).

Увольнение больно. Это ощущается как отказ, а отказ — это то, что эго ненавидит больше всего. Была логическая причина, по которой у нее не сложилось на работе, и она заключалась в несоответствии между тем, как работала она, и тем, как работала фирма. Было легко понять, что это не была неудача Сюзанны, но эго не разбирается в логике. Ее эго было уязвлено, и хотя она быстро нашла новую работу, она перенесла этот болезненный опыт туда.

Когда Сюзанна приступила к новой работе, ее эго было глубоко взволновано. Оно вскоре взяло на себя управление ее торговлей. Тем самым оно узурпировало ее цель. Сделав это, оно нарушило три принципа высокой эффективности: ее процесс и способность быть в настоящем моменте оказались под угрозой.

Ее цель в работе была ясна: ей нужно было использовать капитал, выделенный ей фирмой, для построения рыночно-нейтрального портфеля акций, которые она считала переоцененными и недооцененными. Она собиралась применять свои знания, опыт работы с различными моделями и показателями, а также свою оценку рыночных настроений в отношении конкретных компаний. Все, что она делала в своей работе, было направлено на достижение ее цели.

Это помогало ей достигать более широкой цели — поддерживать и строить будущее для своей семьи, чтобы дать всем ее близким лучшие возможности в жизни. Она также помогала своим родителям, которые были инвалидами, и жертвовала деньги на различные благотворительные цели.

Но, потрясенная тяжелым опытом своей последней работы, Сюзанна под влиянием своего эго пошла по другому пути в новой должности.

Она пыталась реализовать цель, продиктованную эго: восстановление своей репутации.

СИЛА ЦЕЛИ

Одной из основных концепций, лежащих в основе философии гештальт-коучинга, которую я поддерживаю и которая влияет на многие идеи в этой книге, является то, что «осознание — это исцеление». Так было и в случае с Сюзанной. Осознание того, что ее цель была узурпирована в результате недавних переживаний и обстоятельств, принесло ей огромное облегчение и оказалось достаточным, чтобы вернуть ее к сосредоточению на своей основной цели.

За один сеанс Сюзанна четко сформулировала, в чем заключается ее цель, а затем записала ее. Благодаря этому простому действию она смогла полностью привести себя в соответствие с тем, кем она была — со своим «я». Ее эго успокоилось, и она избавилась от негативного багажа эго, накопленного в результате предыдущего опыта.

Оглядываясь назад, мы поняли, что Сюзанна не соотнесла себя со своей целью, когда начинала свою новую роль. Она не сосредоточилась на своей цели и не привела себя в соответствие с ней. Она пропустила всю фазу «Бытия» цикла, потому что не закрыла свой предыдущий опыт. Она пришла в новую роль, желая что-то доказать.

Первая часть каждого цикла посвящена осмыслению вашей цели — того, чего вы стремитесь достичь, — чтобы убедиться, что последующие действия связаны с вашей целью и что ваша цель не смещается и не превращается в другие цели.

Циклы работают на разных уровнях. У нас могут быть микроциклы, представляющие собой одно торговое решение, или более крупные циклы, охватывающие торговлю за месяц или относящиеся к совершенно другому аспекту вашей жизни. Более крупные циклы часто

являются более сложными, потому что они влияют на циклы более низкого уровня.

ЦЕЛОСТНАЯ ЦЕЛЬ

Каждый цикл должен начинаться со здоровой цели, соответствующей тому, кто вы есть и чего хотите достичь. Цель является «здоровой», если она привлекает ваше эго на свою сторону, а не подчиняется ему. Вам нужно работать со своим эго, а не бороться с ним. Эта здоровая цель и есть ваша основная цель.

Цель, движимая эго, направленная на то, чтобы повлиять на то, как вы выглядите в глазах других, не является благотворной целью.

Когда речь заходит о цели, часто возникает вопрос о деньгах. Многие люди начинают торговать, потому что мечтают стать богатыми, но важно то, что стоит за этим мотивом.

«Я хочу быть богатым, иметь быстрые машины и дорогие часы и вызывать зависть у других» — это явно цель, движимая эго. Скорее всего, она пойдет тем же путем, что и большинство целей, движимых эго.

«Я хочу денег, чтобы обрести финансовую независимость, построить будущее для своей семьи, обеспечить вознаграждение своим инвесторам за их лояльность, иметь возможность помогать другим и оказывать на них положительное влияние». Это пример благородной цели.

Здоровая цель — это то, что может поддержать ваше внутреннее «я». Цель, продиктованная эго, означает, что вы находитесь во власти желания произвести впечатление на других.

Моя работа в качестве коуча показала мне, сколько энергии люди тратят на то, чтобы беспокоиться о том, что о них думают другие, и насколько разрушительно это поведение. *Но если вы думаете таким образом,*

то так же думают и все остальные. Итак, ответьте мне на вопрос: как они могут думать о вас, если они слишком заняты тем, что беспокоятся о том, что вы и другие думаете о них?

Размышления об этом могут быть невероятно освобождающими и мощными.

Я веду подкаст AlphaMind вместе со своим коллегой Марком Рэндаллом. В нем мы исследуем многие темы и вопросы, обсуждаемые в этой книге. Нам очень повезло, что пару лет назад в качестве гостя к нам присоединился замечательный Морган Хаузел, автор бестселлера *«Психология денег»*.

В нашем интервью Морган рассказал о том, что он называет «парадоксом человека в машине». Это относится к периоду в его жизни, когда он работал парковщиком в местном ресторане. Посетители ресторана подъезжали на самых желанных автомобилях на планете. Они бросали ему ключи, и его работа заключалась в том, чтобы припарковать эти Ferrari, Lamborghini, Porsche и Bentley.

Морган заметил, что, хотя он уделял большое внимание машинам, он почти не замечал людей, которые за ними сидели. Как он сам сказал: «Ты редко думаешь: “Вау, этот парень за рулем такой крутой”. Вместо этого ты думаешь: “Вау, если бы у меня была такая машина, люди бы считали меня крутым”».

Так думают люди. В этом и заключается парадокс.

Люди не замечают человека в машине. Вместо этого они видят машину, а затем думают: «Я хочу иметь эту машину, чтобы люди замечали меня как «человека в машине»».

Как отмечает Морган, люди часто сравнивают себя со своими сверстниками из-за собственного желания нравиться и вызывать восхищение. Вернее, это делает их эго.

Как люди, мы все в той или иной степени подвержены социальному влиянию. Как бы нам ни хотелось чувствовать, что мы делаем рациональный выбор, основанный на логике и интеллекте, наши действия определяются культурными нормами окружающего нас общества, экосистемами, в которых мы существуем, а также установками и поведением групп, к которым мы сознательно или подсознательно принадлежим.

Нам необходимо, чтобы нас уважали и восхищались другие, особенно наши сверстники. Это оказывает невидимое притяжение на наше поведение, отношение и действия — способами, о которых мы редко осознаем.

Эта притягательная сила определяет как наши действия, так и наши попытки избежать определённых ситуаций. Попытки избежать определённых ситуаций могут оказывать на нас даже более сильное влияние из-за нашей врождённой неприятия потерь — явления, при котором люди испытывают больше боли (как правило, более чем в два раза больше) от потери чего-либо, чем удовольствия от получения чего-либо равной ценности.

Таким образом, мы бессознательно действуем так, чтобы уберечь себя от неодобрения, неуважения, насмешек, презрения, унижения, стыда и крайней меры наказания: отторжения со стороны сверстников и изгнания из сообщества, к которому мы принадлежим.

ВАША ТОРГОВАЯ ЦЕЛЬ

Ваша торговая цель должна способствовать достижению вашей основной цели. Чтобы эффективно достичь этого, ваша торговая цель должна быть тщательно разработана с учетом характера вашей торговой деятельности, доступных ресурсов и других важных факторов,

таких как то, для кого вы торгуете и работаете ли вы в компании, занимающейся покупкой или продажей.

Вот несколько примеров целей торговли:

- Маркет-мейкер на валютном рынке, работающий в банке, может ставить перед собой цель поддерживать банк в создании рынков в той валютной сфере, за которую он отвечает, включая ценообразование для своих клиентов. Он должен делать это таким образом, чтобы генерировать прибыль, поддерживать объем оборота и функции продаж, а также работать в рамках параметров риска.
- Трейдер в сфере энергетики, работающий на производителя, может преследовать аналогичную цель, но она может включать управление энергетическими активами, а также выполнение обязательств и поставку физических энергетических продуктов в дополнение к обеспечению прибыльности торговли и разумному управлению рисками.
- Цель трейдера со стороны покупателя будет иной. У него нет франшизы или функций физического бизнеса. Его цель может заключаться в использовании выделенного ему капитала, а затем либо в торговле с использованием кредитного плеча, либо в инвестировании его в торгуемые активы с целью получения достаточной доходности на этот капитал в соответствии с мандатом, предоставленным ему бизнесом, действуя в рамках определенных параметров риска.
- Цель розничного трейдера будет опять-таки иной. Его цель — торговать своими деньгами и капиталом, используя электронные платформы и кредитное плечо, предлагаемые ему брокером, чтобы торговать с прибылью и получать доход для себя,

одновременно наращивая свой капитал и стараясь не истощить свой «ограниченный» торговый капитал.

ПУТЬ (ЧТО И КАК)

Ваш план по достижению цели — то, как вы будете вести свою внешнюю игру — определяет структуру вашего плана действий.

Плейбук можно рассматривать как заявление о миссии и как набор правил, руководящих принципов, стратегий и тактик, которые вы будете применять в своей торговле. Его также можно использовать как место, где можно «записать» или сформулировать свою договоренность с самим собой.

Все, что вы делаете в рамках своего процесса, должно каким-то образом соответствовать вашему руководству.

План действий не должен быть неизменным. Вы можете адаптировать и развивать его со временем. Если вы записываете его, лучше не вдаваться в слишком много деталей. Это позволит ему развиваться и адаптироваться, а также предотвратит чрезмерное ограничение ваших действий.

У вас может быть несколько стратегий. У одного из моих клиентов есть одна стратегия для случаев, когда рынки, на которых он торгует, находятся в явной бычьей фазе, одна для медвежьей фазы и еще одна для боковых рынков. Другой клиент регулярно пересматривает свой план действий и корректирует его с учетом текущей рыночной конъюнктуры. Еще у одного клиента есть активный план действий и пассивный план действий, причем последний предназначен для периодов, когда он хочет отойти от рынка. Хотя я никогда полностью не оформлял свой план действий в письменном виде, он проявился в записях, которые я делал в своих дневниках на протяжении многих лет,

и у меня был список правил и рекомендаций, которых я придерживался и которые всегда включались в начало моих торговых дневников.

Один клиент создал то, что он в шутку называет своей «книгой на случай комы». Если он когда-нибудь впадет в кому, а потом выйдет из нее с полностью стертой памятью, эта книга станет для него напоминанием обо всем, что он делает, и почему.

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

Когда я приступил к написанию этой части главы о целях и постановке целей, я обнаружил, что нахожусь в некотором противоречии с самим собой и испытываю противоречивые мысли.

Это потому, что я не очень комфортно себя чувствую с целями и не люблю то, как большинство людей подходит к постановке целей. Не поймите меня неправильно, я не против целей; совсем наоборот, они нужны нам как задачи, которые мотивируют нас.

Моя проблема заключается в том, как ставятся цели.

Цели должны исходить из вашего предназначения, соответствовать ему и учитывать реальность. Часто люди ставят цели, не учитывая реальность или свою основную (здоровую) цель. В лучшем случае они проистекают из желаний, движимых эго.

Сюзанна работала над достижением целей, поставленных ее эгоистичной потребностью восстановить свою репутацию. Это было очень похоже на историю Кайла в главе 3.

Столько разрушительных последствий для результативности происходит из-за целей, не согласованных с целью. Это верно как для банка, устанавливающего цели для своих трейдеров, так и для нового трейдера, ставящего перед собой цель, которая является фантазией, к которой он стремится.

Цели должны быть результатами, к которым вы стремитесь. Они должны вытекать из вашей цели; они никогда не должны определять вашу цель. Однако они должны стремиться вывести вас на границу вашей зоны комфорта и, возможно, за ее пределы. Зоны комфорта — это приятные места, но там почти ничего не растет.

Главные мысли главы

- Подмена основной цели целью, продиктованной эго (например, защита репутации), разрушает торговый процесс.
- Здоровая цель привлекает эго на свою сторону, а не подчиняется ему, и согласована с тем, кто вы есть на самом деле.
- Деньги как цель работают только тогда, когда стоят на службе более глубокого смысла — семьи, независимости, помощи другим.
- «Парадокс человека в машине» показывает: окружающие замечают атрибуты, а не самого человека, и сами заняты тем же страхом оценки.
- Сценарий (плейбук) фиксирует стратегии, правила и сделку с собой, придавая внутренней договорённости физическую форму.
- Цели должны вытекать из предназначения и опираться на реальность, а не диктоваться желаниями эго или фантазиями.

Статьи по теме

- [Томас Неснидал — Руководство по достижению свободы](#)
- [3 черты успешного трейдера](#)
- [Качества, присущие всем элитным трейдерам](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 12: Сделка трейдера с самим собой

Самый важный переговор в вашей жизни — это «достижение согласия» с самим собой. Когда вы научитесь этому, вы начнете побеждать во всем остальном.

Эрика Ариэль Фокс, автор книги «Победа изнутри»

Летом 2011 года я открыл короткую позицию по паре AUDUSD. На тот момент я уже не был профессиональным трейдером, но все еще торговал через личный счет. Я продал AUDUSD по цене около 1,1000, полагая, что может наступить коррекция обратно к отметке 1,0000. Стоп-лосс, который я установил для этой сделки, находился выше 1,1100.

Моим обоснованием для этой сделки было то, что пара AUD/USD находилась в сильном бычьем тренде, раллировав с минимума 0,9700 несколькими месяцами ранее и с уровня около 0,8000 в течение предыдущего года. С фундаментальной точки зрения я считал, что сила пары AUD/USD на этих уровнях была неустойчивой. С технической точки зрения восходящий импульс ослабевал, и спотовый курс с трудом пытался пробить максимум, зафиксированный несколькими неделями ранее.

Вечером того дня, когда я открыл сделку, я бегло взглянул на свой телефон; курс поднялся на 50 тиков с момента закрытия лондонских рынков. У меня возникла интуитивная реакция. «Что за черт?» — подумал я. Обычно с AUDUSD после закрытия рынков ничего особенного не происходит. Мое эго мгновенно ответило: «Закрывай сделку, Стив!» Я был уставшим, день был длинным, и у меня не осталось сил бороться со своим эго.

Я открыл свой торговый счет на телефоне, готовый закрыть позицию. Именно в этот момент я вспомнил о своем психологическом контракте — сделке, которую я заключил с самим собой, — один из аспектов которой гласит: «Я принимаю убытки как цену победы». Я напомнил себе, что была причина, по которой я установил стоп-приказ на этой сделке именно там, где он был. Насколько я мог видеть, эта причина не изменилась, поэтому я должен был оставить сделку в покое.

На следующий день рынок снова пошел вниз, и в течение нескольких дней сделка оставалась в узком диапазоне около 1,1000. Затем на следующей неделе курс пробил уровень вниз, и в течение двух недель произошла резкая распродажа, в результате которой курс достиг 1,0000.

Эта сделка принесла мне огромное личное удовлетворение.

Договор, который я заключил с самим собой, был заложен в моем психологическом контракте. Мой психологический контракт не был чем-то, что я явно записал, но он сложился в результате многолетнего опыта и был скорее неявным, чем явным.

В рамках сделки, которую я заключил с самим собой, я соглашался принимать торговые убытки, когда они происходили, будь то убытки от переоценки открытой позиции или фактические убытки, зафиксированные при закрытии сделки. Эта сделка позволяла мне как легче переносить убыточные сделки, так и открывать новые, зная, что у них высокая вероятность принести убытки. Напомню, что мой метод был классическим игровым подходом, при котором я проигрывал гораздо чаще, чем выигрывал, но когда сделка приносила прибыль, она, как правило, приносила прибыль большего размера, чем совокупность многих убытков.

Чтобы помочь себе не забывать об этой сделке, которую я заключил с самим собой, я разработал мантру – «Научись любить свои убытки».

Полный смысл которой заключался в том, что «Научись любить свои убытки, поскольку без них ты никогда не выиграешь».

Регулярное повторение этой мантры, особенно в таких ситуациях, как эта с парой AUDUSD, позволяло мне вспомнить о моей сделке с самим собой и помогало успокоить мое возбужденное эго, не давая ему вмешаться в мой процесс.

СДЕЛКА ТРЕЙДЕРА И ДВА ПОДХОДА

Характер сделки трейдера будет сильно отличаться в зависимости от его доминирующего философского подхода к торговле. Сделка, которую заключает трейдер, использующий подход «игрока», будет сильно отличаться от той, которую заключает трейдер, использующий подход «казино».

Какой бы подход вы ни использовали, цель этой договоренности — помочь вам прийти к гармонии с самим собой в стремлении к достижению своей цели. Поскольку качество отношений трейдера с самим собой является залогом успешной торговли, эта договоренность играет ключевую роль в вашем успехе. Вероятно, вы уже заключили некую договоренность, но на данный момент она носит лишь «неявный» характер.

В следующих разделах описаны основные аспекты, которые следует учитывать в сделке трейдера с самим собой, с учетом каждого из двух подходов.

ДОГОВОРНОСТЬ ПРИ ПОДХОДЕ «ИГРОК»

В целом, трейдеры, которые подходят к рынку с менталитетом игрока, интуитивно понимают, что им приходится мириться с периодами низкой доходности, упущенными возможностями и непредсказуемыми доходами в обмен на потенциал получения значительной прибыли со

временем. Однако этот подход может существенно различаться у разных людей. Например, трейдеры, работающие с краткосрочной ориентацией или в условиях высокой ликвидности, могут адаптировать свой подход с учетом конкретных факторов, влияющих на их сделки, таких как волатильность рынка или уникальные временные рамки.

Оптимальное состояние трейдера, использующего подход игрока, позволит ему правильно использовать свой капитал и разумно применять его, когда возникают благоприятные условия. Тогда он сможет оптимизировать свою прибыль, когда условия будут подходящими.

Правила должны быть сформулированы таким образом, чтобы помогать трейдеру оставаться в оптимальном состоянии и позволять ему работать так, чтобы достигать своих целей, не теряя при этом внимания к процессу.

Для всех трейдеров, использующих игровой подход, должны быть некоторые непреложные условия, включая соблюдение своих правил управления рисками и капиталом, а также правил заинтересованных сторон, чтобы они могли управлять неизбежными просадками и не подвергать себя чрезмерному риску.

В рамках «сделки» трейдеру также необходимо подчеркнуть элементы, которые помогают ему управлять своим личным состоянием. Одним из примеров этого может быть подчеркивание важности для трейдера с игровым подходом создания дистанции от шума рынка и внутреннего беспорядка в голове, чтобы он мог делать четкие и последовательные оценки, способствующие разработке и применению разумных стратегий и планов, однако в то же время трейдер должен обеспечить, чтобы он оставался достаточно близко к шуму рынков, чтобы получать ценные идеи, которые это приносит.

Это ключевая особенность задачи, на которой должны сосредоточиться трейдеры с игровым подходом: способность сохранять дистанцию от

шума — чтобы объективно видеть общую картину — и при этом оставаться в курсе деталей, чтобы иметь возможность погрузиться в самую гущу событий и понять, что там происходит.

Трейдеру, использующему игровой подход, необходимо тщательно управлять своей психологией, особенно во время безрезультатных периодов и просадок. Ему нужно работать в ситуациях и условиях, которые поддерживают и способствуют его подходу к работе.

Ему также необходимо поддерживать личный баланс с внешним миром и с теми, кто для него важен, чтобы внешний мир не выбил его из равновесия. Он должен помнить о том, как его настроение может повлиять на близких, что в свою очередь может отразиться на нем самом и повлиять на его торговлю, не говоря уже о том, как настроение влияет непосредственно на него самого и его торговлю.

Если вы применяете игровой подход, вам нужно будет подумать, как лучше всего управлять этими элементами в рамках вашей стратегии. Делайте тайм-ауты и регулярные перерывы, занимайтесь деятельностью, которая помогает восстановить личный баланс, и постарайтесь выделить время и место для тех, кто для вас наиболее важен.

СДЕЛКА ПО ПОДХОДУ «ДОМ»

Типичная сделка трейдера, использующего подход «дома», может подчеркивать, что он должен получать вознаграждение, часто на регулярной основе, монетизируя то небольшое преимущество, которое предлагает ему рынок. Он должен осознавать, что хотя это, по крайней мере теоретически, делает подход «дома» психологически менее сложным, оно требует принятия значительных рисков и опирается на высокую интенсивность, усердный труд и приверженность, которые могут подрывать его физическое и психическое благополучие.

Стремясь достичь оптимального состояния трейдера, трейдер, использующий подход «дома», будет стремиться регулярно умело использовать риск, капитал и кредитное плечо, чтобы воспользоваться преимуществами своей франшизы, системы, ситуации или контекста, при этом тщательно соблюдая свои параметры риска.

Трейдеры, использующие «подход казино», также должны осознавать скрытые риски своего подхода — «укол» в «толстом хвосте». Это может приводить и приводит к периодическим крупным просадкам и даже может нести в себе потенциал «риска разорения» — безвозвратной потери капитала.

Методы «подхода казино» требуют от трейдеров развития способности оставаться постоянно бдительными и культивировать интуитивные навыки, которые способствуют «проактивной защите». Они должны приобрести способность действовать в условиях неблагоприятных обстоятельств, чтобы генерировать доход последовательным и устойчивым образом. Однако они должны помнить, что это время от времени подвергает их чрезмерным падениям. Это следует ожидать, и это не является недостатком или провалом. Однако достаточно, чтобы их всего один раз затянуло под каток, и «игра окончена».

Частные и розничные трейдеры, использующие «подход казино», не имеют преимущества в виде внешних параметров риска, отдела рисков или управленческого надзора. Поэтому им необходимо создать для себя структуру, которая защитит их от чрезмерной подверженности страшному маржин-колу.

Ключевой задачей, на которой должны сосредоточиться трейдеры, использующие «подход казино», является развитие способности погрузиться в грязь местности, но при этом сохранить достаточное расстояние, чтобы видеть себя и рынок с достаточной объективностью, чтобы охватить общую картину. Хотя это звучит похоже на одну из задач трейдера, использующего «игровой подход», акцент здесь другой,

поскольку близость к рыночной ликвидности является приоритетом для трейдера, использующего «подход казино».

Трейдер, использующий «подход казино», который может заключить сделку с самим собой, а затем выполнить ее, потенциально может добиться успеха и создать устойчивую торговую практику, однако он должен осознавать, что неудачи будут происходить. Он должен помнить, что они, как правило, носят временный характер и что со временем системы должны приносить результат. Тем не менее, он должен продолжать следить за развитием и совершенствованием своей системы.

Большинство систем со временем требуют адаптации по мере изменения рыночных условий.

Они также должны помнить, что, поскольку их подход сродни сбору копеек перед катком, им нужно быть готовыми пожертвовать частью потенциальной прибыли, чтобы защитить себя от катастрофического исхода. Даже величайший из всех трейдеров, использующих «подход казино», Джим Саймонс, по сообщениям, пошел вразрез со своей системой, чтобы избежать маржинального требования, во время периода, известного как «квантовое землетрясение» 2007 года. «Наша задача — выжить», — сказал Саймонс, — «если мы ошиблись, мы всегда можем добавить [позиции] позже».¹

При использовании «подхода казино» ваша рабочая обстановка должна быть благоприятной и обеспечивать правильный контекст и условия для этого типа торговли. «Подход казино» требует больших затрат энергии, и ваш ментальный капитал будет быстро истощаться в течение дня. Это истощение повлияет на ваше настроение и уровень энергии. Вы должны помнить о своем влиянии на тех, кто вам дорог, и выделять для них время и место. Вы также должны тщательно следить

¹ Закерман, Г., «Человек, который разгадал рынок» (Portfolio, 2019).

за собой, чтобы быть в лучшей физической и умственной форме. Возможно, это является более приоритетной задачей для трейдера, использующего «подход казино», из-за более высокой интенсивности, обычно связанной с этим подходом.

Главные мысли главы

- Сделка трейдера с самим собой — это явное соглашение о том, какие условия и компромиссы он принимает в обмен на выбранный подход.
 - Игрок соглашается на нестабильную доходность, периоды простоя и убытки ради потенциала крупных выигрышей.
 - Полезные мантры вроде «научись любить свои убытки» помогают удерживать сделку с собой в моменты эмоционального давления.
 - Игроку важно держать дистанцию от рыночного шума, чтобы сохранять объективность и личный баланс.
 - «Дому» нужны постоянная бдительность, проактивная защита и готовность к редким экстремальным просадкам.
 - Без чёткой сделки с самим собой эго при первом удобном случае перепишет условия игры в свою пользу.
-

Статьи по теме

- [Стив Уорд — Пуленепробиваемый Трейдер](#)
- [6 шагов для улучшения терпеливости и дисциплинированности в торговле](#)
- [Аарон Корбс — Как стать мастером самого себя и улучшить свою торговлю](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 13: Беспристрастное любопытство

Я в лучшем положении, чем он, потому что он ничего не знает, а думает, что знает. Я же ни знаю, ни думаю, что знаю.

Сократ, философ

Как УЖЕ УПОМИНАЛОСЬ РАНЕЕ В ЭТОЙ КНИГЕ, СПОСОБНОСТЬ проявлять непристрастное любопытство имеет решающее значение. Это тонкое, но мощное поведение, которое я наблюдал в процессе работы с исключительными трейдерами. Интересно, что они часто даже не осознают этого, так как это стало для них второй натурой. Однако я пришел к выводу, что это одно из тех «скрытых поведений», которое отличает тех, кто преуспевает в трейдинге и инвестировании, от остальных участников рынка.

Беспристрастное любопытство — это состояние, свободное от эго, в котором вы намеренно остаетесь равнодушными. Вы наблюдаете и замечаете, и сознательно ставите себя в положение «незнания», чтобы, как ни парадоксально, *узнать больше*. Вы позволяете себе задавать вопросы, не привязываясь к тому, что эти вопросы подразумевают о вас, и тщательно обдумываете свои ответы, а не спешите отвечать.

Однажды я слушал один из своих любимых подкастов, «The Jolly Swagman». Ведущий, Джозеф Уокер, проводил очередное блестящее и заставляющее задуматься интервью с гостем. Модель Джозефа заключается в том, чтобы сформулировать тезис или предложение, а затем представить его своему гостю. В этот раз, после вступительного тезиса Джозефа, его гость ответил: «Позвольте мне обдумать это».

Семь маленьких, но мощных слов: «Позвольте мне обдумать это». Я думал, что эта фраза будет широко распространена, поэтому ввёл её в Google. Не появилось ни одного результата поиска. Для сравнения: когда я наугад набрал несколько букв на клавиатуре — получилось слово «hughuged» — и запустил поиск по нему, я получил 286 результатов.

Я могу придумать бессмысленное слово в Google и получить результаты, но ни одного результата для фразы «Позвольте мне обдумать это» или даже для ее небольшой модификации «Позвольте мне обдумать это» не было.

«Let me think my way into this» было мгновенной паузой, которая в тот момент отдалила гостя от его эго. Он не был равнодушен к вопросу, но проявил творческое безразличие. То есть он хотел убедиться, что понял его, обдумал и ответил на него творчески, связно и ясно.

Те, кого я встречаю и кто преуспевает в торговле, инвестировании и управлении, часто демонстрируют эту способность проявлять беспристрастное любопытство. На несколько секунд они могут быть «творчески равнодушными».

БЕЗПРИСТРАСТНОЕ ЛЮБОПЫТСТВО И ГОТОВНОСТЬ БЫТЬ УЯЗВИМЫМ

Люди, которые умеют работать с беспристрастным любопытством и применять его, имеют преимущество. Трейдер с игровым подходом способен выйти за пределы данных и проникнуть под их поверхность, немного приблизившись к местности, не заблудившись в ней. Трейдер с подходом «дома» способен действовать глубоко в местности и при этом не увязать в ней; он по-прежнему может видеть общую картину.

Я считаю, что когда трейдеры работают на рынке, они действуют на трех уровнях. Первый уровень — это видение, наблюдение и ощущение.

Второй уровень — это первичное понимание того, что это означает. Именно здесь вступает в игру эго; оно хочет *знать*, в чем заключаются последствия, и начинает конструировать историю, образ или повествование. Третий уровень — это истинное осознание того, что это означает, и способность адекватно на это реагировать. Это требует более глубокого изучения новостей, данных, информации и более глубокого понимания того, что это подразумевает.

Когда вступает в игру эго, достичь третьего уровня может быть сложно. Если вы способны отложить свое эго в сторону и воздержаться от немедленного суждения, у вас будет больше шансов достичь третьего уровня. Именно в этом заключается преимущество трейдера: он может иметь более полное или глубокое понимание того, что означают новости и движения рынка в данный момент.

Объективное любопытство — это способ достичь этого третьего уровня. Углубляясь и проявляя объективное любопытство, погрузившись в рынки, вы сможете получить более четкое понимание общей картины и ситуации. Это позволит вам видеть дальше и шире. Вы не будете просто смотреть на вещи через свою призму, но и сможете увидеть мир глазами других.

Когда Стэнли Дракенмиллер и Джордж Сорос оценивали разногласия между правительством Великобритании и Бундесбанком, они действовали на третьем уровне, что позволило им с большей ясностью обновить свою оценку разворачивающейся ситуации. Когда глава торгового отдела банка почувствовал, что с обязательством ШНБ по привязке швейцарского франка к евро что-то не так, он действовал на третьем уровне. Они были трейдерами, использующими «подход игрока», но когда мнения руководителя торгового отдела о швейцарском франке распространились среди валютных трейдеров, которые были трейдерами, использующими «подход казино», они сразу осознали, что это означает для них. Они благоприятно

отреагировали на ситуацию, в то время как остальная часть рынка замерла.

Проявляя беспристрастное любопытство, вы не высказываете суждения, не соглашаетесь и не возражаете, а просто наблюдаете и замечаете. Вы принимаете состояние незнания. Это требует готовности быть уязвимым, что может расстроить как ваше эго, так и хрупкие эго других людей. Но вы должны быть готовы сказать: «Я не знаю ответа. Я не понимаю проблему. Я в полном неведении».

Именно так поступают великие трейдеры, лидеры и менеджеры.

Один менеджер, получивший повышение с должности трейдера до руководителя крупного предприятия, рассказал мне, что был в ужасе от того, что ему предстояло вступить в эту роль. Он сказал, что не знает ни работы, ни обязанностей многих людей, которыми ему предстояло управлять, и чувствовал сильное недовольство своим повышением со стороны тех, кто будет ему подчиняться.

Когда мы обсуждали это, он считал, что должен знать все об их работе. Я предположил, что это невозможно, и что его задача — управлять ими и руководить ими, а не знать всего, чем они занимаются.

Мы пришли к выводу, что ему будет лучше признаться им, что он не знает. Тогда он сможет признать, что будет полагаться на них, чтобы они работали с ним и помогали ему.

После этого он созвал свои различные команды на первое собрание, а затем открыто высказался. Он сказал им, что не знает большей части их работы, мелочей их деятельности или тонкостей их ролей. Он сказал, что не будет притворяться, будто знает, и будет полагаться на то, что они будут сотрудничать с ним и держать его в курсе. Взамен он предложил руководить ими в меру своих возможностей.

В тот момент он почувствовал, как вся оппозиция его продвижению по службе испарилась.

В последующие месяцы и годы он установил отличные партнерские отношения с руководителями различных команд. Он оставался открытым и уязвимым, и в результате узнал гораздо больше, чем мог бы узнать, если бы притворялся, что знает.

БЫТЬ УЯЗВИМЫМ ЗНАЧИТ БЫТЬ ГОТОВЫМ ПРОСИТЬ О ПОМОЩИ

В популярном телесериале *«Миллиарды»*, посвященном вымышленному миллиардеру-хедж-фондисту Бобби «Аксу» Аксельроду, есть сцена, в которой тренер по эффективности Венди Роудс выступает перед аудиторией менеджеров портфелей хедж-фондов. В своей речи она говорит собравшимся, что в их сознании «мысль о том, что кто-то может догадаться, что вам нужна помощь, хуже, чем не получить нужную помощь».

Мне пришлось сделать паузу на этом месте, потому что когда-то я был таким же, и так же ведут себя большинство людей, которых я встречал в торговом бизнесе, за очень редким исключением. Но зачастую именно эти исключения достигают лучших результатов. Они не боятся просить о помощи, они получают от этого удовольствие.

Несколько лет назад мне посчастливилось работать бок о бок с замечательным трейдером, который был старшим портфельным менеджером в хедж-фонде. Когда я спросил его, почему он обратился к коучингу, он ответил: «Мне нравится, когда мне помогают. Именно тогда, когда я перестаю просить о помощи, у меня начинаются проблемы».

Признаюсь, что когда-то я был одним из тех людей, о которых говорила Венди Роудс. Мысль о том, что другие могут узнать, что мне нужна помощь или что я обращался за ней, казалась мне хуже, чем отсутствие необходимой помощи.

Теперь я так не думаю, и могу писать с моей нынешней точки зрения благодаря тому пути, который я прошел. Этот путь начался для меня как для трейдера с работы с замечательным коучем по имени Питер Бердигт.

Я начала работать с Питером в 2000 году, спустя почти полтора десятилетия моей карьеры трейдера. Возможность для этого появилась благодаря счастливому стечению обстоятельств. Это оказалось самым важным событием в моей карьере трейдера, но при этом это была возможность, которую я, под влиянием своего эго, едва не упустила.

Возможность появилась потому, что новый руководитель торгового отдела Commerzbank, где я работал, очень хотел привлечь Питера для работы с его трейдерами. Сам он прошел обучение у Питера в своем предыдущем банке.

Новый руководитель торгового отдела подошел ко мне и спросил, не хочу ли я поучаствовать в пробной программе, финансируемой банком. В идеале мой ответ должен был звучать примерно так: «Дайте мне время обдумать это», а через некоторое время: «Да, это может принести мне огромную пользу». Но вместо этого я ответил: «Мне не нужен коуч, со мной все в порядке».

Или, перефразируя Венди Роудс, мысль о том, что другие могут узнать, что мне нужна помощь, была барьером, который я не был готов преодолеть.

Это было вмешательство моего эго, взявшего верх. Эго восприняло потребность в помощи как угрозу моему самоощущению, которое оно тщательно выстраивало.

Это стало для меня переломным моментом.

В тот момент моя карьера шла ко дну. Я едва держался на плаву. Мне нужна была помощь, но мое эго мешало мне ее получить.

Мне повезло. Наш новый руководитель торгового отдела был человеком невероятно настойчивым. Позже в тот же день он вернулся и деликатно подтолкнул меня к принятию решения.

Именно этому переломному моменту я обязан своим гораздо более успешным результатам в качестве трейдера в течение следующих десяти лет.

Я хорошо понимаю, как часто меня приглашали в проп-фирмы, хедж-фонды и инвестиционные банки, чтобы я выступил перед группами трейдеров и портфельных менеджеров со своей работой. На лицах слушателей я вижу: «Мне не нужна помощь, со мной все в порядке».

В одном случае меня попросили выступить перед группой новых портфельных менеджеров и аналитиков в хедж-фонде в Гонконге. Встреча была организована для того, чтобы я объяснил им, чем я занимаюсь, и они могли бы затем воспользоваться моими услугами в качестве коуча. Это был чертовски дорогой способ прилететь ко мне на 60-минутную встречу.

На встрече присутствовали 20 новых младших портфельных менеджеров и аналитиков. По их выражению лиц и языку тела я почувствовал, что эта поездка не будет успешной. Ни один из участников даже не написал мне по электронной почте и не позвонил после встречи, чтобы поинтересоваться коучингом.

Но две недели спустя мне позвонила новая портфельная менеджер, которая должна была быть на встрече, но была в отпуске. Она предположила, что все участники поспешат записаться на коучинг, и хотела опередить их в моем графике. Она была единственной, кто проявил инициативу.

Через два года этот новый портфельный менеджер оказался одним из немногих членов той группы, кто все еще работал в фонде. Она проявила беспристрастное любопытство в отношении коучинга. Шесть лет спустя она все еще там и теперь курирует их азиатский бизнес.

На протяжении многих лет лишь немногие, подобно этому трейдеру, шли вразрез с этой тенденцией «мне не нужна помощь». Практически во всех случаях они либо уже добились больших успехов, либо впоследствии их достигли.

Еще один пример этого произошел, когда я выступил перед большой группой проп-трейдеров в одной лондонской фирме. Никто из участников той встречи не откликнулся, но потом со мной связался один проп-трейдер, который не был там, но слышал об этом. Его звали Далжит Дхаливал. Если вы читали книгу Джека Д. Швагера «Неизвестные волшебники рынка» (Harriman House, 2020), то наверняка читали о Далжете.

Как и упомянутый выше портфельный менеджер, Далжит не боялся проявлять беспристрастное любопытство и просить о помощи. Совсем наоборот. Он был ярым поклонником другого «волшебника рынка», Питера Брандта. Узнав, что Питер будет присутствовать на конференции в Европе, он позаботился о том, чтобы тоже туда попасть, а затем встретился с ним и поговорил.

Далжит также позаботился о том, чтобы выиграть благотворительный аукцион, призом на котором был обед в Нью-Йорке с легендой хедж-фондов Рэем Далио. На Далжита сильно повлияли принципы Далио, и он не собирался упускать шанс углубиться — перейти на третий уровень — вместе с Далио.

Я проработал с Далджитом почти четыре года. Он — один из самых невероятных трейдеров, с которыми я сталкивался. Во всем, что он делает, он демонстрирует и практикует беспристрастное любопытство.

Двое коллег Далджита, Амрит Салл и Ричард Барг, оба исключительные трейдеры, также были готовы принять помощь и участвовали в коучинге. Оба они также фигурировали в книге «Неизвестные волшебники рынка». Оба проявляют беспристрастное любопытство в своей торговле.

Когда я работаю с такими людьми, я не приписываю их успех коучингу. Я уверен, что он оказался полезным и благотворным, но за их успехом стоит то, что они были готовы проявить уязвимость и открытость к помощи. Успех для этих людей был весьма вероятен, потому что они проявляли беспристрастное любопытство в своей жизни и работе.

Главные мысли главы

- Беспристрастное любопытство — сознательная позиция «незнания», позволяющая исследовать ситуацию без привязки к выводам.
 - Трейдеры действуют на трёх уровнях: наблюдение, поверхностная интерпретация и глубокое понимание — третий доступен лишь без эго.
 - Готовность быть уязвимым и сказать «я не знаю» открывает доступ к информации, недоступной тем, кто притворяется всезнающим.
 - Просьба о помощи — поведение успешных людей; страх показаться слабым обходится трейдерам очень дорого.
 - Эго часто маскирует потребность в помощи под уверенность, лишая человека возможности расти и учиться.
 - Исключительные трейдеры регулярно проявляют беспристрастное любопытство и сознательно ищут коучинг, наставничество и обратную связь.
-

Статьи по теме

- [Эндрю Менакер — Секреты мышления лучших трейдеров](#)
- [Дистанцирование во времени](#)

- [Урок трейдинга, усвоенный из эксперимента по социальной психологии](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 14: Присутствие — ваше

ИСТИННОЕ «Я»

Познание себя — начало всякой мудрости.

Аристотель, философ

Эго — это простой, «виртуальный» организм. Оно просто пытается выполнить то, что воспринимает как свой долг перед вами. У вас есть выбор: вы можете либо попытаться работать со своим эго, либо пытаться с ним бороться. Цель «ЗП высокой эффективности» — помочь вам работать с ним.

Успешное применение и следование «ЗП» может успокоить эго.

Самым сложным из «ЗП» для соблюдения является «присутствие». Первые два «П» — цель и процесс — в основном носят транзакционный характер. Однако, когда дело доходит до присутствия, вы просто находитесь слишком близко к самому себе, чтобы действовать транзакционно. И все же самые лучшие трейдеры способны быть полностью присутствующими. Как будто у такого трейдера есть способность отстраниться от самого себя, посмотреть на себя со стороны.

Я слышал, как такие трейдеры описывали моменты, когда время на мгновение как будто останавливалось, и они думали: «Что от меня требует этот момент?» Затем, когда они это выясняли, они были готовы действовать. Это и есть полное присутствие.

Эта невероятная способность присуща всем великим спортсменам. Именно она отличает Лионеля Месси, Новака Джоковича, Майкла Джордана и других великих спортсменов от их конкурентов.

В документальном сериале Netflix о «Чикаго Буллз» 1990-х годов «*Последний танец*» спортивный журналист Марк Вансил сказал о Майкле Джордане:

Его талант заключался не в том, что он мог высоко прыгать, быстро бегать и бросать мяч в корзину. Его талант заключался в том, что он был полностью сосредоточен на настоящем, и это было его преимуществом.

Он не позволял тому, что не мог контролировать, проникать в его голову. Он говорил: «Зачем мне думать о промахе, который я еще не совершил?»

По словам Вансила, отличительной чертой Майкла Джордана была его способность быть полностью сосредоточенным на настоящем.

Присутствие у высокорезультативных людей проистекает из их самоконтроля и качества их отношений с самим собой. Никто не владеет ими; напротив, они владеют всем, что делают.

Мой любимый спортивный герой всех времен, Мухаммед Али, — еще один из этих великих людей. В своей книге «*Библия победителя*» (HarperCollins, 2013) когнитивный нейробиолог доктор Керри Спэкман приводит пример самоконтроля Али.

История вращается вокруг самого знаменитого боксерского поединка в истории, «

«Румбл в джунглях», который состоялся в Заире (ныне Демократическая Республика Конго) в 1974 году.

В этом поединке Али и действующий чемпион мира Джордж Форман сражались за титул чемпиона мира в тяжелом весе. Форман считался практически непобедимым. Он был непобежден и уже победил единственных двух боксеров, которые когда-либо побеждали Али, разгромив обоих в течение двух раундов. Он был грозным, мускулистым боксером с холодными, мертвенными глазами убийцы.

Форман был в расцвете сил, тогда как Али, который был на семь лет старше Формана, считался уже не в лучшей форме. Али был явным аутсайдером. Некоторые даже опасались за его жизнь, когда он выходил на ринг с Форманом.

Форман был гигантом с громовым ударом. Но в тот вечер, в бою, который вошел в историю спорта, Али опроверг прогнозы и победил его.

Менее известен момент, произошедший во время спаррингов в течение нескольких недель перед боем, который, возможно, сыграл ключевую роль в исходе того вечера.

На спарринги прилетали боксеры высочайшего уровня, чтобы потренироваться с боксерами перед боем. После этого боксеры и их команда (тренеры, инструкторы и менеджеры) садились с партнером по спаррингу и выслушивали его отзывы.

Спарринг-партнеры обычно старались не расстраивать боксеров и их команды. Однако один из партнеров Али был немного более откровенен, чем обычно. Он сказал Али и его команде, что Форман собирается нокаутировать Али. Он сказал: «Он слишком велик и слишком силен. Он без проблем примет твои удары, а потом накажет тебя. Ты просто не достаточно силен, чтобы причинить ему вред».

Команда Али была в ярости, считая, что откровенность этого боксера может нарушить настрой Али и подорвать его уверенность. Они заставили его замолчать и сказали, чтобы он убирался. Они реагировали на втором уровне информации.

У Али, однако, были другие планы. Действуя на третьем уровне информации, он приветствовал эту обратную связь и почувствовал, что в словах спарринг-партнера есть доля правды. Он сказал своему менеджеру: «Удвойте ему зарплату. Он останется, пока не скажет мне, когда я смогу победить Джорджа».

В тот момент Али признал свою уязвимость. Он был настолько умиротворен в отношениях с самим собой, что мог признать, что не идеален. Поэтому он был готов выслушать болезненную обратную связь. Он почувствовал, что спарринг-партнер прав: он не сможет сражаться с Форманом на равных.

Это был Али, полностью сосредоточенный на настоящем.

Али начал работать над новым подходом. Он знал, что Форман не имел опыта длительных боев — ему редко приходилось проходить более пяти раундов. Учитывая жару и влажность джунглей, энергия Формана будет истощаться по мере продолжения боя. Али был мастером защиты — он мог принимать удары и обладал исключительным мастерством в ринге, что лишало его соперника большей части силы. Он также мог наносить резкие, пронзительные удары. Боксеры часто говорили, что не видели ударов Али, пока он их не наносил.

Али и его команда остановились на стратегии, которая должна была истощить силы Формана, а затем позволить нанести сокрушительный контрудар. Они знали, что команда Формана, вероятно, догадается, что Али попытается применить подобный трюк, поэтому им нужна была уловка. План состоял в том, чтобы удивить Формана, выйдя на бой в первом раунде, а затем отступая к канатам в последующих раундах. Здесь Али должен был поглощать удары Формана и истощать его силы, сохраняя при этом свои. Это стало известно как стратегия «rope-a-dore».

Однако подготовка заключалась не только в стратегии. Али предстояло выдержать серьезное избиение на протяжении большей части боя, поэтому он тренировался именно для этого. В течение следующих нескольких недель спарринги были сосредоточены почти исключительно на защите. Массивным спарринг-партнерам было велено прижимать Али к канатам и наносить ему удары, агрессивно работая по его корпусу. Здесь Али мог отработать свои рефлекс в условиях, с которыми ему предстояло столкнуться в бою.

Во время боя Форман сделал все, что от него требовали. Его менеджер Дик Сэдлер сказал: «Все, что мы планировали сделать — перекрывать ринг, подавлять Али, преследовать его — было рассчитано на то, чтобы загнать его к канатам». Но они не учли, что именно это и было в планах Али. Они думали, что Форман доминирует над Али, тогда как на самом деле все это время Али доминировал над Форманом.

По мере того как бой продолжался, а фирменные «хеймейкеры» Формана не достигали цели, Али становился всё увереннее. Он начал дразнить Формана. «Это всё, на что ты способен, Джордж?» — спросил он. К восьмому раунду силы Формана быстро иссякали. «Чувак! Это не то место, где стоит уставать!» — сказал ему Али. Затем Али нанес ему комбинацию ударов, от которой Форман пошатнулся. За этим последовал сильный удар правой в голову. Форман упал и был нокаутирован.

Такой результат стал возможен благодаря тому, что Али был в себе и готов был показать свою уязвимость в ключевой момент. Он не был невосприимчив к негативной обратной связи.

Его эго отошло на второй план. Остались только он и его истинное «я».

ПРИСЛУШИВАЙТЕСЬ К ЗЕРКАЛУ

Во время недавней серии семинаров к моему коллеге Марку Рэндаллу (который также ведет со мной подкаст AlphaMind) подошел один из участников и поблагодарил его за то, что Марк помог ему стать лучшим трейдером. Марк ответил: «Мы работаем не над тем, чтобы сделать вас лучшим трейдером, а над тем, чтобы сделать вас лучшим человеком — чтобы вы могли стать лучшим трейдером». В этом заключается суть ментальной игры. Торговля не так уж и сложна, но привести в игру лучшую версию себя — это сложно.

Чтобы овладеть собой, нужно познать себя — полностью понять себя. Эго часто мешает нам это сделать. Оно боится, что раскрытие истинного

«я» — того «я», которое оно знало в детстве, — подорвет вас. Именно это происходило с Уорреном в главе 10, что затрудняло мне помощь ему.

В жизни мы создаем образы себя с помощью эго. Это эго выполняет свою работу, обеспечивая нам признание. Это тот образ себя, который оно хочет проецировать на мир.

Эти образы себя редко являются нашим истинным «я», а представляют собой версии, адаптированные эго. Все мы в той или иной степени так поступаем. Это не недостаток в том, как мы функционируем, а особенность.

Чем больше совпадения между нашими образами себя и нашим истинным «я», тем легче быть аутентичным и проявить свое истинное «я» в данный момент. Зеркала, которые подносит нам жизнь, позволяют нам увидеть свое истинное «я». Когда мы чувствуем себя комфортно в том, кто мы есть, нам легче прислушиваться к отражению. Когда мы не чувствуем себя комфортно со своим истинным «я», мы перестаем смотреть в зеркала и прислушиваться к обратной связи, которую они нам дают.

Мухаммед Али не боялся того, что отражало его зеркало; он был открыт для слушания. Если бы он не был таким, вполне возможно, что «Румбл в джунглях» не прошел бы так, как прошел.

Мой собственный переломный момент наступил, когда Питер Бердitt поднял передо мной виртуальное зеркало во время коучинга.

Впервые у меня появилась возможность увидеть свое настоящее «я» со всеми недостатками, а не ту идеализированную версию себя, которую хотело видеть мое эго.

Ваше настоящее «я» бесконечно сильнее этого образа себя. Ваш образ себя — это фальшивая версия вас. Это как съемочная площадка или

«потемкинская деревня». Издалека это выглядит реально и подлинно. Это может обмануть других людей, но за этим ничего нет.

Вашему настоящему «я» легко достичь третьего уровня информации, а вот созданный вашим эго образ себя мешает этому.

У меня было много замечательных учителей, наставников и проводников на моем пути в качестве коуча — Питер был одним из них. Еще одна — фантастическая коуч Мария Илифф-Вуд, которая, по иронии судьбы, является моим книжным коучем, консультируя и направляя меня при написании этой книги.

Я впервые встретил Марию, когда она руководила местным сообществом коучей — форумом Welwyn Co-Coaching — в моем районе. Как коуч, Мария уделяла большое внимание тому, чтобы помочь людям и коучам стать более «настоящими» и развить свое присутствие. Она много писала на эти темы.

На одной из встреч Мария привела замечательную метафору, в которой она описала каждого человека как обладающего алмазом в своей сущности. Алмаз символизирует истинный потенциал человека и его внутреннюю мудрость. Именно этот алмаз находится в центре истинного, подлинного и сильного «я» человека.

Реалии жизни заставляют нас скрывать этот алмаз. Каждый механизм защиты, который мы развиваем, начиная с детства, действует как слой лака, нанесенный на этот алмаз. С каждым слоем алмаз сияет все меньше и меньше, пока в конце концов он не становится невидимым. Тем не менее, алмаз остается там, всегда присутствуя, всегда обладая потенциалом сиять, как самый блестящий драгоценный камень. Вы можете получить доступ к этому алмазу, только будучи своим истинным «я».

Работа с Питером позволила мне посмотреть в зеркало и увидеть настоящего меня, мое истинное «я», и начать соединяться с ним. В этом

«я» есть сила и сущность. Именно эту версию себя мне нужно было привнести в свою работу.

ПОЗНАНИЕ СЕБЯ — ЭТО НАЧАЛО ВСЕЙ МУДРОСТИ

В трейдинге мы все можем приобретать знания, изучать фундаментальные и технические аспекты, историю рынков. Мы можем быть ходячей энциклопедией знаний и иметь список квалификаций длиной с руку. Но пока вы не познаете себя по-настоящему, вы никогда не реализуете свой полный потенциал.

Именно это имел в виду Аристотель, когда сказал: «Познание себя — начало всякой мудрости».

Мое коучинг с Питером помог мне раскрыть себя. Помню, как на одной из сессий, проанализировав результаты психометрического теста, Питер сказал: «Удивлен, что вы трейдер, учитывая, насколько вы аналитичны».

Мне это показалось странным. «Конечно, именно поэтому я подхожу для трейдинга!» — подумал я. Затем я начал обдумывать это. Я действительно был очень силен в анализе; это помогало мне находить много отличных торговых идей. Я углублялся далеко за поверхность рынков, ища подсказки, как Колломбо финансовых рынков, пытаюсь раскрыть убийство, произошедшее на рынке Бунда.

Но, поразмыслив, я понял, что часто мои способности на этом заканчивались. Я прилагал усилия, чтобы найти ценность, но с трудом монетизировал эту ценность. Я был живым воплощением правила Уоррена Баффета о Ное: «Предсказывать дождь не имеет значения, а вот строить ковчеги — имеет». Я предсказывал дождь, но был плохим строителем ковчегов.

Я понял, что мне лучше начать совершенствовать свои навыки строительства ковчегов. Это была новая головоломка, над которой мне предстояло работать. Для этого мне нужно было взаимодействовать с рынками на третьем уровне.

До этого момента мое эго не позволяло мне достичь третьего уровня, на котором я мог бы понимать, что происходит в данный момент, и действовать соответственно.

Моя неспособность взаимодействовать на третьем уровне сдерживала меня. Чтобы выйти на этот уровень, я должен был быть готов к уязвимости. Но мое эго не позволяло этого. Это означало, что я искал «безопасный риск» (что является неким оксюмороном), а также «низкий риск» или «отсутствие риска». Затем мое эго оправдывало полученные низкие результаты, возлагая вину на других. Если я мог найти недостатки в окружающем меня мире, мой собственный образ оставался в безопасности; никто не обнаружил бы, что он фальшивый — или так я думал.

Я винил руководство, банк, культуру банка, постоянную текучесть кадров в банке, отдел продаж, системы. Иногда вина выходила за пределы банка: алгоритмы, брокеры, центральные банки, аналитики, экономисты.

Возможно, часть этой вины была оправдана. Но это не оправдание; эти факторы были просто частью той среды, в которой я работал. Я всегда мог сменить работу. Но здесь я был в безопасности, я находился в своей зоне комфорта.

В зоне комфорта ничего не растет.

Если бы я продолжил идти по этому пути, я почти уверен, что моя карьера трейдера потерпела бы крах. Она уже натыкалась на препятствия.

В результате этого прозрения, которое началось с коучинга, я начал сосредотачиваться на том, что мне нужно делать, чтобы побеждать. Теперь я был сосредоточен на поставленной задаче, а не на сохранении своего имиджа.

Познание себя — это начало. Именно этот «ты» должен участвовать в торговле.

Главные мысли главы

- Присутствие — самое сложное из трёх «П» высокой эффективности, поскольку требует отстраниться от самого себя.
- Великие исполнители способны спросить «что требует от меня этот момент?» и действовать без шума эго.
- Истинное «я» сильнее любого тщательно выстроенного образа себя — образ это лишь декорация без сущности.
- Чтобы выиграть ментальную игру, нужно стать лучшим человеком, и только потом — лучшим трейдером.
- Жизнь подносит зеркала, и принятие того, что в них видно, открывает путь к подлинному росту.
- Познание себя — начало мудрости и обязательное условие для устойчивого успеха в трейдинге.

Статьи по теме

- [Духовность в трейдинге](#)
- [Уильям Лам: наш разум — лучшая операционная система для успеха](#)
- [Идеальный образ трейдерского мышления](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 15: Эффективное ведение дневника

Я веду дневник не для того, чтобы «быть продуктивным». Я делаю это не для того, чтобы найти гениальные идеи или записать прозу, которую потом смогу опубликовать. Эти страницы предназначены только для меня. Это самая экономичная терапия, которую я когда-либо находил.

Тим Феррис, автор и подкастер

одном ИЗ эпизодов подкаста «Chat With Traders» Том Данте (известный в социальных сетях как Trader Dante) рассказывает историю о том времени, когда он работал в фирме, занимающейся проп-трейдингом.

В фирме работало несколько крупных и агрессивных проп-трейдеров, которые регулярно приносили значительный доход. У одного из этих трейдеров был чрезвычайно успешный день, и в торговом зале все обсуждали, сколько денег он заработал.

В конце дня Том ушел из офиса, чтобы выпить с коллегами, а затем направился домой. Когда он пришел домой, то понял, что оставил ключ в офисе. Он вернулся за ключом и прибыл туда около 21:30.

Все огни в офисе были выключены, кроме одного в задней части, где Том мог видеть, как кто-то тихо работал. Он подошел и, к своему удивлению, увидел, что это был тот самый трейдер, у которого был такой успешный день. Он заполнял свой дневник, анализировал свои сделки и действия в течение дня и составлял планы на следующий день.

Том предполагал, что тот будет праздновать в баре или пабе, но вместо этого он заполнял свой дневник. Вот что делают великие трейдеры. Они

совершают исключительные поступки. Они часто и регулярно прилагают дополнительные усилия.

Ведение дневника — одна из практик, которой следуют многие успешные трейдеры. Они также анализируют свои сделки и оценивают личные результаты.

Для трейдера мало что может быть ценнее ведения дневника. Дневники недороги, удобны в использовании и просты в ведении. Однако немногие люди используют их или в полной мере применяют так, чтобы извлечь из них максимальную пользу.

Цель хорошо веденного дневника трейдера, используемого конструктивно и усердно, — усилить свою торговлю. Ведение дневника может помочь в этом разными способами, в том числе предоставляя место для записи вашего плана действий, но я считаю, что оно наиболее полезно в том, что позволяет вам создать зеркало.

Помогая вам создать зеркало, дневник становится центром постоянного обучения и развития, а также истинного самоанализа.

Трейдинг — это вы против рынка и вы против своего эго. Шансы выиграть эти две битвы по отдельности и так достаточно малы — выиграть их вместе еще сложнее. Но победа возможна. Рынки дают вам возможность выиграть, но вам нужна любая помощь, которую вы только можете собрать.

Ведение дневника — один из способов помочь себе.

СХЕМА 3-3-1 — УПРОЩЕННЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ ДНЕВНИКА

Ведение дневника — отличный инструмент для самоанализа, самопознания и самосовершенствования. Проблема в том, что большинству людей трудно заставить себя вести дневник. Ведение дневника, как правило, попадает в категорию «Сделаю завтра». К

сожалению, мы знаем, что происходит с большинством дел из этой категории.

Поэтому, несмотря на то, что люди осознают положительное влияние ведения дневника, многие пренебрегают этим занятием или ведут дневник неэффективно, в результате упуская его огромный потенциал, который мог бы помочь им стать лучшими трейдерами.

Метод «3-3-1» разработан, чтобы помочь решить эту проблему, предлагая простой, быстрый и высокоэффективный формат ведения дневника. Заполнение дневника по методу «3-3-1» занимает всего несколько минут в конце дня, недели или месяца. Простой формат также помогает преодолеть отсутствие структуры, от которого страдает ведение дневника у большинства людей и которое само по себе способствует прокрастинации.

Этот инструмент разработан, чтобы помочь вам анализировать свои действия позитивным и структурированным образом, в частности, для противодействия негативным тенденциям, которые могут помешать вашей объективности. Сосредоточиваясь на позитивных формулировках, инструмент поощряет объективную оценку ваших действий, что в конечном итоге улучшает вашу способность извлекать уроки из прошлого опыта и совершенствоваться.

Последний из трех вопросов использует другой подход, поскольку он побуждает вас подумать о том, что вы можете сделать, чтобы двигаться вперед, что делает его не только инструментом для анализа, но и инструментом для прогресса. Сосредоточившись на одном конкретном действии, он позволяет добиться более эффективных изменений, поскольку сосредоточенные усилия на одной вещи за раз могут принести лучшие результаты. Чтобы начать, вам понадобится не более чем:

1. Блокнот и ручка. Письмо задействует другую часть мозга, чем ведение дневника в цифровом формате, и обычно является более творческим процессом. Если вы предпочитаете цифровой дневник, существует множество доступных инструментов, которые вы можете использовать.
2. Напоминание: что-то, что будет напоминать вам о необходимости регулярно вести дневник. Установите напоминание в приложении-ежедневнике или каком-либо инструменте для повышения продуктивности, или просто настройте повторяющийся будильник на телефоне.
3. Пять минут каждый день или даже каждую неделю, если вам так удобнее. Выделите больше времени для периодического пересмотра записей.

И это все.

Метод «3-3-1» предлагает вам в конце каждого дня или недели поразмышлять о своих действиях за этот период, а затем ответить на следующие вопросы (не откладывайте это дольше, чем на неделю).

Метод «3-3-1» в контексте вашей торговли и управления рисками (ежедневно или еженедельно)

- Какие три вещи у вас получились хорошо или чем вы остались довольны?
- Какие три вещи, по вашему мнению, вы могли бы или должны были бы сделать лучше?
 - В чем, по вашему мнению, вам следует улучшиться в будущем?

Примечания:

Не пишите более одного предложения по каждому пункту, но оставьте место внизу страницы под каждым разделом для добавления

примечаний. Вы можете добавить примечания об условиях на тот момент. Или вы можете включить наблюдение о чем-то важном, что произошло на той неделе.

Ежемесячный и ежеквартальный 3-3-1

Это не сводки 3-3-1 за данный месяц или квартал, а новые записи, в которых ваша торговля рассматривается с более широкой точки зрения. Используйте тот же формат, что и для ежедневных или еженедельных 3-3-1.

Оглядываясь назад

Постарайтесь проанализировать или пересмотреть свои прошлые 3-3-1, в идеале на ежеквартальной и ежегодной основе. Отметьте любые повторяющиеся моменты, которые постоянно всплывают. Если вы заметили, что несколько 3-3-1 включают одну и ту же вещь, которую вы хотели бы улучшить в будущем, вы знаете, где нужно приложить наибольшие усилия.

Выявление закономерностей

Оглядываясь назад, попытайтесь выявить поведенческие паттерны или привычные модели поведения. Посмотрите, были ли какие-то из них в хорошие и/или плохие периоды.

Ваше зеркало

Представьте себе, что 3-3-1 — это зеркало. Подумайте, что слова в них отражают о вас самих.

Говорят ли они вам что-то о вас, чего вы, возможно, не осознавали?

Или подтверждают ли они то, о чем у вас уже было предчувствие? И то, и другое может быть показательным и полезным.

Есть ли в вашем зеркале что-то, что вам не нравится или что вы предпочли бы отвергнуть? Именно на это вам и нужно обратить внимание. Марк Аврелий Антонин, римский император и философ-стоик, сказал: «То, что стоит на пути, становится путем». Что бы ни было тем, что вам трудно принять в вашем зеркале, это, вероятно, и есть ваш путь вперед.

Пример

В периоды затишья на рынках я иногда начинал перечитывать некоторые из своих старых дневников.

В своих дневниках я записывал свои торговые идеи, некоторые мысли о рынках и размышления о том, что я сделал. Я не был «религиозным» дневниковым писателем. Я, вероятно, записывал в них каждые два или три дня.

Однажды я заметил торговую идею, которую записал пару лет назад. Я был уверен, что рынок успешно реализовал эту идею в последующие дни, но в моем дневнике не было никаких последующих записей.

Я включился в режим детектива. Я проанализировал динамику цен в тот день. Как и ожидалось, это был отличный прогноз. Но я посмотрел на прибыль и убытки в своей системе, и они не совпадали с записанной мной торговой идеей. Я пошел посмотреть свой старый торговый журнал, где я фиксировал каждую совершенную сделку, и свои наброски.

Я заметил, что когда рынок приблизился к моему уровню покупки, я понизил свою заявку на десять тиков. Мой первоначальный уровень покупки был бы исполнен, но новый — нет. Затем рынок взлетел с этого уровня, а я остался в стороне. Это объясняло, почему не было дальнейших записей и отчет о прибылях и убытках, казалось, не сходиллся. «Какой идиот», — подумал я.

Я задался вопросом, есть ли еще подобные примеры. И действительно, я обнаружил, что через несколько недель произошла похожая ситуация. Еще больше денег осталось на столе. Затем я нашел еще один пример, и еще один. Это было серийное поведение — произошло серьезное отклонение в поведении, а я этого не замечал. Тот факт, что это был сильный торговый период, делал все это еще более удивительным.

Осознание этого означало, что я мог быть более внимательным к тому, что делаю. Это также подтвердило верность моих прогнозов, которые я по какой-то причине не поддерживал так, как следовало бы.

Еще одним преимуществом моего оглядывания назад было то, что я заметил в своей торговле поведенческие паттерны, присущие именно мне. У них был очень четкий и заметный послужной список. Если бы я мог использовать их в реальном времени, это было бы похоже на открытие выгодного подсчета карт. Это были не графические паттерны, а мои собственные, и они оказались очень надежными индикаторами. У всех нас они есть, и ваши дневники могут помочь вам их выявить.

Главные мысли главы

- Регулярное ведение дневника — одна из самых дешёвых и эффективных практик для развития трейдера.
- Главная ценность дневника — создание зеркала, позволяющего объективно увидеть свои действия и закономерности.
- Формат «3-3-1» (три удачи, три недочёта, одно улучшение) делает рефлексию быстрой, структурированной и регулярной.
- Регулярные обзоры старых записей выявляют повторяющиеся паттерны поведения и скрытые поведенческие сбои.
- Если в зеркале дневника есть что-то, что хочется отвергнуть, — именно там лежит путь к развитию.
- Дневник помогает увидеть не только ошибки, но и сильные стороны процесса, которые можно усилить.

Статьи по теме

- [Проводим анализ торговой недели](#)
- [Контрольный список для успешной торговли](#)
- [Как резко повысить уровень своей торговли](#)

Переведено для TLAP.IO

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ: ЦИКЛ ПРОЦЕССА **ЭФФЕКТИВНОСТИ — КВАДРАНТ 2**

Глава 16: Фаза производства

Каждая битва выиграна или проиграна еще до того, как она началась.

Сунь Цзы, стратег

зоны деятельности представляют собой «исполнительные» части цикла процесса реализации и соответствуют двум этапам. На первом из этих этапов происходит формирование сделки, а второй охватывает этап реализации (когда сделка осуществляется).

Переход в первую из этих зон, фазу подготовки, начинается с триггерного события. Это событие заставляет вас осознать необходимость изучения ситуации. Оно сигнализирует вам о потенциальной возможности, угрозе или чем-то, что требует вашего внимания.

Фаза формирования — это этап, на котором сделка начинает материализовываться, хотя трейдер еще не участвует в ней физически. Это преддейственная часть сделки, на которой трейдер формирует идеи, тезисы или нарративы, преобразует эти идеи в потенциальную сделку, а затем решает, следует ли действовать, и если да, то как, до фактического исполнения.

Именно здесь вы задействуете весь свой ментальный капитал для подготовки сделки. Как и на этапе «Бытия», я рассмотрю, как людям удается преуспеть на этом этапе, а также некоторые характерные аспекты, которые могут подвести трейдеров на этом этапе.

СЪЕМНОЕ СОБЫТИЕ

Событие, которое запускает сделку, известно как «триггер», и оно может исходить как из внешнего, так и из внутреннего источника.

Внешние триггеры включают новости, данные, спрос со стороны клиентов или другие внешние факторы, вызывающие реакцию. С другой стороны, внутренние триггеры могут возникать из-за ощущений, мыслей или анализа трейдера, его исследований или оценки настроений на рынке.

Следует отметить, что наше обсуждение цикла процесса эффективности относится к дискреционной торговле, которая предполагает принятие решений человеком на каком-то этапе процесса. Эта форма торговли также охватывает полудискреционные методы, которые опираются на системные сигналы, но все же требуют от трейдера ручного исполнения или управления сделкой.

Часто триггером является необходимость управления существующей сделкой или портфелем. Однако для упрощения дела используемые мной допущения относятся к идее одной единственной сделки.

На рисунке 23 показан момент перехода между фазами «Бытия» и «Производства» цикла посредством триггерного события.

Рисунок 23: Фаза «Производства»



ОСМЫСЛЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ НАРРАТИВА

Событие-триггер вводит трейдера в процесс «поиска смысла».

Осмысление происходит, когда трейдер пытается найти смысл в триггере и событиях вокруг него. По мере того как трейдер осмысливает, в его уме формируется новая или обновленная нарративная линия.

Обоснование может включать в себя длительный и подробный процесс оценки, а может быть очень быстрым процессом, в значительной степени реактивным и интуитивным. Если трейдер использует высокосистематизированный подход, большая часть этого процесса будет включена в систему. В этом случае процесс обоснования для трейдера упрощается — ему нужно решить, следует ли, когда и как применять сигнал.

МОБИЛИЗАЦИЯ

Как только нарратив трейдера сформирован или модифицирован, трейдер мобилизуется на действие.

Это начинается с решения: входить в сделку или пропустить ее. Цикл процесса эффективности в большей степени касается самого трейдера, чем самой сделки, поэтому даже если трейдер решает пропустить сделку, цикл остается активным до тех пор, пока он не примет идею, которую инициировало триггерное событие. Решение не действовать после триггера и процесса осмысления все равно имеет последствия, которые могут повлиять на психическое состояние трейдера. В этом смысле решение не торговать все равно рассматривается как сделка.

Процесс мобилизации может длиться всего секунду для внутридневных трейдеров или гораздо дольше для инвесторов. Характер процесса мобилизации будет варьироваться в зависимости от подхода трейдера. Однако общим для всех типов и подходов является то, что трейдер

должен действовать в соответствии со своей целью и процессом и стремиться оставаться в настоящем.

В дополнение к ЗР высокой эффективности, обсужденным в главе 9, на этом этапе следует учитывать еще несколько «Р»: личность, философия, планирование и подготовка. Чем больше трейдер согласован по всем этим «Р», тем сильнее и устойчивее, вероятно, будет его результативность.

Трейдеры, использующие «подход игрока», как правило, требуют большего объема размышлений, планирования и подготовки на этапе производства. Они чаще занимаются планированием сценариев, касающихся того, как действовать в зависимости от возможного развития ценового движения на рынке.

Трейдеры, использующие «подход казино», работают более систематично и реактивно. Они больше сосредоточены на том, что происходит в данный момент, и реагируют на рынок по мере его развития. Их действия в значительной степени определяются используемой ими системой или подходом и тем, как это требует от них действовать.

ПОВЫШАЕТСЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ

По мере продвижения фазы производства «индикатор эмоционального давления» трейдера нагревается.

Во время фазы «Бытия» уровень эмоциональности трейдера будет относительно спокойным, а его эго успокоится, поскольку он отпустит предыдущий цикл. Успокоение эго и снижение эмоциональности, к которому это привело, позволят повысить уровень энергии, что, в свою очередь, поможет восполнить его ментальный капитал.

Заземление, сброс и возвращение к спокойствию позволяют ему в идеале вернуться к спокойному состоянию бытия, что помогает ему войти в оптимальное состояние трейдера.

Однако, если трейдер не возвращается полностью в оптимальное состояние и, таким образом, остается в неоптимальном состоянии трейдера, или если он пропускает этап «Сброса», его ментальный капитал будет ослаблен при входе в этот жизненно важный этап.

Когда это происходит, возрастает вероятность неудовлетворительных или ниже среднего результатов, а также вероятность того, что трейдер станет заложником своего эго.

Трейдеры, находящиеся под властью своего эго, склонны действовать из страха (включая страх будущего сожаления), становятся жертвами FOMO и других действий, основанных на страхе. Они могут страдать от неуверенности в себе и колебаний. Они могут искать подтверждения со стороны, спрашивая других, что им делать, или могут копировать сделки других.

ЭТАП ПРОИЗВОДСТВА И СДЕЛКА С БУНДАМИ В МАЕ 2007 ГОДА

Как мы видели в главе 8, мой анализ выявил потенциал для выгодной схемы соотношения риска и прибыли, при которой доходность десятилетних немецких государственных облигаций могла бы вырасти (а фьючерсы на Бунд — снизиться). Однако на тот момент у меня не было открытых позиций. Две предыдущие попытки этой сделки закончились неудачей, и обе принесли убытки.

Несмотря на убытки, я оставался в оптимальном состоянии трейдера и сохранял спокойствие, полностью погрузившись в рынок.

Событием-триггером для этой сделки стала противоположная реакция рынка на публикацию слабых экономических данных по США. Слабые

данные должны были привести к снижению доходности американских облигаций. Однако после быстрого корректирующего снижения в ответ на данные доходность быстро вернулась к прежнему уровню.

Это возвращение к уровню, предшествовавшему публикации данных, сопровождалось большими объемами и устойчивой продажей облигаций. Что-то не давало мне покоя.

Я перепроверил детали данных по США. Они были однозначно слабыми; казалось, что здесь не было места для неправильной интерпретации. Однако, чтобы быть вдвойне уверенным, я быстро проконсультировался с нашим штатным экономистом, а затем пролистал комментарии Bloomberg, чтобы увидеть реакцию других экономистов и комментаторов.

Между новостями и ценовым движением наблюдалось явное несоответствие. Поскольку в это время доходность государственных облигаций США и Германии, как правило, двигалась синхронно, следовало бы ожидать, что то, что происходило с доходностью США, повторится и с доходностью Германии.

Моя оценка ситуации была скорректирована в связи с реакцией на это триггерное событие. У меня в голове все кружилось.

Моя мобилизация прошла быстро и легко. Я уже проработал сценарии и подготовил план действий, как я буду совершать эту сделку, если условия сложатся. Теперь мне оставалось только приступить к его выполнению.

Я пристально наблюдал за рынком. Хотелось бы сказать, что в этот момент я сознательно обдумывал, что делать, но на самом деле я не думал ни о чем. Я был полностью сосредоточен и готов к действию.

Примерно через 20 минут после публикации данных из США я начал осуществлять сделку через своего брокера, продавая первую часть

немецких облигаций, предусмотренную моим планом, и указав им уровень стопа, за которым нужно следить.

В цикле процесса эффективности трейдер переходит от этапа подготовки к этапу выполнения, принимая решение действовать. Я продолжу описывать выполнение этой сделки, когда мы рассмотрим этап выполнения.

Главные мысли главы

- Фаза Производства начинается с триггера — внешнего или внутреннего события, требующего внимания трейдера.
- За триггером следует осмысление: формирование или обновление нарратива о происходящем на рынке.
- Мобилизация переводит нарратив в решение действовать или не действовать; даже бездействие имеет последствия.
- На этой фазе важны дополнительные «П»: личность, философия, планирование и подготовка.
- Эмоциональное давление растёт по мере приближения к действию, и слабый ментальный капитал делает трейдера уязвимым.
- Если предыдущий цикл не был отпущен, трейдер входит в Производство ослабленным, под влиянием страха и FOMO.

Статьи по теме

- [Стив Уорд — Высокопродуктивный трейдинг](#)
- [11 эффективных правил внутридневной торговли](#)
- [Контрольный список для успешной торговли](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 17: Подготовка к обоснованному предположению

Успешное инвестирование — это предвидение ожиданий других.

Джон Мейнард Кейнс, экономист

Аналогия Джона Мейнарда Кейнса с конкурсом красоты по-прежнему остается одним из самых точных описаний того, как функционируют финансовые рынки. Кейнс сравнивал торговлю и инвестирование с конкурсами красоты, которые были распространены в то время в британских газетах 1930-х годов.

В те менее политкорректные времена газеты печатали фотографии 100 женщин. Читатели отправляли свои шестерки лучших, тех, кого они считали самыми красивыми. Женщины, чьи фотографии набрали больше всего голосов, становились победительницами, а читатели, чьи голоса оказались ближе всего к «правильному» результату, получали приз.

Кейнс утверждал, что для того, чтобы дать себе наилучший шанс на победу, следует выбрать то лицо, которое, по вашему мнению, выберут большинство других людей, а не то, которое вам самому кажется самым красивым.

Другими словами, нужно попытаться определить, каково, по вашему мнению, среднее мнение. Затем, добавил он, следует учитывать, что более искушенные участники будут голосовать по тому же принципу. Поэтому, чтобы еще больше повысить свои шансы, нужно попытаться угадать, что думает средний искушенный участник.

Таким образом, ваш выбор должен основываться на том, что, по вашему мнению, другие думают, что выберут другие. Это стало известно как кейнсианская теория конкурса красоты.

Целью Кейнса при разработке этой концепции было описать, как работают рынки. Она также косвенно подтверждает важность беспристрастного любопытства и взгляда на вещи через призму других людей, а не только через собственную. Именно на это Кейнс имел в виду, когда говорил о необходимости догадаться, что думает средний опытный игрок. Третий уровень мышления.

СДЕЛАТЬ БОЛЕЕ ОСВЕДОМЛЕННЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Несмотря на все знания, данные и информацию, которые используются при принятии торгового или инвестиционного решения, факт остается фактом: каждое решение — это обоснованное предположение.

Ваша цель при переходе к этапу производства — занять позицию, с которой вы сможете делать более обоснованные предположения.

Трейдеры постоянно проводят оценки, основываясь на своих наблюдениях, анализе и знакомстве с мнениями других, пытаясь при этом определить общее настроение рынка. К ним поступает множество подсказок, многие из которых являются лишь мимолетными.

Мне нравилось играть в sudoku по дороге домой на поезде после работы. Sudoku — это числовая головоломка, основанная на логике, что-то вроде числового кроссворда. Чем больше я играл, тем лучше у меня получалось и тем быстрее я мог решать головоломку.

Мне пришло в голову, насколько торговля похожа на sudoku. Вы начинаете с нескольких подсказок, пытаетесь понять ответы, исключаете определенные варианты, а затем пробуете конкретное решение. Если это не срабатывает, вы можете исключить это решение и

попробовать другой возможный путь. Вы продолжаете делать это, пока не найдете единственно возможный ответ. По мере того, как вы находите все больше подсказок, становится легче находить последующие ответы.

По мере того как вы становитесь в этом более опытными, ваша интуитивная способность находить логические решения, кажется, улучшается, или, возможно, вы просто начинаете больше доверять своей интуиции, а может, это сочетание того и другого. Как бы то ни было, если использовать фразу из другого вида головоломок, вы соединяете точки так, что можете увидеть всю картину гораздо быстрее.

Для меня трейдинг часто казался головоломкой sudoku, но в зависимости от временного интервала, в котором вы работали, у вас было очень ограниченное время, чтобы сложить подсказки воедино. Чем меньше у вас было подсказок и чем быстрее вы могли соединить точки, чтобы увидеть общую картину, тем больше была награда. Чем дольше занимало соединение точек, тем меньше была награда, пока она не становилась настолько незначительной, что не стоило рисковать.

Иногда, когда вы находитесь слишком близко, вы не можете увидеть подсказки. В других случаях вам нужно подойти ближе, а иногда подсказки не имеют для вас большого значения, если у вас нет обширного опыта. В других случаях вы можете видеть подсказки, но не осознаете, что это подсказки. В истории о Швейцарском национальном банке из главы 7 глава торгового отдела имел преимущество, смотря на ситуацию со стороны, обладал обширным опытом и знал, где искать подсказки.

Наблюдая за признаками и зная, что один из его трейдеров был сильно подвержен риску неблагоприятного движения, он испытывал глубокое беспокойство. Он не знал, что сделает ШНБ, но ему не нравилась ситуация. Он чувствовал, что ограниченный потенциал роста сделки не

стоит риска. Если бы он ждал подтверждения своего интуитивного предчувствия, было бы уже слишком поздно.

Это и есть обоснованное предположение. Это и есть принятие риска, управление рисками, торговля.

Трейдеры сталкиваются с рядом препятствий и преград, которые мешают им эффективно делать качественные обоснованные предположения. К ним относятся, в частности:

- Наличие твердых убеждений и взглядов, которые искажают их мнение о том, что они наблюдают. Трейдер может иметь твердое мнение о компании, что затрудняет беспристрастную оценку ее результатов.
- Привязанность к твердым убеждениям, мешающая им ясно видеть ситуацию, как это было с Тони и его сделкой с биткойнами в главе 9.
- Их эго привязано к преобладающему нарративу, который оно должно оправдать и доказать его правоту. Опять же, это произошло в истории Тони: он мог бы выйти из сделки, пока у него еще был шанс зафиксировать некоторую прибыль.
- Восприятие рынков как познаваемых и определенных, а не сложных, непознаваемых и случайных. Трейдеры, которые видят мир именно таким, чаще подходят к нему с позиции беспристрастного любопытства.
- Влияние наших естественных поведенческих предубеждений и биологических ограничений. К ним относятся неприятие убытков, склонность к подтверждающему предубеждению, неспособность принимать правильные решения в состоянии усталости, а также многие другие эвристические предубеждения, которые влияют на нашу способность проявлять истинную объективность.

- Наша естественная склонность подстраиваться под толпу, ведомая нашим эго, пытающимся выполнить свои обязанности по опеке над нами. Тони раньше ненавидел термин «HODL», но стал принимать его в кругах, с которыми он общался.
- Внешнее давление, которое повышает ставки на получение положительных результатов. Необходимость получать доход или прибыль, угодить заинтересованным сторонам, а также другие жизненные давления извне.
- Нахождение на зыбкой почве. Когда ситуация нестабильна, эго трейдера постоянно находится в возбужденном состоянии, что влияет на его способность принимать правильные решения.

Эти препятствия ограничивают способность трейдера войти в оптимальное состояние и поддерживать его, что само по себе является необходимым условием для достижения состояния потока. Некоторые из этих препятствий мы рассмотрим более подробно в следующих главах.

Работа над ограничением влияния этих препятствий будет жизненно важна для того, чтобы вы принимали максимально обоснованные решения.

Некоторые трейдеры идут на невероятные меры, чтобы подготовить себя и свой менталитет к предстоящей битве. Одним из трейдеров, которых я коучировал и который является ярким примером этого, является Амрит Салл. Следующий отрывок взят из интервью Джека Швагера с Амритом из книги *«Unknown Market Wizards»*:

Перед важным торговым событием я занимаюсь дыхательными упражнениями и медитацией, чтобы сосредоточиться на настоящем моменте и преодолеть шум в голове. Со временем я научился входить в состояние потока за несколько минут. Способность входить в состояние потока имеет основополагающее

значение для успеха в торговле и многих других сферах деятельности, таких как профессиональный спорт. Когда я глубоко погружен в настоящее, все кажется легким. В этом состоянии «глубокого настоящего» я реагирую на подсознательном уровне, который составляет 95% потенциала ума, в отличие от 5% сознательного ума. В этом состоянии я творчески подхожу к делу, могу обрабатывать большие объемы информации и реагировать без колебаний. Я открыт для новой информации и соответствующим образом корректирую свои позиции. Торговля кажется легкой, и я не пытаюсь ничего форсировать, у меня нет привязанности к своей позиции или результату. Я без колебаний сокращаю убытки и удерживаю прибыльные позиции, не поддаваясь импульсу поспешно зафиксировать прибыль.

Амрит был и остается исключительным трейдером. Его подход сосредоточен на том, чтобы быть готовым к моменту.

Еще один отличный трейдер, с которым я работал, — удостоенный наград управляющий фондом — уделяет особое внимание созданию оптимальной для себя среды. Он сознательно решил обосноваться за пределами крупных финансовых центров. Удаление от «пузырей» и «камер эха» позволило ему смотреть на рынки с дистанцией и объективностью. Это помогло ему обрести более сбалансированную и нюансированную точку зрения, на которую не влияла близорукость локального рынка.

В книге «*Sensemaking*» (Hachette, 2017) Кристиан Мадсбьерг рассказывает о том, как Роберт Джонсон, главный валютный специалист Soros Fund, зимой 1991 года уехал жить в Хельсинки на несколько месяцев.

Джонсон имел огромную позицию по финской валюте, и его временный переезд и полное погружение в местную среду позволили ему получить ценные инсайды, которых не содержалось ни в каких данных. Джонсон

был выдающимся трейдером, придерживающимся игрового подхода. У него было свое видение, но он также стремился оказаться в самой гуще событий.

Как трейдер, вы каждый день, каждый момент вступаете в неизвестность, и оттуда вам нужно делать обоснованные предположения. Овладение ментальной игрой требует от вас готовности действовать оптимально в данный момент.

Главные мысли главы

- Каждое торговое решение — это обоснованное предположение в условиях принципиальной неопределённости.
- Согласно идее Кейнса, успех состоит не в выборе «правильного» ответа, а в угадывании, что выберут другие участники.
- Трейдинг похож на sudoku: чем быстрее соединяются разрозненные подсказки, тем больше потенциальная награда.
- Сильные убеждения, привязанность к нарративам, давление окружения и усталость мешают делать качественные предположения.
- Лучшие трейдеры активно создают для себя условия — медитация, дистанция от шума, погружение в среду — для входа в нужное состояние.
- Овладение ментальной игрой — это готовность каждый раз входить в неизвестное и действовать оптимально в моменте.

Статьи по теме

- [9 секретов психологии трейдинга, которые мне стоило бы знать раньше](#)
- [19 мифов и заблуждений о торговле на рынке Форекс](#)
- [Урок трейдинга, усвоенный из эксперимента по социальной психологии](#)

Переведено для TLAP.IO

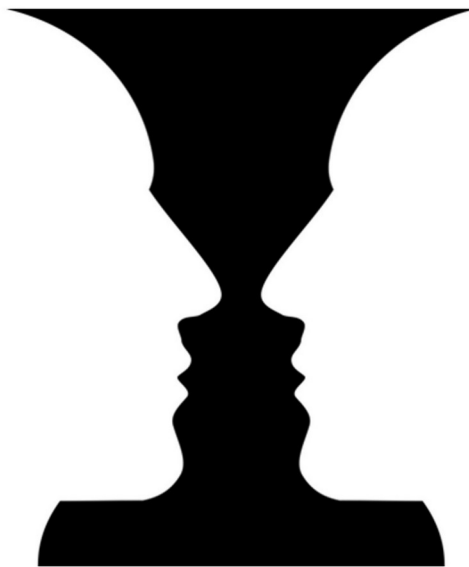
Глава 18: Карта — это не местность

Ни один человек не входит дважды в одну и ту же реку. Ведь это не та же река, и он не тот же человек.

Гераклит, философ

Посмотрите на рисунок 24. Что вы видите?

Рисунок 24



Ваш ответ в значительной степени будет зависеть от того, как сформулирован вопрос. В моем первоначальном вопросе не было никакой формулировки. Но если бы я спросил вас: «Видите ли вы две белые головы, обращенные друг к другу?», вы, вероятно, увидели бы эти белые головы. Если бы я спросил: «Видите ли вы черную античную вазу с широким основанием и широким краем?», вы, вероятно, увидели бы именно это.

Контекст — это все.

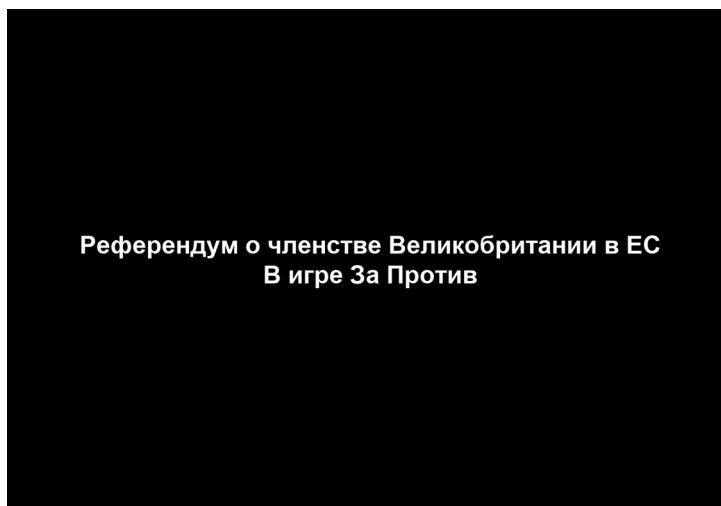
То же самое касается торговли и инвестирования. Трейдеры принимают решения в потоке информации, данных, идей и мнений, которые влияют на их точку зрения. Контекст — это все, поэтому крайне важно иметь правильную «карту».

Каждая сделка, которую вы совершаете, основана на информации и данных, которые помогают вам сделать обоснованное предположение. Однако, как бы хорошо информированным вы ни чувствовали себя, всегда найдутся какие-то данные или информация, которые неизвестны и непознаваемы.

На рисунке 25 представлена копия скриншота, сделанного с моего телефона во второй половине дня в день референдума по Brexit. Это был общенациональный референдум, проведённый в Великобритании 23 июня 2016 года, в ходе которого людям было предложено проголосовать за то, должна ли Великобритания остаться в составе Европейского союза (ЕС).

На скриншоте показаны коэффициенты ставок на британской бирже ставок, которая выступает посредником между спросом и предложением по различным исходам ставок.

Рисунок 25: Коэффициенты ставок на референдум по Brexit



Коэффициенты ставок предполагали, что вероятность того, что Великобритания проголосует за выход из ЕС, составляла всего 19%.

Однако уже через несколько часов после закрытия голосования стало ясно, что население Великобритании проголосовало за выход.

ПРАВИЛЬНОСТЬ

Именно в этом сложном и непознаваемом мире трейдеры должны делать обоснованные предположения. Им не помогает ни потребность это быть правым, ни наши различные системы образования и социальные структуры, в которых быть правым — «правильность» — является золотым билетом для продвижения по службе.

В школе вас хвалили и вознаграждали за то, что вы были правы. Это продолжалось, пока вы учились в школе, колледже, а затем вышли в мир труда.

Наше образование готовит нас к детерминированному миру; миру, где все можно объяснить, предсказать и понять. Это карта, которую нам внушают первые 20 с лишним лет нашей жизни. Это неправильная карта для мира, в котором приходится жить, делая обоснованные предположения.

Карта мира, которую носит большинство из нас, гласит, что мир познаваем, понятен и объясним. Эта карта рассматривает мир как сложный, но как место, где все можно понять с помощью редуктивных процессов.

Это сводит проблемы к рецептам и формулам.

Реальный мир сложен, но не запутан. Сложный мир нельзя контролировать и предсказывать; проблемы нельзя просто объяснить, сведя их к самой базовой форме.

В этом сложном мире решения, полученные на основе сложной карты мира, оказываются недостаточными.

Не у всех есть такая сложная карта мира. Когда вы осознаете, что мир не подчинится вашей воле, вы начинаете смотреть на вещи по-другому.

Анекдотическое наблюдение, которым я поделился с некоторыми коллегами-коучами, заключается в том, что среди успешных трейдеров очень много тех, кто пережил какую-то травму в раннем детстве.

Мы подозреваем, что их жизненный опыт наделил их сложной ментальной картой мира. Жизнь с раннего возраста демонстрирует этим людям, что мир не будет подчиняться их желаниям, а вместо этого поведет их по пути, выбранному им самим.

Эти травмы могли быть как разрушительными единичными событиями, так и длительными переживаниями, которые они испытывали на протяжении раннего детства и школьных лет.

Еще одна группа, которая, как кажется, значительно перепредставлена среди успешных трейдеров, — это дислексики. Причин этому может быть множество, но некоторые интересные данные указывают на то, что их путь через систему образования оказался для них травматичным.

В исследовании, посвященном взрослым дислексикам, проведенном в Великобритании, все участники заявили, что пережили эмоциональную травму во время обучения. При этом исследование самодельных миллионеров в Великобритании показало, что 40% из них были дислексиками — довольно ошеломляющая цифра, если учесть, что, по оценкам, дислексией страдают лишь около 10% людей.⁴

В США исследования показали, что едва ли 2% дислектиков, поступивших на программы бакалавриата, завершили необходимые четыре года обучения.⁵ И тем не менее, бывший генеральный директор Cisco Джон Чемберс (сам страдающий дислексией) оценивает, что 25% генеральных директоров являются дислектиками — хотя он отмечает, что большинство из них не хотят об этом говорить.⁶

Я понимаю, что делаю здесь ненаучные выводы, пытаюсь доказать свою точку зрения, но среди очень успешных трейдеров, с которыми я встречаюсь, перепредставлены не только люди, пережившие травму, и дислексии. Я встречал значительное количество людей с трудностями в обучении, такими как СДВГ, аутизм, биполярное расстройство, пограничные расстройства личности и диспраксия. Я бы предположил, что большинство из них, в результате травм, полученных в раннем возрасте, также несут в себе сложную карту мира.

Напротив, я заметил, что многие люди с высоким уровнем образования сталкиваются с трудностями, когда дело доходит до принятия и управления рисками. Они часто имеют карту, которая воспринимает мир как сложный. Их взгляд на мир проходит через призму, которая говорит, что ответ есть, нам просто нужно его найти, и мы достигнем правильности.

Именно в эту ловушку попали «гении» из Long-Term Capital Management (LTCM) перед крахом фонда, как и «самые умные парни в комнате» из Enron перед ее крахом. Совсем недавно, похоже, в эту ловушку попали и вундеркинды из FTX.

Есть некоторые заметные исключения из этого правила, такие как математики и инженеры, чьи дисциплины дают основу для взгляда на сложный мир. Возможно, неудивительно, что самый успешный в мире хедж-фонд был основан математиком Джимом Саймонсом и состоит почти исключительно из математиков и инженеров.

Моя точка зрения здесь не является антиакадемической, далеко не так, я просто делюсь некоторыми наблюдениями, которые заметили я и другие.

В сложном мире события-аутсайдеры считаются настолько маловероятными, что их не стоит принимать во внимание. В сложном мире события типа «черного», «белого» и «серого лебедя»

принимаются во внимание и рассматриваются как гораздо более вероятные, чем думают другие люди.

Осознание возможности таких событий — это правильная карта, которую нужно иметь. Джордж Сорос, сам выросший в очень травматичных обстоятельствах, определил потенциального «серого лебедя», когда предсказал, что Великобритания выйдет из ERM в 1992 году.

(«Серый лебедь» — это событие, о котором известно и которое может произойти, но которое считается маловероятным. Термин происходит от теории «черного лебедя» Насима Талеба.)

УСЛОВИЯ НА МЕСТЕ

Во время локдаунов в Великобритании из-за Covid-19 я, как и многие люди, начал гулять по району, где жил. Несмотря на то что я проживал в этом районе почти три десятилетия, я едва ли когда-либо находил время прогуляться по окрестным улицам. Прогулки по моему району позволили мне узнать о нем гораздо больше.

Даже если у нас есть правильная карта, это не значит, что мы знаем местность. Карта не рассказывает нам, каковы условия на месте. Точно так же, чтобы ориентироваться на рынках, нужно погрузиться в самую гущу событий.

Джим Саймонс, основатель хедж-фонда Renaissance Technologies, не добился мгновенного успеха, несмотря на его фантастические результаты в конечном итоге. Сначала он потратил более десяти лет на то, чтобы освоиться на этом поле. Позже именно его понимание ситуации привело к тому, что он на время приостановил использование алгоритмов в своем фонде в 2007 году, когда компании, занимающиеся алгоритмической торговлей, пострадали от так называемого «квантового землетрясения».

Несмотря на использование системы, которую можно было бы определить как решение на сложной карте, Саймонс в конечном итоге работал с этой сложной картой, где он знал местность. Он знал, что не следует вкладывать неограниченный капитал, несмотря на то, что, казалось бы, у него было решение, и именно поэтому он ограничил размер фонда.

Я читал, что многие обвиняют Симонса в том, что он допустил ошибку, приняв это решение; эти люди — теоретики, а не реалисты. Симонс был и тем, и другим. В отличие от теоретиков из LTCM, которые не имели ни малейшего представления о реальных условиях на местах.

[LTCM — это хедж-фонд, основанный в 1994 году группой финансовых специалистов, в том числе лауреатами Нобелевской премии по экономике. Фонд, работавший по принципу «подхода казино», использовал сложные торговые стратегии и высокий уровень кредитного плеча для получения значительной прибыли для своих инвесторов. Однако в 1998 году фонд понес значительные убытки из-за российского финансового кризиса, что привело к его краху с убытками, оцениваемыми примерно в 4 млрд долларов.]

Точно так же сделка Джорджа Сороса с Банком Англии, описанная в главе 5, не основывалась исключительно на данных и знаниях. Сорос также изучал обстановку. Он специально посещал пресс-конференции, проводимые Хельмутом Шлезингером, главой немецкого Бундесбанка.

На одной из пресс-конференций у Сороса появилась возможность задать вопрос Шлезингеру. Он спросил, согласен ли тот с идеей создания единой европейской валюты. Шлезингер ответил, что ему нравится эта идея, но его интересует только одно название для этой валюты: немецкая марка.

С этого момента для Сороса и его команды судьба их сделки с Банком Англии была предрешена.

Легко взять с собой не ту карту, и даже если у вас есть правильная карта, полагаться только на нее может быть ошибкой. Карта, которая была у капитана «Титаника», не говорила ему об айсбергах в водах Северной Атлантики. Мир гораздо сложнее, чем карты, которые мы носим с собой. Гении LTCM, Enron и FTX все полагали, что их карт достаточно. Системы, процессы, рамки, модели: все они пытаются упростить сложность, но не устраняют ее. И никогда не смогут.

4 _____Александр-Пассе, Н., (2015). «Восприятие успеха взрослыми с дислексией в Великобритании» *Asia Pacific Journal of Development Differences*, т. 2, 1, с. 89–111.

5 _____Аль-Ламки, Л., (2012). «Дислексия: ее влияние на личность, родителей и общество» *Sultan Qaboos University Medical Journal*, т. 12, 4, с. 269–272.

6 _____Хатфилд, С., Хоган, С., Махто, М. и Снайдерман, Б., (2022). «Поднимающаяся волна поднимает все лодки» DeloitteInsights. Извлечено из www2.deloitte.com/uk/en/insights/topics/talent/neurodiversity-in-theworkplace.html.

Главные мысли главы

- Карта, по которой человек живёт, формирует его восприятие — мир, в котором торгует трейдер, сложен, а не просто непростой.
- Образование готовит к детерминированному миру, где есть «правильный ответ», но на рынках такой определённости не существует.
- Сложный мир допускает события «чёрного» и «серого лебедя», и правильная карта учитывает их возможность.
- Травматический ранний опыт, дислексия и нейроотличия часто наделяют людей более реалистичной картой мира.
- Карта не равна местности: даже верная карта не заменяет погружение в реальные условия рынка.
- Сорос, Саймонс и другие великие трейдеры сочетают сильные модели с физическим присутствием в гуще событий.

Статьи по теме

- [Теория в сравнении с реальностью](#)
- [19 мифов и заблуждений о торговле на рынке Форекс](#)
- [5 худших мифов о трейдинге, разрушающих вашу прибыльность](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 19: Наши естественные ограничения

Мы слепы к своей слепоте. Мы практически не осознаем, как мало мы знаем. Мы не способны понять, как мало мы знаем.

Даниэль Канеман, психолог, лауреат Нобелевской премии

Вы когда-нибудь становились в очередь, не осознавая, что становитесь в очередь?

После первого локдауна из-за коронавируса я поехал с женой в центр Лондона, чтобы встретиться с нашей дочерью. Прогуливаясь по окрестностям ее дома, мы наткнулись на небольшой продуктовый магазин. Моя жена и дочь зашли внутрь, чтобы купить несколько вещей, а я остался ждать снаружи.

Во время карантина стало обычным делом стоять в очереди, чтобы попасть в крупные магазины. И хотя нам, британцам, легко дается стояние в очереди, этот продуктовый магазин не был переполнен, и для входа не требовалась система очередей.

Пока я ждал, я прислонился к фасаду магазина и стал просматривать интернет на своем телефоне. Вероятно, я был поглощен чтением новостей о своей любимой футбольной команде, могучем «Арсенале». Примерно через десять минут моя жена и дочь вышли из магазина, и мы продолжили идти по улице. Когда мы удалялись, я услышал неодобрительное «тс-тс» от кого-то позади меня. Я оглянулся и заметил, что пока я стоял и смотрел в телефон, за моей спиной образовалась очередь из примерно 20 недовольных людей. В магазине больше никого не было, так что стоять в очереди не было никакой необходимости.

Это пример того, что очень естественно для нас, людей, и не только для нас, британцев: наша потребность подстраиваться под других.

Потребность подстраиваться стала неотъемлемой частью телевизионных шоу с розыгрышами. Первым шоу такого рода был сериал 1960-х годов под названием «Скрытая камера». Один из его самых известных эпизодов, снятый в 1962 году, назывался «Face the Rear» (Лицом к задней стенке). Если вы введете в Google «Face The Rear», то сможете посмотреть отрывок из этого эпизода.

Розыгрыш был устроен над человеком, который вошел в пустой лифт. Он стоял лицом к дверям, как и следовало ожидать. Затем в лифт вошли трое членов съемочной группы «Скрытой камеры», казалось бы, независимо друг от друга. Каждый из них стоял лицом к задней части лифта, а не к дверям. Затем камеры приблизили изображение человека, над которым разыгрывали розыгрыш. Он теперь казался неуверенным в себе и начал проявлять признаки неловкости. Медленно он начал поворачиваться к задней части лифта, хотя это явно было неправильным направлением.

В конце концов он оказался полностью повернутым спиной к лифту.

Если мы вернемся к представлению об эго, вступающем в диалог со своим «хозяином», то я представляю, как эго этого человека кричало ему: «Повернись, все стоят лицом к задней части! Ты выглядишь глупо!» Хозяин, возможно, сначала сопротивлялся своему эго, кротко говоря: «Но дверь же впереди». Но эго тут же отвечало: «Ты просто выглядишь нелепо, делай то, что делают все остальные!»

В передаче повторили ряд известных экспериментов, проведенных известным гештальт-психологом Соломоном Ашем, которые продемонстрировали влияние группового давления на людей.

То же самое влияние действует и на рынках. Рынки — это толпа, и они влияют на каждого из нас индивидуально.

Проблема заключается не только в стремлении нашего эго быть правым, в использовании неверной карты или в нашей потребности подстраиваться под других. Мы действуем и функционируем многими способами, которые, казалось бы, влияют на нашу способность действовать рационально.

Как и эго, эти модели поведения, возможно, уходят корнями в наших млекопитающих предков и содержат в себе элемент выживания.

Парадигма, выдвинутая в мире поведенческих финансов, заключается в том, что эти модели поведения являются иррациональными. В сложном редукционистском мире этот аргумент можно было бы принять. Но в реальном мире контекст иной.

Во-первых, реальный мир сложен, а во-вторых, наше понимание самих себя отличается. Мы не мыслители, чьи мысли искажаются нашими чувствами, мы — люди, чьи чувства формируют наши мысли и вносят вклад в наш ментальный капитал, как это было в случае с руководителем отдела торговли Швейцарского национального банка. Это не просто мое мнение, оно все чаще подтверждается исследованиями в области нейробиологии. Профессор Гарвардской школы бизнеса Джеральд Зальтман считает, что 95% всего познания происходит в подсознании.²

Если рассматривать это через призму эволюции и необходимости выживания, то, возможно, наши естественные поведенческие тенденции, которые часто считаются иррациональными, на самом деле вполне рациональны. Нет ничего более рационального, чем желание выжить.

Если мы хотим улучшить отношения с самим собой, понимание этих факторов может быть полезным. Если мы обнаруживаем, что следуем за стадом, нам следует помнить, что мы не имеем недостатков, а на самом деле ведем себя вполне нормально. Это также может помочь нам понять, почему рынки ведут себя так, как ведут. Они — грохочущее

стадо; то есть до тех пор, пока на них не нападает группа медведей и они не расбегаются.

Понимание наших естественных предубеждений также может быть полезным. Когнитивные предубеждения обычно определяются как систематические ошибки в рассуждениях. Это определение работает, если предположить, что мы — запрограммированные роботы, работающие в сложной, а не комплексной среде. Но мы таковыми не являемся, и среда — это не лаборатория. Таким образом, наши предубеждения — это не ошибки или недостатки, это просто то, как мы устроены.

За последние несколько лет список когнитивных предубеждений стал исчерпывающим. В следующем разделе рассматривается лишь небольшая часть из множества существующих. Как и все люди, трейдеры склонны действовать под влиянием этих предубеждений, и их влияние, вероятно, будет более выраженным, когда мы находимся в неблагоприятном для торговли состоянии.

НЕПРИЯТИЕ УБЫТКОВ

Неприятие убытков — это предубеждение, согласно которому мы психологически ощущаем боль от убытка примерно в два раза сильнее, чем радость от равного по величине выигрыша.

Первые исследования по этой концепции были проведены психологами Даниэлем Канеманом и покойным Амосом Тверски. Мы видим тонкое влияние неприятия убытков во многих классических поведенческих ошибках трейдеров и инвесторов.

Именно неприятие убытков заставляет трейдеров спешно фиксировать прибыль, поскольку они так боятся, что она исчезнет. В то же время они позволяют убыткам расти, потому что так хотят избежать боли, связанной с фиксацией убытка.

Термин «продавайте убыточные позиции и держите прибыльные» обычно используется трейдерами для противодействия этой тенденции к неприятию убытков. Однако я бы добавил, что здесь важен контекст. Это работает для трейдеров, использующих игровой подход, в то время как трейдеры, использующие подход «дома», могут на самом деле выиграть, действуя наоборот. Контекст имеет значение.

Неприятие убытков — это естественное поведение. Эксперименты с обезьянами-капуцинами показали, что наши родственники из числа приматов также страдают от этого предубеждения.

Наше естественное неприятие убытков, как правило, пронизывает все, что мы делаем. Даже наша склонность не хотеть заглядывать внутрь себя может быть фактором неприятия убытков. Мы можем бояться негативных последствий того, что обнаружим, в два раза сильнее, чем нас привлекают потенциальные выгоды.

Мне действительно интересно, играла ли роль неприятие потерь, когда я встречался с трейдерами в гонконгском хедж-фонде в главе 13. Возможно, что они боялись потери репутации из-за обращения за помощью в два раза сильнее, чем оценивали потенциальную выгоду, которую могли бы получить от коучинга.

ПРЕДВЗЯТОСТЬ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ

Как трейдер я был очень склонен к подтверждающему смещению. Это склонность искать информацию, которая подтверждает наши существующие убеждения, и игнорировать противоречивую информацию.

В один сложный период, относительно рано в моей карьере, когда я был собственным трейдером в Credit Suisse, я находился в крайне неблагоприятном состоянии. Я начал искать статьи, подтверждающие мои позиции и взгляды на рынок. Если статья была нейтральной, я

просматривал ее, чтобы найти аргумент, с которым я соглашался. Я избегал статей, в которых, как я видел, высказывалось мнение, противоположное моему. Я также склонялся к общению с трейдерами, которые разделяли мою точку зрения.

Это противоположно тому, что я делал позже в своей карьере, когда я пытался деконструировать свои торговые идеи, подобно тому, как вы пытаетесь опровергнуть правильность числа в головоломке sudoku, чтобы найти правильное число. Если моя идея все еще выдерживала проверку, это означало, что у меня был весомый аргумент, точно так же, как когда Сорос услышал ответ Шлезингера и понял, что его идея еще сильнее. Когда фьючерсы на облигации и бунды не смогли удержать рост на фоне очень слабых экономических данных, это стало явным сигналом того, что моя сделка с бундами может сработать.

Подтверждающее смещение может быть смертельно опасным. Тони из истории о биткойне в главе 9 рассказал мне, как он находил утешение в разговорах с теми, кто разделял его взгляды, когда дела пошли не так, как ему хотелось. В то же время трейдеры, которые закрывали свои длинные позиции, рассматривались ими как предатели. Когда медведи атакуют, быки набрасываются друг на друга.

ЭФФЕКТ ПРИВЛАСТВЛЕНИЯ

Эффект обладания — еще одно предубеждение, распространенное в торговле. Оно возникает, когда человек придает большее значение объекту, которым он уже владеет, чем тому же объекту, если бы он им не владел. Объект не обязательно должен быть физическим предметом, это может быть убеждение или точка зрения.

Essentia Analytics — компания, предоставляющая услуги по поведенческой аналитике и консалтингу в области эффективности для управляющих активами. В 2022 году они подготовили отчет, в котором

были задокументированы 10 000 инвестиций в 43 отдельных портфелях за 14 лет. Они выявили явную тенденцию, когда инвесторы слишком долго удерживают позиции, что приводит к снижению доходности в течение жизненного цикла инвестиций.⁸

В отчете отмечалось, что «поведенческие предубеждения имеют большое значение при попытке понять факторы, определяющие тенденции в альфе». Авторы предположили, что эффект привязанности является значительным фактором, который способствует тому, что инвесторы слишком долго удерживают позиции, что приводит к результатам ниже среднего. Как только управляющие активами становились владельцами акций, их способность сохранять объективный взгляд на них становилась ограниченной.

ИЗГИБАННЫЙ РУЛЬ

Полезной аналогией для описания влияния этих предубеждений и наших поведенческих ограничений является сравнение их со слегка искривленным рулем на лодке, которой вы пытаетесь управлять. Вы направляете лодку в нужном направлении, затем предполагаете, что движетесь в правильном направлении, но небольшое искривление руля сбивает вас с курса.

Мы не видим искривленного руля. Он находится под водой, и искривление настолько незначительно, что его даже не заметно невооруженным глазом, но оно всегда присутствует. Нам приходится учиться направлять лодку в нужном направлении, несмотря на искривленное рулевое весло, используя навигационные приборы. Но усилия, необходимые для этого, постепенно и незаметно утомляют нас. Мы можем продолжать так действовать лишь до тех пор, пока наша способность постоянно корректировать курс не ослабеет, и мы не свернем в неправильном направлении.

7_____Мохони, М., (2003). «Как думают клиенты — подсознание потребителя (и как к нему обратиться)». Гарвардская школа бизнеса. Получено с hbswk.hbs.edu/archive/how-customersthink-the-subconscious-mind-of-the-consumer-and-how-to-reach-it.

8_____Essentia Analytics (2022). «Исследовательская работа: Жизненный цикл Альфа». Извлечено из www.essentiaanalytics.com/the-investment-alpha-lifecycle.

Главные мысли главы

- Люди — социальные существа, склонные подстраиваться под группу даже вопреки очевидным фактам.
- Наши «иррациональные» предубеждения эволюционно рациональны — они помогали выживать в условиях неопределённости.
- Неприятие убытков заставляет фиксировать прибыль слишком рано и держать убыточные позиции слишком долго.
- Подтверждающее смещение приводит к избирательному вниманию: трейдеры ищут подкрепляющую информацию и игнорируют противоречия.
- Эффект обладания искажает оценку активов и идей, которыми мы уже владеем, делая выход из позиции болезненным.
- Когнитивные искажения работают как искривлённый руль лодки: они незаметно сбивают курс и истощают ментальный капитал.

Статьи по теме

- [3 основных препятствия в трейдинге и способы их преодоления](#)
- [3 способа, которыми торговый силовик убивает вашу прибыль](#)
- [Четыре причины, по которым вы можете не преуспеть в трейдинге](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 20: Ментальный капитал, время суток и принятие решений

Я провожу встречи, требующие высокого интеллекта, до обеда. Все, что требует серьезных умственных усилий, я назначаю на 10 часов утра. К 17:00 я говорю себе: «Сегодня я об этом думать не могу. Попробуем завтра в 10 утра».

Джефф Безос, основатель Amazon

Я ПРОРАБОТАЛ в отделе валютных операций банка 15 лет, когда банк объявил о переходе на алгоритмическую торговлю. В 2013 году его, как и большинство валютных трейдеров банка, уволили. Пока Али искал новую работу, он начал торговать самостоятельно. Он не планировал заниматься этим постоянно, просто хотел не терять навык, пока ищет новую должность.

Сначала Али не нравилось торговать из дома; он предпочитал работать в торговом отделе другого банка вместе с другими трейдерами в рамках франчайзингового портфеля, как он всегда делал. Но со временем, когда поиск работы оказался безрезультатным, он начал зарабатывать приличные деньги на дневной торговле валютой.

Он начал привыкать к работе из дома и в конце концов решил полностью посвятить себя самостоятельной торговле. Он дал себе три года, чтобы понять, сможет ли он добиться успеха. Это был совершенно иной вызов. У него не было потока, ориентации на клиента или информационного преимущества, но он всегда хорошо читал рынок.

К моменту нашего знакомства Али уже около пяти лет торговал самостоятельно. За предыдущие два года он зарабатывал от 3 до 4 миллионов фунтов стерлингов в год — гораздо больше, чем ему

платили в банке. К тому времени у него был небольшой офис в Лондоне с помощником-аналитиком.

Его история — редкий пример того, как человек, оставив должность трейдера на стороне продавца, успешно перешел к торговле собственными средствами.

Али рассказал мне, как он работал и функционировал. В некоторых отношениях он напоминал Амрита Салла, каждый день настраивая себя на торговлю.

Что мне показалось наиболее примечательным в Али, так это то, что он прекращал торговать в 13:00. После этого он не совершал больше никаких сделок, даже если чувствовал, что появилась хорошая возможность.

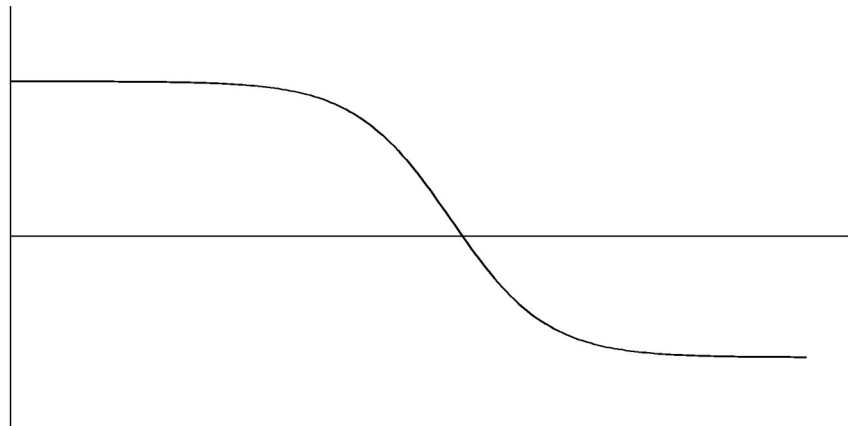
Вторую половину дня он посвящал анализу утренней работы, изучению прошлых результатов, обновлению своих долгосрочных прогнозов по рынку и подготовке к следующему дню.

Меня заинтриговал этот стиль работы. Я спросил его, чем было обусловлено его решение работать именно так.

Он рассказал мне, что, анализируя свою работу, он заметил, что утром он более собран и прибылен, а днем — менее. Он решил провести более глубокий анализ своих результатов в зависимости от времени суток. Он нарисовал на листе бумаги график, который выглядел примерно так, как показано на рисунке 26. На нем были показаны его типичные результаты по часам.

Рисунок 26: Результативность Али в течение дня

п/у



Али зарабатывал деньги почти каждое утро, но терял их почти каждый день. Такая же картина повторялась почти каждый день, и до своего анализа он совершенно не замечал этого.

Он подсчитал, что если он зарабатывал в среднем 5 000 фунтов стерлингов в день, то эта сумма увеличилась бы до 7 500 фунтов стерлингов в день, если бы он просто перестал торговать во второй половине дня.

Он сказал: «Это было как будто каждый день в обеденное время я ходил в банк, снимал пачку банкнот на сумму 2 500 фунтов, возвращался, бросал пачку в мусорное ведро, обливал ее бензином, а затем бросал туда зажженную спичку. Каждый божий день».

Сначала он пытался улучшить свои результаты в дневной торговле, но у него просто не получалось. В конце концов он решил сосредоточиться на утренней торговле. Поэтому он заставил себя не торговать днём. Он сказал, что поначалу это было нелегко — ему не терпелось приступить к торговле во второй половине дня, — но когда он начал видеть результаты в виде улучшения показателей, ему стало легче противостоять этому желанию.

Увидев ощутимые результаты в своей совокупной прибыли и убытках, он почувствовал себя более уверенно и решил увеличить размер позиций, что и делал постепенно, пока не достиг уровня, вдвое превышающего прежний.

Как чистый трейдер, использующий «подход казино», он работал со стандартным размером позиции, а не с стратегическим.

СУДЬИ КОМИССИИ ПО УСЛОВНО-ДОСРОЧНОМУ ОСВОБОЖДЕНИЮ

За несколько лет до начала работы с Али я наткнулся на одно увлекательное исследование, о котором сообщалось в статье *New York Times* под заголовком «Страдаете ли вы от усталости от принятия решений?»²

В статье рассказывалось об исследовании, проведенном группой психологов в Израиле, которые оценивали практику принятия решений группой судей комиссии по условно-досрочному освобождению.

Судьям предстояло принять бинарное решение: либо предоставить условно-досрочное освобождение, либо отказать в нем.

Каждый заключенный, претендующий на условно-досрочное освобождение, заслужил право на рассмотрение его дела комиссией по условно-досрочному освобождению. Затем дело направлялось судьям, которые проводили оценку, беседовали с заключенным, а затем принимали решение о предоставлении или отказе в условно-досрочном освобождении.

Исследователи обнаружили, что в начале дня судья с вероятностью около 65 % выносил положительное решение о предоставлении условно-досрочного освобождения. Однако по мере того, как день

приближался к концу, щедрость решений судей уменьшалась. К концу дня вероятность того, что заключенный получит положительное решение, не превышала примерно 10 %. После перерывов, во время которых судьи могли перекусить, наблюдались очень кратковременные улучшения.

Похоже, что чем больше решений принимали судьи в течение дня и чем больше умственных усилий они затрачивали, тем ниже становилось качество их решений. Их ментальный капитал истощался.

Утром судьи могли ясно мыслить и рационально взвешивать все «за» и «против» того, почему заключенному следует предоставить условно-досрочное освобождение. К концу дня они начинали полагаться на предвзятость и ленивое мышление.

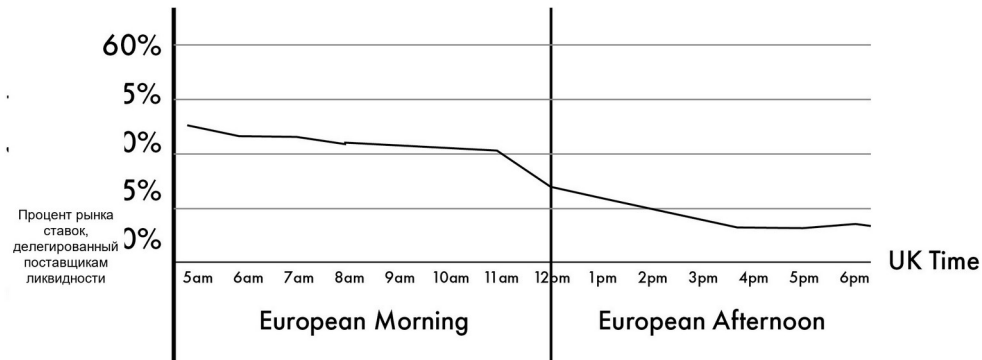
ВРЕМЯ СУТОК И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

В одном малоизвестном исследовании анализировалось поведение пользователей бесплатного интернет-шахматного сервера (FICS) при принятии решений, чтобы определить, в какое время суток игроки принимают лучшие решения. Исследование показало, что наиболее точные решения принимались в период с 8:00 до 13:00.¹⁰

Я также наткнулся на частное исследование на сайте [DailyFX.com](https://www.dailyfx.com), в котором анализировались решения тысяч клиентов брокерской фирмы, занимающихся дневной торговлей на Форекс, за период в один год, чтобы показать прибыльность по часам суток. Рисунок 27 представляет собой воспроизведение графика по паре EURUSD.

Поскольку большая часть торговли на валютном рынке происходит в Европе, причем только на долю Великобритании в 2019 году приходилось 43% мирового объема торговли на валютном рынке по сравнению с всего лишь 16% в США, график был перерисован, чтобы показать только европейские часы торговли.

Рисунок 27: Процент сделок по паре EURUSD, закрытых с прибылью, в разбивке по часам для розничных трейдеров на рынке Форекс в течение одного года



Successful Traders, DailyFX.com -
https://www.dailyfx.com/forex/technical/article/special_report/2013/01/24/forex_education_do_hours_i_trade_matter.html
 Percentage of trades in EURUSD closed with profit by hour. The data is derived from 100,000+ EURUSD trades from 1000+ successful traders. Data taken from 10/01/2007 to 30/01/2010 rounded to the nearest percent.
 Managed and Eligible Contract Positions (ECPs) only. (ECPs are defined as positions held by successful traders, not by the general public.)
 Источник: Trades of Successful Traders, BeFair/Darwinex. Изображение переработано по данным исследования EUROS data only, сессия до европейской торговли.

НАШ ОТСУТСТВУЮЩИЙ ИНДИКАТОР МЕНТАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Наш ментальный капитал, который лежит в основе решений, которые мы принимаем в торговле, подтвержден реалиям нашей человеческой биологии. Ментальный капитал можно сравнить с мышцей. Чем больше его используют, тем больше он устает и тем менее эффективно функционирует.

Вот что происходит, когда мы пытаемся постоянно управлять лодкой с искривленным рулем. Постепенно это нас утомляет. В конце концов, мы больше не можем управлять; мы не можем бороться с искривленным рулем. Хотя Али обнаружил это в своем случае, обычно мы не осознаем этого. Он скорректировал свой процесс, сократив время, которое он посвящал управлению. Каждый день в 13:00 он выключал лодку и бросал якорь.

Было бы замечательно, если бы у нас был индикатор, который мог бы подсказать, когда наш дефицит ментального капитала становится проблемой. К сожалению, у нас его нет, поэтому мы продолжаем вести себя так, как будто можем ясно мыслить.

Многие части нашей биологической системы имеют индикаторы, которые помогают нам оценить, когда нам нужно остановиться. Если мы поднимаем тяжести, наши мышцы устают, и мы прекращаем тренировать эти мышцы. Когда мы голодны или хотим пить, мы знаем, что нам нужно найти еду или воду. Мы устаем и знаем, что нам нужен сон.

Но мы не получаем биологической обратной связи о наших умственных способностях.

В отсутствие такого индикатора умственных способностей трейдерам стоит подумать о том, чтобы проанализировать структуру своего дня и рабочего времени, чтобы работать с максимальной эффективностью. Трейдеры, работающие в более длительном режиме и менее активно, могут работать дольше, но их мыслительные способности все равно будут снижаться по мере продвижения дня. Им лучше избегать принятия важных решений ближе к концу дня. Хорошим вариантом будет отложить такие решения на следующий день.

Быстрым, очень активным трейдерам, возможно, стоит внести некоторую структуру в свой день, если они хотят торговать и во второй половине дня. Возможно, стоит встроить перерывы и планировать более короткие сессии. Возраст также может оказаться фактором, влияющим на то, как долго люди могут оставаться умственно эффективными.

Может быть полезно провести долгосрочную оценку того, когда вы находитесь в лучшей форме. У всех нас разные циркадные ритмы.

Наш ментальный капитал — это ценный и ограниченный ресурс. Им нужно бережно распоряжаться.

Известно, что многие высокопоставленные лица, принимающие решения, предпринимают действия, которые сокращают количество решений, которые им приходится принимать. Марк Цукерберг носит одну и ту же футболку каждый день. Во время своего президентства Барак Обама имел на выбор лишь небольшое количество костюмов, чтобы он мог сосредоточить свою умственную энергию на важных решениях, которые ему приходилось принимать. Джефф Безос, как подчеркивает цитата в начале этой главы, проводит свои «совещания для людей с высоким IQ» до обеда.

9 _____ Тирни, Дж. (2011). «Страдаете ли вы от усталости от принятия решений?» *New York Times*. Получено с www.nytimes.com/2011/08/21/magazine/do-you-suffer-from-decision-fatigue.html.

10 _____ Голомбек, Д., Леоне, М., Сигман, М. и Слезак, Д., (2017). «Время принимать решение: суточные колебания скорости и качества человеческих решений» *Cognition*, т. 158, с. 44–55. Извлечено из www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0010027716302414.

Главные мысли главы

- Ментальный капитал — ограниченный ресурс, который истощается с каждым принятым в течение дня решением.
- Качество решений зависит от времени суток: к концу дня люди склонны к ленивому мышлению и предвзятости.
- У нас нет встроенного индикатора истощения ментальных способностей, поэтому мы продолжаем работать «на пустом баке».
- Анализ собственной прибыли по часам может выявить периоды, в которые торговать прибыльно, а в которые — разрушительно.
- Структурирование рабочего дня, перерывы и отказ от лишних решений сохраняют ментальный капитал для главного.
- Лидеры высокого уровня сознательно сокращают количество тривиальных решений, чтобы освободить ресурс для важных.

Статьи по теме

- [Лучшие практики для повышения качества сна](#)
- [10 советов для трейдеров, торгующих неполный рабочий день](#)
- [3 способа, которыми торговый симулятор убивает вашу прибыль](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 21: Интуиция и торговля

Мы — не мыслящие машины, которые чувствуют, а чувствующие машины, которые мыслят.

Антонио Дамасио, нейробиолог

ПОЖАРНЫЙ

Психолог Гари Кляйн — один из ведущих мировых экспертов по принятию решений в условиях неопределенности. Он много лет проводил интервью с людьми, чья работа требовала от них принятия решений о жизни и смерти за доли секунды.

Во время одного из интервью командир пожарной бригады рассказал Кляйну об инциденте, в ходе которого он принял «решение», которое, как ему показалось, было результатом божественного вмешательства.

Его команда боролась с пожаром, который, казалось, был обычным бытовым, когда он, приняв решение за долю секунды, приказал всем покинуть здание. Как только последний пожарный вышел из дома, пол, на котором они стояли, обрушился. Любой пожарный, оставшийся там, оказался бы в безвыходной печи.

Этот рассказ заставил Кляйна копнуть глубже.

Кляйн задал командиру ряд уточняющих вопросов о его воспоминаниях о событиях этого инцидента. В ходе беседы командир объяснил, что, по его мнению, некоторые вещи не сходились. Существовало несоответствие между тем, что он обычно испытывал, и ситуацией в тот момент.

Он вспомнил, что пожар казался «слишком тихим», и в то же время его уши были горячее, чем следовало бы в той ситуации. Сочетание этих ощущений вызвало у него реакцию. У него не было времени

сопоставить все подсказки в связное объяснение событий или набор вариантов действий; он просто знал, что что-то не так, и приказал своей команде выйти.

Выяснилось, что очаг пожара находился не на первом этаже, где стояли пожарные, а, что необычно для такого типа дома, в подвале, о существовании которого они не подозревали.

Решение, принятое в тот момент, действительно могло показаться божественным вмешательством, но вопросы Кляйна ясно показали, что интуиция командира подсказала ему, что что-то не так, а его опыт подсказал, что нужно отдать приказ всем выйти.

Именно этот момент стал важным поворотным пунктом в исследовании Кляйна, поскольку он показал, что люди склонны полагаться на свою интуицию, также известную как неявные знания, особенно в условиях высокого давления, когда ситуация неопределенна и развивается стремительно. Опытные люди обладают преимуществом, поскольку могут опираться на привычные модели поведения, помогающие им принимать решения.

Именно этой способностью обладают великие трейдеры — и великие деятели во всех областях, как показывают несколько историй, приведенных в этой книге, и что подчеркивает следующая история.

ВАЛЮТНЫЙ АРБИТРАЖЕР

На высоколиквидных валютных рынках способность трейдеров-маркетмейкеров генерировать доход за счет спреда незначительна из-за узкого спреда между ценами спроса и предложения. Чтобы получить дополнительный доход, валютные трейдеры должны развить высококвалифицированные торговые навыки, с помощью которых они смогут применять свои неявные знания (интуицию) в своей работе.

Один из трейдеров, с которым я работал, развивал и оттачивал свои навыки в банке на протяжении более десяти лет. Когда я спросил этого трейдера, как он создает добавленную стоимость, он ответил, что занимается арбитражем на валютном рынке. Я посмотрел на него в недоумении.

Я не верил, что кто-то способен действительно заниматься арбитражем на рынке Форекс с основными высоколиквидными валютами. С 1980-х годов компьютеризация торговли сделала это практически невозможным для трейдера. Однако он настаивал, что арбитраж — это именно то, чем он занимается. Я не собирался с ним спорить; он зарабатывал много денег, так что, очевидно, делал что-то очень правильно.

Однако мне было любопытно. Поэтому я изучил этот вопрос подробнее, пытаюсь разгадать нюансы его метода. Я понял, что он использовал очень быструю, интуитивную торговлю, основанную на наблюдении, предчувствии и высокоразвитых навыках распознавания паттернов.

Занимаясь этим на протяжении многих лет, он отточил свою технику. Он достиг высокой синхронизации с микроскопическими колебаниями цены и научился синтезировать интенсивный поток новостей, идей и информации, который для любого другого человека был бы просто шумом.

Его техника работала только тогда, когда он применял ее к триангуляции валютных пар, что раньше делали трейдеры при арбитраже на спотовом рынке Форекс. Понятно, что это создавало у него ощущение, будто он тоже занимается арбитражем на Форекс.

Для этого трейдера, работающего по собственному подходу, производственный процесс был очень коротким и в основном систематическим. Ему не приходилось думать о производстве, он просто запускал созданную им систему и доверял себе ее исполнение.

Когда эта система давала сбой, это обычно происходило из-за того, что его эго было возбуждено. Это случалось, если он отклонялся от процесса или совершал сделки вне рамок своего строго систематизированного подхода.

Все также шло не так, если нарушался его ритм или он терял равновесие из-за внешних помех, сложного коллеги, замечания менеджера или проблемы с клиентом. Это запускало его эго, которое затем пыталось взять контроль над торговлей.

ИНТУИЦИЯ — ЭТО ДАР

Если бы я получал фунт стерлингов за каждый раз, когда читал: «Не слушайте свою интуицию при торговле», мне, вероятно, никогда не пришлось бы беспокоиться о том, как заработать на торговле.

В описании сделки с немецкими облигациями в мае 2007 года в главе 16 я использовал фразу: «Существовало явное несоответствие между новостями и ценовым движением». Это предложение может показаться основанным на рациональной оценке происходящего, но это не так. Я заметил это несоответствие только потому, что мои чувства его уловили. Что-то казалось не так. Мой опыт и интуиция подсказывали мне, что это была необычная модель поведения. Если бы я дождался рационального вывода о происходящем, прежде чем прийти к заключению, что это сигнал, на который я должен обратить внимание, было бы уже слишком поздно действовать: рынок изменился бы, и возможность была бы упущена.

В мире трейдинга и инвестирования интуиция часто подвергается критике. Многие считают, что единственной движущей силой решений трейдеров и инвесторов является интеллектуальный потенциал, примененный к экономическим теориям, и что, если мы не владеем

ими, нам не следует действовать. Однако такой подход принижает важность и ценность интуиции в процессе принятия решений.

Эмоции и интуиция часто воспринимаются как беспорядочные и контрпродуктивные. В своей книге «*Minding the Markets*» (Palgrave Macmillan, 2011) профессор Дэвид Такетт опросил 50 ведущих управляющих фондами, чтобы понять, что на самом деле происходит в эмоционально насыщенном мире финансовой торговли. Один отрывок из книги, который привлек мое внимание, гласил:

Хотя эмоции могут создавать состояния ума, приводящие к ошибкам, их использование вместе с интуицией может быть либо единственным, либо лучшим способом принятия эффективных, быстрых и адаптированных решений — аргумент, который все чаще поддерживается когнитивной нейробиологией.

РАЗОБЛАЧЕНИЕ ИНТУИЦИИ

Механизмы, лежащие в основе интуиции, до конца не изучены. Однако за последние несколько десятилетий, вдохновленные достижениями нейробиологии, появился растущий объем знаний и конкурирующих теорий.

Важная роль интуиции и эмоций даже в принятии базовых решений в настоящее время признается научным сообществом, во многом благодаря работе группы ученых-поведенческих исследователей из Университета Айовы.

В 1994 году эта группа, состоящая из Антуана Бечары, Антонио Дамасио, Ханны Дамасио и Стивена Андерсона, разработала карточную игру, цель которой заключалась в моделировании принятия решений в реальной жизни ¹¹.

Игра требовала от игроков выбирать карты из одной из четырех колод (названных А, В, С и D). Участник мог выиграть или проиграть деньги с

каждой картой. Игра была подстроена таким образом, что когда игрок выбирал карту, он получал либо большое, либо небольшое вознаграждение в зависимости от того, какая карта была выбрана. По мере того как игроки переворачивали карты, они получали информацию, которая могла помочь им определить, как была подстроена игра.

Чтобы помочь исследователям, игроки были подключены к устройству, похожему на детектор лжи, которое измеряло реакцию их кожи на ток, чтобы определить незначительные изменения в уровне их стресса.

По ходу игры исследователи просили игроков обратить внимание на тот момент, когда они почувствуют, что поняли схему, наиболее оптимальную для выигрыша.

У большинства игроков после переворачивания примерно 50 карт появлялось сильное предчувствие — догадка — относительно этой схемы, хотя только после переворачивания 80 карт большинство из них смогло распознать схему с достаточной уверенностью, чтобы четко ее описать.

Однако изменения в их кожной проводимости, которые указывали на то, что они, возможно, улавливают закономерность, регистрировались уже после того, как они перевернули всего десять карт.

Так мы и работаем. Мы *как бы* знаем задолго до того, *как* узнаем, и часто даже до того, как думаем, что, возможно, знаем.

Но мы не доверяем этому «как бы» — возможно, иногда мудро. Несмотря на это, если мы будем ждать, пока не узнаем наверняка, часто будет уже слишком поздно. Великие трейдеры учатся доверять своим инстинктам, а затем развивают способность интегрировать их в структурированный процесс для достижения оптимальных результатов. Трейдер на валютном рынке в этой истории поступил именно так, и в этом заключалось его преимущество. Джордж Сорос поступал так же,

по словам его сына Роберта, который рассказал, что его отец корректирует свои рыночные позиции, когда чувствует физический дискомфорт в спине. «Это не имеет ничего общего с разумом. У него буквально начинается спазм, и это является ранним предупреждающим сигналом».

Это то, что делали даже математические гении в Renaissance Technologies Джима Саймона. Роберт Мерсер, один из старших портфельных менеджеров Renaissance, сказал: «Сигналы, по которым мы торгуем без перерыва уже пятнадцать лет, не имеют никакого смысла». Мерсер имел в виду, что они следуют своей интуиции в отношении сигналов и работают, исходя из этого.

В истории о пожарном в начале этой главы интуитивные способности командира спасли жизни всей его команды. У него не было времени думать о том, почему он чувствовал себя так, как чувствовал, или какова была логика этого. Он просто действовал.

То же самое происходит и в торговле. По мере приобретения опыта вы начинаете улавливать сигналы, которые ощущаете внутренне. Но если вы будете ждать подтверждения логики, часто может оказаться слишком поздно, чтобы воспользоваться возможностями или справиться с угрозами.

Интуиция позволяет нам гораздо быстрее соединять точки. Она помогает нам улавливать признаки и сигналы, поступающие в результате наших пробных действий на рынках. Благодаря этому наша карта обновляется, включая в себя новые и меняющиеся особенности местности.

Как говорит Антонио Дамасио: «Мы не мыслящие машины, которые чувствуют, а скорее чувствующие машины, которые мыслят».

11 Бечара, А., Дамасио, А., Дамасио, Х. и Андерсон, С., (1994). «Нечувствительность к будущим последствиям после повреждения префронтальной коры человека» *Cognition*, т. 50, 1–3, стр. 7–15. Извлечено из www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0010027794900183?via%3Dihub.

Главные мысли главы

- Интуиция — это сжатая до мгновения форма опыта, особенно ценная в условиях радикальной неопределённости.
- Эксперты улавливают значимые сигналы раньше, чем могут логически объяснить, что именно они заметили.
- Интуицию ошибочно противопоставляют рациональности — на самом деле эмоции и чувства формируют качественные быстрые решения.
- Нейробиологические исследования показывают: тело реагирует на закономерности задолго до того, как разум их осознаёт.
- Великие трейдеры не игнорируют интуитивные ощущения, а интегрируют их в структурированный процесс принятия решений.
- Ожидание полного логического подтверждения часто означает упустить возможность или не успеть среагировать на угрозу.

Статьи по теме

- [Морган Хаузел — психология денег и сложного процента](#)
- [Эндрю Менакер — Секреты мышления лучших трейдеров](#)
- [Уильям Лам: наш разум — лучшая операционная система для успеха](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 22: Научиться доверять своей интуиции

Интуитивный ум — это священный дар, а рациональный ум — верный слуга. Мы создали общество, которое чтит слугу и забыло о даре.

Альберт Эйнштейн, физик

УЧИТЬСЯ РАЗВИВАТЬ СВОЮ ИНТУИЦИЮ — это навык внутренней игры. Однако это и наше недоверие к интуиции могут сыграть коварную роль, сдерживая ее развитие и, в целом, ограничивая наши возможности.

Неспособность развить интуитивные навыки — это скрытый налог на прибыль трейдера. Она способствует отклонению от поведения и, следовательно, посредственности. Одним из трейдеров, который не мог смириться со своей посредственностью, был Грэм.

Грэм работал в американском хедж-фонде. Он описал свои результаты за первые три года работы там как «неплохие, но не потрясающие». Его годовая доходность в среднем составляла около 4%. Это было вполне приемлемо в условиях низких процентных ставок и с учетом его очень низкой волатильности прибылей и убытков, но он чувствовал, что может добиться большего.

Грэм управлял портфелем относительной стоимости с фиксированным доходом, что на рынке облигаций эквивалентно стратегии «лонг-шорт» на рынке акций. Он мог принимать направленный риск, чтобы повысить стоимость портфеля, но испытывал трудности в этом отношении.

Всякий раз, когда я работаю с новым клиентом, я прошу его заполнить два психометрических профиля и анкету по рефлексивному трейдингу. Ответ Грэма на один из вопросов — что он хотел бы обсудить в рамках коучинга по результативности — был показателен.

Я хотел бы понять и исправить то, что мешает мне реализовывать многие из тех сделок, которые я хотел бы совершить, прежде всего в макро-направленном пространстве, но и в целом. Существует явное несоответствие между интуитивными или фундаментальными взглядами, которые у меня регулярно возникают, и объемом риска (если он вообще есть), который я готов принять, руководствуясь этими взглядами. Я хотел бы исправить это. По сути, я хочу научиться доверять своему собственному суждению и убеждениям.

Его ответ на вопрос о том, кто является его тремя «торговыми демонами», ярко продемонстрировал, как проявляется эта проблема.

1. Досрочное закрытие позиций из-за убытков.
2. Выполнение рекомендаций по сделкам, полученных «с улицы».
3. Слишком раннее фиксирование прибыли.

Он раскрыл еще много других «торговых демонов», в том числе: нетерпение, страх упустить выгодную сделку, колебания, приводящие к отказу от сделок, неправильный выбор размера позиции и высокий уровень неуверенности в себе.

Как всегда, это были симптомы более глубоких проблем, а не сами проблемы.

Также решающее значение имел его ответ на вопрос о философии риска в анкете для самоанализа. Это тот вопрос, который я задал в начале главы 7.

С чем из перечисленного вы больше всего согласны?

Вы никогда не разоритесь, фиксируя прибыль.

Вы никогда не разоритесь, принимая убыток.

Грэм ответил: «Вы никогда не разоритесь, принимая убыток». Это указывало на то, что у Грэма была философия игрока, хотя как трейдер,

работающий по методу «относительной стоимости», он использовал стиль «дома».

Психометрические тесты могут дать ценную информацию о трейдере. Они особенно полезны, когда указывают на некоторое несоответствие между тем, чего можно ожидать от трейдера, и тем, что он на самом деле демонстрирует. Один из психометрических тестов указал на несоответствие между *тем, кем был Грэм*, и *тем, каким он был как рискованный инвестор*.

«Компас типов риска» — это психометрический инструмент, который классифицирует людей по одному из восьми различных типов риска. По моим наблюдениям, я заметил высокую степень корреляции между типом риска трейдера и стилями и методами, которые он использует.

Большинство трейдеров, работающих по методу относительной стоимости (RV), как правило, действуют очень структурированно и обдуманно, принимая на себя значительный риск и управляя им в стиле систематического портфеля. Такой стиль работы хорошо соответствует типам риска, которые отличаются обдуманностью и основанностью на фактах, а также меньшей склонностью к принятию решений на ходу.

Напротив, тип риска Грэма предполагает принятие решений на основе интуиции. Трейдеры, работающие таким образом, как правило, принимают направленный риск, часто «катаясь» на волне рыночного импульса, а затем выходя из сделок по мере ослабления этого импульса.

САМООЦЕНКА

Я продолжал расспрашивать Грэма, пытаюсь понять эти кажущиеся парадоксами моменты.

Но самооценка Грэма мешала этому. Если вы помните, наша самооценка тщательно создается и оттачивается нами в сговоре с

нашим эго. Обычно она соответствует тому типу человека, каким наше эго хотело бы, чтобы нас видели. Самооценка рефлексивно сопротивляется вызовам, чтобы не разрушиться.

Когда наш образ себя близок к нашему истинному, или внутреннему, «я», нам легче быть в настоящем и применять всю силу нашего «я» к тому, что мы делаем. Однако чем меньше наше внутреннее «я» соответствует нашему образу себя, тем сложнее нам быть аутентичными и применять истинную силу нашего «я» к задачам, которые стоят перед нами.

Никто не застрахован от этого. Редко когда наш образ себя точно совпадает с нашим истинным «я».

В мире инвестиционных банков и хедж-фондов люди склонны создавать образ себя, который вписывается в культуру мира, в котором они работают. Таким образом, в этом образе обычно подчеркивается успешный человек, использующий логические процессы мышления и подходы, основанные на фактах.

Хотя Грэм, как ни странно, был тесно связан со своим истинным «я», даже тогда между его истинным «я» и его самооценкой существовал конфликт.

На это указывало несоответствие между его ответами в анкетах и результатами психометрических тестов, а также было очевидно по его смущению, когда он говорил о своих интуитивных способностях.

Грэм рассказал, что у него было много, в основном вдохновленных, краткосрочных идей по направленным сделкам как в сфере ставок, так и в сфере валют. Но у него были проблемы с тем, чтобы принять эти сделки.

В какой-то момент он хихикнул, как озорной ребенок, а затем рассказал мне, как недавно неплохо заработал, открывая и закрывая позиции на валютном рынке.

Подобно интуиции командира в истории о пожарном, эти сделки казались божественным вдохновением. Но божественное вдохновение не вписывалось в нарратив самооценки Грэма.

В результате Грэм часто избегал сделок, открывал позиции с небольшим объемом или не хватало уверенности, чтобы довести сделку до конца. Затем он беспомощно наблюдал, как рынок значительно двигался в его пользу, что приводило к глубокому разочарованию и гневу.

Иногда, когда мы обсуждали эти проблемы, Грэм придумывал себе оправдания. Оправдания — это механизм защиты эго, форма уклонения.

Это выглядело как самосаботаж. Сильные интуитивные способности Грэма приводили его к выдающимся торговым идеям, но открытие этих позиций представляло угрозу для его самооценки. Он поддался ощущению, что должен быть или вести себя определенным образом. В некотором смысле он играл на публику.

Мы продолжали исследовать и обсуждать эти вопросы, и в течение нескольких месяцев Грэм приводил в наших разговорах все больше примеров таких ситуаций. Это повысило самосознание Грэма в отношении того, как эти модели поведения, которые он в основном не замечал, происходили с регулярностью.

Этот процесс и наше открытое обсуждение этих вопросов помогли Грэму почувствовать себя более уверенно в отношении этих «вдохновений» и их ценности. Он также осознал, сколько потенциальной прибыли и убытков это ему стоило.

В том же году я закончил работать с Грэмом. Затем прошло шесть лет, прежде чем я снова услышал от него. И вот, совершенно неожиданно, он позвонил мне. Он позвонил, чтобы поблагодарить меня. «За что?» — спросил я.

Он рассказал мне, что за эти шесть лет он стал тем трейдером, которым, как он всегда чувствовал, мог бы стать. За эти годы он более чем удвоил свою среднегодовую доходность.

РАСКРЫТИЕ СКРЫТОГО НАЛОГА

Эта глава началась с идеи о том, что неспособность развить интуитивные навыки — это скрытый налог на чистую прибыль трейдера. Отзыв Грэма дал мне возможность оценить стоимость этого скрытого налога в его случае. Он управлял капиталом в 250 млн долларов. Его средняя годовая доходность составляла около 4%: примерно 10 млн долларов. Его вознаграждение, за вычетом расходов, составляло где-то около 6%, или примерно 600 000 долларов.

После коучинга Грэм более чем удвоил свою годовую доходность. Если остановиться на цифре удвоения, а также учитывая, что расходы были фиксированными и зная структуру фирмы Грэма, его дополнительное вознаграждение с прибыли принесло бы ему около 10%. Таким образом, для Грэма это лично стоило около 1 млн долларов дополнительно в год. Но по мере роста его успеха его вложения удвоились, и, поскольку дополнительный доход приносил ему 10%, полная дополнительная выгода составляла 3 млн долларов в год. Это был скрытый налог, который ежегодно обходился ему дорого из-за неспособности развить свои интуитивные навыки.

И выгоду получил не только Грэм. Теперь он приносил своей фирме более 40 млн долларов прибыли в год по сравнению с 10 млн долларов ранее. Львиная доля этой суммы доставалась инвесторам, но значительная часть оставалась фирме.

Это довольно значительный скрытый налог.

Главные мысли главы

- Неспособность доверять собственной интуиции работает как скрытый налог на прибыль трейдера.
- Несоответствие между образом себя и истинным «я» мешает использовать интуитивные сильные стороны.
- Психометрические инструменты помогают выявить расхождение между типом риска человека и стилем его реальной торговли.
- Саботаж интуитивных сделок часто связан с тем, что они не вписываются в желаемый трейдером образ профессионала.
- Открытое обсуждение «вдохновлённых» сделок и признание их ценности помогает трейдеру начать им доверять.
- Доверие к интуиции при сохранении дисциплины может многократно увеличить доходность без увеличения риска.

Статьи по теме

- [Том Хугаард — Psychology Book](#)
- [25 торговых правил Джесси Ливермора: руководство для спекулянта](#)
- [Дениз Шулл: психология трейдинга от тренера по личной эффективности](#)

Переведено для TLAP.IO

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ: ЦИКЛ
ПРОЦЕССА ЭФФЕКТИВНОСТИ —
КВАДРАНТ 3

Глава 23: Столкновение с радикальной неопределенностью

Неопределенность — это неудобное положение. Но определенность — это абсурд.

Вольтер, писатель

ТМОДЕЛИ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ В ЭТОЙ КНИГЕ, ПРИЗВАНЫ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ, но они не являются безошибочными. Их недостатки хорошо подытожил статистик

Джорджем Боксом, который сказал: «Все модели ошибочны, но некоторые полезны».

Я регулярно нахожу исключения из моделей и концептуальных рамок, представленных в этой книге. В этом и заключается сложность попытки упростить сложное.

Для гештальтиста это не проблема, а источник прозрения. Эти исключения раскрывают что-то новое, что-то интересное, что-то, что требует изучения. Они являются отправными точками. Таков гештальтистский взгляд на вещи.

Гештальтизм — это психологический подход, лежащий в основе моего коучинга.

Когда я учился коучингу, я изучал много разных подходов, но именно метод гештальта показался мне наиболее актуальным для мира финансовых рынков.

Большинство подходов к коучингу стремятся свести проблему к тому моменту, когда с ней можно работать. Гештальт-коучинг, напротив, стремится оставаться в неопределенности. Гештальт-коуча поощряют продолжать исследовать и не принимать то, что они видят, как окончательное.

Гештальт-подход также полезен в торговле. Когда трейдеры ищут определенности, они играют в игру эго. Эго хочет определенности. Оно хочет уверенности, выигрыша в любом случае.

Гарантированный результат — это семя разрушения, которое погубило Lehman Brothers и LTCM и лежит в основе миллиона мелких торговых провалов. Не все торговые убытки связаны с поиском гарантированного результата, но поиск гарантированного результата стоит за почти всеми торговыми провалами, приводящими к катастрофическим убыткам.

Торговля требует принятия неопределенности, а не попыток избежать ее. Но есть особый тип неопределенности, который является частью мира трейдера:

«радикальная неопределенность».

Этот термин был введен в оборот британскими экономистами Джоном Кеем и Мервином Кингом, причем последний занимал пост управляющего Банком Англии во время глобального финансового кризиса 2008 года.

Кей и Кинг проводят различие между «неопределенностью», когда причина и следствие познаваемы и, следовательно, могут быть разрешены, и «радикальной неопределенностью», когда причина и следствие непознаваемы и их невозможно распознать и разрешить.

Радикальная неопределенность представляет собой серьезный вызов для эго человека. Эго ненавидит неопределенность любого рода и стремится к определенности, но в радикально неопределенном мире определенности быть не может. Перед лицом радикальной неопределенности даже самые лучшие и умные люди не застрахованы от ошибок.

Исаак Ньютон, гений в чистом смысле этого слова, стал жертвой радикальной неопределенности на рынках во время «Южноморского пузыря» 1720 года.

Ньютон получил прибыль в размере 7 000 фунтов стерлингов от своей первой сделки во время «Южноморского пузыря» (это около 1 млн фунтов стерлингов в сегодняшних деньгах). Но, зафиксировав прибыль, он наблюдал, как цены стремительно растут, и слышал, как другие наживали состояния. Ньютон снова купил акции, оказавшись на пике рынка. Он потерял 20 000 фунтов стерлингов (около 3 млн фунтов стерлингов в сегодняшних деньгах), все свое состояние, когда «Южноморский пузырь» лопнул. После этого он, как говорят, сказал: «Я могу вычислить движения небесных тел, но не безумие людей».

ПРАВИЛЬНАЯ КАРТА

В главе 18 мы говорили о ловушках, связанных с использованием неправильной карты, и о том, как карта мира, которая у нас в голове, сформированная нашим образованием и культурой, заставляет нас смотреть на проблемы через призму сложности.

Радикальная неопределенность рассматривает мир как сложный или даже хаотичный. Разница между сложными и запутанными точками зрения лучше всего определяется тем, как они интерпретируют причину и следствие.

В сложном мире, во многом подобном концепции неопределенности Кея и Кинга, можно различить причину и следствие. Проблемы можно свести к формуле, объясняющей их работу, а затем применять и повторять решения. Конструкция картонной коробки, рецепт чизкейка, конструкция двигателя Ferrari, система наведения ракеты — все это решения для сложного мира. Как только они определены и решены, все они повторяемы. Можно применить ту же формулу, и результат будет таким же.

В сложном мире, как и в случае радикальной неопределенности, причинно-следственные связи невозможно различить в реальном

времени. Иногда они остаются неясными даже в ретроспективе. Вероятность конкретного исхода будет основываться на прогнозах или оценках, основанных на вероятностных оценках. По мере увеличения числа переменных вероятность точных прогнозов становится все более отдаленной.

Подбрасывание монеты — это сложная задача, хотя она находится близко к границе сложных задач. Существует только два возможных исхода. Легко достоверно *предсказать вероятность* исхода, но нет *уверенности* в результате ни одного конкретного подбрасывания монеты.

Попытка предсказать, на каком уровне закроется индекс S&P 500 через год, — невероятно сложная задача. Огромное количество переменных, необходимых для даже отдаленно точной оценки, делает ее не более чем догадкой. Если, например, индекс находится на отметке 3830, мы, вероятно, могли бы исключить его падение ниже 1000 или рост выше 6000, но даже в этом случае приходится использовать слово «вероятно». Мы не можем гарантировать ни один из этих результатов с уверенностью.

Все ситуации, с которыми мы сталкиваемся на финансовых рынках, требуют от нас обоснованных предположений. Часто даже после того, как они произошли, мы все еще можем не знать, что они произошли, не говоря уже об их причине. Рассмотрим исследование МВФ 2002 года, в котором отмечалось, что из 74 выявленных эпизодов рецессии в разных странах только четыре были правильно предсказаны эконометрическими прогнозами, опубликованными всего за три месяца до года рецессии. В двух третях случаев консенсус-экономисты не смогли «прогнозировать» рецессию даже через четыре месяца *после* ее начала.

Это сложно.

СЛОЖНОСТЬ И ТОРГОВЛЯ

В своей книге «Поведенческий инвестор» (*The Behavioural Investor*, Harriman House, 2018) Дэниел Кросби говорит, что единственный точный прогноз по акциям звучит так: «Я понятия не имею, как и все остальные, но оценки не обеспечивают обеды из лобстеров и не удовлетворяют нашу потребность в вере в познаваемое будущее».

Экономисты и аналитики вынуждены делать прогнозы в условиях радикальной неопределенности. Им часто приходится, несправедливо, сталкиваться с критикой со стороны аудитории эгоистов, жаждущих определенности. В некоторых случаях я видел, как трейдеры на торговых площадках оскорбляли аналитиков и прогнозистов, используя их в качестве козлов отпущения за свои собственные провалы.

Обе эти группы считаются специалистами, но они не являются «исполнителями» в том же смысле, что и трейдеры. У них есть роскошь высказывать свои мнения, не рискуя собственными средствами. Трейдеры и инвесторы — это люди, готовые идти на риск. У них нет такой роскоши. Они обязаны показывать результаты и должны рисковать собственными средствами.

Сэм, аналитик, проходящая сложный путь к должности портфельного менеджера, однажды рассказала мне, что произошло, когда она подготовила прогноз по акции, которая показывала низкую доходность. Ей был предоставлен доступ к членам совета директоров компании и ключевым заинтересованным сторонам в их бизнесе, а также она пообщалась с клиентами. Она подготовила подробный отчет, который представила портфельным менеджерам фирмы.

Сэм сказала: «Отчет не мог бы быть более пессимистичным, даже если бы у него были шерсть, лапы и он отзывался на имя Йоги».

Она была полностью уверена, что любой портфельный менеджер в их фирме, у которого были эти акции, их продаст. Но на следующей неделе старший портфельный менеджер фирмы удвоил свои вложения.

Этот портфельный менеджер считался легендой в компании, и его не принято было подвергать сомнению. На следующей неделе Сэм удалось догнать его в комнате для кофе. Как ни странно, портфельный менеджер сказал: «Хороший отчет, действительно хорошие выводы». Теперь она была еще более озадачена, хотя у нее не хватило смелости спросить его, почему он увеличил свою позицию. «Не мне было его расспрашивать», — сказала она.

В течение следующих трех месяцев акции поднялись на 10% от минимума. Затем, еще через три месяца, старший портфельный менеджер полностью ликвидировал позицию. Он продал не только дополнительные акции, которые приобрел, но и свои прежние. Затем в течение следующих шести месяцев акции подверглись значительной распродаже и достигли новых минимумов.

Контекст этой истории заключается в том, что мы исследовали разницу между взглядом на рынок как аналитика и взглядом как рискованного инвестора.

Сэм спросила меня, что, по моему мнению, заставило того портфельного менеджера поступить именно так, потому что она так и не смогла до конца это понять.

Я объяснил, что не могу этого знать, но рискну предположить, что портфельный менеджер, вероятно, согласился с ее долгосрочной оценкой. Тем не менее, как рискованный инвестор, он оценивал настроения рынка и состояние игроков на рынке этой акции. Похоже, что акции подверглись сильной распродаже в преддверии ее отчета. Возможно, с точки зрения портфельного менеджера, отчет подтвердил то, что рынок уже учёл в цене.

«Но почему, по-вашему, он открыл длинную позицию?» — спросила она, добавив: «Он не мог знать, что акции отскочат».

«Интуиция», — ответил я. «Я бы предположил, что у него, вероятно, было интуитивное ощущение, что в краткосрочной перспективе акции уже достигли своего минимума на данный момент. Возможно, он заметил активные продажи, которые с трудом пытались сбить цену акций. Когда это происходит, появляется относительно дешевая возможность заработать на росте. Если вы ошиблись и уровень поддержки пробит, вы обычно можете выйти из позиции относительно быстро без больших потерь, если акции достаточно ликвидны». «А что потом?» — спросила она.

«Если рынок удерживается, некоторые покупатели возвращаются, а некоторые шортисты начинают фиксировать прибыль. Затем акции начинают расти, после чего слабые шортисты нервничают и вынуждены выкупать акции, что вызывает обратный каскадный эффект. Затем с рынка уходят еще больше слабых шортистов, поскольку они вынуждены выкупать акции. Это продолжается до тех пор, пока не восстановится баланс».

«Так почему, по-твоему, он продал именно тогда?»

«Опять же, я только предполагаю, — сказал я, — но, возможно, он согласился с твоим долгосрочным прогнозом и посчитал, что это максимально возможный отскок, на который способен рынок».

Выражение ее лица говорило о том, что у нее произошло озарение. Она сказала: «Теперь я понимаю, почему этот трейдер всегда ссылался на цитату, которую я понимала в теории, но никогда до конца не осознавала ее практическое применение».

«Вы, случайно, не имеете в виду цитату Бенджамина Грэма?» — спросил я.

«Да, именно», — ответила она резко, а затем повторила цитату. «В краткосрочной перспективе рынок — это машина для голосования, но в долгосрочной — это весы».

ДИЛЕММА ТРЕЙДЕРСКОГО ЭГО

Умение ориентироваться в условиях радикальной неопределенности — это часть игры, в которую играют трейдеры и инвесторы. Они не специалисты по рынкам, они — исполнители.

Многие из великих трейдеров, которых я знаю, ставят себя в состояние «незнания», чтобы они могли проявлять и практиковать беспристрастное любопытство. Незнание — это сложное состояние для эго, но великие трейдеры учатся чувствовать себя комфортно в этом дискомфорте.

Сохранение безразличия сопряжено со многими трудностями. Это иллюстрирует история из книги Нассима Талеба «Обманутые случайностью» (Penguin, 2007).

Талеб рассказал, как, когда он работал трейдером в инвестиционном банке, к нему в Нью-Йорк приехал друг его отца. Он описывает этого друга как «из разряда богатых и уверенных в себе». Друг отца хотел почерпнуть у Талеба знания о рынках.

Талеб предпочитал смотреть на рынки через призму «отсутствия мнения» (или незнания). Поэтому, когда друг его отца настаивал на том, чтобы Талеб высказал свое мнение, тот уклонялся от ответа, вместо этого описывая природу рынков, а не высказывая о них свое мнение.

Раздраженный друг в конце концов связался с отцом Талеба и сказал ему: «Когда я задаю юристу юридический вопрос, он отвечает мне вежливо и точно. Когда я задаю врачу медицинский вопрос, он высказывает мне свое мнение. Ни один специалист никогда не проявляет ко мне неуважения. Ваш дерзкий и самонадеянный

двадцатидевятилетний сын ведет себя как примадонна и отказывается отвечать мне о направлении рынка».

Друг рассматривал Талеба как специалиста, но Талеб был исполнителем. Со стороны трейдеры воспринимаются как специалисты, подобно хирургу, юристу, экономисту или аналитику, но торговля — это исполнительская деятельность. Никто не обвиняет Роджера Федерера или Бейонсе в том, что они специалисты, их считают исполнителями, то же самое верно и в отношении трейдеров: они не знают.

СИЛЬНЫЕ МНЕНИЯ, КОТОРЫЕ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ НЕИЗМЕННЫМИ

По мере того как трейдер продвигается через фазу «Бытия» цикла процесса исполнения, он исследует, ощущает и анализирует триггерное событие, которое побуждает его к поиску смысла. Возможно, нет очевидной связи между причиной и следствием, но тем не менее начинает вырисовываться картина, которую он накладывает на свои внутренние карты.

Обладание картой, которая позволяет смотреть на мир через призму сложности, приводит к тому, что читатель карты ищет определенности. Но любая определенность, созданная таким образом, является иллюзорной и может втянуть многих трейдеров в неприятности. Обладание картой, которая позволяет смотреть на мир через призму сложности, позволяет трейдеру принять неопределенность. Трейдеры, работающие таким образом, могут формировать сильные мнения, но они придерживаются их не слишком жестко.

Трейдеры любят цитировать апокрифическую фразу, приписываемую Кейнсу: «Когда факты меняются, я меняю свое мнение. А что делаете вы, сэр?» Но немногие трейдеры способны работать таким образом.

Одним из тех, кто мог, был Джордж Сорос. В книге «Обманутые случайностью» Талеб говорит о Соросе: «Одной из его сильных сторон является то, что он пересматривает свое мнение довольно быстро, без малейшего смущения».

К ПРАВОЙ СТОРОНЕ ЦИКЛА ПРОЦЕССА ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Все, что мы рассмотрели до этого момента, относилось к левой стороне цикла. Но в момент открытия сделки ситуация приобретает совершенно новую динамику для трейдера.

Все, что было до этого момента, было подготовкой; теперь начинается этап выполнения.

Главные мысли главы

- Радикальная неопределённость — это среда, где причинно-следственные связи невозможно различить в реальном времени.
- Эго ненавидит неопределённость и постоянно ищет иллюзорной определённости, что приводит к катастрофическим решениям.
- Гарантированный результат — семя саморазрушения и причина большинства крупных торговых провалов.
- Сложный мир требует подхода, основанного на вероятностях, а не на формулах и предсказуемых рецептах.
- Трейдеры — не специалисты, а исполнители: их работа — действовать в неопределённости, а не объяснять её.
- Лучшие трейдеры формируют сильные мнения, но удерживают их нежёстко и быстро меняют при новых фактах.

Статьи по теме

- [Теория в сравнении с реальностью](#)
- [Как друг-трейдер потерял \\$700K за девять часов](#)
- [Дистанцирование во времени](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 24: Фаза результативности

Необязательно находиться на боксерском ринге, чтобы быть великим бойцом. Если вы остаетесь верны себе, вы добьетесь успеха в борьбе за то, во что верите.

Мухаммед Али, боксер

АРРЕН БАФФЕТТ упомянул свое «правило Ноя» только один раз. Это было в отчете компании Berkshire Hathaway за 2001 год, после одного из самых неудачных для него годов.

Баффет признал, что в том году он допустил ошибки. Он предвидел определенные риски, но не претворил свои мысли в жизнь. Таким образом, он нарушил свое «правило Ноя», гласящее: «Предсказывать дождь — это не значит ничего; строить ковчеги — вот что имеет значение».

Левая сторона цикла процесса эффективности полностью посвящена правилу Баффета. Она начинается с принятия правильной психологической, ментальной и физической позиции для предстоящей битвы. Затем идет подготовительная работа: предсказание того, будет ли, когда и как пойдет дождь. Наконец, строится ковчег, способный пережить шторм.

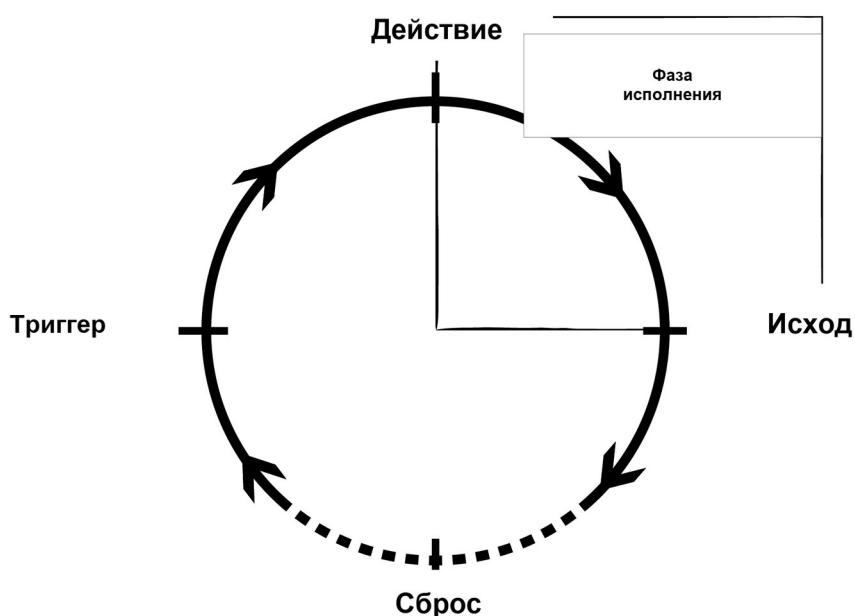
Когда вы сочтете, что настал подходящий момент, вы переходите на правую сторону цикла, и в этот момент вам нужно вывести свой ковчег на бурную воду. Если он построен достаточно хорошо, он должен выстоять.

Во время путешествия ковчега вы, как его капитан, обнаружите, что ваши умственные и эмоциональные способности растянуты до предела. Возможно, вы не доживете до конца путешествия или не

достигнете пункта назначения, но вам нужно выжить, чтобы вы могли отправиться в путь снова.

Левая часть цикла — период до «шторма» — была самой простой. Большинство трейдеров высоко оценивают свои навыки, которые являются приоритетными на левой стороне цикла. Правая сторона — это этап, на котором происходит достижение результатов, и именно здесь вы будете полностью вовлечены в процесс.

Рисунок 28: Фаза результативности



Фаза результативности — это этап, на котором трейдер с наибольшей вероятностью будет оцениваться своим самым суровым критиком: самим собой, вдохновленным своим эго.

Путь трейдера через радикальную неопределенность фазы результативности искажает и извращает его восприятие. Это искажает то, как он видит себя, свой мир и реальность. Это нарушает равновесие его внутреннего состояния, искажает его перспективу и истощает его ментальный капитал.

Когда это происходит, его взгляд на внешний мир и его оценка становятся все более субъективными и крайне личными.

Решение действовать было принято на этапе подготовки, когда он смотрел на внешний мир через более объективную призму. Но на этапе исполнения сделка приобретает новый характер, с другим резонансом и значением для трейдера.

Существует еще множество проблем, которые трейдер создает себе сам и которые могут способствовать отклонению от поведения и подрывать его результаты в «правой» части цикла.

Фаза результативности является крайне травматичной. Трейдер становится чрезвычайно чувствительным к угрозам и опасностям, что приводит к сужению его фокуса до непосредственной близости от своей деятельности, что потенциально заставляет его упускать из виду общую картину.

Он может перейти в режим «борьбы, бегства или оцепенения», что затрудняет следование планам, предусмотренным его стратегией.

Самоуправление, вера в себя и уверенность в себе имеют первостепенное значение на этом этапе.

Именно в правой части цикла эстафета ментальной игры передается от ментального капитала к ментальной стойкости. План составлен, и сделка подготовлена. Теперь трейдер полностью вовлечен в игру.

Ментальная стойкость — это способность оставаться в контакте со своими потребностями, чтобы сохранить свой ментальный капитал или, по крайней мере, его часть. Ее можно рассматривать как упорство и стойкость под давлением, позволяющие нам по-прежнему принимать оптимальные решения и действовать адекватно в данный момент. Ее также можно рассматривать как «психическую выносливость».

На этапах «Бытия» и «Производства» ментальная стойкость не является основным требованием; но на этапе «Выполнения», по мере

истощения ментального капитала, нам понадобится ментальная стойкость, чтобы не дать себя подавить потоку эмоций, которые посылает нам наше эго.

Треjder должен оставаться в процессе; его повестка дня не должна определяться его эго и его целями. Он должен оставаться верным своей торговой цели. Короче говоря, он должен оставаться в оптимальном состоянии трейдера.

Самая большая опасность для трейдера заключается в том, что в разгар фазы результативности его устойчивость испаряется, на него опускается «красная пелена», и он попадает в состояние «тильта» — когда каждый его шаг оказывается ошибочным.

Концепция достижения оптимального состояния трейдера может показаться высокомерным идеализмом, но именно этого требует выдающаяся результативность. Способность оставаться в настоящем моменте жизненно важна. Ментальную игру можно выиграть, если трейдер сможет оставаться сосредоточенным на рынках и действовать в соответствии с требованиями ситуации, а также если он сможет отступить на шаг назад, чтобы увидеть вещи ясно и связно.

ФАЗА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И СДЕЛКА С BUND В МАЕ 2007 ГОДА

В главе 16 мы видели, что я разработал план перед сделкой о том, как я войду в сделку по Бунду, если рынок предоставит мне такую возможность. Это включало в себя размер риска, условия выхода из сделки, если я ошибся, как я буду добавлять позицию, если рынок пойдет в мою сторону, и как я буду следовать за рынком и корректировать стоп.

Я знал, что если мне удастся открыть сделку и если она пойдет так, как я надеялся, я потенциально мог бы получить доходность 4:1 или 5:1 по

этой схеме с низким риском и высокой доходностью. Хотя, если бы я смог грамотно определить размер позиции, результат мог бы быть значительно лучше.

Первым делом я открыл короткую позицию по фьючерсу на немецкий бунд (что эквивалентно длинной позиции по доходности) в соответствии с моим планом. Мой начальный объем должен был быть относительно небольшим, а стоп-лосс — довольно близким. Мне нужно было быть осторожным, чтобы не превысить лимит просадки, установленный моим работодателем, до которого я был недалеко.

Я начал продавать фьючерсы на немецкие облигации.

Я сознательно не думал о том, что это может быть та асимметричная схема, которую я искал. Я просто выполнял план, который у меня был для этой сделки. Мои размышления были завершены на этапе планирования сценариев в фазе подготовки.

После того как я открыл первую позицию, рынок быстро пошел в мою пользу. Я быстро увеличил размер позиции, как и планировал, переместив стоп-лосс, чтобы сохранить размер риска на прежнем уровне.

Затем движение рынка начало набирать обороты, быстро достигнув моего третьего уровня добавления. Я снова увеличил позицию и перенес стоп-лосс, так что мой риск остался прежним.

Мой риск убытка никогда не превышал первоначального размера риска, так как я реинвестировал прибыль и усреднял позицию по ходу дела. Теперь я использовал 60% от своего полного рискового лимита.

Моя доля риска была установлена банком с использованием их весьма консервативного расчета величины риска (VaR).

Рынок продолжал двигаться в мою сторону, не сбавляя оборотов. В тот же день я добавил последние две транши.

Теперь я использовал весь свой риск, а рынок все еще продолжал расти. Теперь я мог отодвинуть стоп-лосс дальше, так как я был в плюсе.

Как я и планировал, в этот момент, если бы рынок скорректировался вниз, выбив меня из позиции, худшее, что могло бы случиться, — это потеря моего первоначального риска.

Я настоял на увеличении лимита риска. Мне сказали, что я могу использовать часть неиспользованного лимита на опционы нашего нью-йоркского офиса, при условии, что я размещу сделку в опционах, что я и сделал, подняв трейлинг-стоп немного выше, чтобы покрыть этот опционный риск.

В тот день, пятницу, немецкие облигации закрылись на минимуме, а доходность — на максимуме дня. Моя сделка была значительно «в деньгах». Даже мой уровень стопа был значительно «в деньгах».

Это поставило меня перед риском на выходные, но мой стоп был достаточно далек, чтобы я считал этот риск крайне маловероятным. В понедельник рынок открылся ниже (доходность выше) и продолжал двигаться в том же направлении в течение вторника и среды. Я был теперь в плюсе на семь цифр, движение, которое я предвидел, началось, и оно прошло лишь примерно треть пути к моей ожидаемой цели.

В течение следующих трех недель рынок продолжал двигаться в мою сторону, практически без коррекций. По мере этого я продолжал переносить стоп-лосс. Однако, поскольку сделка теперь была полностью в плюсе, я мог позволить себе ослабить стоп-лосс, чтобы оставить место для некоторой волатильности рынка.

В конце концов, когда цена приблизилась к моему целевому уровню, я начал закрывать сделку, фиксируя прибыль в соответствии с моим планом.

Я никогда не совершал более удовлетворительной сделки. Я был в потоке на протяжении всего процесса. Доходность сделки составила ошеломляющие 50:1. Настоящий мультибаггер.

Эта сделка была для меня удачной; действительно очень удачной. Я привязался к этой сделке. Только после выхода из нее я испытал свой первый стресс и беспокойство в связи с ней. Я поделюсь этим, когда мы рассмотрим заключительную фазу квадранта в Части пятой.

Главные мысли главы

- Фаза Результативности — самая травматичная часть цикла, где субъективность и эмоции искажают восприятие реальности.
- На этом этапе эстафета ментальной игры переходит от ментального капитала к ментальной стойкости.
- Ментальная стойкость — это способность сохранять оптимальные решения под давлением и не дать эго перехватить процесс.
- Главная опасность — попадание в «тильт», когда каждое следующее действие усугубляет ситуацию.
- Самоуправление, вера в себя и приверженность плану — ключевые качества для прохождения этой фазы.
- Большая часть подготовки осталась позади; теперь задача — оставаться в процессе и не подменять его действиями ради эго.

Статьи по теме

- [Том Хугаард — Призрак биржевой ямы](#)
- [Нормальное — значит убыточное \(часть 1\)](#)
- [Идеальный образ трейдерского мышления](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 25: Выиграл или проиграл, каждый получает от рынка то, что хочет

Выиграл или проиграл, каждый получает от рынка то, что хочет. Некоторым, похоже, нравится проигрывать, поэтому они выигрывают, теряя деньги.

*Эд Сейкота, легендарный трейдер, упомянутый в книге
«Волшебники рынка»*

ЭТА ЗАГАДОЧНАЯ ЦИТАТА ВЗЯТА ИЗ ИНТЕРВЬЮ С ЛЕГЕНДАРНЫМ ТРЕЙДЕРОМ ЭДОМ СЕЙКОТОЙ, ОПУБЛИКОВАННОГО В ОРИГИНАЛЬНОЙ КНИГЕ ДЖЕКА ШВАГЕРА «Волшебники рынка» (Wiley, 2012).

Я потратил больше времени, размышляя над этой цитатой, чем над любыми другими словами, когда-либо сказанными о трейдинге. Когда я прочитал их впервые, я перечитал их, а затем перечитал еще раз. Для меня они не имели смысла, и все же интуитивно я чувствовал, что они правы.

Думаю, за всю свою карьеру трейдера я прочитал книгу «*Market Wizards*» три раза.

Каждый раз я останавливался на этой цитате и размышлял над ней точно так же.

Я прочитал множество обсуждений высказываний Сейкоты на различных форумах, и, полагаю, каждый может интерпретировать их по-своему, в зависимости от собственных взглядов и опыта. Я изложу свою интерпретацию, в которой объединены многие темы, затронутые в этой книге.

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ НАШИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Психолог Абрахам Маслоу выделил пять уровней подсознательных потребностей, необходимых для здоровой и сбалансированной жизни. Четыре нижних уровня — это потребности, в которых мы можем испытывать дефицит: без них мы не можем выжить или вести психологически здоровую жизнь. Начиная снизу, первый уровень включает базовые физиологические потребности, необходимые нам для безопасности и выживания, в том числе еду, воду, кров, безопасность и защиту. Следующие три уровня включают то, что мы получаем от человеческих отношений. К ним относятся безопасность — такие вещи, как работа, здоровье и имущество; любовь — включая привязанность, товарищество и дружбу; и затем высшая из «потребностей дефицита»: самоуважение — включающее самоуважение, самоодобрение и самопризнание.

В метафоре «эго-хозяин-я» задача нашего эго состоит в том, чтобы обеспечить, чтобы мы действовали и вели себя так, чтобы удовлетворить эти потребности. Если мы сталкиваемся с отторжением, неодобрением или исключением, то, в обратном порядке, четыре нижних уровня потребностей рискуют остаться неудовлетворенными.

Эти дефицитные потребности — это то, чего мы жаждали с раннего возраста. Если бы мы их не получили, мы, вероятно, не дожили бы до взрослой жизни.

Есть еще одна потребность, которая находится на вершине треугольника (см. рисунок 29). Она известна как «самореализация». Это не дефицитная потребность, а «потребность в бытии».

Рисунок 29: Иерархия потребностей Маслоу



Самореализация — это то, когда мы раскрываем свой истинный потенциал.

Когда человек самореализуется, он принимает себя таким, какой он есть, осознает свои способности и может более точно воспринимать окружающий мир без осуждения. Таким образом, у него формируется точное, а не искаженное представление о мире и своем месте в нем.

Люди, которые самореализуются, преследуют более широкую цель, а не удовлетворяют желания, возникающие из неудовлетворенных потребностей дефицита. Они, скорее всего, будут следовать своему собственному пути, а не чужому. Их не сбивает с толку толпа, но они умеют читать ее настроения. Они чувствуют себя комфортно в своей коже.

Самореализация — это состояние, в котором человек освобождается от необходимости удовлетворять свои дефицитные потребности. Таким образом, у него появляется более широкое, обширное и глубокое поле зрения. Он может отстраниться и посмотреть на проблемы со свежей точки зрения.

Когда человек самореализуется, он может с смирением в полной мере испытать чудеса жизни и насладиться этими моментами, а не позволить

им пройти мимо. Он может быть самим собой и привнести силу своего истинного «я» в данный момент.

Самореализация — это оптимальное состояние для решения задач, с которыми сталкивается трейдер. Это состояние, в котором он чувствует себя комфортно, не зная ответа, в котором он может находиться в зоне дискомфорта, проявлять беспристрастное любопытство и быть творчески безразличным.

Когда человек самореализуется, к нему приходят возможности, а угрозы устраняются. Человек, который самореализуется, может задействовать весь свой ментальный капитал. Он по-настоящему присутствует в своем истинном «я», в своей основной цели, и не отвлекается на цели, продиктованные эго, которое хочет, чтобы он уделял внимание потребностям, связанным с недостатками.

ЖЕЛАНИЯ: НАШИ НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Даже стремясь к самореализации, мы все равно должны уделять внимание нашим потребностям, связанным с дефицитом. Если мы этого не делаем, наше эго может возмутиться. Как только эти потребности удовлетворены в достаточной степени, мы можем перейти к самореализации. Но если мы продолжаем сосредотачиваться на наших низкоуровневых потребностях, даже когда они уже достаточно удовлетворены, мы можем никогда не достичь самореализации. Таким образом, наше долгосрочное благополучие приносится в жертву нашим краткосрочным потребностям.

Рассмотрим одну из наших самых базовых потребностей: еду. В современную эпоху у большинства из нас есть еда, в которой мы нуждаемся, но это не мешает нам хотеть большего, и часто мы можем чрезмерно сосредоточиться на удовлетворении этой потребности в

ущерб нашему благополучию. Как и во многом, что является частью нашего поведения, у этого есть эволюционные корни.

Наши предки не имели роскоши обладать всем, что они хотели, когда они этого хотели. Их человеческая «операционная система» побуждала их переждать, когда это было возможно, потому что они не знали, когда будет следующий прием пищи. Могло пройти несколько дней, прежде чем охота и сбор давали им достаточное количество калорий.

Высококалорийные продукты ценились больше, чем любые другие. Из продуктов с естественно высоким содержанием сахара можно было получить больше «энергии за те же деньги».

Сейчас нами управляет та же «операционная система», что и у наших предков. Отсюда и наши растущие талии. Мы запрограммированы на переживание и потребление высококалорийной пищи, даже зная, что нас ждет еще один прием пищи.

То же самое, возможно, верно и в отношении самой важной из наших потребностей, связанных с дефицитом: самооценки. Так же, как мы можем быть чрезмерно чувствительны к потребности в калориях, мы можем быть чрезмерно чувствительны к потребности в одобрении.

Мы беспокоимся о том, что не получаем достаточного признания. Мы чрезвычайно чувствительны к неодобрительному взгляду или замечанию. Мы боимся потери самооценки так же сильно, как смертельной опасности. В некоторых культурах смерть предпочтительнее потери самооценки.

Мы даже называем поведение тех, кто ищет дополнительного признания и одобрения, «нуждающимся».

Иногда наши потребности в самоуважении могут вытеснить потребности более низкого порядка. Люди настолько хотят, чтобы их уважали за то, что они худые, что готовы лишать себя жизненно важных калорий. Логика улетучивается.

Для таких людей не существует такого понятия, как «слишком худой».

В этом безумно сложном мире, с нашими все более хрупкими и неискренними отношениями, мы жаждем, чтобы нас любили и уважали. Люди хотят, чтобы на них подписались в социальных сетях, а отписка или игнорирование могут вызвать экзистенциальный кризис.

Мы все хотим одобрения со стороны наших сверстников, даже если мы их не знаем. Мы хотим, чтобы люди любили нас, говорили о нас хорошие вещи, рассказывали о нас другим, заходили на Amazon и ставили нашим книгам 5-звездочные отзывы.

Никто из нас не застрахован от этого. В глубине души мы все работаем на одной и той же операционной системе.

Вспомните нового портфельного менеджера из 13-й главы, которая фигурировала в истории о гонконгском офисе хедж-фонда. Она была единственной из своей группы новых портфельных менеджеров и аналитиков, кто записался на мой коучинг. Мне действительно интересно, продолжила бы она, если бы посетила ту же встречу, что и другие портфельные менеджеры и аналитики.

Возможно, благодаря тому, что она не присутствовала на той встрече, у моей будущей клиентки не проявилась потребность в одобрении со стороны коллег, и она смогла реализовать себя. Безусловно, она одна из немногих из той группы, кто до сих пор работает в компании, и она, безусловно, самая успешная.

Возможно, что у других менеджеров потребность в одобрении коллег, в сочетании с убеждением, что просьба о помощи — признак слабости, помешала им обратиться за помощью, которая могла бы принести им пользу. Их эго встало между их долгосрочным благополучием и действиями, которые могли бы помочь им его достичь. Коучинг, возможно, не гарантировал бы успех, но увеличил бы шансы на него.

Тем не менее, в тот момент они получили то, что хотели. Это была личная победа для каждого из них — в тот момент.

Наши победы, наше краткосрочное поведение удовлетворяют краткосрочные потребности эго.

Когда мы хотим поесть, мы идем и берем еду. В этот момент это небольшая победа. Но часто нам это не нужно. Таким образом, в конечном итоге мы проигрываем. Мы становимся полными, нездоровыми, уставшими, вялыми. В долгосрочной перспективе мы потребляем слишком много холестерина, страдаем от сердечных заболеваний, диабета, а иногда и депрессии. Стороннему наблюдателю может показаться, что мы любим проигрывать, продолжая гоняться за небольшими победами в еде.

Мы видим это во многих аспектах жизни.

И именно эта предпосылка лежит в основе моего взгляда на то, что «выигрывают или проигрывают, но каждый получает от рынка то, что хочет». Некоторым людям, похоже, нравится проигрывать, поэтому они выигрывают, проигрывая.

ОЦЕНКА УСПЕХА

В начале главы о Эде Сейкоте в книге *«Волшебники рынка»* Джек Швагер говорит, что не знает ни одного другого трейдера, который достиг бы того, чего добился Сейкота за время своей торговой деятельности. За 16 лет он увеличил один торговый счет с 5 000 до 12 500 000 долларов. Это рост на 250 000%. Если бы по ходу дела не было снятий средств, сумма была бы значительно больше.

Интервью с Эдом раскрывает глубину мудрости, которая, возможно, превосходит любую другую в книгах Швагера из серии *«Волшебники рынка»*. Многие ответы Эда на первый взгляд могут показаться

загадочными, но при повторном или третьем прочтении открываются скрытые смыслы.

Но именно ответ на последний вопрос Джека является для меня самым показательным. Джек спросил Эда, как он оценивает успех.

Сейкота ответил: «Я не оцениваю успех, я его праздную. Я считаю, что успех связан с тем, чтобы найти свое призвание и следовать ему, независимо от финансовой выгоды».

Я не считаю, что торговый успех Сейкоты во многом был обусловлен его аналитическим подходом, системой или методом. Вероятно, есть миллион неудачных трейдеров, которые делали то же самое. Его успех зависел от него самого, как личности.

Сейкота избавился от потребности удовлетворять свои дефицитарные потребности, как только они были удовлетворены. После этого он смог сосредоточиться на своих потребностях в самореализации. Это означало, что он мог уделять внимание своему личностному росту, самосовершенствованию, обузданию эго, смирению, управлению эмоциями, непрерывному обучению, принятию незнания, творческому безразличию, беспристрастному любопытству и празднованию успехов.

Главные мысли главы

- По мысли Сейкоты, каждый получает от рынка то, что хочет — даже те, кто, кажется, хочет проиграть.
- Согласно Маслоу, выше всех дефицитных потребностей стоит самореализация — состояние, оптимальное для трейдера.
- Самореализующийся человек комфортен в незнании, проявляет беспристрастное любопытство и не зависит от одобрения.
- Невыполненные потребности в одобрении и принадлежности заставляют трейдеров действовать вопреки долгосрочным интересам.
- Краткосрочные победы эго (избегание уязвимости, отказ от помощи) часто оборачиваются долгосрочными поражениями.
- Истинный успех — это следование своему призванию, а не оценка результата через одобрение окружающих.

Статьи по теме

- [Откровение \(не моё\). Интересно.](#)
- [Если вы хотите бросить трейдинг — прочтите это](#)
- [Дениз Шулл: психология трейдинга от тренера по личной эффективности](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 26: Эффект результативности

Весь мир — театр, а все люди в нем — всего лишь актеры.

Уильям Шекспир

В каждом великом выступлении есть время, момент, мимолетная секунда, когда вам нужно сделать выбор и действовать. Вы погрузились в роль, отрепетировали, прошли через множество испытаний, и теперь вам нужно выйти на сцену на глазах у всего мира и позволить выступлению состояться.

Все, что вы делали до этого момента — все ваши ощущения, наблюдения, размышления, анализ, планирование — вкладывается в эти мгновения. В эти моменты выбора принимается решение действовать; теперь действие должно состояться.

Нерешительность так же губительна, как и поспешность. Вы должны доверять себе.

В теории это легко, но на практике очень сложно. Почему это так сложно?

АНАЛОГИЯ С ХОДЬБОЙ ПО КАНАТУ

Представьте, что вы решили научиться ходить по канату — занятие не из легких, но вполне достижимое при наличии времени, терпения, настойчивости и хорошего учителя или наставника.

В начале обучения веревка будет натянута между двумя столбами всего в паре футов над землей.

Как начинающий канатоходец, вы будете осваивать азы этого искусства на безопасной высоте. Вы будете развивать свои навыки и приемы

удержания равновесия, правильное расположение ног, положение рук и тела, а также научитесь двигаться вперед.

Через некоторое время вы начнете совершенствоваться. Сначала вы продвигаетесь вперед на небольшое расстояние, прежде чем теряете равновесие и падаете; но со временем вы становитесь более опытным. В конце концов вы дойдете до другого конца веревки. Вскоре вы будете переходить по веревке туда и обратно, постепенно увеличивая скорость.

В конце концов, вы, возможно, даже сможете выполнять несколько трюков.

Я где-то читал, что на освоение этого навыка уходит около пяти минут, а на то, чтобы это стало совершенно естественным — около года, и к этому моменту вы сможете выполнять некоторые базовые трюки. Во многих отношениях это не так уж и отличается от торговли.

Как только вы сможете переходить по канату на высоком уровне, ваш учитель начнет поднимать канат выше — с двух футов до пяти, затем с пяти до десяти. Теперь ситуация начинает меняться. Если вы упадете здесь, падение будет тяжелым, и вы можете получить серьезные травмы.

Но что, если ваш учитель поднимет веревку на 30 метров: примерно на высоту десятиэтажного здания?

Теоретически, переход по канату одинаков, будь то на высоте двух футов, десяти футов или 100 футов. Технические аспекты хождения по канату остаются теми же: постановка ног, равновесие, положение тела. Но даже если вы надеваете страховочную привязь и у вас есть сетка безопасности, которая вас поймает, на высоте 100 футов это уже не будет тем же самым. Ваше эго, которое, возможно, было относительно спокойным и уравновешенным на более низких уровнях, на таких

высотах выходит из-под контроля, и ваши эмоции будут метаться в разные стороны.

На высоте 100 футов вы становитесь боязливыми, тревожными, нервными; при малейшем беспокойстве вы, возможно, перейдете в режим «борьбы», «бегства» или «замирания». Ваше внимание будет сосредоточено на том, чтобы перейти через, и ни на чем больше.

Аналогия с канатом подчеркивает огромную разницу между принятием риска в теории, когда риск низок или отсутствует, и принятием его, когда на кону стоит гораздо больше. Когда риск очень реален, эмоции срабатывают, и наше эго берет верх.

Эго — плохой трейдер, плохой исполнитель, плохой актер. Вместо этого именно ваше истинное «я» должно действовать. Ваше истинное «я» — это тот, кто способен на это.

КАТАСТРОФА НА ЗАСЕДАНИИ FOMC И МОЕ ИСКУПЛЕНИЕ

2007 год был для меня довольно насыщенным в плане торговли. После двадцати лет карьеры торговля по-прежнему показывала мне, что никакой опыт не гарантирует, что вы перестанете совершать ошибки новичка.

У меня была отличная сделка с немецкими облигациями, затем летом наступил небольшой кризис уверенности, из которого меня спасло вмешательство моей коллеги Эшли (как я рассказывал в главе 1). Но впереди меня ждал еще один инцидент.

После разговора с Эшли я снова начал успешно торговать. Мой P&L вскоре пошел в нужном направлении.

Однако в начале ноября того же года я сделал нечто, что выбило меня из колеи. Ниже приведены мои воспоминания об этих событиях.

Перед заседанием Федерального комитета по открытым рынкам (FOMC) в конце октября я открыл короткую позицию по доходности двухлетних облигаций. Сделка была открыта с использованием фьючерсов на евродоллар. Я предпочитаю использовать стоп-ордера в своих сделках, но снимаю их во время событий с высокой волатильностью, чтобы временный сбой ликвидности или вакуум не выбили меня из рынка. Вместо этого я внимательно слежу за позицией. Я не ожидал, что ФРС снизит ставки, но предполагал, что она сделает «голубиное» заявление, которое укажет на то, что вероятность будущих снижений ставок возросла. Именно это и произошло.

Рынок не сильно отреагировал на это, и я был очень доволен результатом. Я снова установил стоп-приказ у своего брокера Джастина, покинул рабочий стол и пошел перекусить.

Стоп-приказ, который я оставил, находился на некотором расстоянии от рыночной цены, и поэтому я не видел повода для беспокойства.

Когда я возвращался к своему столу, я услышал, как Джастин кричал по брокерской линии: «Стив, ты там? Я просто хочу уточнить, слышал ли ты, что твой стоп-ордер был исполнен».

Я бросился к своему столу и спросил Джастина: «Что ты имеешь в виду под «сработала»?»

Я посмотрел на экран. Доходность была на несколько тиков выше, чем когда я уходил, но не настолько, чтобы это было критично. «Твой стоп был исполнен», — сказал он.

«Что? Где? Как? О чем ты говоришь?» — спросил я, превратившись в полного идиота, неспособного связать два слова.

Я проверил динамику цен на краткосрочном графике. Фьючерсы двигались в обратную сторону по отношению к доходности и быстро снизились на 18 тиков, после чего вернулись на 10 тиков, пока я был вне здания — своего рода мини-флэш-крах, сосредоточенный вокруг

фьючерсного контракта, в котором я участвовал. Это стоило мне значительной шестизначной суммы. Я был в ярости. Теперь мне нужно было подумать, что делать.

Моя первая мысль была: «Это не меняет общей картины. Идея по-прежнему хороша, я должен вернуться к ней». Но я засомневался. Не знаю, почему — может, я думал, что попробую еще раз на том уровне, где меня выбили. Но рынок туда не вернулся. Фьючерсы снова пошли вверх (доходность пошла вниз) и теперь находились на расстоянии 20 тиков (десяти базисных пунктов доходности) от того места, где меня выбили. (В те дни каждый тик равнялся половине базисного пункта.)

Почему я просто не открыл позицию заново, когда понял свою ошибку, вместо того чтобы «быть придурком из-за одного тика»? — спросил я себя.

Я решил оставить все как есть и попробовать снова утром. Возможно, рынок даст мне еще одну возможность открыть длинную позицию по фьючерсам рядом с тем уровнем, на котором меня выбили.

На следующий день мне удалось полностью все испортить. Я снова воздержался, думая, что фьючерсы могут подешеветь. Но после спокойного европейского утра они выросли с открытием рынка в Нью-Йорке.

Ожидалось появление некоторых данных. Я боялся, что это приведет к росту фьючерсов, и я снова упущу возможность. Поэтому я купил несколько фьючерсов в преддверии публикации данных. Данные оказались сильными, фьючерсы обвалились, доходность подскочила.

В английском языке есть много ругательств, которые можно использовать в такой момент. Мне удалось использовать их все.

Теперь я полностью оказался в плену этого рынка.

«Почему ты не подождал, идиот?» — повторяло мое эго в голове. Думаю, мое «я» ответило: «Попробуй сам поступить лучше, если

считаешь себя таким умным». Это не нужно было повторно приглашать; оно взяло бразды правления в свои руки.

Это закрыло позицию. Оно сумело сделать это на дне дневного диапазона фьючерсов. После этого фьючерсы снова начали расти. К концу дня позиция, которую я открыл до публикации данных, оказалась бы в плюсе.

Когда ты в плену у рынка, тебе конец — вот и все. Ты будешь делать все, что рынок от тебя хочет. Он дергает за ниточки. Ты не контролируешь свои действия.

Конец той недели был катастрофой. Мне удалось отдать всю прибыль, накопленную за последние пару месяцев.

Я был в угрюмом настроении все выходные.

В понедельник и вторник фьючерсы продолжили расти. Как и в случае с моей майской сделкой, я правильно предсказал это; но в отличие от майской сделки, я полностью провалил ее.

Я не только не участвовал в сделке, но и успел потерять деньги.

В начале следующей недели я едва мог функционировать, наблюдая за тем, как рынок рвется вперед. Теперь он находился на 40 базисных пунктов от того уровня, на котором у меня был стоп-лосс. Это огромное движение. Я погружался в спираль. Я не видел правильного курса действий, пути вперед.

Но потом произошло нечто, что изменило всё.

Я взял свой дневник, который лежал на столе, и открыл его.

На внутренней стороне обложки всех моих дневников я всегда клеиваю копию стихотворения Редьярда Киплинга «Если...». Я начал его читать.

Если ты можешь сохранять хладнокровие, когда все вокруг
теряют голову и винят в этом тебя,

Если ты можешь верить себе, когда все в тебя сомневаются,

Но при этом с пониманием относиться к
их сомнениям; Если ты можешь ждать и
не уставать от ожидания,
Или, когда о тебе лгут, не отвечать
ложью, Или, когда тебя ненавидят, не
поддаваться ненависти,
И при этом не выгляди слишком хорошо и не говори слишком мудро:
Если ты можешь мечтать — и не позволять мечтам властвовать над
тобой;
Если ты можешь думать — и не ставить мысли своей целью;
Если ты можешь встретить Триумф и Поражение
И относиться к этим двум самозванцам одинаково;
Если ты можешь вынести, что правду, которую ты сказал,
Искаженную мошенниками, чтобы заманить в
ловушку глупцов, Или смотреть, как рушится
то, чему ты посвятил жизнь, И наклониться,
чтобы восстановить это изношенными
инструментами:
Если ты можешь сложить все свои победы в одну кучу
И рискнуть всем в одной игре в монетку,
И проиграть, и начать сначала
И ни словом не обмолвиться о своей потере;
Если ты можешь заставить свое сердце, нервы и мускулы
Служить тебе, когда в них уже давно не осталось сил,
И так держаться, когда в тебе нет ничего,
Кроме Воли, которая говорит им: «Держитесь!»
Если ты можешь говорить с толпами и сохранять свою добродетель,
Или ходить с королями — и не терять связи с простыми людьми,
Если ни враги, ни любящие друзья не могут ранить тебя,
Если все люди важны для тебя, но ни один — слишком;

Если ты можешь наполнить неумолимую минуту
Пробегом в шестьдесят секунд,
Твоя будет Земля и все, что на ней,
И — что еще важнее — ты станешь Мужчиной, мой сын!

Закончив это, я перевернул страницу в дневнике и начал писать.

За время, которое показалось мне пятиминутным, я написал три страницы. Я писал о том, что чувствовал, о своем состоянии, а затем начал описывать свой процесс, свою цель, как я ее достигаю, где я был и что произошло. В мою голову хлынул поток мыслей, и я записывал их по мере того, как они приходили.

После этого я вдруг почувствовал ясность. Облака внезапно рассеялись. Ясность вернулась. Я отпустила.

Помню, как я сказал себе: «Ладно, а что ты теперь думаешь?»

Динамика цен, новости, данные, графики: для меня все это указывало на то, что движение доходности вниз еще далеко не закончилось. Гораздо дальше, чем я, возможно, первоначально предполагал. Соотношение риска и прибыли в этой сделке было превосходным. Но я этого не видел.

Я вел себя так, как будто находился на канате на высоте 30 метров, не имея никакого плана. Я стал боязливым, тревожным, нервным. Я сосредоточился на выживании и ни на чем больше. Но теперь ясность вернулась.

Я мог видеть эту сделку.

«Хорошо, сколько я могу вложить?» — спросил я себя.

Это зависело от того, где будет мой стоп, если я ошибусь. Рынок на этих уровнях был неизведанной территорией, без очевидной точки остановки. Мне пришлось проявить изобретательность и определить для себя уровень выхода. Как только я это сделал, следующим вопросом было: какой объем это позволит мне разместить?

Я действовал. Я открыл короткую позицию по доходности и длинную по фьючерсам. И я дал рынку развиваться.

В течение следующих трех недель рынок продолжал двигаться в мою пользу: доходность упала еще на 70 базисных пунктов, добавив в мой отчет о прибылях и убытках сумму, значительно превышающую семь цифр.

Вернемся к вопросу: почему на практике так сложно сделать то, что мы можем сделать в теории?

Теоретически мы должны уметь ходить по канату на высоте 100 футов над землей так же, как мы ходим по канату на высоте двух футов над землей. На практике мы не можем.

Как гласит цитата, приписываемая всем от Эйнштейна до Йоги Берры: «В теории нет разницы между теорией и практикой, а на практике она есть».

Мы не роботы. Мы — эмоциональные существа, движимые эго, на которых влияют наши отношения с другими, контекст и ситуация. Нам нужно работать с этим, потому что мы не можем с этим бороться.

Главные мысли главы

- Принятие риска в теории и на практике различается так же, как ходьба по канату на двух метрах и на ста.
- Когда ставки реальны, эго и эмоции захватывают управление, а действовать должно истинное «я».
- Реактивная торговля «по горячим следам» обычно ведёт к ещё большим убыткам и потере контроля.
- Возврат к собственному процессу, дневнику и опорным текстам способен резко вернуть ясность и сбросить эмоциональный заряд.
- Когда ясность восстановлена, трейдер снова видит возможности, оценивает риск и действует с дисциплиной.
- Мы не роботы, а эмоциональные существа — с этим нужно работать, а не пытаться побороть.

Статьи по теме

- [Том Хугаард — Призрак биржевой ямы](#)
- [Стив Уорд — Высокопродуктивный трейдинг](#)
- [Нормальное — значит убыточное \(часть 2\)](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 27: Ориентация на результат против ориентации на процесс

Некоторые люди хотят, чтобы это произошло, некоторые надеются, что это произойдет, а другие делают так, чтобы это произошло.

Майкл Джордан

Б Райан Крэнстон был рожден, чтобы стать актером. Родившись в Голливуде в семье родителей, связанных со шоу-бизнесом, Крэнстон еще в раннем возрасте решил, что хочет пойти по их стопам. Однако, несмотря на многообещающие перспективы, Крэнстон вскоре обнаружил, что его карьера зашла в тупик: ему не удавалось получить ту самую прорывную роль в крупном кинохите или телешоу.

В своей автобиографии Крэнстон рассказывает о том, как в начале карьеры он постоянно боролся за работу в рекламе, получал эпизодические роли в чужих сериалах и как сумасшедший ходил на прослушивания. Он зарабатывал прилично, но чувствовал, что его прогресс застопорился, как он сам выразился, «на уровне юниорской лиги». Он начал задаваться вопросом, не достигла ли его карьера плато и не это ли лучшее, на что он способен.

К счастью, его жена проявила инициативу и оплатила Крэнстону несколько индивидуальных сессий с Бреком Костином, известным частным тренером из Лос-Анджелеса, который работал с высокорезультативными людьми из различных сфер деятельности.

Костин предложил Крэнстону сосредоточиться на процессе, а не на результате. Вместо того чтобы ходить на прослушивания с целью получить роль, ему следовало идти с намерением показать сильное

выступление. Получение роли стало бы результатом этого выступления, а не результатом попытки заполучить роль.

Таким образом, Крэнстон мог проявить себя с лучшей стороны на прослушивании. Если он подходил для роли — отлично, а если нет — так тому и быть.

Такое отношение разорвало связь между Крэнстоном и его эго. Он больше не был привязан к результату прослушивания и, следовательно, к необходимости оправдать чьи-то ожидания. Ожидания часто являются делом эго.

Новый взгляд Крэнстона был не просто ценностью, о которой он говорил, это было то, что он полностью поддерживал на практике. Результат теперь не имел значения. Он больше не рассматривал то, что делал, как средство для достижения цели, а как саму цель. Важен был процесс, а не результат.

Как только Крэнстон изменил свое отношение, он почувствовал себя свободным, и все начало меняться. Он больше не был заложником ситуаций, в которых оказывался; он сам владел своими прослушиваниями и своим пространством. Он не всегда получал роль, но это его больше не беспокоило, потому что, если он ее не получал, значит, он не подходил для нее

Вскоре после этого Крэнстон получил роль Хэла в комедийном сериале *«Малкольм в центре внимания»*; он играл эту роль до самого завершения сериала в 2006 году, а его игра принесла ему множество номинаций на престижные награды. Однако это было лишь ступенькой к той роли, которая определяет всю карьеру, — такой роли, которую удастся получить лишь немногим актерам. Вскоре Крэнстон был утвержден на роль главного героя, Уолтера Уайта, в блокбастере *«Во все тяжкие»*. Этот сериал и невероятный актерский талант Крэнстона подарили нам одни из лучших моментов в истории телевидения. Крэнстон получил множество наград и почестей за свою блестящую

игру, за которой последовала череда главных ролей в телевидении, кино и театре.

Крэнстон твердо убежден, что его успех связан с переходом к ориентации на процесс, что позволяет ему работать целенаправленно. Сохранять фокус на процессе в мире, требующем результатов, невероятно сложно. На нас обрушиваются всевозможные барьеры и препятствия: некоторые из них связаны с окружающей средой и ситуациями, в которых мы находимся, другие — с ожиданиями окружающих, а третьи — с нашими собственными ожиданиями, которые мы наваливаем на себя.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

«Результатирование» — термин, заимствованный из покера и привнесенный в широкий обиход бывшей покеристкой Энни Дюк, автором книги *«Мышление ставками»* (Penguin, 2018). Результатирование — это склонность оценивать качество наших решений на основе достигнутых результатов.

Когда мы руководствуемся «результатичностью», мы приходим к выводу, что если у нас положительный результат, то мы приняли правильное решение и следовали правильному процессу. Аналогично, если у нас плохой результат, мы приходим к выводу, что приняли неправильное решение и, должно быть, следовали неправильному процессу.

В торговле влияние ориентации на результат не обязательно проявляется только при физическом завершении сделки; зачастую мы попадаем под ее влияние гораздо раньше.

История Тони и его сделки с биткойнами в главе 9 служит ярким предупреждением об опасностях ориентации на результат.

У Тони был надежный и успешный процесс. В цикле процесса эффективности у Тони был бы торговый план на этапе исполнения —

действии. Он бы выполнил сделку, а затем следовал своему плану действий.

Его простой цикл процесса эффективности выглядел бы так, как показано на рисунке 30.

Рисунок 30: Простой процесс Тони



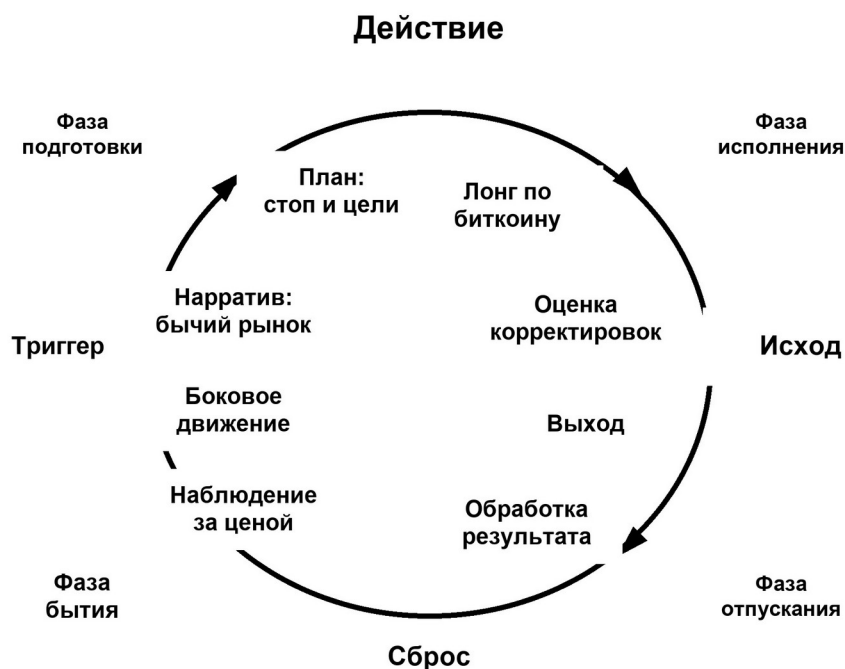
Теперь рассмотрим сделку Тони с биткойнами. Он наблюдал за биткойном при цене 30 000 долларов, ожидая, когда он пробьет линию нисходящего тренда. Когда цена превысила 32 500 долларов, у него появилась сделка, которая, по его мнению, могла принести доходность 9:1. Его стоп-лосс был ниже 29 000 долларов. Таким образом, риск составлял 3 500 долларов. Его цель роста была 65 000 долларов, потенциальная прибыль — 32 500 долларов.

Если бы он ошибся, он потерял бы заранее определенную сумму по своему выбору. Но если бы сделка удалась, он заработал бы почти в десять раз больше. Он бы переносил стоп-приказ по мере достижения определенных уровней, что позволило бы ему снизить риск, хотя и

потенциально уменьшило бы потенциал роста. Однако по мере снижения риска он мог бы добавить больше риска.

Если бы он следовал плану, все сработало бы идеально. Вот как выглядел бы его торговый план на цикле процесса эффективности.

Рисунок 31: Торговый план Тони



Наблюдая за биткоином, Тони в какой-то момент почувствовал, что может совершить еще одну сделку с биткоином.

План Тони позволял ему совершить вторую сделку с биткойнами, хотя это должна была быть отдельная сделка со своим собственным циклом процесса эффективности. Таким образом, потенциальные убытки Тони были бы ограничены тем риском, который он выделил на эти две сделки. Фактически у Тони было бы две разные длинные сделки с биткойнами, каждая со своими критериями (хотя он бы их согласовал). Раньше это срабатывало у Тони. Он позволял себе открывать до трех позиций на одном рынке.

Но поскольку сделка с биткойнами шла так хорошо, Тони решил по наитию увеличить свою первую сделку. Он удвоил ее размер. Не было ни планирования, ни процесса, ни структуры.

На рисунке 32 показано, как это повлияло на цикл Тони.

Рисунок 32: Тони увеличивает свою сделку



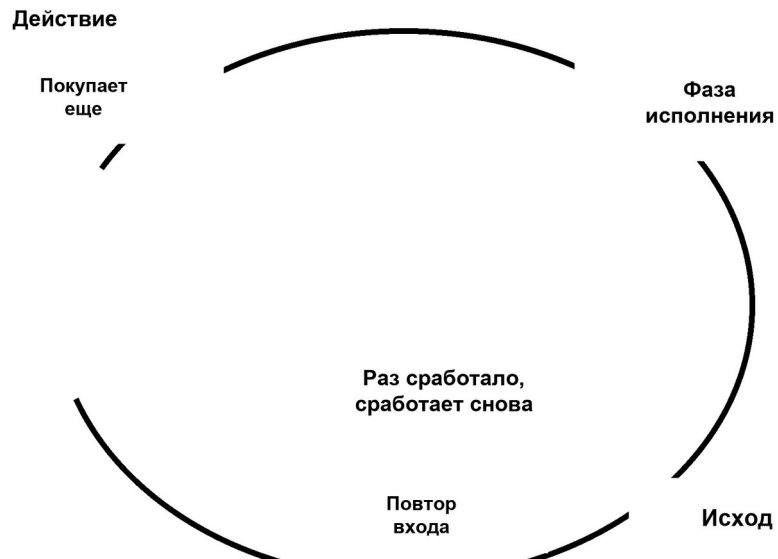
Теперь Тони начал непродуктивный цикл. Он вышел из процесса.

В этот момент произошло самое худшее из возможного: авантюра Тони сработала. Воодушевленный успехом, Тони решил попробовать еще раз. Он удвоил свой первоначально удвоенный объем. И снова это сработало. У него все получалось. Он чувствовал, что не может ошибиться, даже сумев продать и выкупить обратно во время сильного падения в сентябре. Он торговал по прихоти, и это срабатывало.

Теперь он полностью ушел в спираль с точки зрения своего процесса, но поскольку результаты были хорошими, он был воодушевлен. Это было прекрасное чувство.

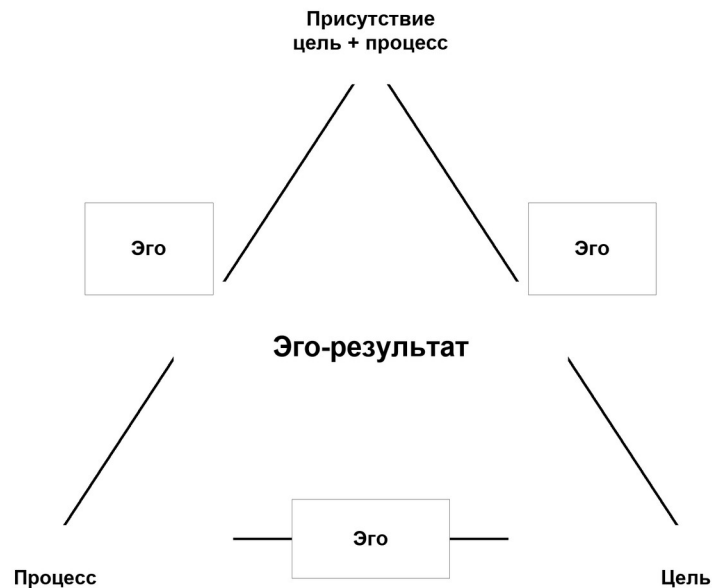
Но его непродуктивный цикл нарастал. Это была катастрофа, которая должна была произойти, как показано на рисунке 33.

Рисунок 33: Непродуктивный цикл Тони



Тони описал мне, как он «торговал как крупный игрок». Он не следовал ни подходу игрока, ни подходу казино, а какому-то странному гибриду этих двух подходов. Все это было продиктовано его эго. Его треугольник 3Р был нарушен и выглядел так, как показано на рисунке 34.

Рисунок 34: «3Р» высокой эффективности Тони



Это было так, как будто казино расстелило для него красный ковер, предоставило ему кредитные линии, и по мере того, как он зарабатывал деньги, они давали ему еще больше, а он снова использовал их.

Казино (и рынок) хочет, чтобы вы погрузились в спираль. Даже когда вы выигрываете, пока вы находитесь в спирали, они могут рассчитывать на то, что отберут у вас все обратно. В данный момент вы выигрываете, но вы находитесь в зависимости.

Только придерживаясь исходного цикла процесса эффективности, оставаясь в нем и следуя своей цели, вы сохраняете контроль. Тогда вы владеете ситуацией, а не она владеет вами.

Результативность пагубна. Она происходит незаметно. Тони оступился и позволил этому случиться всего один раз. По крайней мере, так казалось. Как оказалось, это был не первый раз, когда Тони так поступал. До сих пор ему всегда сходило это с рук, или не нёс никаких серьёзных убытков. Каждый раз Тони говорил себе, что больше так не будет. Но он ничего не мог с собой поделать.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПРОЦЕСС

К истории Брайана Крэнстона меня привлёк заголовок: «Обычные люди сосредоточены на результате. Необычные люди сосредоточены на процессе».

Высокорезультативные люди следуют процессу. Теннисисты, боксеры, спортсмены, музыканты, комики. Они готовятся вне фазы результативности, чтобы в нужный момент показать себя с лучшей стороны.

Все самые успешные трейдеры, которых я знаю, обязаны своим успехом ориентации на процесс: они следуют основным принципам цикла процесса исполнения. Благодаря ориентации на процесс они могут проявить на рынке все свои лучшие качества, независимо от того,

являются ли они трейдерами с подходом «дома» или трейдерами с подходом «игрока».

Как только ваш ум начинает думать о потенциальном результате сделки и вы отвлекаетесь от процесса, именно тогда вы начинаете получать результаты. Вот почему трейдинг — это такая американская горка, способная за считанные секунды перенести вас от чувства отчаяния к чувству восторга.

Когда до Тони наконец дошло, он сказал: «Я знаю, где и когда я ошибся. Я стал одержим результатом, тогда как должен был быть одержим процессом».

С того момента Тони начал примиряться с тем, что произошло. Когда он высказал эту мысль, он сказал это без личного осуждения или самобичевания. Как будто он говорил о ком-то другом. Перефразируя Уинстона Черчилля, для Тони это не было концом, это даже не было началом конца; но, возможно, это было концом начала.

В мире, одержимом результатами, иногда невероятно сложно довериться процессу. Но именно в этом вам помогает сделка, которую вы заключаете с самим собой.

Оставаться в процессе, несмотря на неопределенность и постоянное волнение эго — с его склонностью к результатам — это грандиозная задача. Для этого требуются запасы силы воли и стойкости, которые истощают наш ментальный капитал.

Фаза результативности — это выход на сцену готовым, подготовленным, настроенным; и следование своему плану и стратегии. Именно это отличает самых лучших от всех остальных, как намекает Майкл Джордан в цитате в начале этой главы.

- Ориентация на процесс отделяет трейдера от навязанной эго привязанности к конкретному результату.
- «Результатирование» — оценка решения по его исходу — ложно подтверждает плохие процессы и обесценивает хорошие.
- Случайные прибыли от нарушений процесса формируют опасную привычку, которая в итоге обернётся крупным убытком.
- Когда сделка идёт хорошо, велик соблазн нарастить риск вне плана — именно здесь начинается непродуктивный цикл.
- Высокорезультативные люди во всех областях фокусируются на процессе и оставляют результат как следствие.
- Доверие процессу и сделке с самим собой — основа выживания в мире, одержимом результатами.

Статьи по теме

- [Том Данте — вебинар по психологии трейдинга](#)
- [Проводим анализ торговой недели](#)
- [Психология торговой просадки: анализ серии убыточных сделок](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 28: Как пройти этап выступления

Самое большее, на что мы можем надеяться, — это создать наилучшие условия для успеха, а затем отпустить результат. Так путешествие будет гораздо веселее.

***Фил Джексон, легендарный тренер по баскетболу, привел
«Чикаго Буллз» и***

«Лос-Анджелес Лейкерс» к 11 титулам чемпионов НБА.

Дуглас Корриган был одним из последних авантюристов и искателей славы эпохи зарождения авиации. Он получил прозвище

«Не туда» Корриган в 1938 году, когда он заявил, что из-за облачности он неправильно прочитал показания компаса и полетел из Нью-Йорка в Ирландию вместо того, чтобы лететь из Нью-Йорка в Калифорнию.

Реальность, возможно, была несколько иной: ему ранее было отказано в разрешении на перелет через Атлантику в Дублин.

Перелет Корригана на ветхом самолете, совершенно не приспособленном к требованиям такого путешествия, стал легендарным. Этот подвиг принес ему статус героя. В его честь устроили парады с дождем из конфетти по улицам Нью-Йорка и Чикаго, а также сняли фильм, посвященный его подвигам.

Одна из газет, освещавших его историю, описала его как летчика, «летающего наобум».

Так в обиход вошло выражение «лететь наобум», означающее полагаться на собственное суждение и инстинкты в процессе действия.

ЛЕТАТЬ НАОБУМ

Когда трейдер отклоняется от установленного процесса, он начинает действовать «наобум» — пытается что-то сделать без должной практики или подготовки. Люди, которые, казалось бы, поступают так, часто приобретают статус легенд. Но реальность их успеха зачастую совсем иная. Обычно они прошли подготовку и на самом деле очень хорошо владеют своим делом. «Не туда» Корриган был опытным пилотом, который годами готовился к тому полету.

Мы часто слышим о трейдерах, которые, казалось бы, добились успеха в одночасье, но если копнуть глубже, то за их действиями стоит огромный объем планирования, подготовки и практики.

Вспомните капитана пожарных, который принял решение, спасшее жизни его команды, в главе 21. Его решение было интуитивным и инстинктивным, и хотя оно было принято в разгар событий (если позволите каламбур), оно также было основано на более чем двадцатилетнем опыте.

Когда люди видят по телевизору комика, который, казалось бы, импровизирует, выпуская быстрые шутки и молниеносные остроты, они полагают, что у этого человека природный талант. Но именно их приверженность практике, их преданность обучению, попыткам, неудачам и жертвам на протяжении многих лет сделали возможным то, что это выглядит естественно. Стив Мартин сказал: «Я занимался стендап-комедией 18 лет. Я потратил десять лет на обучение, четыре года на оттачивание мастерства и четыре года на то, чтобы добиться оглушительного успеха».

Я знаю нескольких блестящих трейдеров, которые, казалось бы, отклоняются от процесса, и со стороны может показаться, что они действуют наобум. Но у такого трейдера обычно в голове есть четко сформированная карта, отличное понимание местности, уважение к

основным принципам управления рисками, и все же за его спиной стоит его собственный процесс.

Один из таких трейдеров, опытный специалист, работающий по фирменной стратегии, с удовольствием рассказывает мне, как он «сходит с трассы» в своей торговле. Но у него 30 лет опыта, и он заслужил право так поступать. Он знает, что делает. Он не действует наобум, даже если ему так кажется. Он — мастер импровизации. Именно такими являются опытные трейдеры, работающие в рамках фирмы, но обычно требуется много лет, чтобы стать достаточно хорошим, чтобы успешно это делать.

Большинство трейдеров не знают, что делать, когда начинают действовать наобум. У них нет процесса, на который они могут опереться, или они не могут отличить процесс от надежды.

СПЕНСЕР

Одним из трейдеров, который попал в эту ловушку, был Спенсер. Ему нравилось торговать наобум.

Спенсер был бывшим поваром, ставшим агентом по недвижимости, а затем дневным трейдером. За пять лет с момента начала торговли он накопил приличный послужной список. Затем, за несколько коротких недель, все пошло наперекосяк.

Спенсер договорился со мной о телефонном разговоре, чтобы спросить о моем коучинге. Во время разговора он сказал: «Стив, я открыл длинную позицию по S&P, и это меня убивает». «Где ты открыл длинную позицию?» — спросил я.

«На 4500», — ответил он. В то время S&P торговался около 3800.

Затем он добавил, что рассчитывал лишь на небольшое внутридневное движение до отметки около 4520.

Он рассчитывал заработать 20 тиков, а теперь оказался в минусе на 700 пунктов.

«Боже мой», — подумал я.

«Но все еще хуже», — сказал он.

Сначала он открыл позицию в своем размере — десять фьючерсов на E-mini, — но удвоил ставку, когда цена пошла против него на 20 пунктов.

Быстрый просчет в уме показал, что он рассчитывал заработать около 5 000 долларов на первоначальной сделке, а теперь потерял около 700 000 долларов.

Я спросил, сможет ли он рассказать мне подробнее о том, как развивалась эта ситуация.

«Курс быстро упал. Я думал, что это краткосрочное движение и он вернется. Я был твердо уверен, что прав, оставаясь в длинной позиции. Я делал так несколько раз, и обычно курс возвращался».

После короткой паузы он добавил: «У меня была хорошая серия выигрышей, и, думаю, я немного загордился, поэтому решил удвоить ставку на отметке 4480. А потом курс просто продолжал падать. Я дейтрейдер, я быстро открываю и закрываю позиции. А теперь у меня была сделка, которая была больше, чем обычно, и она оказалась совершенно неверной».

Его эмоции усилились, и его голос заметно изменился, когда он продолжил говорить. «В конце дня я держал эту сделку и чувствовал, что не могу выйти, потому что было просто глупо выходить на том уровне. Поэтому я убедил себя, что теперь это будет более долгосрочная сделка. Я сказал себе, что рынок вернется к отметке 4700».

Это классический пример когнитивного искажения, связанного с теорией наделения. Спенсер придавал большую ценность своей сделке по S&P, потому что уже был в ней длинной позицией. Его точка зрения

была обусловлена тем, что он был длинной позицией, а не тем, что он считал эту сделку хорошей. Теперь он торговал на надежде. Когда вы торгуете на надежде, вы практически в плену у своих эмоций.

Затем он продолжил: «Сейчас, спустя несколько месяцев, я все еще держу эту позицию. Это обходится мне в целое состояние, и я не могу нормально функционировать. Я не могу спать, я не могу торговать, я даже не могу ясно мыслить».

Спенсер был травмирован. Он просадил всю свою прибыль за 2020, 2021 и 2022 годы. Он также просадил свой первоначальный торговый капитал и теперь продавал активы и брал кредиты, чтобы остаться в сделке.

Он рассказал мне, как много раз он собирался закрыть эту сделку, но не мог вынести мысли о том, как сильно он будет сожалеть, если закроет позицию, а потом увидит, как цена взлетит вверх. Я спросил его, почему он не закрывает позицию сейчас.

«Потому что я знаю, что это будет дно», — ответил он. «Кроме того, мне нужно отыграть убытки».

Спенсер оказался в ловушке и полностью потерпел поражение.

Опыт Спенсера является типичным примером сложностей, с которыми сталкиваются трейдеры. Независимо от того, являетесь ли вы дневным трейдером, долгосрочным трейдером, маркетмейкером, инвестором, человеком, который в основном использует систематический подход или полностью полагается на собственное усмотрение, главная битва — это битва с самим собой.

ЧУВСТВУЙТЕ СЕБЯ КОМФОРТНО В НЕКОМФОРТНОЙ СИТУАЦИИ

Прохождение фазы результативности — это напряженное путешествие, полное опасностей. Если вы начнете действовать наобум, не имея

достаточных навыков или опыта, если будете поддаваться фантазиям и не будете опираться на надежную систему управления рисками, в какой-то момент вам придется за это заплатить. Спенсер заплатил свою цену.

Фаза результативности — это этап, на котором качество ваших отношений с самим собой будет подвергаться испытанию больше, чем где-либо еще. Иногда наши отношения с самим собой омрачаются неуверенностью, но иногда мы можем переоценивать себя и быть слишком самоуверенными. Спенсер относился к последней группе. Его внутренняя игра была антихрупкой; она была слишком жесткой. Наши внутренние игры должны быть гибкими и способными поглощать удары. Когда что-то слишком жесткое, оно может казаться сильным; но под слишком большим весом оно сломается и разорвется.

Готовность быть уязвимым позволяет «чувствовать себя комфортно в дискомфорте». Это жизненно важное качество для трейдеров, особенно на этапе «Результативность». Это не означает, что нужно показывать, будто вас ничего не задевает — здесь вступает в игру ваше эго. Напротив, это требует от вас готовности казаться уязвимым, как делал Мохаммед Али во время подготовки и в бою против Джорджа Формана.

Когда спортивный психолог Дамиан Хьюз был гостем подкаста AlphaMind, он описал, как чемпион мира по боксу в супертяжелом весе Тайсон Фьюри является мастером в этом. Когда Фьюри попадает в нокдаун, он дожидается полного отсчета, чтобы подняться, в то время как ошибкой многих боксеров является то, что они сразу же вскакивают на ноги. Они хотят показать, что им не больно.

То, что делают эти боксеры, — худшее, что можно сделать в такой ситуации. Боксер, пытающийся показать, что он не ранен, на самом деле становится более уязвимым. В такие моменты Фьюри придерживается «ЗП» высокой эффективности: он остается полностью

сосредоточенным на своей цели — выиграть бой — и на своем процессе, который требует от него дождаться полного отсчета. Фьюри использует каждую секунду, чтобы собраться с мыслями, восстановить равновесие, перезагрузиться и убедиться, что он может вернуться в бой в наилучшем возможном состоянии.

Фьюри умеет импровизировать не хуже лучших. Так поступают великие мастера своего дела. Но в решающие моменты он не действует наобум, а опирается на отработанный алгоритм. В этом и заключается разница между победителями и всеми остальными.

Главные мысли главы

- Кажущиеся импровизации мастеров — результат многолетней подготовки и отработанной системы, а не наобум.
- У большинства трейдеров нет надёжного процесса, на который можно опереться при отклонении от плана.
- Эффект обладания заставляет держать убыточные позиции и превращать дневные сделки в долгосрочные «надежды».
- Торговля на надежде — признак того, что трейдер уже находится в плену эмоций и потерял контроль.
- Готовность быть уязвимым и «комфортно в дискомфорте» — критическое качество фазы Результативности.
- В решающие моменты лучшие исполнители опираются на отработанный алгоритм, а не на импровизацию.

Статьи по теме

- [Психология торговой просадки: анализ серии убыточных сделок](#)
- [Стив Уорд — Пуленепробиваемый Трейдер](#)
- [6 шагов для улучшения терпеливости и дисциплинированности в торговле](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 29: Сохранение позитивного настроения, когда рынок заставляет вас быть негативным

Никогда не позволяйте страху провала удерживать вас от участия в игре.

Бейб Рут

В торговле невозможно избежать убытков, ошибок и неудачных результатов; они являются частью жизни трейдера. Важно не то, есть ли они у вас, а то, как вы научитесь с ними справляться.

Ранее я говорил о том, чего от вас хочет рынок. Я отмечал, что трейдинг — это как гигантская игра в покер. Вы можете проиграть из-за невезения, а можете проиграть потому, что ваше эго подрывает вашу способность играть хорошо, заставляя вас совершать ошибки и в конечном итоге выводя вас из равновесия.

Именно этого хочет рынок. Это то, что нужно рынку. Его цель — забрать ваши деньги. В то время как ваша цель — забрать деньги у него.

В военных кругах есть поговорка: «Никогда не перебивайте врага, когда он совершает ошибку».

Рынок не собирается делать ничего, чтобы помочь вам. Он позволяет вам совершать ошибки, а затем ввергает вас в тилт, как это произошло с Тони и Спенсером.

Если вы похожи на большинство трейдеров, то в итоге вы делаете все, что можете, чтобы помочь рынку осуществить его желание. Это не ваша вина, так устроена человеческая природа. Вспомните, что наше эго — это не недостаток и не ошибка, это особенность.

Наша склонность к результатам дает простор эго. Когда у нас хороший результат, эго подталкивает нас увлечься. В результате мы обычно возвращаем эти деньги рынку.

Когда у нас плохие результаты, мы в конечном итоге реагируем противоположным образом. Мы либо впадаем в отрицание и обманываем себя, думая, что все вернется, как сделал Спенсер; либо мы принимаем плохие результаты близко к сердцу и подрываем себя, разрушая собственную уверенность и веру в себя.

Когда это происходит с вами, ваше присутствие ослабевает, пока не нарушается триада ЗП. Обычно первым уходит ваше присутствие, за ним быстро следует отказ от приверженности своей цели и крах вашего процесса, а в конце концов за дверь уходит ваш физический капитал.

Умение справляться с негативными результатами для достижения успеха — важнейший элемент трейдинга. Умение лучше справляться с дискомфортом — это умственная способность, а не физическая.

Это требует развития ментальной стойкости. Тони Роббинс описывает ментальную стойкость как состоящую из четырех ключевых элементов:

1. Вызов: восприятие трудностей как возможностей.
2. Уверенность: избавление от сомнений в себе.
3. Приверженность: никогда не сдаваться.
4. Контроль: взять судьбу в свои руки.

Это больше, чем просто лозунги. За этими элементами стоит реальная суть. Многие люди просто видят эти заголовки и строят свое мышление на их основе, никогда не заглядывая глубже.

ИГРЫ УМА

Многие люди прибегают к психологическим играм, когда торгуют. У всех нас есть свои личные приемы, которые помогают нам справиться с ситуацией, но большинство людей используют их, чтобы скрыть недостатки своего подхода.

Спенсер пробовал практику осознанности, медитацию и позитивное подкрепление. Он был большим поклонником Тони Роббинса и посещал его выступления почти религиозно. Но это не помогло Спенсеру, потому что его процесс был несовершенен. Его торговля была несчастным случаем, который рано или поздно должен был произойти. Игры с собственным сознанием лишь маскировали его недостатки.

Неважно, насколько хорош или хорошо структурирован ваш процесс, просадки и неудачи случаются. Такова природа работы в условиях радикальной неопределенности. Каждый трейдер, использующий «подход казино», будет периодически терпеть крупную просадку или серию небольших просадок, которые накапливаются. Это не провал, это должно было случиться.

То же самое верно и для трейдеров, использующих игровой подход. Они будут переживать периоды убытков, упущенных возможностей и нестабильной доходности.

Когда происходят такие неудачи, никто не застрахован от негативных эмоций, которые могут подорвать вашу уверенность и ослабить вашу позицию. Именно это дает возможность проявиться эго. Затем следует поведение, продиктованное эго.

Спенсер не боялся вызовов, но когда Роббинс говорит о том, что нужно рассматривать трудности как возможности, он имеет в виду, что неудачи — это шанс перегруппироваться, извлечь уроки из своих ошибок и двигаться вперед. Спенсер не мог принять неудачи, что

делало его уязвимым. Он сопротивлялся, вместо того чтобы отступить и проанализировать ситуацию.

Спенсер никогда не давал себе места для сомнений в себе; он верил в мантру Роббинса по их устранению. Но Роббинс говорит о том, чтобы делать это, становясь лучше в том, чтобы чувствовать себя некомфортно, позволяя неудаче быть вариантом, с которым можно жить — во многом так, как поступал Крэнстон.

«Никогда не сдавайся» не означает упорно сражаться с врагом, который сильнее тебя. Это означает найти способ победить. Али не мог победить Формана, вступая с ним в прямой бой, поэтому он нашел другой способ победить его.

Из-за неправильного толкования Спенсером послания Роббинса он не брал на себя ответственность за свою судьбу, а был ею управляем.

«ПРОВОЛОЧНЫЕ ЗАГРАДИТЕЛИ»: ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМ РИСКОМ

Я несколько раз упоминал «трипвайры». В этом смысле трипвайр — это концепция, с которой меня познакомил спортивный психолог Дамиан Хьюз, один из ведущих мировых экспертов по формированию менталитета высокой производительности, когда он был гостем подкаста AlphaMind вместе со мной и Марком Рэндаллом.

«Трипвайр» — это инструмент или механизм, который у нас под рукой на случай, если дела пойдут наперекосяк. Часто мы не замечаем необходимости остановиться, проверить и изменить ситуацию, потому что работаем на автопилоте. «Трипвайр» — это сигнал тревоги, который срабатывает, когда ситуация меняется за пределы допустимого. Он предназначен для ограничения подверженности риску.

Этот термин был впервые придуман группой Van Halen. Их «трипвайром» было условие в контракте на выступление, гласившее,

что организаторы должны предоставить миску с M&M's, из которой были удалены все коричневые конфеты. Организаторам это, вероятно, казалось поведением рок-див. Для Van Halen это было важной частью их подготовки.

По прибытии на место проведения концерта участники группы проверяли миску с M&M's. Если в ней оставались коричневые M&M's, это означало, что организаторы не тщательно подготовились к шоу. Тогда они понимали, что им предстоит тщательно проверить все аспекты постановки.

В этом эпизоде Хьюз рассказал нам, как мы все можем внедрять «сигнальные механизмы» в свою жизнь в ключевые моменты. Он поделился историей о том, как однажды работал с Джеймсом Уилстропом, игроком в сквош, занимающим первое место в мировом рейтинге.

У Уилстропа был один соперник, который, казалось, всегда создавал давление на него, что мешало Уилстропу играть в свою игру. Хьюз рассказал, как они придумали «сигнал тревоги» на случай, если это произойдет: Уилстроп должен был три раза развязывать и завязывать шнурки.

Как трейдер, использующий игровой подход, мне приходилось переживать длительные периоды между выигрышными сделками и сопутствующими им убытками. Но это могло сильно повлиять на мою способность оставаться в оптимальном состоянии. Чтобы помочь себе, у меня была мантра, которая стала «триггером». Я напоминал себе, что удачные сделки похожи на лондонские автобусы: они могут не приходить вовремя, но в конце концов всегда приезжают, а иногда и по несколько сразу.

У меня были и другие мантры, которые служили мне триггерами. «Научись любить свои убытки», о которой я упоминал ранее, была одной из тех, которые я использовал, когда начинал испытывать

неприятие риска. Она напоминала мне, что для победы мне нужны убытки, и что я не должен рассматривать риски как то, чего следует избегать. Таким образом, я стал более лояльно относиться к принятию и управлению рисками.

Еще одна была: «Следующие 1000 сделок». Я обращал на это внимание, чтобы напомнить себе, что трейдинг — это процесс, и что моя последняя сделка и следующая не так важны, как мне казалось. Важно было совокупное количество сделок за весь мой путь.

Как мы видели в главе 26, в моменты упадка я также читал стихотворение «Если...». Этот триггер работал как механизм заземления.

СТРЕСС: ФИЗИЧЕСКОЕ И ПСИХИЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

Вы — как целое — являетесь двигателем вашей торговли; вы в целом должны быть в максимально оптимальном состоянии. Фаза результативности является сложной для всех трейдеров. Сохранение физического и психического баланса — ключевая задача, которая может поддержать вас на протяжении всего этого периода.

Торговля — это чрезвычайно стрессовая деятельность, которая изнашивает ваш разум, тело и душу. Стресс нарушает здоровое функционирование ума, возбуждая ваше эго, что приводит к резкому росту тревоги и обострению эмоций. Это, в свою очередь, уменьшает ваш ментальный капитал, подтачивает вашу ментальную стойкость и нагромождает еще больше стресса.

Это может и действительно сказывается на вашем физическом и психическом здоровье, а также на важнейших жизненных отношениях. В свою очередь, эти последствия оказывают обратное влияние на вашу эффективность.

Любая деятельность, связанная с результативностью, включая трейдинг, требует участия ума, тела и души. Поэтому каждое преимущество, которое вы можете получить, имеет значение. Деятельность, способствующая психическому, физическому и личностному благополучию, должна рассматриваться как важная часть вашего торгового процесса.

Оптимальное питание и гидратация, как и правильный режим сна, жизненно важны для хорошего психического баланса. Многие трейдеры используют кольца для отслеживания сна и избегают чрезмерного времени перед экраном. Некоторые даже носят синие очки, блокирующие свет.

Регулярные физические упражнения также должны стать частью вашего распорядка дня. Мне нравилось разбавлять свой день пробежкой по одним из замечательных лондонских парков. Некоторые из моих лучших торговых идей приходили ко мне именно во время этих пробежек, когда моя голова была свободна от лишних мыслей, шума и суеты.

Точно так же, если ваша личная жизнь, финансовые дела и отношения налажены и упорядочены настолько, насколько это возможно, это также может помочь вам сохранить высокий уровень душевного равновесия.

Может быть полезно передать на аутсорсинг второстепенные аспекты ваших других интересов, чтобы они не мешали вам проявить все свои лучшие качества в работе.

Нахождение в замкнутом физическом пространстве день за днем также не способствует продуктивности. Как и изоляция и одиночество. Трейдинг — это одинокая работа; нам необходимо взаимодействие с другими людьми. Постарайтесь наладить социальные связи, которые помогут преодолеть изоляцию; желательно личные контакты, но если это невозможно — то с помощью аудио- или видеосвязи.

Вашему разуму и телу нужно пространство и время вдали от экранов. Это одно из преимуществ бега или прогулок — возможность прояснить голову.

Наконец, существуют занятия, направленные на поддержание психического здоровья и улучшение душевного благополучия. К ним относятся йога, техники осознанности и медитации, цель которых — восстановить равновесие и спокойствие, подготовить вас к предстоящему дню или восполнить эти элементы в течение дня. По этой причине многие ведущие трейдеры работают с профессиональными инструкторами. К преимуществам йоги относятся:

- Улучшение концентрации.
- Создание более спокойного и расслабленного состояния ума.
- Подготовка к стрессу.
- Помощь в том, чтобы отстраниться от суеты.
- Возможность отпустить плохие результаты.
- Предоставление вам времени на размышления.

По мере того как мы подходим к заключительной части книги, внимание смещается на концепцию «отпускания». Хотя мы уже неоднократно затрагивали эту тему, темы, рассматриваемые в разделе «Исполнение», тонко подчеркивают примеры «отпускания». Я твердо верю, что именно способность «отпускать» в конечном итоге приведет вас к успеху в любой игре. Поэтому в этом заключительном разделе мы более глубоко рассмотрим этот важный навык, предоставив вам ценные идеи, которые проливают свет на искусство и ценность «отпускания».

- Убытки и неудачи неизбежны — успех определяется не их отсутствием, а тем, как трейдер их переживает.
- Рынок намеренно вводит трейдера в тилт, эксплуатируя его естественные эмоциональные реакции.
- Ментальная стойкость складывается из принятия вызова, уверенности, приверженности и контроля над собственным выбором.
- Психологические практики без надёжного процесса лишь маскируют слабые места, не решая их.
- «Триггеры» — заранее подготовленные сигналы или мантры — помогают вовремя остановиться и перегруппироваться.
- Физическое и психическое благополучие — часть торгового процесса: сон, питание, движение, общение и тишина.

Статьи по теме

- [Дистанцирование во времени](#)
- [Если вы хотите бросить трейдинг — прочтите это](#)
- [\[Обсуждение\] Работа с эмоциями](#)

Переведено для TLAP.IO

ЧАСТЬ ПЯТАЯ: ЦИКЛ ПРОЦЕССА
ЭФФЕКТИВНОСТИ — ЧЕТВЕРТЫЙ
КВАДРАНТ

Глава 30: Умение отпускать — суперсила

Лучший способ подготовиться к будущему — это заботиться о настоящем, потому что мы знаем: если настоящее состоит из прошлого, то будущее будет состоять из настоящего. Все, за что мы должны нести ответственность, — это настоящий момент. Только настоящее находится в пределах нашей досягаемости. Заботиться о настоящем — значит заботиться о будущем.

*Тик Нат Хан – вьетнамский мастер дзен, буддийский монах,
учитель*

и активист движения за мир.

СЕЙЧАС мы находимся в четвертом и последнем квадранте цикла процесса эффективности. Прежде чем я проведу вас через этот этап, я хочу поделиться историей о замечательном трейдере по имени Лизетт, которую я имел удовольствие наставлять в самом начале своей карьеры коуча.

Лизетт работала в отделе облигаций одного из американских инвестиционных банков. Она была одной из нескольких трейдеров, участвовавших в программе, и в течение следующих нескольких месяцев у нас с ней состоялось несколько увлекательных бесед о ее работе трейдера.

Во время этих бесед Лизетт рассказала, что она талантливый игрок в покер и регулярно ездит в Лас-Вегас и Атлантик-Сити. У нее был потрясающий послужной список, и ей иногда доводилось играть на равных с некоторыми из самых громких имен профессионального покера.

Для Лизетт покер и трейдинг были синонимами. Игры отличались в деталях, но философия, которую она к ним применяла, была одинаковой. В попытке помочь Лизетт лучше понять себя, я решил изучить менее многогранный мир покера, поскольку было вероятно, что некоторые из тех же факторов можно применить к ее трейдингу.

Я спросил ее, в чем, по ее мнению, заключается отличие между ней и большинством других игроков, с которыми она пересекалась. Она немного поразмыслила над этим вопросом, а затем ответила: «Не уверена, я никогда не задумывалась об этом настолько глубоко».

Вопрос поставил ее в тупик, и она погрузилась в глубокие размышления. Прошло несколько минут, и она сказала: «Я действительно не уверена, Стив». Через мгновение она робко продолжила: «Может быть, дело в том, что я ухожу с игры лучше, чем большинство людей».

«Что это значит?» — спросил я.

«Ну, после неудачного вечера я ухожу от стола и быстро забываю о том, что произошло».

Она сказала, что ее муж обратил ее внимание на это. Он тоже играл в покер и несколько раз отмечал, как легко ей, казалось, удастся забыть о неудачном вечере. У него же, напротив, неудачные результаты снова и снова прокручивались в голове.

Лизетт сказала, что раньше не осознавала, что это является преимуществом, но, подумав об этом, она начала подозревать, что это может быть так. Она видела, как неспособность ее мужа избавиться от психологического груза, связанного с плохим результатом в предыдущей игре, сказывалась на его игре в последующих партиях.

Когда это происходит с игроком, сказала она мне, ты начинаешь играть руки, которые не стоит играть, и делаешь ставки наугад. Именно тогда ты начинаешь терять деньги.

После короткой паузы она добавила: «Если подумать, я не просто ухожу с игры в лучшем настроении, чем большинство людей; я ухожу с большинства раздач в лучшем настроении, так что, возможно, это применимо и к играм».

Разговор теперь начал идти гладко. Я стал настаивать, чтобы она рассказала больше. «У вас есть какие-то конкретные примеры этого?» — спросил я.

«Да, конечно». Она наклонилась вперед и спросила меня: «Ты знаешь, как трудно сбросить фул-хаус?» Она не стала ждать моего ответа. «Я видела, как рушились целые карьеры из-за того, что игроки сбрасывали сильную руку, которая принесла бы огромный банк. Некоторые игроки так и не оправляются от этого». Теперь она вошла в раж.

«Ущерб наносит не потеря денег или упущенный банк, а удар по самолюбию и неспособность игрока принять то, что произошло. Они не могут оставить это позади. Сожаление об этой раздаче они носят с собой, как тяжелый мешок на спине. Их самолюбие сильно уязвлено, их способность доверять себе в данный момент разорвана на куски. Они настолько полны сожаления, гнева и раскаяния, что теряют всякий разум. Они начинают менять свою игру, забывают структуру, лежащую в основе их процесса, отказываются сбрасывать карты, когда нужно, и затем начинают выходить из-под контроля. Сначала медленно, но затем это набирает обороты в последующие недели и месяцы».

Она сделала паузу и дала ей повисеть в воздухе, прежде чем добавить: «Понимаете, я могу сбросить сильную руку, которая должна была выиграть, осознать, что меня переиграл соперник, и смириться с этим». Она снова замолчала. «И именно так я поступала и в торговле. Я могу налажать и не позволять этому владеть мной». «Вы не чувствуете боли?» — спросил я ее.

«Да, мне не чужды болезненные эмоции, которые сопровождают это. Это ужасно. Ты пытаешься скрыть свою боль, но никто не может

оставаться бесчувственным перед лицом этого. Ты должен поставить дистанцию между собой и тем, что произошло. Ты не должен позволять этому изменить тебя и то, как ты будешь действовать в дальнейшем».

Лизетт заинтриговала меня. Я спросил ее, как она создает эту дистанцию.

Она рассказала мне о случае, когда недавно сбросила руку, которую могла бы выиграть. У нее был сильный флеш, но она сбросила карты, когда подумала, что проиграла сопернику, который, как оказалось, блефовал. Это был человек, с которым она раньше не играла, и она не могла его прочитать. «Это было очень больно, и я была расстроена», — сказала она.

Она еще немного поиграла, но после этого у нее ничего не получалось, поэтому через несколько раундов она вышла из игры.

На следующий день она пыталась осмыслить произошедшее. «Я напомнила себе, что это всего лишь игра, что в ней есть место удаче — как хорошей, так и плохой, — и что иногда случаются неудачные исходы, которые невозможно контролировать. Это не говорит о моих способностях. Я спросила себя: оказавшись в той же ситуации, располагая той же ограниченной информацией об игроке и учитывая его манеру игры, поступила бы я так же?»

«И ты бы так поступила?» — спросил я.

«В том случае, я думаю, почти наверняка, да. Для меня и моего подхода это было правильным решением. Если бы я лучше его читала, возможно, это было бы не так. Но, не зная его игры хорошо, я поступила правильно, сбросив карты, потому что этого требует мой подход. В 95% случаев мой подход оказывается правильным. Отказаться от него гораздо хуже, чем один или два неудачных исхода».

«А что, если бы, поразмыслив, ты понял, что не должен был так поступать?» — спросил я.

«Ну, я бы узнала что-то новое. И благодаря этому я была бы счастлива, закрыла бы эту тему, приняла бы то, что произошло, была бы благодарна за возможность научиться чему-то новому, отпустила бы это и пошла бы дальше».

Лизетт улыбнулась мне, снова наклонилась вперед и сказала: «Я поступила бы так же, независимо от того, выиграла бы я или проиграла».

«Что ты имеешь в виду?» — спросил я.

«А что, если я сделаю что-то глупое и выиграю? Должна ли я похлопать себя по руке? Нет, конечно же, нет. В конце вечера я стараюсь проанализировать все свои крупные руки. Если я считаю, что не должна была что-то делать, но все равно выиграла, я делаю себе заметку, чтобы не повторять этого. Мне сошло с рук то, чего я не должна была делать. Если я сделала что-то глупое и проиграла, я благодарна за поражение, потому что я не должна была выиграть. Я извлекаю урок, делаю заметку и иду дальше. Но это урок только в том случае, если ты к нему прислушиваешься, иначе ты повторишь ошибку. А когда ты повторяешь, ты начинаешь с трудом отпускать ситуацию, потому что становишься слепа к ней. Это может стать привычной ошибкой».

Не успел я ответить, как Лизетт сказала: «Если подумать, возможно, сказав, что я «ухожу» лучше, чем большинство людей, я использовала неверную фразу. Думаю, я должна была сказать, что я «отпускаю». Не считаю, что я лучше других покеристов в какой-либо другой части игры, но моя способность отпускать — это то, в чем я превосхожу других. И я поступаю точно так же в своей торговле».

Вот и все. В ходе этого единственного разговора с Лизетт я понял, что именно способность отпускать — это то, что больше всего определяет победу в ментальной игре.

Главные мысли главы

- Способность отпустить — самая недооценённая суперсила трейдера и главный признак мастерства.
- Великие игроки уходят с проигранной партии без эмоционального багажа и не позволяют ей влиять на следующую.
- Невозможность отпустить превращает разовый промах в груз сожалений, разрушающий весь последующий процесс.
- Создание дистанции между собой и произошедшим — сознательная практика: оценка решения, а не результата.
- Принцип «поступил бы я так же при тех же данных?» отделяет качество процесса от случайности исхода.
- Уметь отпускать и выигрышные сделки тоже важно — иначе плохие привычки закрепятся через случайный успех.

Статьи по теме

- [Психология торговой просадки: анализ серии убыточных сделок](#)
- [Том Хугаард — Psychology Book](#)
- [Генерация «Энергии больших денег»: 3 секрета выходов из сделок](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 31: Отпускание

Между стимулом и реакцией есть пространство. В этом пространстве находится наша способность выбирать свою реакцию. В нашей реакции заключаются наш рост и наша свобода.

Виктор Франкл, «Человек в поисках смысла»

РЫНОК НЕ хочет, чтобы вы умели отпускать. Рынок сделает все, что в его силах, чтобы помешать вам отпустить. Он будет играть с вами, дразнить вас, запутывать ваш разум, заставлять вас думать, что вы выигрываете, полностью вас запутать, а затем, если сможет, выплюнуть вас без гроша в кармане.

Рынок безжалостен.

Физическое закрытие — это легко; это сделка. Психологическое закрытие — это совсем другое. Тони получил физическое закрытие, когда вышел из своей биткоин-сделки, но у него не было психологического закрытия.

Противоположностью «отпускания» является «удержание». Мои клиенты, Тони и Спенсер, удерживали что-то. Когда вы удерживаете, вы привязаны, а когда вы привязаны, вы становитесь чьей-то собственностью.

Способность отпускать — это не просто величайший навык, которым может обладать трейдер, это самый недооцененный навык в трейдинге.

Рисунок 35: Фаза отпускания



На этапе «Бытия» подчеркивалась важность беспристрастного любопытства. Привязанность к идеям, нарративам, убеждениям, своему эго, своей правоте и своей потребности во всем снижает вашу способность проявлять беспристрастное любопытство.

В ходе прохождения трейдером цикла, и особенно на этапе «Результативность», его эмоциональное давление повышается, поскольку его эго становится все более возбужденным. Когда это происходит, его ментальный капитал истощается, его ментальная стойкость ослабевает, а способность эффективно функционировать и принимать правильные решения ставится под угрозу.

После сделки трейдеру необходимо сбросить это давление, перезагрузиться и вернуться к сбалансированному состоянию, чтобы восполнить свой ментальный капитал и эффективно функционировать в следующем цикле.

Когда трейдеру не удастся восстановить равновесие, он пропускает фазу «Бытия» в следующем цикле и вступает в неоптимальный процессный цикл, который предшествует процессу спирали и потенциальному вхождению в страшную «смертельную спираль»

трейдера. Если это не распознать и не выйти из нее, последуют неудовлетворительные результаты и разрушение результативности.

Именно «отпускание» выводит трейдера из этого негативного цикла. Вот почему это «зона силы». Эта способность, вероятно, больше, чем любая другая — больше, чем ваши аналитические способности, ваш метод, ваша система, ваша способность реагировать, интуиция, импровизация, уровень рыночной интеллигенции и ноу-хау — больше, чем любая другая, является определяющим фактором устойчивого успеха.

И все же квадрант «Отпускание» цикла — это тот, которому обычно уделяется наименьшее внимание в процессе торговли. Однако он высоко ценится выдающимися трейдерами, которые посвящают этой фазе энергию и внимание, как это делала Лизетт в прошлой главе. Для нее именно способность отпускать ситуацию была тем фактором, который отличал ее высокие результаты от более низких результатов других. Она соревновалась с игроками в покер, у которых было гораздо больше капитала, чем у нее, которые были гораздо более опытными, чем она, и которые могли посвящать игре практически все свое время, и тем не менее она регулярно сравнивалась с ними, хотя, казалось бы, у нее не было на это никаких прав.

Как говорит Виктор Франкл, в пространстве между стимулом (результатом) и тем, как мы реагируем, лежит наша свобода выбора. Тони утратил свободу выбора своей реакции, когда наступил ключевой момент. Напротив, Лизетт позаботилась о том, чтобы сохранить свободу выбора своей реакции.

Когда человек не отпускает, он застревает. Он не может двигаться дальше, не может пройти мимо, не может отпустить, не может владеть. Он может только быть владением.

ЗАКРЫТИЕ И ПРИНЯТИЕ

На данном этапе не имеет значения, удовлетворен ли трейдер результатом на этапе выполнения. Важно то, сможет ли он закрыть то, что произошло, принять это, поставить точку, отпустить и двигаться дальше.

Когда он это делает, он попадает в пространство небытия; это и есть «Плодородная Пустота».

Плодородная пустота — это область внизу круга, обозначенная пунктирной или штриховой линией.

В одном смысле это место пустое, но в другом — оно богатое и питательное. Ум, тело и душа ослаблены, расстроены, истощены путешествием по циклу. Энергия трейдера и его драгоценный ментальный капитал исчерпаны. Плодородная пустота — это место, где он исцеляется, где восстанавливается баланс, где возвращается энергия и происходит рост.

«Плодородную пустоту» можно рассматривать как аналог поля, оставленного под паром. Цель оставления поля под паром — дать земле возможность восстановиться, накопить живительное органическое вещество, сохранив при этом влагу и нарушив жизненные циклы вредителей и почвенных патогенов.

В цикле процесса эффективности «Плодородная пустота» — это место, где привязанности остались позади. Никакая энергия не направляется на предыдущий нарратив, поддержание эго или сохранение старых убеждений или взглядов.

Когда трейдер проходит через «Плодородную пустоту», он оставляет все это позади и может начать с нуля. Он может вернуться к своей основной цели, вернуться к ощущениям и осознанности и практиковать беспристрастное любопытство. Он может начать заново.

Этот процесс также способствует обучению. Воспоминания о событиях сохраняются, а уроки, извлеченные из нашего опыта, становятся частью нас самих. Затем мы можем адаптироваться по мере обучения.

ЭТАП ОТПУСКАНИЯ И СДЕЛКА С БУНДОМ В МАЕ 2007 ГОДА

В 2007 году я закрыл свою сделку с Бундом со значительной прибылью. Дела не могли пойти лучше.

Но, как ни странно, я вскоре почувствовал беспокойство, наблюдая, как рынок продолжает падать (а доходность растет). Впервые с момента открытия этой сделки я начал испытывать негативные чувства и сомневаться в себе.

Рынок продолжал двигаться в том же направлении, и, если что, темп его движения только ускорился. Теперь я испытывал боль и тревогу. Часть меня хотела вернуться и снова войти в сделку, но другая часть сопротивлялась. Эти две части меня являются ключом к тому беспокойству, которое я испытывал. Мое эго подвергало меня сомнениям и бросало вызов. Оно требовало большего, и тем самым заставляло меня сомневаться в себе.

Я не могу точно сказать, что могло это вызвать, но, возможно, одним из факторов стал инцидент, произошедший по ходу дела.

Вернёмся к истории из книги Нассима Талеба «Обманутые случайностью», в которой раздражённый друг его отца настаивал на том, чтобы молодой Талеб высказал своё мнение. Талеб уклонился от ответа, предпочтя описать природу рынков, а не высказывать о них своё мнение. Он хотел сохранить нейтралитет по отношению к рынку и не хотел, чтобы эта нейтральность была нарушена из-за того, что его заставили высказать своё мнение.

Через неделю после того, как я открыл сделку, со мной произошел похожий случай. Старший менеджер и руководитель отдела рисков попросили меня объяснить, почему я держу такую крупную позицию. На тот момент я не нарушал никаких лимитов, но, думаю, они, возможно, были немного нервничали и хотели подстраховаться на случай, если что-то пойдет не так.

Я почувствовал, что должен придумать рациональное объяснение. Я не мог говорить о тонкостях технического анализа, объемах, настроениях, расширениях Фибоначчи, импульсе и моем интуитивном ощущении, поскольку из предыдущих обсуждений я знал, что эти концепции им в основном чужды — это было как разговор на другом языке. Поэтому мне пришлось составить рассказ, который звучал бы убедительно и удовлетворил бы их

В этой истории я рассказал, как данные по настроениям указывают на оживление экономической активности, что может привести к росту инфляции. Я объяснил, как это влияет на рынок облигаций и приводит к увеличению наклона кривой доходности как в США, так и в Европе.

Я звучал как сценарист CNBC. Я не разделял ничего из этого; если и что-то, то я придерживался фундаментальной точки зрения, которая была полной противоположностью. Но поскольку эта сделка не была основана на фундаментальной аналитике, это не имело значения.

Но теперь, когда сделка была физически закрыта, я вспоминаю, как ухватился за эту версию в качестве повода для потенциального открытия длинной позиции по доходности.

Я до сих пор размышляю, почему я так взволновался в этот момент. Интересно, было ли это потому, что эта сделка была для меня настолько удачной, что удовлетворила мое эго, и мое эго привязалось к ней, а теперь хотело большего. Я физически закрыл сделку, но ментально не смог с ней расстаться.

Мое эго говорило мне: «Если рынок пойдет еще сильнее, ты будешь себя ругать. У тебя была позиция, и ты ее упустил. Видишь, ты все-таки не такой умный».

Эта борьба продолжалась в течение следующих двух недель, пока рынок не повторил еще 50% движения, которое я успел зафиксировать. На сознательном уровне я знал, что не должен входить в сделку снова; я знал, что не нахожусь в идеальном состоянии, что рынок будет мной управлять и я буду торговать без плана. Но часть меня, связанная с эго, отчаянно пыталась взять верх и открыть сделку, а эго — ужасный трейдер.

Я сопротивлялся, и в конце концов рынок начал откатываться. На некоторое время я почувствовал себя лучше. Но затем, после коррекции, доходность снова взлетела. Конечно, эго возобновило свои нападки. Я все еще не смог психологически закрыть эту сделку.

В конце концов рынок действительно развернулся, и как только это произошло, я начал чувствовать себя лучше. Давление ослабло. В конце концов я примирился с ситуацией и наконец смог отпустить ее.

Но в течение двух-трех недель это истощало мою энергию. Я находился в конфликте со своим эго, а это изматывает.

Напомню, что у рынка есть своя повестка дня: он хочет ваши деньги. Чтобы получить их, он сначала убеждает вас, что вы можете забрать у него деньги. Затем, когда вы пытаетесь это сделать, он рассчитывает на то, что вы впадете в спираль и развалитесь. Этого рынок и хочет для вас. Рынок хотел, чтобы я растерялся. Он рассчитывал на то, что я растеряюсь. Но я не вернулся на рынок. На самом деле, я избегал совершать какие-либо сделки в этот период. Я не был в состоянии принимать взвешенные решения. Вместо этого я отпустил ситуацию, а это не входило в планы рынка по отношению ко мне.

В конце концов я хорошо прошел фазу отпускания, но не идеально. Я бы поставил себе пять или шесть баллов из десяти, что намного лучше, чем в начале моей карьеры, когда я в лучшем случае получал бы два или три балла из десяти.

Я считаю, что только редкие, исключительные трейдеры могут регулярно достигать семи или восьми баллов из десяти, когда речь идет об отказе от контроля. Эти трейдеры — мастера своего дела.

Многие темы, относящиеся к фазе «Отпускания», были косвенно затронуты по мере прохождения фаз цикла процесса эффективности. Во многих отношениях вся книга посвящена «отпусанию».

В следующих нескольких главах мы рассмотрим темы с практическим применением, которые помогут вам в борьбе за овладение ментальной игрой трейдинга.

Главные мысли главы

- Физическое закрытие сделки — это транзакция; психологическое закрытие — это отдельная и более сложная работа.
- Привязанность к идеям, нарративам и собственной правоте делает трейдера собственностью рынка.
- Плодородная Пустота — состояние внизу цикла, где трейдер исцеляется, восстанавливает энергию и готовится к новому циклу.
- В этом пространстве оставляются позади старые привязанности, и трейдер может начать заново с беспристрастным любопытством.
- Даже после крупного успеха эго может требовать «ещё», превращая выигрышную сделку в источник тревоги и сомнений.
- Регулярное прохождение через Плодородную Пустоту — необходимое условие устойчивой результативности и обучения.

Статьи по теме

- [Как решить проблему овертрейдинга \(раз и навсегда!\)](#)
- [\[Обсуждение\] Работа с эмоциями](#)
- [Генерация «Энергии больших денег»: 3 секрета выходов из сделок](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 32: Сброс — вход в плодородную пустоту

Недостаточно просто делать все, что в наших силах; иногда мы должны делать то, что необходимо.

Уинстон Черчилль

Уоколо двух МЕСЯЦЕВ я пытался договориться о повторном разговоре с Эдуардо, клиентом-трейдером-частником. Эдуардо жил в

Йонкерсе, штат Нью-Йорк, где он торговал фьючерсами на акции. Он начал торговать в начале 2000-х годов, сначала как дополнительный заработок к своей основной работе инженера по обработке данных. Но спустя пару лет его увлекла торговля, и он стал заниматься ею более серьезно.

Хотя у многих людей есть потенциал зарабатывать на торговле, немногие способны делать это на уровне, который действительно заменяет стабильность традиционных источников дохода, особенно в первые годы, когда больше внимания следует уделять обучению, когда доход, скорее всего, будет нерегулярным или вообще отсутствовать, а убытки — обычным явлением. К счастью, у Эдуардо было преимущество в виде дополнительного источника дохода от консалтинга, что давало ему время для развития своих торговых навыков и позволяло ему продержаться в первые годы, пока его торговля не стала приносить стабильный доход и он не начал наращивать дополнительный капитал.

2009 год стал для Эдуардо годом прорыва. С тех пор он стабильно получал прибыль, и хотя результаты были весьма переменчивыми, они

всегда превышали минимальный порог, который он установил для себя.

Эдуардо по-прежнему получал небольшой, но дополнительный доход от своей консультационной работы на неполный рабочий день. Его жена также зарабатывала приличные деньги, что добавляло некоторую дополнительную уверенность, особенно когда они завели семью.

Мы начали работать вместе в конце 2018 года. Предыдущий год был сложным для Эдуардо. Именно его жена, работавшая психотерапевтом, предложила ему обратиться к коучу.

За время нашей совместной работы я проникся огромным уважением к энергичному подходу Эдуардо к трейдингу. Однако наступил третий квартал 2019 года, а он перестал выходить на связь. Когда клиенты перестают выходить на связь, это часто является признаком того, что у них не все в порядке.

После нескольких попыток связаться с Эдуардо по электронной почте он наконец ответил. Он извинился и сказал, что был настолько занят, что забыл ответить. Мы назначили встречу на пару недель позже.

Когда мы наконец провели видеозвонок, по его голосу и поведению я понял, что дела идут неважно.

«О, черт», — сказал он, качая головой. «Было тяжело. Я даже не могу сказать, насколько я все испортил».

Я знал, что в конце июня у него все шло очень хорошо. Он заработал около 500 000 долларов, что более чем вдвое превышало его годовую прибыль за предыдущий год.

«Стив, ты не поверишь», — сказал он, как будто пытаясь избежать рассказа о том, что именно произошло.

«Продолжай», — сказал я.

Он собрался с мыслями, а затем начал рассказывать.

В июне он открыл длинную позицию по одной акции. Акция хорошо росла, и, чувствуя себя уверенно, он добавил еще. Дела у него шли отлично. Затем, в конце июля, ситуация резко изменилась, и акция внезапно резко упала. Он не запаниковал, а вместо этого воспользовался коррекцией, чтобы купить еще. Сначала акции удержались, и благодаря удачным сделкам во время их распродажи он оказался лишь слегка в минусе по этой акции, сохранив при этом свою основную позицию в ней. Затем однажды, незадолго до открытия рынка, один трейдер в чате сказал, что слышал, как один влиятельный аналитик прогнозировал значительное падение цены акций в ближайшие пару недель.

Немного взволнованный, Эдуардо сказал: «Я не согласился с этой точкой зрения, но это заставило меня нервничать. Затем с самого открытия рынок начал снижаться. Мне становилось все более не по себе, поэтому я решил выйти из сделки, хотя цена была далеко от моего стопа. Но знаете, что сделал рынок после этого?»

Не нужно было быть гением, чтобы догадаться. «Он отскочил?» — ответил я.

«Да, совершенно верно», — сказал он со своим сильным нью-йоркским акцентом. «Но он не просто отскочил, он взлетел. Через несколько дней я бы получил огромную шестизначную прибыль. Вместо этого я понес убыток в 50 000 долларов по этой сделке и чувствую себя полным идиотом».

Он вздохнул и продолжил: «Я был так зол, что позволил этой новости застать меня врасплох. Поэтому я решил вернуться в рынок. Но плана у меня не было. Я открыл длинную позицию в тот момент, когда, если бы я удержал сделку и не продал, то уже фиксировал бы прибыль. На следующий день цена снова пошла вверх, и я отыграл большую часть убытка. Почувствовав себя хорошо, я добавил ещё, но у меня по-прежнему не было плана. Потом появились новости о компании, и бум!

Акции обвалились. Но я не собирался сдаваться, поэтому купил еще, пока они падали. Не спрашивайте меня, почему, я думал, что я лучше рынка. Мне казалось, что я могу в одиночку остановить распродажу. Можете себе это представить? Маленький я, торгующий из своего подвала в Йонкерсе?»

Он теперь начинал нервничать. Я почувствовал, что что-то грядет.

«Но случилось самое худшее, что могло случиться. Рынок проигнорировал эту новость и пошел вверх. Мое эго было в огне. Я сидел верхом на этом тигре, я чувствовал запах крови. Я решил пойти на лоб и добавил еще. Что заставило меня это сделать, я не знаю. Я уже превысил максимальный размер, который себе позволяю».

Он сделал паузу, чтобы перевести дыхание. «Потом все просто перевернулось. Как будто рынок ждал, пока я куплю этот последний дополнительный лот, и как только я это сделал, как только я совершил эту последнюю ошибку, он рухнул. И продолжал рушиться, а меня теперь уносит. За два дня на этой сделке я потерял полмиллиона».

«С тех пор я торговал так плохо, как только можно. И я потерял еще 100 000 долларов. Вот почему я не мог отвечать на твои письма. Я оказался в яме и не мог выбраться. Чем больше я пытался, тем хуже становилось».

За несколько недель он прошел путь от 500 000 долларов прибыли до 100 000 долларов убытка и находился в серьезной спирали.

Эдуардо отклонился от процесса. У него был плохой результат от этой первоначальной сделки, но вместо того, чтобы поставить точку, принять то, что произошло, и двигаться дальше, он позволил своей фрустрации взять верх. Он начал торговать из мести.

Это странное явление, при котором мы начинаем мстить самим себе.

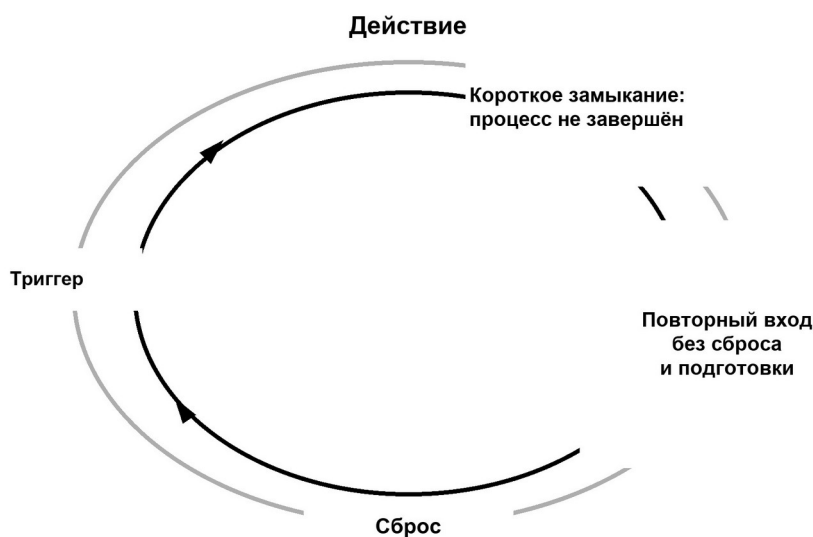
Он не перезагрузился. Он не вернулся к фазе «Бытия» и не попытался вернуться к оптимальному состоянию трейдера. Неподготовленный,

потерявший равновесие, без самоконтроля и плана, он поспешно вернулся на рынок.

Он был разгромлен. Полностью разгромлен!

На рисунке 36 показано, что происходит, когда трейдер замыкает цикл процесса эффективности, как это сделал Эдуардо.

Рисунок 36: Обход цикла

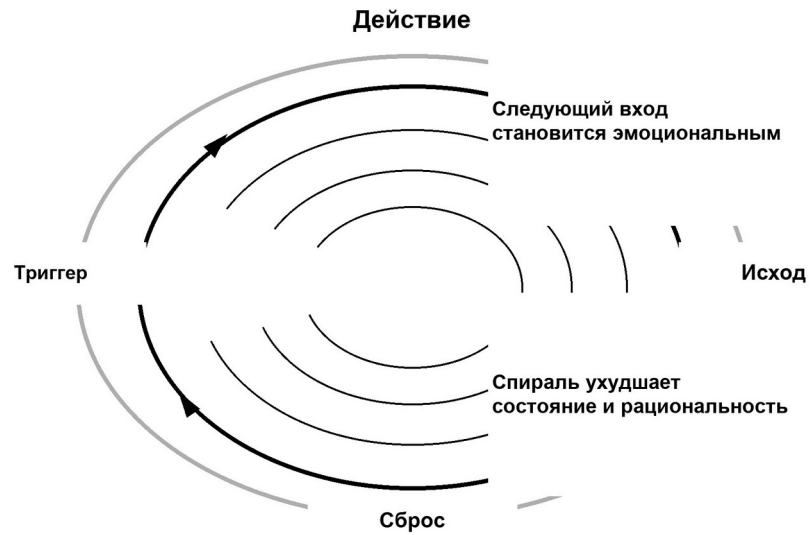


Это оставило Эдуардо в неоптимальном состоянии трейдера. Его это теперь наложило свои грязные руки на его торговлю. Он не полагался на надежный или прочный процесс, ни на свои привычные методы работы. Он действовал наобум.

Эдуардо попал в нисходящую спираль, начав порочный круг поведения, который подпитывал сам себя.

Ситуация ухудшалась, пока Эдуардо, наконец, не оказался в «смертельной спирали» трейдера.

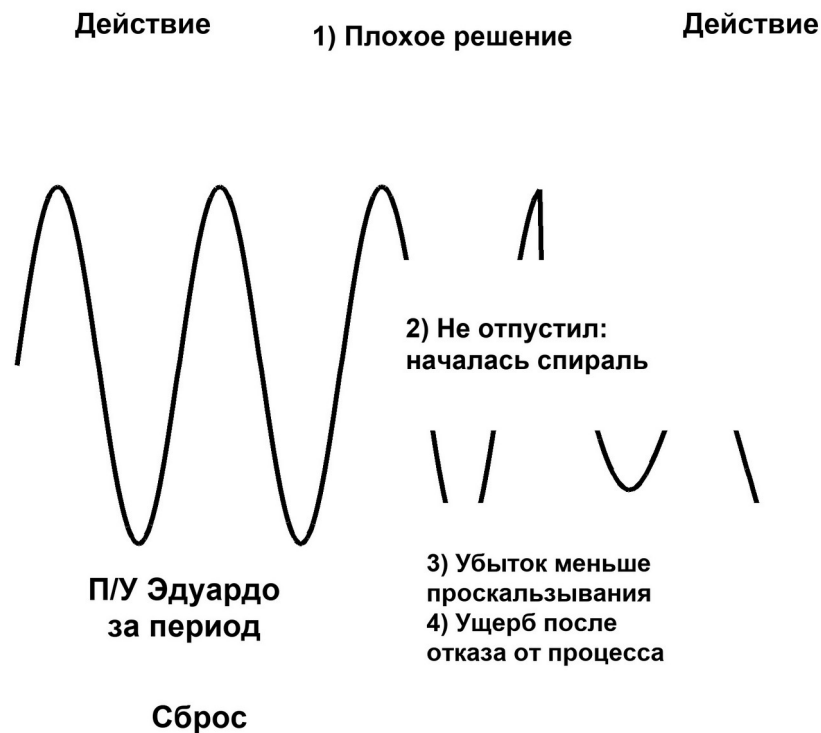
Рисунок 37: Смертельная спираль трейдера.



Единственный способ вырваться из этого — начать процесс «отпускания».

Мы также можем увидеть эту спираль на волновом графике цикла процесса эффективности вместе с прибылями и убытками Эдуардо по мере развития спирали на Рисунке 38.

Рисунок 38: Цикл процесса эффективности Эдуардо в виде серии волн со спиральным движением



Первоначальный убыток от неверного решения в точке (1) не был проблемой, хотя и стал неудачей. Плохие результаты случаются.

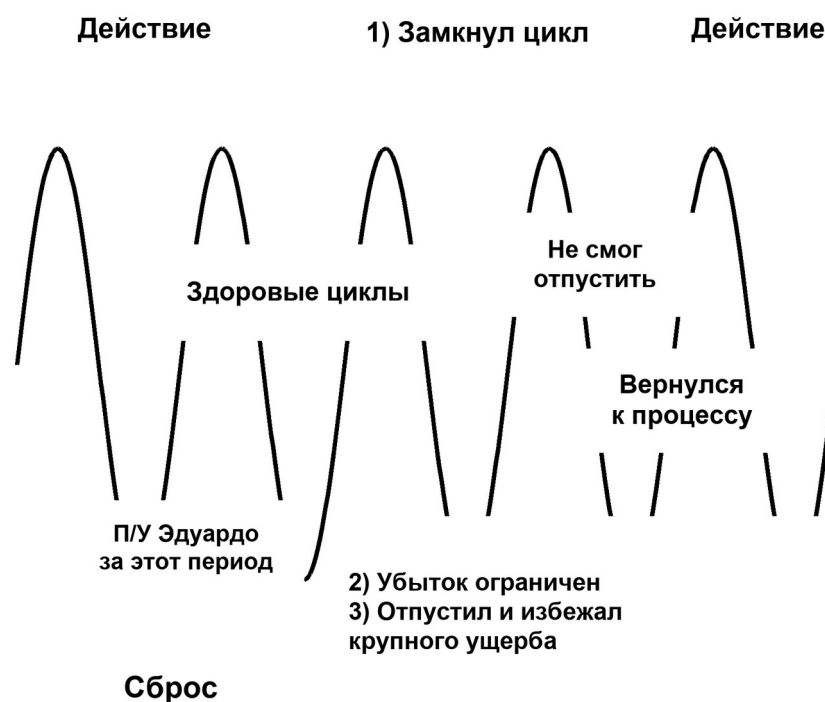
Проблемой стало то, что Эдуардо позволил этой неудаче повлиять на себя. Он совершил ошибку, поспешно вернувшись в игру. Он не перезагрузился, не укрепился, не отпустил ситуацию. Настоящий провал произошёл в точке (2).

Точка (3) на графике прибылей и убытков Эдуардо показывает первоначальную неудачу. (Реальная неудача, сбой в поведении, была больше, поскольку он упустил потенциальную прибыль). Но неспособность отпустить ситуацию вывела его из процесса; произошёл первоначальный отскок в прибылях и убытках, но теперь он был вне процесса, и это стало семенем разрушения результативности, которое последовало в точке (4).

Теперь давайте рассмотрим, как это могло бы выглядеть в параллельной вселенной, если бы Эдуардо отпустил первоначальную ошибку после всего одного витка спирали.

На рисунке 39 показана та же спираль на волновом графике цикла процесса эффективности вместе с прибылями и убытками Эдуардо, но на этот раз Эдуардо выходит из процесса только на одну неоптимальную спираль, а затем отпускает.

Рисунок 39: Цикл процесса эффективности Эдуардо в виде серии волн, если бы он отпустил после первого короткого замыкания



Как видно, ущерб здесь ограничен. Вместо большого последующего убытка, который произошел в точке (4) на рисунке 38, Эдуардо отпускает ситуацию, и баланс восстанавливается. Ментальный капитал Эдуардо пополняется, и он может вернуться к следованию своему торговому процессу.

ПЕРВИЧНОЕ, ВТОРИЧНОЕ И ТРЕТИЧНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Неспособность отпустить ситуацию имеет три последствия, отличных от первоначальной ошибки.

Первичное последствие — полное отклонение от процесса и предоставление эго возможности взять торговлю под свой контроль.

Вторичное последствие — это плохая торговля, которая следует за этим. Это может сопровождаться торговлей на надежде, торговлей из мести, отсутствием дисциплины, FOMO и многими другими нежелательными формами поведения при торговле. После крупного удара, который понес Эдуардо, он вступил в период неэффективной торговли, что привело к дополнительным убыткам.

Третье или третичное последствие нелегко количественно оценить. Эдуардо потерял уверенность в себе. Он начал себя корить. Его разрывали сомнения в себе, во многом так же, как Тони после его потери на биткойнах. К счастью, рана Эдуардо была не такой глубокой, как у Тони.

После своего последнего убытка в 100 000 долларов Эдуардо на две недели отошел от торговли. За это время мы разобрали эту проблему в ходе нескольких коучинговых сессий. После этого он почувствовал, что готов начать заново. Сначала он уменьшил размер своих позиций, что позволило ему вернуться к осознанности. Его процесс был в порядке, ему просто нужно было восстановить уверенность в себе и веру в свои силы.

Еще предстояла некоторая работа. Эдуардо подчеркнул, что его цель — вернуть свои деньги. Это было тревожным сигналом. Возмещение убытков было целью, продиктованной эго, которая могла вывести его из процесса. Мы поговорили о том, чтобы следовать его цели и ставить связанные с ней задачи, а не гнаться за результатами.

Эдуардо поставил перед собой цели, основанные на его предназначении, на последние три месяца года, которые были достижимы, но слегка амбициозны. Амбициозные цели заставляют вас расширять свои границы; слишком комфортное положение также контрпродуктивно.

Его уверенность быстро вернулась. За пару недель он восстановил свой объем торгов и сумел хорошо завершить год, превзойдя амбициозные цели, которые он поставил перед собой.

Здоровое завершение цикла процесса эффективности жизненно важно для успеха в трейдинге. Когда происходит здоровое завершение, трейдер проходит через «Плодородную пустоту», в которой он восстанавливается и заряжается энергией.

В этой истории Эдуардо потратил две недели на то, чтобы закрыть эту главу, отпустить прошлое и провести время в «Плодородной пустоте». Его энергия восстановилась, он вернулся к равновесию, проверил свою цель и пересмотрел свой процесс. Он знал, что ему нужно делать, и начал это делать.

Главные мысли главы

- Не сама первичная ошибка губит трейдера, а отсутствие сброса и попытка немедленно «отыгаться».
- Месть рынку и торговля без плана быстро превращают локальный убыток в системное разрушение результативности.
- Сбой имеет три уровня последствий: отказ от процесса, плохая последующая торговля и потеря веры в себя.
- Пауза и осознанный сброс позволяют ограничить ущерб одним витком вместо длинной нисходящей спирали.
- Возвращение к Бытию и пересмотр цели — обязательный шаг перед попыткой возобновить торговлю.
- Цель «отыграть убытки» опасна — она диктуется эго и снова выводит трейдера из процесса.

Статьи по теме

- [Лучшие практики для повышения качества сна](#)
- [Три причины стресса в трейдинге и что с ними делать](#)
- [10 советов для трейдеров, торгующих неполный рабочий день](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 33: Сострадание к себе — мягкая сила

Человек не может чувствовать себя комфортно без собственного одобрения.

Марк Твен, писатель

В своем интервью для «*Unknown Market Wizards*» Амрит Салл рассказывает об инциденте, когда его клавиатура зависла во время заседания Европейского центрального банка. Амрит только что открыл короткую позицию по евро, когда президент ЕЦБ Марио Драги сделал комментарий, который потребовал от него немедленно отменить сделку и открыть длинную позицию. Но из-за зависшей клавиатуры эти несколько лишних секунд задержки в итоге стоили ему почти четверть его торгового капитала.

Можно было бы ожидать, что Амрит впадет в глубокую угрюмость, начнет вымещать злость на окружающих или, возможно,отреагирует яростью. Но вместо этого он в тот вечер пошел с несколькими друзьями в бар и устроил то, что он назвал «празднованием».

По его словам: «Что я мог сделать? Я понял, что могу либо принять это и двигаться дальше, либо позволить этому повлиять на меня эмоционально таким образом, что это не пойдет мне на пользу. Я постарался забыть об этом как можно быстрее. Мы устроили то, что я называю празднованием, потому что я хотел сосредоточиться на положительных аспектах своей ситуации, а не дуться из-за потери. Я был благодарен за то, что оказался в положении, которое открывало такой большой потенциал для заработка».

Амрит проявлял сострадание к самому себе. Он позаботился о том, чтобы поступить так, как в идеале должен был поступить Эдуардо после

первоначального крупного убытка. Вместо того чтобы позволить этому убытку овладеть им или определить его, его способность проявлять сострадание к самому себе позволила ему быстро отпустить ситуацию и вернуться к торговле. Уже через неделю он отыграл огромный убыток, понесенный в день заседания ЕЦБ.

ТОРГОВЛЯ — ЭТО ТРАВМАТИЧЕСКИЙ ОПЫТ

Радикальная неопределенность рынков и необходимость ежедневно сталкиваться с неизвестным часто сталкивают нас лицом к лицу с нашими внутренними демонами.

Мои коучинговые беседы часто доходят до того момента, когда люди, сознательно или бессознательно, делятся некоторыми аспектами своих внутренних демонов. Люди часто говорят о том, что слышат голос, шепчущий им, что они никуда не годятся и никогда ничего не достигнут.

Эти неуверенность и сомнения часто возникают именно тогда, когда они нам меньше всего нужны, когда нам нужно сохранять самообладание. Они являются делом нашего эго, и их влияние заключается в том, чтобы подорвать наше присутствие, что позволяет эго захватить контроль над нашим процессом.

Мой собственный опыт общения с этими голосами показал, что они играли роль в создании неуверенности в себе непосредственно перед сделкой. Они заставляли меня чувствовать тревогу, нервничать и суетиться во время сделки. Затем они приводили к тому, что я корил себя после нее.

Сомнения мешали мне в полной мере использовать возможности. Если я открывал сделки и они были успешными, мое эго заставляло меня чувствовать, что я просто повезло. Если я открывал их и терпел неудачу, это было доказательством того, что я не создан для успеха. Иногда мои внутренние демоны мешали мне открывать сделку, потому что я чувствовал, что она, вероятно, закончится провалом.

Когда у меня начиналась черная полоса, это было лишь подтверждением того, каким неудачником и провалом я являюсь.

Я благодарен за косвенное вмешательство коллег и руководителей в ключевые моменты. Особенно запомнились мне случаи с Эшли и еще один подобный инцидент, когда я работал трейдером в Credit Suisse, с главой торгового отдела Садеком. Эти случаи показали мне силу сострадания.

В тех ситуациях я не мог видеть, как сам погружаюсь в спираль. Но, как я наблюдал у бесчисленного множества других трейдеров, как только ты попадаешь в эту спираль, невероятно сложно взглянуть на себя с той объективностью, которая нужна в этот момент, чтобы выйти из спирали.

Когда это происходит, трейдер начинает ругаться и сквернословить. Он пинает стол. Бросает трубку. Из его уст льется поток нецензурной лексики, когда он обрушивает оскорбления на своего брокера, аналитика, младшего сотрудника или кого-либо еще, кого он хочет обвинить в своих собственных неудачах. Кто бы ни звонил ему, он получает короткие, резкие, гневные ответы. Это может продолжаться часами, днями, неделями.

Коллеги не решаются с ним разговаривать, потому что он не идет на контакт, и они знают, что благодарности за это не получают. Но в какой бы сфере он ни работал, почти наверняка ситуация будет только ухудшаться, пока он в ней находится.

Способность проявлять сострадание к себе — это мощный инструмент. Сценарий из параллельной вселенной, который я описал для Эдуардо, — это то, что я пережил в своей сделке в ноябре 2007 года после заседания FOMC, о чем я рассказывал в главе 26. Мне потребовалось немного больше времени, чем Амриту, чтобы проявить сострадание к себе, но как только я это сделал, я отпустил ситуацию и в итоге получил значительную торговую прибыль.

Самосострадание — это просто способность быть добрым к себе. Оно обладает огромной силой.

Мохаммед Али проявил самосострадание, когда его команда хотела удалить его спарринг-партнера из тренировочного лагеря. Али был добр к себе в тот момент, и это в конечном итоге помогло ему победить Формана. Успех заключался не только в жесткой силе его удара, но и в мягкой силе самосострадания.

Самосострадание — это укротитель эго. Эго может заставить нас ненавидеть себя, не любить себя, избивать себя. Оно будет вытаскивать на свет все неудачи и отказы нашего прошлого, а также других наших внутренних демонов, чтобы помочь себе в своем деле. Оно будет ставить перед нами невыполнимые ожидания, а затем заставлять нас ругать себя, когда мы их не достигаем. Но самосострадание — это сила, которую мы можем использовать, чтобы дать отпор.

Большая самоосознанность, проверка своего состояния, осознание своего состояния и развитие искусства самосострадания как практики имеют реальную ценность.

Самосострадание дает силу. Оно позволяет вам отпустить ситуацию, чтобы она не владела вами. Напротив, вы становитесь хозяином своего пути.

Но это не произойдет само собой. Реагировать так, как поступил Амрит, противоречит нашей человеческой природе. Он сам сказал: «Как трейдер, вы постоянно сталкиваетесь со своими эмоциональными ограничениями. Вот почему так мало людей добиваются успеха в трейдинге».

Фраза, которую я всегда слышу от трейдеров: «Я сам себе худший враг». Чтобы бороться с этим, вы должны стать своим лучшим союзником.

Главные мысли главы

- Самосострадание — мягкая сила, которая позволяет быстро отпустить ошибку и вернуться к процессу.
- Внутренние демоны — голоса сомнения и самокритики — обостряются именно в момент, когда они максимально вредят.
- Эго использует прошлые неудачи как оружие против настоящего, мешая открывать сделки и удерживать прибыль.
- Доброта к себе укрощает эго эффективнее, чем самобичевание или попытки «собраться силой воли».
- Способность праздновать урок вместо проклятий после убытка — поведение исключительных трейдеров.
- Чтобы перестать быть себе худшим врагом, нужно сознательно стать своим лучшим союзником.

Статьи по теме

- [Аарон Корбс — Как стать мастером самого себя и улучшить свою торговлю](#)
- [Дистанцирование во времени](#)
- [Если вы хотите бросить трейдинг — прочтите это](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 34: Развитие вашего человеческого потенциала

Вы получите больше от гонщика, зарабатывающего 900 000 фунтов стерлингов, у которого есть тренер, чем от гонщика, зарабатывающего 1 миллион фунтов стерлингов, у которого его нет.

Дэвид Брейлсфорд, менеджер велосипедной команды Team Sky

Британская велогонка TEAM sky была создана в 2009 году. До этого момента за более чем 100 лет ни один британский велогонщик не выигрывал ни одну из трех крупнейших

«Гранд-туров», в число которых входит «Тур де Франс». Цель Team Sky состояла в том, чтобы через пять лет после своего создания команда смогла представить первого британского победителя гонки серии «Гранд-тур».

И уже в следующем сезоне они добились этого.

В последующие семь лет британские велогонщики доминировали в «Гранд-турах», выиграв «Тур де Франс» шесть раз из семи.

Успех Team Sky объяснялся полным принятием концепции «Движения человеческого потенциала». Хотя у них был значительный бюджет, важно было не его размер, а то, как они его использовали. Они не просто вкладывали больше денег в команду, а изменили направленность инвестиций. В то время как в то время более 90% инвестиций типичной велосипедной команды уходило на зарплаты велосипедистов, Team Sky сократила эту долю до 80%, а затем постепенно снижала ее. Остальную часть своих финансовых ресурсов

они вложили в тренеров, не гоночный персонал, исследования и тренировочные сборы.

Team Sky воспользовалась наследием аналогичного шага, предпринятого британским олимпийским движением.

На Олимпийских играх 1996 года Великобритания заняла 36-е место в медальном зачете, завоевав всего одну золотую медаль. После этого Великобритания приступила к разработке программы для отдельных видов спорта, которая предусматривала строительство новых объектов, применение спортивной науки и уделение особого внимания индивидуальному тренерскому сопровождению. Результаты привели к потрясающему повороту. Великобритания заняла десятое место в медальном зачете 2000 года, завоевав 11 золотых медалей. С 2008 года она входит в четверку лидеров на каждых летних Олимпийских играх.

Движение «Человеческий потенциал» проникло почти во все сферы высоких достижений, включая спорт, музыку, танец, драму, боевые искусства, военные спецподразделения, высшее руководство в бизнесе, предпринимательство, медицину и хирургию. Чем крупнее награда, тем охотнее исполнители принимают коучинг как средство повышения результативности.

Однако «Движение человеческого потенциала» едва затронуло мир трейдинга и инвестиций. Здесь идея коучинга по повышению результативности многими считается анафемой. В большинстве сфер высоких достижений люди буквально переступают друг через друга, чтобы работать с коучами и пройти оценку результативности и поведения. В мире трейдинга и инвестиций происходит обратное.

Есть несколько исключений, и я работал с некоторыми из них, но за пределами этих кругов развитие человеческого потенциала остается на обочине. Банки и фонды ежегодно вкладывают миллиарды в данные, технологии и исследования, в то время как на развитие своих талантов тратят суммы, едва превышающие ноль.

Те инвестиции, которые есть, обычно сосредоточены на знаниях.

Я уже упоминал о нежелании многих трейдеров заниматься развитием личной эффективности. Они считают, что это будет оскорблением их гордости. В мире профессионального спорта наблюдалась аналогичная реакция в первые дни внедрения коучинга по повышению эффективности.

Тренер НБА Пит Ньюэлл был нанят «Лос-Анджелес Лейкерс» в начале 1970-х годов для помощи в развитии конкретных навыков игроков. Но, как написал спортивный журналист Дэвид Халберстам в своей книге 1981 года «*The Breaks of the Game*» (Hachette, 2009), игроки НБА не хотели признавать, что им «еще есть чему поучиться».

Ситуация начала меняться, когда игрок «Лос-Анджелес Лейкерс» Кермит Вашингтон обратился к Ньюэллу с просьбой о частных индивидуальных занятиях.

Вашингтон, крупный защитный форвард, был выбран «Лейкерс» на драфте в 1973 году. Но в первые три сезона он выходил на площадку крайне редко, и его игровое время постепенно сокращалось.

Вашингтон понял, что его игра не так сильна, как могла бы быть. В колледже его рост и атлетизм позволяли ему доминировать над более мелкими и слабыми игроками, но эти преимущества исчезли на профессиональной арене. Поняв, что его недостаток навыков настигает его и его карьера идет на спад, не успев по-настоящему начаться, Вашингтон решил принять активные меры.

Его решение обратиться к Ньюэллу было уникальным явлением в мире профессионального спорта того времени. Проработав с Ньюэллом всего несколько месяцев, Вашингтон улучшил все аспекты своей игры и вскоре стал постоянным игроком стартового состава. Впоследствии он сделал долгую и успешную карьеру, хотя она порой омрачалась скандалами.

Когда другие игроки заметили огромный прогресс Вашингтона, они тоже начали работать с Ньюэллом. В течение следующих нескольких лет Ньюэлл работал с некоторыми легендами баскетбола, включая Шакила О'Нила, Хакима Оладжувона, Билла Уолтона и Скотти Пиппена. В статье, написанной для журнала *New Yorker*, Джеймс Суровецки отмечает инициативу Вашингтона как первую, приведшую к революции в области спортивных результатов. Суровецки сказал:

Конечно, профессиональные спортсмены всегда тренировались. Но исторически тренировки в основном были направлены на поддержание формы и обучение игре с товарищами по команде. Речь не шла об освоении навыков. Люди считали, что либо у тебя есть эти навыки, либо их нет.

Эта ментальность «тонуть или плавать» по-прежнему широко распространена в мире финансов, чему не способствует секретность внутри отрасли.

В результате трейдеры гонятся за «святым Граалем» — системой, методом и знанием.

Но редко именно в этом заключается преимущество. Преимущество находится внутри самого трейдера.

Команда MIT по блэкджеку не просто запустила свою систему в действие, она профессионально подошла к личностному развитию и индивидуальной эффективности. Каплан согласился поддержать команду Массара только при условии, что она будет работать как бизнес с формальными процедурами управления, обязательной системой подсчета и ставок, строгим обучением, процессами утверждения игроков и тщательным отслеживанием всех результатов.

Некоторые игроки были против этой идеи. Им не хотелось проходить через суровые испытания, прежде чем их одобряют для игры. Они возражали против того, чтобы за ними наблюдали в казино и чтобы им

приходилось заполнять подробные анкеты игрока после каждой сессии. Эти люди так и не прошли отбор.

Развитию и мониторингу результативности в торговой индустрии редко уделяется серьезное внимание. Исключениями, как обычно, являются игроки с исключительной результативностью.

ТО, ЧТО ВЫГЛЯДИТ ЕСТЕСТВЕННО, РЕДКО ТАКИМ ЯВЛЯЕТСЯ

Рассказ Тома Данте из главы 15 об успешном проп-трейдере, который остался, чтобы завершить свой обзор поздно вечером, напоминает нам о том, как те, кто преуспевает, идут против течения. Они вкладывают огромные усилия и идут на дополнительные жертвы, чтобы сделать то, что сложно, кажущимся легким.

Майкл Джордан не был лучшим баскетболистом-подростком в мире; он даже не был лучшим баскетболистом в своем колледже. Но Джордан упорно трудился, чтобы стать лучше. Он сохранял высокую трудовую этику и сильное желание стать лучшим игроком как тогда, так и на протяжении всей своей карьеры. Бывший товарищ по команде в колледже, Джеймс Уорти, рассказывал, как Джордан продолжал тренироваться, когда остальные товарищи по команде уже были готовы уйти домой.

Крупнейший и один из самых успешных хедж-фондов всех времен следует тем же принципам. Bridgewater Associates построен на культуре, которая имеет много общего с культурой команды MIT по блэкджеку. Основанная Рэем Далио, ставшим сторонником движения «Человеческий потенциал», культура, культивируемая Bridgewater, и принципы, которых придерживается компания, стали секретным ингредиентом, лежащим в основе успеха фирмы. Можно было бы

подумать, что другие попытаются ее имитировать, но пока этого не произошло.

Американский психолог Боб Кеган написал о Bridgewater:

Bridgewater выступает за стремление к истине, какой бы неудобной она ни была, как в качестве бизнес-необходимости на финансовых рынках, так и в качестве пути к личностному развитию и культурной целостности.

Многие люди насмехаются над культурой Bridgewater, считая ее слишком сложной. Но есть причина, по которой она стала крупнейшим в мире хедж-фондом.

Еще одной компанией, которая сделала ставку на человеческий потенциал, является собственная торговая фирма Майка Беллафиоре SMB Capital, базирующаяся в Нью-Йорке. Прибегая к услугам известного трейдингового коуча доктора Бретта Стинбаргера, SMB доказала, что является одним из самых успешных и устойчивых предприятий в сфере собственной торговли.

Очевидно, что успешная торговля требует исключительных результатов, что подчеркивает необходимость уделять приоритетное внимание развитию человеческого потенциала для максимизации доходности. Несмотря на эту насущную потребность, возникает вопрос: почему финансовая индустрия так медленно внедряет ключевые принципы Движения человеческого потенциала, особенно учитывая огромные суммы капитала, которые стоят на кону?

Я предложу несколько причин, по которым, на мой взгляд, это может быть так.

1. Отсутствие достоверных данных о преимуществах развития человеческого потенциала

В бизнесе, ориентированном на результат, люди всегда хотят видеть конкретные данные, но их практически нет, чтобы подтвердить преимущества развития профессиональных навыков. Лучшее, что у нас есть, — это отдельные примеры.

Кори Митчелл, трейдер, который также обучает трейдеров техническим аспектам торговли, проанализировал показатели успешности трейдеров в торговой фирме, в которой он работал. Это не проверенные научные данные, а в основном частное исследование, основанное на отдельных случаях. Его цифры, похоже, очень близко совпадают с моими собственными оценками, основанными на отдельных случаях, и недалеко уходят от других оценок, основанных на отдельных случаях, которые я читал.

Если говорить о дневных трейдерах, то из примерно 2000, проанализированных Митчеллом, только около 4% смогли зарабатывать на жизнь дневной торговлей. Около 10–15% смогли заработать деньги, но не зарабатывали достаточно, чтобы обеспечить себе прожиточный минимум.

Одно из огромных преимуществ работы в фирме, занимающейся собственной торговлей, — это наличие рядом опытных трейдеров, у которых можно спросить совета, получить обратную связь и помощь. Кори заявил, что практически никто из тех, кто потерпел неудачу, этим не воспользовался. Один клиент фирмы, занимающейся собственной торговлей, высказал мне мнение, что, по его убеждению, при наличии хорошего наставника в такой фирме вероятность успеха трейдера удваивается. Получение помощи остается уделом исключительно успешных.

Повторю: получение помощи остается уделом исключительно успешных.

2. Краткосрочная ориентация и нежелание заниматься развитием результативности

Эта отрасль не только ориентирована на результат, но и славится своей краткосрочной перспективой.

Развитие личности и повышение результативности не приносят мгновенной ощутимой выгоды. Руководители предпочитают модные идеи и новых сотрудников. Приверженность развитию вашего главного актива — ваших сотрудников — требует долгосрочной приверженности развитию результативности.

Кроме того, в большинстве торговых компаний мероприятия по личностному развитию делегируются отделу обучения и развития или команде HR. Несмотря на то, что эти специалисты обладают высокой квалификацией, их основное внимание сосредоточено на развитии менеджеров, руководителей и сотрудников в целом, а не отдельных трейдеров и инвесторов.

Хотя я работал над небольшим количеством проектов по развитию персонала для банков, они были организованы отдельными менеджерами, которые проявили инициативу по улучшению работы своих команд. За ними никогда не стояла поддержка со стороны банков. Когда менеджер уходил, весь интерес к личностному развитию исчезал.

3. Рассматривать торговлю как транзакционную и интеллектуальную деятельность, а не как деятельность, ориентированную на результат

Индустрия одержима поиском преимущества в данных, системах и знаниях. Все это жизненно важные составляющие. Это понятно, и все же, если вы следили за красной нитью, проходящей через эту книгу, вы, вероятно, поняли, что человеческая производительность — это самое большое преимущество, доступное в торговле.

Представление о том, что наиболее образованные или интеллектуальные кандидаты станут лучшими трейдерами, противоречит многим эмпирическим данным о том, что делает человека успешным в торговле, инвестировании и лидерстве.

Красная нить, которая связывает эту книгу воедино и которая позволяет добиться значительного превосходства в торговле и инвестировании, — это мастерство людей в ментальной игре. Я знал многих высокоинтеллектуальных людей, которые достигли большого успеха в торговле, но я считаю, что именно их мастерство в ментальной игре, а не их интеллект, стало тем фактором, который их выделил.

4. Больше, чем просто обучение

Большинство торговых компаний вполне справедливо предлагают курсы и программы обучения для новых трейдеров. Банки и фонды предоставляют программы обучения для выпускников, но не занимаются развитием результативности. Помимо коучинга, который мне предложили в качестве эксперимента, я ни разу не прошел ни одного дня обучения или развития, пока был трейдером. Насколько я понимаю, за 22 года, прошедшие с тех пор, мало что изменилось. Программы для выпускников не заменяют развитие результативности.

Я понимаю, что трейдингу лучше всего учиться на собственном опыте. Я согласен с этим, но то же самое можно сказать и о велоспорте, боксе, игре на гитаре, баскетболе, альпинизме. Я оставался любителем даже после 13 лет работы. Потом у меня появился коуч. Коучинг выходит за рамки обучения и за рамки транзакций.

В спорте чем выше уровень спортсмена, тем больше он занимается с тренером. В большинстве сфер деятельности, связанных с результативностью, ситуация аналогична. В трейдинге же это практически полностью отсутствует.

5. Неправильное понимание того, что такое коучинг по повышению результативности

Термин «коучинг» стал настолько общим, что часто трудно понять, как коуч может помочь. Если бы кто-то предложил вам работать с коучем, вы, вероятно, представили бы себе человека, который научит вас новой торговой системе или методу, а не будет работать с вами как с личностью.

Коуч по эффективности — это нечто иное. Как сказал мой коллега по проекту AlphaMind Марк Рэндалл, коучинг направлен на то, чтобы сделать вас лучше, чтобы вы стали лучшим трейдером. Он сосредоточен на вас и на том, как вы выполняете свой процесс, а не на самом процессе.

В мире трейдинга и инвестиций относительно мало настоящих коучей по повышению эффективности, обладающих достаточной квалификацией, знаниями и опытом для проведения эффективного коучинга. Вероятно, именно отсутствие спроса на коучинг и развитие профессиональной эффективности привело к образованию этого вакуума.

Это лишь основные причины, по которым, на мой взгляд, движение за раскрытие человеческого потенциала обошло стороной мир финансов. Их гораздо больше. Действительно кажется странным, что в отрасли, оборот которой исчисляется триллионами долларов, так мало делается для развития талантов.

Главные мысли главы

- Движение «Человеческий потенциал» преобразило спорт, искусство и бизнес, но почти не затронуло мир трейдинга.
- Финансовая индустрия вкладывает миллиарды в технологии и данные, но почти ничего — в развитие самих трейдеров.

- Получение помощи и работа с коучем — поведение исключительно успешных, а не слабых.
- Краткосрочная ориентация отрасли, культ интеллекта и недоверие к коучингу мешают развитию талантов.
- Большинство торговых компаний обучают новичков, но не занимаются развитием результативности опытных трейдеров.
- Подлинное преимущество находится внутри самого трейдера, а не в очередной системе или новом источнике данных.

Статьи по теме

- [Психология развития трейдерского бизнеса](#)
- [Рэнди Хауэлл — Достигаем мастерства в психологии трейдинга за 83 минуты](#)
- [Морган Хаузел — психология денег и сложного процента](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 35: Станьте своим лучшим СОЮЗНИКОМ

Большинство из нас тратит слишком много времени на то, что срочно, и недостаточно времени на то, что важно.

Стивен Кови

ОБРЕТЕНИЕ СЕБЯ В КАЧЕСТВЕ ЛУЧШЕГО СОЮЗНИКА требует от вас дополнительных усилий, чего-то особенного, а не просто следования по избитому пути.

Среди моих клиентов есть трейдеры и портфельные менеджеры, которые находятся и находились на вершине своей карьеры. Для них «хорошо» — это недостаточно, как и «отлично». Они хотят стать элитой и оставаться ею. Чтобы достичь этого, они поступают иначе: они занимаются коучингом и другими видами деятельности, чтобы стать лучше, чтобы продвигаться к тому, чтобы стать элитой. Именно так поступают люди, достигающие исключительных результатов.

Когда Team Sky добилась грандиозного успеха, она сосредоточилась на продуктивности своих велосипедистов, а не просто на найме лучших велосипедистов и предоставлении им лучшего оборудования. Они хотели, чтобы их велосипедисты, как индивидуально, так и в команде, стали элитой. Кермит Вашингтон поступил аналогичным образом. Вместо того чтобы следовать по прежнему пути и надеяться на какой-то поворот к лучшему или просто позволить событиям идти своим чередом, он стал действовать. Он сосредоточился на том, как стать более продуктивным игроком. Он вошел в элиту.

Стать элитой должно быть целью каждого трейдера. Даже если вы не достигнете этой цели, вы продвинетесь гораздо дальше, чем это было бы возможно в противном случае.

Есть много вещей, которые вы можете сделать, но только вы можете их сделать. Вам нужно взять на себя ответственность за себя, свою торговлю, свой путь, и для этого вы должны стать своим лучшим союзником.

Ранее в книге я говорил о преимуществах того, чтобы четко сформулировать свой план действий и договор с самим собой, о пользе ведения дневника, о силе разработки «сигналов тревоги» и о взаимодействии с коучингом в его различных формах. Это лишь некоторые из многих вещей, которые вы можете сделать, чтобы повысить свою продуктивность и эффективность.

Вся эта книга построена вокруг концепции цикла процесса эффективности и его применения к торговле. Цикл процесса эффективности также является инструментом повышения продуктивности. Многие трейдеры, с которыми я работаю, оценивают себя по этому циклу и анализируют свою торговлю в контексте его различных этапов. Некоторые держат его копию под рукой и на видном месте, чтобы она служила им напоминанием. Я разместил копию на [сайте performanceprocesscycle.com](http://performanceprocesscycle.com), которую можно скопировать или распечатать.

В этой главе я хотел бы предложить несколько более простых и легко адаптируемых инструментов, которые помогут вам сосредоточиться на повышении своей продуктивности как трейдера.

Структура состоит из простой матрицы 2x2: две строки и две колонки. Вы называете две колонки «вещи, которые срочны» и «вещи, которые не срочны». Затем вы называете две строки «вещи, которые важны» и «вещи, которые не важны».

В результате у вас получится матрица, похожая на ту, что показана на рисунке 40.

Рисунок 40: Матрица Кови

	Срочные	Несрочные
Важные	Ячейка 1	Ячейка 2
Неважные	Ячейка 3	Ячейка 4

Затем вы классифицируете все задачи, которые выполняете или должны выполнять в своей работе.

Ячейка 1: дела, которые срочны и важны

В поле 1 должны быть все дела, которые являются обязательными в вашей работе. Сюда могут входить, среди прочего, отслеживание рынка, новостей, анализ данных, сбор информации, проведение исследований, генерация идей, следование вашей системе и управление рисками.

Ячейка 2: дела, которые не являются срочными и важными

В квадрате 2 должны находиться все дела, которые приведут к высокой результативности, но не являются приоритетными в повседневной работе. Это обычные задачи типа «сделаю завтра», которые могут включать:

- Ведение дневника, пересмотр и обновление руководств, анализ и оценка вас самих, ваших систем, стратегий и тактик.
- Применение инструментов принятия решений.
-
-

Планирование и разработка стратегий.

Деятельность по обучению и развитию, коучинг, наставничество, курсы.

- Мероприятия по саморазвитию.
- Перерывы, контроль времени и сокращение рабочих часов.
- Мероприятия, направленные на личное и психическое благополучие: поддержание физической формы, сохранение здоровья, бег или прогулки, занятия в тренажерном зале, диета, питание, гидратация.
- Мероприятия, направленные на духовное благополучие: выделение времени на религиозные обряды, практику осознанности, медитацию, йогу, время с семьей и друзьями.

Ячейка 3: дела, которые срочные, но не важные

В ячейке 3 будут находиться дела, которые вы считаете срочными, но не важными. Помехи, отвлекающие занятия и некоторые из тех видов деятельности, которые можно передать на аутсорсинг: бухгалтерия и финансы, управление инвестиционным портфелем (если это не является центральным элементом вашей работы), возможно, даже некоторые аналитические и исследовательские задачи.

Ячейка 4: вещи, которые не являются срочными и не важными

В ячейке 4 будут находиться действия, отнимающие время, социальные сети, занятия, убивающие время.



Мышление по принципу ячейки 2 — это посвящение времени, энергии и инвестиций тем видам деятельности, которые можно отложить на

завтра. Именно эти области сделают вас более продуктивными и эффективными.

Команда Sky и Кермит Вашингтон пошли против течения и приложили дополнительные усилия к обучению и развитию.

Каплан и Массар настаивали на том, чтобы члены их команды по блэкджеку вели активные журналы всех своих действий.

Треjder из истории Тома Данте задерживался в офисе, анализируя свои сделки, даже в очень успешные дни.

Майкл Джордан посвящал тренировкам дополнительные часы.

Амрит занимался почти всеми видами деятельности, упомянутыми здесь.

Лизетт анализировала все свои действия в покере и делала то же самое в торговле.

Роуэн вел дневник и детально планировал свои сделки.

Уоррен, Роуэн, Амрит, Далжит, Тони, Лизетт и все упомянутые в этой книге выдающиеся специалисты работали с коучем.

Я мог бы продолжать, но, надеюсь, вы поняли суть. Деятельности из блока 2 — это те, которые развивают ваш человеческий потенциал и вашу ментальную игру.

В ходе ваших ежеквартальных и ежегодных периодических обзоров попробуйте заполнить матрицу Кови и проанализировать, какими видами деятельности вы занимаетесь и куда уходят ваше время и энергия.

Вы можете обнаружить, что тратите слишком много времени на действия из 4-го квадранта, или заметить, что многие из тех действий, которые вы считаете действиями из 1-го квадранта, на самом деле относятся к 3-му. Вы можете осознать, что не планируете, не расписываете и не выполняете достаточно действий из 2-го квадранта.

КРУГИ ЗАБОТ И ВЛИЯНИЯ

Во время моей программы коучинга с Питером Бердиттом он заметил, что я распыляю свою энергию, беспокоясь о проблемах, которые находятся вне моего контроля и являются не более чем отвлекающими факторами. Он познакомил меня с моделью из книги Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей» (Simon & Schuster, 1989): «Круги заботы и влияния». Эта модель фокусирует внимание и усилия на факторах, находящихся в пределах вашего влияния, тем самым помогая вам перейти от реактивного к проактивному поведению.

Модель состоит из двух концентрических кругов. «Круг забот» — это внешний круг, который охватывает все то, что отнимало у меня умственную энергию, но на что я не мог повлиять или контролировать. Внутренний круг, «Круг влияния», представлял собой гораздо более узкий круг вопросов, на которые я мог повлиять и которые мог контролировать.

Мой «Круг забот» был заполнен вопросами, на которые я обращал внимание, но на которые не мог повлиять, и вскоре начал вытеснять пространство, занимаемое «Кругом влияния», заставляя его сжиматься. Я понял, что тратил тревожно много энергии на внешние события, которые не мог контролировать.

Эта метафора помогла мне избавиться от лишнего в моем внешнем «Круге забот» и сосредоточиться на вопросах, входящих в мой «Круг влияния», в первую очередь на моем торговом процессе.

Это оказало на меня огромное влияние, и вскоре гораздо больше моей энергии и внимания уходило на мой торговый процесс, что привело к значительно более эффективной торговле. Я стал более сосредоточенным на своем процессе и цели, и внешние проблемы больше не отнимали ни моей энергии, ни внимания.

Парадоксальным образом, сосредоточение на внутренней работе позволило мне косвенно повлиять на некоторые из тех внешних проблем, о которых я раньше беспокоился.

Это также было проиллюстрировано в истории о снижении эффективности Кайла в главе 3. Сосредоточившись на своей работе, где он мог влиять на ситуацию, а не беспокоясь о своей репутации, Кайл смог улучшить свои результаты и сократить разрыв в производительности, что косвенно повлияло и на его репутацию.

Со временем я стал смотреть на модель «Круга забот» под другим углом. Хотя вы не можете напрямую изменить свой внешний или внутренний мир, вы можете сосредоточиться на своем процессе и изменить его, что может положительно повлиять и на то, и на другое. Ваш процесс — это ваш «Круг влияния».

ПРЕМОРТЕМ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Пре-мортем — это инструмент, используемый руководителями проектов и фасилитаторами для повышения успешности проектов и планов. Он является детищем психолога Гэри Кляйна, которого вы, возможно, помните по истории о пожарном из главы 21.

Я рекомендую клиентам рассмотреть возможность использования пре-мортема для улучшения ряда аспектов, связанных с их торговыми и инвестиционными результатами, для противодействия негативным последствиям поведенческих искажений и для улучшения процесса принятия решений.

Исследования показали, что «перспективный ретроспективный анализ» — представление о том, что событие уже произошло — на 30% повышает способность правильно определять причины будущих результатов. «Подход пре-мортема» — это способ использования

перспективного ретроспективного анализа для выявления рисков на начальном этапе торговой или инвестиционной деятельности.

Концепция премортема основана на том, чтобы группа людей оценила потенциальные причины провала идеи или плана. Это делается в рамках группового упражнения. Упражнение начинается с того, что команде дают краткую информацию о плане проекта. Затем им сообщают, что проект потерпел громкий провал.

Затем членам команды предлагается самостоятельно записать возможные причины неудачи. После этого участникам предлагается зачитать по одной причине из своего списка, пока все не исчерпают свои списки возможных причин.

После этого начинается процесс анализа. Предложенные причины оцениваются, а затем участники обсуждают, как они могут укрепить план и повысить вероятность его успеха.

Это полезный инструмент во многих инвестиционных ситуациях, но, естественно, он имеет ограничения в личных ситуациях, когда вы работаете в одиночку. Однако это не означает, что вы не можете применять мышление в стиле «премортема».

Я часто использовал это в своих сделках. Мне приходила в голову идея, и я думал: «Хорошо, где это может пойти не так?» Я составлял список своих многочисленных обычных склонностей: чрезмерная уверенность, подтверждающее смещение, неуверенность в себе, нерешительность, чрезмерный риск, добавление позиций вне плана, мелкие поправки и манипуляции, чтобы попытаться вырвать несколько тиков, установка слишком узких стопов, невосприятие сути данной сделки и многое другое.

Этот процесс помог мне сформулировать более надежные и четкие планы. Он также привлек мое внимание к потенциальным альтернативным путям для сделок и позволил мне раньше понять,

когда становилось ясно, что сделка не работает. В результате я стал действовать гораздо быстрее, поскольку уже продумал эти сценарии.

Вы найдете более подробную информацию об этих методологиях на сайте performanceprocesscycle.com, а также советы по ведению дневника, триггеры и рекомендации по составлению плана действий.

Я также настоятельно рекомендую книгу Энни Дюк «*Как принимать решения: простые инструменты для лучшего выбора*» (Portfolio, 2020), в которой упоминается ряд инструментов принятия решений, помогающих улучшить процесс выбора в условиях радикальной неопределенности.

Главные мысли главы

- Чтобы стать своим лучшим союзником, нужно делать то, что большинство откладывает на завтра.
- Матрица Кови помогает увидеть, что главные шаги к росту лежат в квадранте «важное, но не срочное».
- Деятельности из квадранта 2 — ведение дневника, обучение, рефлексия, здоровье — формируют долгосрочную результативность.
- Круг забот высасывает энергию на то, что нельзя контролировать, тогда как круг влияния даёт реальные результаты.
- Премортем — мысленный прогон возможных причин будущего провала — на треть повышает качество планов и решений.
- Стремление стать элитой ведёт дальше, чем готовность довольствоваться уровнем «хорошо» или «отлично».

Статьи по теме

- [Неожиданный совет от лучшего трейдингового психолога — доктора Стинбарджера](#)
- [Джонатан Кац — Инсайты для трейдинга и жизни](#)
- [Эндрю Менакер — Секреты мышления лучших трейдеров](#)

Переведено для TLAP.IO

Глава 36: На этом все

Быть собой в мире, который постоянно пытается сделать тебя кем-то другим, — это величайшее достижение.

Ральф Уолдо Эмерсон, философ и поэт

ЭТА КНИГА была О ВАС.

Есть одна идея, на которую я ссылался несколько раз на протяжении этой книги. Она заключается в том, что у рынка есть своя повестка дня: он хочет твоих денег, и ему нужно, чтобы ты потерпел неудачу или растерялся, чтобы он мог победить.

Ему нужно, чтобы вы вступали с ним в контакт неподготовленными, плохо информированными.

Ему нужно, чтобы вы шли по неверной карте и верили, что карта — это местность.

Он хочет, чтобы вы поставили все свои фишки, когда у вас еще нет достаточного опыта и глубокого понимания того, что нужно для успеха.

Рынок требует, чтобы вы были слишком самоуверенны, играли с точки зрения сложного мира, а не с менталитетом покериста и деловым подходом.

Ему нужно, чтобы вы вступили в борьбу, когда вы слабы и устали.

Он хочет, чтобы ваше эго было его лучшим союзником, а не вашим.

Он хочет, чтобы ваше эго создало тот образ себя, который вы хотите проецировать в своей торговле, который ваше эго затем стремится защищать, и который гарантирует, что вы не будете просить о помощи или искать способы стать лучше.

Он хочет, чтобы вы поставили свою гордость на первое место, чтобы потом упасть.

Он хочет, чтобы вы реагировали немедленно, а не обдумывали ситуацию.

Ему нужно, чтобы вы сразу же вернулись в игру после поражения, а не дождались полного отсчета.

Ему нужно, чтобы вы, подталкиваемые своим эго, играли на публику.

Оно хочет, чтобы вы сосредоточились на победе сейчас, чтобы вы не стремились стать лучше и сильнее в долгосрочной перспективе.

Оно не хочет, чтобы вы развивали свой человеческий потенциал через занятия, которые делают вас более сообразительными, сильными, быстрыми, лучшими.

Оно не хочет, чтобы вы просили о помощи, интересовались ею, рассматривали ее, искали ее. Оно хочет, чтобы вы думали, что обращение за помощью — это признак неудачи.

Когда вы заблудились и растерялись, последнее, чего оно хочет от вас, — это чтобы вы просили о руководстве. Оно хочет, чтобы вы думали, что можете справиться со всем в одиночку.

Ему нужно, чтобы вы поддерживали те сложные отношения, которые у вас сложились с самим собой, а не налаживали их.

Оно определенно не хочет, чтобы вы осваивали недооцененное искусство самосострадания, которым владеют те, кто с радостью принимает свою уязвимость и чувствует себя комфортно в дискомфорте.

Прежде всего, он не хочет, чтобы вы отпустили что-либо из этого. Ему нужно, чтобы вы держались за все свои убеждения, за все то, что вы делаете и что подрывает вас. Ему нужно, чтобы вы продолжали саботировать себя, потому что так он может владеть вами, а не вы — своим собственным путем.

Для этого он сначала убеждает вас, что вы можете заработать на нем, делая все это, а затем, когда вы пытаетесь это сделать, рассчитывает на то, что вы развалитесь. Вот чего хочет для вас рынок.

Рынок не просто хочет, чтобы вы вышли из равновесия, ему нужно, чтобы вы вышли из равновесия.

Он хочет сбросить вас с золотой колесницы, символизирующей ваш процесс, он хочет, чтобы ваше эго взяло в свои руки бразды правления этой колесницей, а вы остались беспомощными и брошенными в стороне. Последнее, что ему нужно, — это чтобы вы снова взяли бразды правления в свои руки и обрели контроль.

Ментальная игра дает вам возможность дать отпор. Вы можете либо помочь рынку делать его работу, либо делать свою. Это зависит от вас; у вас есть выбор.

Но ментальную игру нельзя выиграть на внешнем уровне. Вы можете вносить небольшие корректировки и применять хитрости, которые могут иметь некоторое влияние, но в большинстве случаев это всего лишь пластыри — в лучшем случае косметические решения.

Чтобы максимально увеличить свои шансы на победу в ментальной игре, вы должны привнести в борьбу своего настоящего, истинного «я». Это самая сильная и мощная версия вас.

Мир, в котором вы выросли, сделал все, что мог, чтобы изменить и переделать вас. Возможно, он изменил вас настолько, что вам трудно узнать самого себя.

Единственная версия вас, которая может победить со временем и так, чтобы вы остались довольны, — это истинный вы. Это мудрая и высокоспособная версия вас, обладающая почти неограниченным потенциалом. Версия вас, с которой вы можете по-настоящему отождествиться.

Борьба с рынком начинается с того, чтобы познакомиться с этой версией себя, а затем полюбить ее, уважать и ценить.

В этой книге эго изображается как сущность, почти отделенная от «я», но это изображение было в значительной степени метафорическим. Эго — это часть вас, но это та часть, которая не работает так, как нас учили думать. Оно не является врагом, а просто особенностью того, как мы функционируем. Самая сильная версия вас реализуется, когда вы, ваше «я» и ваше эго находятся в согласии и работают над единой, целостной целью.

Определив эту цель, вы можете сформулировать процесс для ее достижения. Затем вам нужно сосредоточиться на этой цели и процессах, которые делают ее достижимой. Это происходит на границе внутренней и внешней игры, где разворачивается ментальная игра. Именно здесь вы управляете своей золотой колесницей.



Цель этой книги — помочь вам стать более самосознательным, самоосознанным и уверенным в себе человеком как трейдер, исполнитель и личность. Я надеюсь, что она вдохновит вас сосредоточиться на взгляде внутрь себя и увидеть все то удивительное, что есть внутри, чтобы вы могли применить это к внешним вызовам, с которыми сталкиваетесь, будь то на рынках или во всем остальном, чем вы занимаетесь.

Главные мысли главы

- У рынка своя повестка: он хочет, чтобы трейдер был неподготовлен, самоуверен, эмоционален и одинок.
- Рынок выигрывает, когда эго трейдера становится его лучшим союзником, а не союзником самого трейдера.
- Победить в ментальной игре можно только привнося в борьбу истинное, а не сконструированное эго «я».
- Внешние трюки и пластыри не работают — успех приходит из глубокой внутренней согласованности.
- Эго не враг, а особенность природы; сила появляется, когда «я» и эго работают на одну цель.
- Цель книги — повысить самосознание и помочь применить лучшее в себе к вызовам рынка и жизни.

Статьи по теме

- [Джаред Тендлер — Игры разума трейдинга](#)
- [Мастер-класс по психологии трейдинга от топ-экспертов](#)
- [Психология: статьи и книги](#)

Переведено для TLAP.IO

ОБ АВТОРЕ



Стивен Гольдштейн — один из ведущих коучей в индустрии финансовых рынков. Он имеет аккредитации в области коучинга и организационного развития от нескольких организаций, включая Европейскую ассоциацию гештальт-терапевтов. До того как стать коучем, Стивен почти 25 лет проработал трейдером в некоторых из ведущих мировых инвестиционных банков. Его опыт и знания дают ему уникальное понимание финансовых рынков, человеческого поведения и навыков развития эффективности. Это сочетание позволяет ему помогать людям в сфере трейдинга и инвестиций совершать мощные трансформации, которые стимулируют личностный рост и улучшают конечные результаты.

Переведено для TLAP.IO