

Ежедневный тренер по трейдингу

101 урок по превращению в торгового
психолога для самого себя

Бретт Стинбарджер

Что? Великий человек? Я всегда вижу лишь актера,
воплощающего свой собственный идеал.

-Фридрих Ницше

Оглавление

Предисловие

Цель книги *Ежедневный тренер по трейдингу* – рассказать вам как можно больше о процессе обучения, сделать Вас наставником для самого себя на пути к успеху на финансовых рынках. Ключевое слово в заголовке – «ежедневный». Эта книга создана для того, чтобы стать ресурсом, который вы сможете использовать каждый день для развития навыков и преодоления недостатков.

После издания двух книг – «Психология трейдинга» и «Самоучитель трейдера» – и написания более 1800 постов в блоге *TraderFeed* (<http://www.traderfeed.blogspot.com>), я считал, что мне удалось в значительной мере описать ландшафт психологии трейдинга. Сейчас, спустя всего три года после публикации «Самоучителя», я снова взялся за перо, чтобы завершить трилогию и сфокусироваться на *процессе* обучения.

К созданию *Ежедневного тренера по трейдингу* привели два факта. Первый – статистика посещаемости блога *TraderFeed* показывает, что большое число читателей – около трети – заходили на сайт в течение часа предшествовавшего началу торговой сессии. Это показалось мне интересным, так как большинство постов не содержат конкретных торговых рекомендаций. Напротив, посты описывают вопросы психологии и эффективности – проблемы, которые имеют отношение к любому времени торгового дня.

Когда я спросил группу читателей про этот статистический паттерн, они ответили, что использовали блог как, своего рода, суррогат тренера по трейдингу. Просматривая посты, они напоминали себе о своих планах и намерениях, прежде чем ступить на поле финансовой битвы. Это подтвердилось, когда я собрал статистику о самых популярных (и комментируемых) постах блога. Большинство из них было практически постами о торговой психологии. Их содержание воодушевляло и, в то же время, заставляло читателей задуматься. Похоже, трейдерам нужен был тренер, и, в какой-то мере, они нашли его в блоге.

Вторым фактом, повлиявшим на эту книгу, стали цифровые технологии, стремительно меняющие мир издателей и авторов. До настоящего времени, трейдерам было предложено сравнительно небольшое число электронных книг. Когда такие книги все же издавались, они были лишь оцифрованной версией печатного текста. Несмотря на уверенную поступь электронных публикаций, немногие трейдеры сообщали мне о том, что использовали электронные книги. Большинство трейдеров жаловались при этом на необходимость поглощать информацию с экрана после целого

дня торговли. Я быстро осознал, что участники финансового рынка не используют электронных посредников так, как они используют напечатанный текст. Это привело меня к мысли о написании книги особого типа, книги подходящей для электронной публикации, но также полезной и на бумаге.

Сложив эти два наблюдения воедино, можно лучше оценить идею данного текста: «торговый тренер в виде книги», которую можно одинаково легко прочесть и на экране, и на бумаге. Моей целью было объединить блог и книгу, создавая практические «уроки», которые помогли бы трейдерам стать тренерами для самих себя. Всего в книге 101 урок. Каждый урок занимает в среднем несколько страниц. Все уроки сходны по форме: они содержат описание проблемы, путь ее решения и предложение или задание для самостоятельной работы. Главы независимы друг от друга. Можно читать их по порядку, можно воспользоваться оглавлением для того чтобы перейти к уроку, наиболее подходящему к вашей текущей ситуации. В отличие от традиционной книги, идея состоит не в том, чтобы прочитать ее от корки до корки за пару присестов. Напротив, нужно выбирать один единственный урок в каждый момент времени и применять его управляя развитием своих трейдерских качеств. Как и блог, эта книга – напоминание о том, что и как вам нужно делать чтобы действовать наилучшим образом, но – в отличие от блога – это также план (практический набор идей и инструментов) для раскрытия и использования всего наилучшего внутри Вас.

Моей целью было упаковать в эти уроки больше полезной информации и практических методов, чем можно обнаружить в любом количестве дорогостоящих семинаров и курсов, и предложить это за гораздо меньшие деньги. Зачастую семинары устраиваются для того, чтобы сделать из вас постоянных клиентов. Данная книга, напротив, *дает инструменты для превращения в тренера*, чтобы вы смогли направлять свой собственный профессиональный и личностный рост. Иными словами, это инструкция по *психо-образованию*: гид по саморазвитию и повышению своих результатов.

В электронном формате мне особенно нравится то, что он дает автору возможность связать содержание книги с большим объемом информации в Сети. Я буду добавлять материал к *Ежедневному тренеру по трейдингу* с помощью публикаций в специально созданном блоге под названием «*Стань своим собственным тренером по трейдингу*» (<http://www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com>). Таким образом, эта книга со временем будет расти. Вам нужно будет только щелкнуть по ссылке в электронной книге чтобы перейти к обновляемым и бесплатным ресурсам в этом блоге. Для каждой из глав этой книги созданы отдельные страницы блога, содержащие ссылки, относящиеся к материалам глав. В конце

каждой главы также приведены ссылки для дальнейшего изучения. Время от времени я буду добавлять аудио и видео контент к блогу, что может особенно пригодится тем читателям, которые лучше воспринимают звуковые и визуальные образы. Раз уж книги стали электронными, почему бы не сделать их мультимедийными.

В оглавлении этой книги вы заметите, что каждая из десяти глав включает в себя десять уроков. Главы описывают набор тем, относящихся к психологии и эффективности торговли, включая конкретные упражнения по использованию психодинамической, сознательной и поведенческой психотерапии для изменения проблемных и внедрения полезных поведенческих паттернов. Последние две главы особенно уникальны. В главе 9 приведены подходы к саморазвитию восемнадцати успешных профессиональных трейдеров, которые делятся ими онлайн. Глава 10 выполняет мое давнее обещание читателям TraderFeed, знакомя трейдеров с основами анализа исторических паттернов с помощью Excell. Каждый урок дополнен домашними заданиями и предложениями («тренерскими советами»), чтобы помочь с освоением материала. Важные понятия выделены в тексте для быстрого просмотра и поиска.

Данная книга создана для того чтобы помочь вам стать Вашим персональным торговым тренером. Однако, беглый взгляд на оглавление показывает, что более обширная цель – это помочь вам развивать себя в целом на протяжении всей жизни. Вызовы и неопределенности, с которыми мы сталкиваемся в трейдинге – стремление к вознаграждению перед лицом рисков – также присутствуют в наших карьерах и отношениях. Техники, помогающие нам овладеть мастерством трейдера, сослужат нам хорошую службу в любых начинаниях. *В этом смысле, наша задача – не только заработать деньги на рынке, но и достичь процветания во всех сферах жизни.* Я буду горд и счастлив, если эта книга станет для вас источником благополучия как на финансовых рынках, так и вне их.

БРЕТТ СТИНБАРДЖЕР

Благодарности

Если, как гласит поговорка, нужна целая деревня, чтобы воспитать ребенка, то для того чтобы написать книгу, требуется целая армия. Последний урок этой книги посвящен моей матери, Констанс Стинбарджер, которая покинула нас в прошлом году. Я искренне надеюсь, что эта книга несет в себе то одухотворение, которое она дарила нашей семье и своим ученикам.

В то время как моя мать олицетворяла для меня заботу и воспитание на протяжении всей моей жизни, мой отец, Джек Стинбарджер, являлся воплощением ценностей усердного труда, стремления к достижениям и семейной любви. Начиная с самых ранних этапов обучения на психолога, я был очарован психологией уникальных достижений: тем, что вдохновляет успешных людей. У меня нет сомнений в том, откуда у меня появился этот интерес, и я с огромным удовольствием выражаю благодарность за это вдохновение своему отцу.

Однако, все это не стало бы возможным без понимания, любви и заботы моей жены Марджи. В 1984-м я променял холостяцкую свободу на жизнь с Марджи и ее семьей; по сей день это остается моей величайшей сделкой. Двадцать лет спустя, я рад сообщить, что мы все еще едем на этом тренде без всяких откатов!

Я с грустью, но в то же время с гордостью посвящаю эту книгу памяти моего дяди, Арнольда Растина, MD, также ушедшего от нас в прошлом году. Будучи виртуозным учителем, Арнольд олицетворял собой все, чем я восхищаюсь и наслаждаюсь в мире академической медицины. Поддержка Арнольда и его жены Роуз, даже в то время, когда они сталкивались с собственными трудностями, произвела на меня неизгладимое впечатление. Я надеюсь, что их вдохновение и страсть найдут свое выражение в этой книге.

Я благодарен также Деби, Стиву, Ли, Лауре, Эду, Девону и Макри, детям, которые уже стали взрослыми. Они всегда с пониманием относились к долгим часам моего отсутствия из-за встреч с трейдерами, к часам, проведенным в сети за написанием блога и ответами на электронные письма, к ежедневным телефонным звонкам. Я не смог бы справиться со всем без моей семьи, включая моего брата Марка и мою невестку Лизу, и трех наших друзей из семейства кошачьих: Джину, Джинжер и Мали.

Я выражаю огромную благодарность трейдерам и авторам, которые внесли свой вклад в разделы Главы 9. Вы создали не имеющие себе равных ресурсы для развития трейдеров. Я также благодарен тем, чьи работы вдохновляли

меня: Эйн Рэнд, Брэнду Бланшарду, Колин Вилсон и Георгию Ивановичу Гурджиеву; многим психологам и исследователям, которые внесли свой вклад в литературу по краткосрочной терапии и позитивной психологии; трем трейдерам, которые сформировали мое развитие в торговле Виктору Нидерхофферу, Линде Рашке и Чаку МакИлвену; многим трейдерам, с которыми мне выпала честь работать за последние несколько лет. Мои коллеги из Медицинского университета в Сиракузах вдохновляли и поддерживали меня в моей второй карьере; особенно я благодарен Мэнтошу Дивану, MD; Роджеру Гринбергу, PhD и Джону Мэнрингу, MD.

Я пользуюсь этой возможностью, чтобы упомянуть тех, кто писал и исполнял музыку, сопровождавшую меня при написании этой книги: Edenbridge, Armin van Buuren, Ferry Corsten, CruXshadows, Assemblage 23, VNV Nation и многих других, узнать о которых вы можете из блога *Become Your Own Trading Coach*.

Также я выражаю искреннюю признательность издательству Wiley и моим фантастическим редакторам Памеле ван Гиссен, Кейт Вуд и Эмили Херман. Они оказали неоценимую поддержку при издании этой книги. Я благодарен и многим читателям блога, особенно тем, кто проявлял активное участие, оставляя комментарии и делаясь идеями. Я надеюсь, что эта книга поможет вашему благополучию и трейдерскому успеху.

Введение

Немногие из нас способны жить в соответствие со своими идеалами. У нас есть способности и таланты, мечты и стремления. Но когда мы оглядываемся назад, то видим, что лишь малая часть из этих идеалов находит свое выражение в наших поступках. Дни становятся месяцами, затем годами, и, в один печальный момент, мы смотрим на нашу жизнь и спрашиваем себя: «Куда все это уходит?».

Может быть, вы тот человек среднего возраста, который говорит: «А ведь я мог бы стать претендентом...¹». Возможно, ваша судьба могла сложиться иначе? Возможно, вы могли бы стать олицетворением своих собственных идеалов и жить реализуя их?

Если вы думаете, что это странное введение для текста о трейдинге, то вы правы. Эта книга не начинается со спроса и предложения, торговых паттернов и мани менеджмента. Она начинается с Вас и с того, что вы хотите от жизни. Трейдинг в этом контексте это больше чем покупки, продажи и хеджирование: это двигатель для самообладания и саморазвития.

Каждый трейдер, осознает он это или нет, является предпринимателем. Трейдеры открывают свой бизнес и конкурируют на рынке. Они находят и реализуют возможности, даже если они хотят лишь сохранить свой капитал. Трейдеры совершенствуют и развивают свое ремесло; они сознательно берут на себя риски. Как и предприниматели, трейдеры с самого начала вкладывают в рынок. Посреди неизбежных разочарований и неудач, долгих часов и ограниченных ресурсов, риска и неопределённости очень нелегко сохранять оптимизм. Намного проще оставить мечты на полке и отказаться от ежедневных усилий по воплощению своих идеалов.

Некоторые трейдеры, однако, не могут поставить свои стремления на полку. Как мотыльки они летят на дальние огни, даже если им приходится обжечься. Я посвящаю эту книгу таким благородным душам.

Когда я работаю с портфельными менеджерами в хедж фондах, дилерских фирмах (prop trading firms) и инвестбанках, я не рассказываю им как торговать. Большинство из них используют торговые стратегии отличные от моей и знают о своих рынках гораздо больше того что я когда-либо смогу узнать. Вместо этого, я определяю их сильные стороны. Я

¹ Известная цитата из фильма 1955 года «В порту», где герою Марлону Брандо, бывшему боксеру, приходится работать портовым грузчиком: <http://www.youtube.com/watch?v=3QsNXd57Ppw> (Прим.перев)

выясняю, что эти трейдеры и менеджеры делают хорошо, и как они это делают и помогаю им построить карьеру вокруг того, в чем они уже преуспели. Также как рыба не может воспринять воду вокруг себя, так как находится в ней с рождения, мы, как правило, не можем правильно оценить наши личные достоинства. Каждый из нас – необычная смесь способностей, талантов, навыков, конфликтов и слабостей. Также как новый бизнес должен основываться на сильных сторонах своих основателей, карьера на рынке критически зависит от активов трейдера – душевных и денежных. Моя роль как тренера – вытащить трейдеров из их психологической «воды», и помочь им понять что было вокруг них все это время: их активы, которые могут приносить дивиденды всю жизнь.

Никогда раньше самообучение не было настолько важным для трейдеров. В тот момент, когда я пишу эти строки, мы переживаем период рыночной волатильности не виданной со времен Второй мировой войны. Волатильность цен приносит с собой новые возможности, но также и риски. Трейдеры которые не смогли сделать шаг назад, отстраниться, осознать происходящие изменения и сделать поправки потеряли значительные суммы денег. Те кто смог использовать кризис как шанс выйти из водоворота торговли, ограничить риски и найти новые возможности, достойны пожать урожай этих карьерных дивидендов.

Книга которую вы читаете должна стать Вашим компаньоном в этом трейдерском путешествии. Она разделена на 101 урок. Каждый урок выделяет задачу и предлагает конкретные упражнения для продвижения к ее решению. Каждый урок может стать поводом для размышления перед началом торгового дня – общения с тренером внутри Вас, помогающим раскрыть Ваши лучшие качества. В результате, по мере того как вы читаете и внедряете в свою жизнь эти уроки, такое общение становится вашим внутренним голосом. Сначала вы играете роль идеалов описанных в книге, затем эти идеалы становятся частью Вас самих. *Вы становитесь своим персональным торговым психологом.*

Если чтение небольшого отрывка каждый день и культивация нужных идей в Вашем сознании помогают вам правильно расставить приоритеты в жизненных и торговых целях – и если это, в свою очередь, помогает вам не сделать хотя бы одну плохую сделку в неделю и делать хорошую, которую иначе вы могли бы пропустить – подумайте о том как вы выигрываете в финансовом и личном плане. Но так же как таблетки не могут сработать оставаясь внутри банки, никто не может узнать что-либо из неоткрытой книги. Первый шаг к становлению торговым психологом это выделить время на саморазвитие – каждый день, каждую неделю, – потому что именно так поведенческие паттерны превращаются в

привычки. Великий человек – это просто тот кто сделал саморазвитие своей привычкой.

Итак, вон они, Ваши Идеалы, все те вещи которые вы хотели сделать в жизни – взирают на Вас с книжной полки в другом конце комнаты! вы жадно смотрите на полку, но не можете дотянуться до нее с Вашего удобного кресла. Но у Вас в руках книга. Возможно эта книга сможет сделать кресло хотя бы чуть-чуть неудобнее, подвинуть полку хоть немного ближе.

Переверните страницу.

Следующий шаг – наш.

ГЛАВА 1

Изменения

Процесс и практика

Разум обладает точно такой же силой как и руки; силой, способной не только охватить мир, но и изменить его.

-Колин Вилсон

Вы читаете эту книгу так как хотите научиться достигать большего успеха на финансовых рынках. Но что такое обучение? Корень любого обучения заключается в изменении. Выполняя роль тренера по трейдингу для самого себя, вы пытаетесь влиять на изменения в ваших мыслях, чувствах и поведении. Прежде всего, вы пытаетесь изменить то как торгуете: то как вы идентифицируете и отработываете паттерны риска и вознаграждения, спроса и предложения.

Существует масса литературы, описывающей изменения и основанной на глубоких психологических исследованиях и обширной практике. Если вы понимаете как возникают изменения, вы можете более эффективно действовать в качестве агента этих изменений. В этой главе мы займемся изучением и практикой изменений, и выясним как лучше использовать те – зачастую удивительные – выводы, к которым мы придем в процессе. *Обучаться значит не просто дать изменениям произойти; это значит самому осуществлять изменения.* Это значит взять на себя обязательство быть источником изменений в своей жизни, своей торговле.

Однако, сперва, давайте познакомимся с процессом и практикой изменений.

Урок 1: Сделайте эмоции проводником изменений

Некоторым из нас недостаточно установившегося status quo. Мы видим мимолетные отблески личности которой способны быть; мы хотим превзойти человека, которым мы являемся в заурядные моменты нашей жизни.

Это стремление берет свое начало в представлении об изменениях. Мы жаждем перемен в нашей жизни. Мы адаптируемся – мы растем – совершая правильные изменения. Однако, очень часто мы чувствуем что остановились. Мы совершаем те же поступки, делаем те же ошибки снова и снова. Ждем ли мы пока жизнь изменит нас, или мы станем агентами изменений в своей жизни?

Самая легкая часть в изменении – начать его. Настоящий вызов – добиться *устойчивых* перемен. Сколько раз алкоголик делает первый шаг к трезвости только для того чтобы вернуться к пьянству? Как часто мы садимся на диету и начинаем программы упражнений только для того чтобы снова свернуть на проторенную ленью тропу? Если мы фокусируемся на начале процесса изменения, мы остаемся неподготовленными к следующим важнейшим этапам: поддержанию яркого пламени в костре изменения.

Недостаток большинства текстов и практик связанных с изменением заключается в том, что они разработаны лишь для того чтобы запустить процесс перемен. Эти книги и практики заставляют людей чувствовать себя хорошо, пока не становится ясно, что для того чтобы поддерживать изменения необходимы усилия другого рода. Успешное обучение не просто катализирует перемены: оно превращает усилия в поведенческие паттерны, которые становятся второй натурой. Ключ к успешному развитию – превратить изменения в привычку; сделать новое поведение нашей второй натурой.

Вот где в игру вступают эмоции.

Годами я пытался – и неудачно – придерживаться программы снижения веса. Затем, в 2000-м году у меня диагностировали диабет второго типа. Моей диете *пришлось* измениться; мне нужно было сбросить вес. С кристальной очевидностью я понял что могу потерять здоровье и больше не смогу заботиться о жене и детях. Буквально в тот же день я начал соблюдать режим питания, которого придерживаюсь до настоящего момента. Мой вес снизился на 18 килограммов (я худел так быстро, что друзья подумали что у меня болезнь вызывающая истощение) и смог снова контролировать уровень сахара в крови.

Что стало катализатором этих изменений? Годы, в течение которых я уговаривал себя питаться по другому, больше заниматься, сбрасывать килограммы, прошли зря. Но один единственный опыт переживания необходимости перемен все изменил. Я не просто *думал* что мне нужно измениться: я *знал* это всеми фибрами существа. Я *ощущал* это.

То же самое и с трейдерами.

Возможно, вы говорили себе что вам нужно следовать своим правилам, торговать меньшим объемом или вам следует избегать торговли во время определенной фазы рынка и времени дня. Но вы все еще делаете те же ошибки, теряете деньги и приумножаете чувство разочарования. Как и мои первоначальные усилия по потере веса, ваши попытки изменения терпят неудачу, так как им *не хватает эмоциональной силы*.

Исследования, сопоставляющие удачные примеры терапии с неудачными, обнаруживают, что эмоциональный опыт – а не уговоры – приводят изменения в действие. Никто никогда не чувствовал что его ценят и любят просто стоя у зеркала и декламируя самоуверенные заявления. Однако, опыт серьезных романтических отношений превосходит любые слова. Конечно, вы можете говорить себе что вы способны на что-либо, но именно опыт успеха перед лицом вызовов приносит устойчивое ощущение уверенности. Удовольствие, боль: природа наделила нас способностью воспринимать эмоциональный опыт, чтобы мы смогли стремиться к тому, что делает нашу жизнь лучше и избегать того, что нам вредит. Эта способность усваивать наши наиболее яркие эмоциональные переживания помогает нам поддерживать изменения которые мы начинаем.

Враг изменения - рецидив: откат к старым непродуктивным моделям мышления и поведения. Без импульса со стороны эмоции рецидив становится нормой.

Собираетесь ли вы поработать сегодня над своими трейдерскими навыками? Будете ли вы использовать этот день как возможность узнавать и развиваться независимо от финансового результата? Если да, то вам необходима цель на день. Над чем вы хотите поработать? Над развитием своих способностей? Исправлением слабых сторон? Повторением того, что вы хорошо сделали вчера? Исправлением вчерашних ошибок?

Важный первый шаг – поставить цель. Мы не сможем преуспеть в качестве агентов изменений, если мы ясно не видим пути от той личности, которой мы являемся сейчас, к той личности, которой мы хотим стать. Важный второй шаг – зафиксировать свою цель на бумаге или произнести ее вслух, записав на диктофон. Это помогает закрепить желаемые

изменения в Вашем сознании. Но будет ли стремление к этой цели наделено реальной эмоциональной силой? Произведет ли это стремление трансформацию, которая сделает из того кто думает о переменах настоящего агента изменений?

Секрет правильной постановки цели заключается в наделении вашей цели эмоциональной энергией. Если ваша цель является лишь желанием, вы будете стремиться к ней пока сила этого желания не утихнет. Если ваша цель – необходимость (насуточная потребность, как коррекция моей диеты), она становится организующим принципом, центром вашей жизни. Вы не станете лучшим трейдером лишь потому, что хотите им стать. Вы сможете привести себя к успеху только в том случае, если самосовершенствование станет Вашим организующим принципом – необходимой потребностью.

Попробуйте следующее упражнение. Перед началом торгов устройтесь поудобнее, дышите ровно и глубоко. Представьте себя – настолько четко, насколько это возможно – начинающим свой торговый день. Понаблюдайте за движением рынка на экране; представьте как вы следите за ходом торгов; рынок сегодня на вашей стороне. Теперь сделайте вашу цель частью этой визуализации: представьте себя совершающим конкретные действия, которые реализуют эту цель на практике. Если ваша цель – это контролировать размер позиции, представьте в деталях как вы отправляете на рынок заявки правильного объема; если ваша цель – входить в лонг только после отката, вообразите то, как вы терпеливо ждете отката и, дождавшись, совершаете сделку. После того, как вы визуализируете себя реализующим Ваши цели, вспомните ощущение гордости, которое приносило вам достижение этих целей. Искупайтесь в лучах удовольствия, которое приносит жизнь в соответствии с одним из Ваших идеалов. Дайте себе почувствовать как вы гордитесь тем, чего добились.

Важно не просто поставить себе цель, но также искренне чувствовать себя способным ее достигнуть. Психологи называют это *самоэффективностью*¹. Вы будете с большей вероятностью достигать успеха, если вы воспринимаете себя успешным и получаете приятные эмоции связанные с успехом. Вам не нужно представлять себя зарабатывающим кучи денег; это не реалистичная цель на день. Но вы можете погрузиться в представления о достижении целей, связанных с улучшением вашей торговли; вы можете испытать чувства само-контроля, мастерства и гордости, порождаемые реализацией наилучших качеств, которые скрыты внутри Вас.

¹ **Самоэффективность** — вера в [эффективность](#) собственных действий и ожидание успеха от их реализации, один из ключевых терминов социально-когнитивной теории [Альберта Бандуры](#). Общая самоэффективность складывается из частных самоэффективностей, существующих в различных областях человеческой деятельности (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Самоэффективность>) (Прим.перев).

Мы с большей вероятностью осуществляем и поддерживаем изменения, когда воспринимаем себя способными действовать эффективно: готовыми осуществить перемены.

Многие трейдеры приходят к само-обучению после того как терпят мучительные убытки. Причина здесь схожа с моим опытом диабета: к изменению диеты меня привел сильный страх последствий – интенсивное ощущение того, что я не хочу разрушить свою жизнь. Точно также, после того как трейдеры теряют значительную часть своего капитала, они не хотят снова испытать столь серьезные убытки. Они торгуют лучше не потому, что уговорили себя быть дисциплинированными, а потому, что чувствуют эмоциональную силу отсутствия дисциплины.

В противоположность заявлениям сторонников позитивного мышления, у страха есть свои полезные стороны. Многие алкоголики живут в трезвости из за страха снова испытать ту боль, которую несут с собой последствия выпивки. Эмоция поддерживает перемены.

Нужные мысленные образы того, что вы видите и чувствуете, помогут вам ежедневно получать мощный эмоциональный опыт, и, тем самым, ускорить изменения. В эти моменты вы становитесь агентом изменений: тем, кто постоянно обеспечивает процесс трансформации и делает ее устойчивой. Ключ – наделить цели эмоциональной энергией. Вашей задачей является взять эти безжизненные цели на листе бумаги, и превратить их в живые, действенные кинофильмы, которые наполнят ваш разум. Попробуйте сделать это с одной целью – одним фильмом в вашей голове – перед тем как начнете торговать. Недостаточно просто поставить цель; вы *должны чувствовать их, чтобы они стали вашей жизнью.*

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Для каждой цели создайте *or else* сценарий – сценарий того, что могло бы быть в противном случае. Ясно представьте себе последствия отказа от изменений. Вновь переживите в деталях конкретный опыт неудачи, ставшей результатом неправильного поведения, которое вы хотите изменить. Когда вы добавляете *or else* условие к вашей цели, вы превращаете страх в мотивацию. Мозг настроен в первую очередь на то, чтобы реагировать на опасность; вы не будете тяготеть к неправильному поведению, если вы ощущаете опасность такого поведения на уровне эмоций. До настоящего момента я полностью придерживаюсь своей диеты. Страх стал моим другом.

Урок 2. Психологическая видимость и отношения со своим торговым тренером

Если вы собираетесь стать своим собственным торговым тренером и направлять свое развитие в трейдинге, нам придется сделать Вас настолько хорошим тренером, насколько это возможно. Это подразумевает понимание того, как работает процесс наставничества – как заставить тренера работать на Вас.

Научные исследования сообщают, что самым важным ингредиентом в психологическом изменении является характер отношений между помогающим и тем, кто получает помощь. Техники важны, но, в конце концов, они находят свое выражение в человеческих отношениях. Исследования говорят о том, что при успешном психологическом консультировании помогающий воспринимается как заботливый, сочувствующий и располагающий. Когда консультанта воспринимают как неприятного или незаинтересованного, процесса изменения не происходит. Этому есть причина: отношения обладают магическими способностями.

Магия отношений заключена том, что мы получаем из них наш самый непосредственный опыт *видимости*. Недавно мне позвонил читатель блога TraderFeed. Многие читатели оставляли ценные отзывы о блоге, но этот пошел гораздо дальше остальных. Он прочитал все посты до единого и затем объяснил мне, почему он так заинтересовался сайтом. Он озвучил все ценности, которые заставили меня написать 1800 постов на протяжении 3-х лет: представления о том, что *развивая свою торговлю, мы совершаем в себе улучшения, простирающиеся затем во всех сферах нашей жизни.*

В конце разговора я понял: я был видим для другого человека. Когда умерла моя мать, я сохранял самообладание до тех пор, пока не оказался перед ее могилой; тогда я его утратил. Двое моих детей инстинктивно протянули ко мне руки, чтобы успокоить меня. Это именно то, что я сделал бы в этой ситуации. В тот момент я увидел в моих детях частицу себя. Снова, я стал видимым.

Отношения которые нас не удовлетворяют – пример того как мы чувствуем себя невидимыми. Это может происходить, если нас неправильно понимают или плохо с нами обращаются. Мы чувствуем, что нас не видят, когда не находим понимания среди окружающих. Я вспоминаю одни особенно плохие отношения с женщиной. Мы были на танцполе в клубе, и, вдруг, я полностью перестал танцевать. И она даже не заметила этого. Она находилась в своем собственном мире. Это было отличной метафорой всего что я чувствовал в то время: я

присутствовал там только в качестве декорации, лишь повода для того, чтобы она вышла на танцпол. На самом деле, никто со мной не танцевал. Глубокая, мучительная пустота, которую я ощутил в тот момент, стала поворотной точкой. Никогда больше я бы не смирился с невидимостью.

В классической песне Игги Попа, невидимость – это вариант «Изоляции»¹. Но если и есть что-либо страшнее изоляции, испытываемой в мольбах о любви, то это быть изолированным от самого себя. Мы по настоящему потеряны, когда невидимы для нас самих.

Многие трейдеры на самом деле не знают, что они делают лучше всего; они невидимы для самих себя.

У всех нас есть ценности, мечты и идеалы. Однако, как часто они занимают наш разум? Жить погрязнув в рутине, день за днем, отстранившись от вещей, имеющих для нас огромное значение – *вот пример невидимости*. Пожертвовать тем что вам нравится во имя практичности, смирится с худшим из страха или соображений удобства. Это очередные примеры изоляции от самих себя. Как ни странно, мы проводим большую часть жизни не видя себя. Одна наша часть будто пляшет вдалеке от другой, обладающей смыслом и значением.

Это настоящая дилемма: как мы можем научиться успеху, если все наши способности, ведущие к нему, невидимы для нас? В конце концов, чем лучше отношения между обучаемым и наставником, тем сильнее изменения. Как же тогда описать отношения с самим собой? Если мы собираемся стать нашим собственным тренером, успех наших усилий зависит от способности поддерживать видимость и положиться на магию отношений взаимности с самим собой.

Чтобы тренировать себя эффективно, мы должны быть видимыми для самих себя и сохранять то, что мы собой представляем и что является видимым для нас. Но как этого достичь? Есть простая стратегия, позволяющая выстроить позитивные, видимые отношения с вашим внутренним торговым тренером: найдите какую-либо одну сильную сторону своего трейдинга и превратите ее в цель на следующий торговый день.

Вот пример того, как это делаю я, тренируя себя и других трейдеров. Я прошу трейдеров вспомнить, что они сделали лучше всего во время вчерашних торгов и хотели бы снова повторить сегодня. Установите позитивную цель, основанную на Ваших лучших качествах, для того чтобы оставаться на связи с самым лучшим внутри Вас. Это утвердит в Вас уверенность и сделает Ваши способности видимыми даже во время трудных рыночных времен. У нас слишком много негативных целей: мы заявляем, что не будем делать X или

¹ Iggy Pop – Isolation: <http://vimeo.com/23674015>

будем меньше делать Y. Вместо этого, сформулируйте на сегодняшний день цель, которая говорит: «Вот в чем я хорош, вот то, что я отлично сделал вчера, и вот как сегодня я буду использовать этот свой навык.»

Цель трейдинга должна отражать лучшие качества трейдера.

Качество Ваших отношений с собой как тренером и как трейдером будет играть огромную роль в Вашем развитии. Достичь наилучших отношений можно тогда, когда цели связаны с ценностями и выражают именно Ваши сильные стороны. Постоянно находите, повторяйте и развивайте то, что вы делаете лучше всего – даже (и в особенности) после худших торговых дней. Только через повторение мы можем превратить позитивное поведение в привычки. Когда вы привыкните идентифицировать и развивать свои сильные стороны, вы достигнете подлинной видимости самого себя. Магия этих отношений – и уверенности которую они приносят – будет поддерживать Вас даже в самые трудные моменты.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Просмотрите записи в вашем журнале трейдера за последнюю неделю. Сосчитайте количество положительных, вдохновляющих фраз в ваших заметках и количество отрицательных, критических. Если отношение позитивных к негативным меньше единицы, знайте, что вы не поддерживаете здоровых отношений со своим внутренним тренером. И если вы не ведете журнал, ваш тренер молчит. Ну и что это за отношения?

Урок 3: Подружитесь со своими слабостями

Намерение измениться – это одновременно и вызов и ловушка. Оно заставляет нас стремиться стать лучше, но может привести нас в западню само-разделения. Принимая идею изменения, мы делим свои качества на те, которые нам нравятся и не нравятся. Мы разделяем себя на таланты и слабости, хорошее и плохое, приемлемое и неприемлемое.

Когда мы совершаем это разделение, мы, естественным образом, принимаем хорошее и избегаем плохого. Мы отворачиваемся от своих неудач, считая их ошибками, невезением или исключениями. В результате, мы приобретаем неполную картину своей личности и сохраняем свои уязвимости от осознания. Изгнанные с периферии нашего разума, эти уязвимости не могут направлять наше обучение. *Мы не можем удержать мотивацию развития, если соприкасаемся только с благополучными частями своей личности.*

Предположим, я плохо управлял своей позицией из-за какого-либо расстройств. Я превысил лимит потерь на сделку, загнав результат дня в красную зону. Но неделю я закрыл в ноль и сфокусировался на этом факте. Потери были вскоре забыты. Они больше не беспокоили меня, но и ничему не научили. Когда ко мне снова пришло расстройство, я повторил свое прежнее поведение и потерял еще больше денег. Раздраженный этим, я решил сделать перерыв и вернуться к торговле в хорошем настроении. В реальности, однако, я только вернулся к отрицанию, снова изгнав потери из своего сознания. В конце концов, все недостатки в нашей торговле возвращаются к нам, заставляя смотреть им прямо в лицо.

Такое само-разделение часто культивируется в русле позитивного мышления. Когда мы сфокусированы на позитивных мыслях, нам не приходится думать о том, что мы сделали неправильно; нам не приходится вступать в контакт с частями своей личности, которые нам не нравятся. Мы становимся похожи на комнату, в которой пыль все чаще заметают под ковер. В конце концов, наши комнаты загромождаются душевным хламом и становятся непригодными к проживанию.

Большей частью, мотивация позитивного мышления – отрицание слабостей.

Наша дочь Девон родилась с родимым пятном около ее носа: опухоль-гемангиома была яркой красной шишкой на ее коже. Нам говорили, что она может пройти сама собой, что не нужно делать операцию. Однако, в свои первые годы большая красная отметина оставалась у Девон на лице. Мы могли бы

закрыть ее чем-нибудь или настоять на операции, но не сделали этого. Это была ее отметина, и мы сделали так, что она тоже считала ее частью себя. Когда ты любишь кого-то, даже его изъяны тебе приятны. До того, как я стал родителем, я думал, как я буду переносить смену грязных подгузников. Но когда пришло время, я просто наслаждался ими. Это было что-то, что я делал вместе с моим ребенком и для него. Смена пеленок стала шансом проявить свою привязанность.

Так же должно быть и когда мы меняем свои собственные подгузники. Ваша слабость – часть Вас; тот, кто Вас любит, будет любить все целиком. В том числе и Ваши недостатки. Если вы любите себя, то сможете принять себя настолько, что будете полностью осведомлены о своих уязвимых местах и будете ценить каждую частицу своего существа. Более того, как в моем случае с подгузниками, эти недостатки станут возможностями обратиться к самому себе и направить собственное развитие. Очень долго я был не уверен в себе при социальных контактах и избегал большую часть из них. Затем, на студенческой вечеринке, которую я заставил себя организовать, я заметил несколько человек, стоящих поодиночке и не разговаривавших с другими. Я мгновенно увидел в них себя. Я наладил контакт между этими одиночками и представил их всем остальным. С тех пор я мог обратиться к этой замкнутости внутри меня и использовать ее как толчок к вовлечению других в общение. Мое развитие произошло не через позитивное мышление, но через принятие моей уязвимости.

У Вас были потери в последнее время? Теряли и вы деньги и возможности из-за своих слабостей в торговле. Подумайте о принятии своих недостатков: каждая плохая сделка существует для того, чтобы научить Вас чему-то. По окончании сегодняшних торгов сделайте таблицу с тремя колонками. В первой опишите убыточную сделку; во второй напишите чему вы можете научиться на ее примере; в третьей – как вы измените свою торговлю завтра, основываясь на том что узнали. Может быть, вы получили из этой сделки знания о рынке: например, в тот раз вы приняли колебания цены в коридоре за признаки тренда. Это знание поможет вам в следующий раз скорректировать свои сделки в соответствии с рынком. Или же, вы могли узнать из плохой сделки что-нибудь о себе; возможно, понимание того, как вы можете управлять риском эффективнее. В любом случае, убыточная сделка никогда не становится лишь потерями, если вы принимаете ее и делаете выводы.

Большая часть саморазвития – это поиск возможностей заложенных в трудностях.

Когда вы ведете торговый дневник, вы ставите себя лицом к лицу с худшими примерами вашей торговли в превращаете это в возможность. И неважно, если Ваши недостатки портят выписку со счета. Это именно ваш счет, именно Ваши убытки и так далее. Вы делаете себя сильнее постигая Ваши изъяны. Примите себя и сами сделайте первый шаг к тому человеку, которым вы способны стать.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Как мы увидим далее, исследование проведенное Джеймсом Пеннебейкером говорит о том, что описание стрессовых событий – в дневнике или вслух – в течение всего получаса в день, помогает взглянуть на них с другого ракурса и отдалиться от них. Когда у Вас ужасный торговый день, озвучьте это. Проговорите события и закрепите их уроки в своей голове. Если вы осознаете, насколько плохо себя чувствовать заставляют вас ошибки в торговле, вы с наименьшей вероятностью их повторите. Можно извлечь пользу, ощущая боль.

Урок 4: Измените среду вокруг Вас, измените себя

Люди адаптируются к среде своего обитания. Мы полагаемся на свой набор навыков и личных качеств, чтобы соответствовать складывающимся обстоятельствам. Вот почему мы можем определенным образом вести себя в обществе и, затем, стать совершенно иным человеком на работе. Одна из причин, по которой нас неизменно привлекают путешествия, это их способность вырвать нас из привычного окружения, заставить нас адаптироваться к новой обстановке, новым людям, новым действиям. *Когда мы совершаем эти адаптации, мы открываем в себе новые грани.* Как мы скоро узнаем, несоответствие – мать всех изменений; находясь в одной и той же среде, мы постоянно возвращаемся к одним и тем же старым моделям поведения и мышления.

Несколько месяцев назад, когда я ожидал обратного рейса в Чикаго в аэропорту «ЛаГуардия», у меня случился приступ острого аппендицита. Очутившись в ближайшей больнице «Эльмхарст» рядом с Джексоном Хайтс¹, я понял, что был практически единственным англоговорящим в море людей, обратившихся туда за медицинской помощью. После того, как мне с трудом удалось привлечь к себе внимание, меня уложили в больницу, и я провел следующие несколько дней среди пациентов и врачей всех мыслимых национальностей. Когда это приключение подошло к концу, я чувствовал себя там как дома. С тех пор я всегда останавливался в том же отеле рядом с аэропортом и привычно посещал все окрестности – места, где я раньше не бывал даже в своих самых страшных снах. Адаптируясь к этой среде, я открыл свои скрытые достоинства. Я также преодолел множество скрытых страхов и предрассудков.

Злейший враг изменений – однообразие. Когда мы попадаем в рутину и действуем на автопилоте, мы не полностью осознаем что мы делаем и почему. По этой причине, наиболее плодотворными для нашего развития могут стать ситуации, возникающие в новой для нас обстановке. Это ситуации, которые заставляют нас выйти за рамки шаблонов и активно справляться с непривычными вызовами.

В стандартных ситуациях и обстоятельствах мы действуем на автопилоте. Ничего не меняется.

¹ Джексоном Хайтс – район Квинса, значительную часть населения которого составляют эмигранты (прим. перев.)

Когда вы действуете в качестве собственного торгового тренера, ваша задача – полностью осознавать свои действия и внимательно оценивать риски и возможности. Одной из самых серьезных угроз для Вас станет режим автопилота, в котором вы действуете не думая, без полного осознания ситуации. Если вы меняете режим своей торговли, вы заставляете себя приспособливаться к новым обстоятельствам: вы разбиваете рутину. Если ваша окружающая среда всегда одинакова, вы обнаружите что тяготеете к одному единственному образу мысли, чувства и поведения. Мы вязнем в определенных повторяющихся паттернах мысли и поведения, так как мы вязнем в рутине: однообразных эмоциональных и физических обстоятельствах. Мы повторяем эти паттерны – полезные или нет – именно потому, что с их помощью адаптируемся к окружающей обстановке.

Как же нам изменить свою торговую среду? Ключ к этому скрыт в осознании факта, что реальные обстоятельства – это только часть того что нас окружает. Вот что можно сделать, чтобы разрушить рутину и обратить внимание на новые возможности и риски:

- 1. Ищите другие мнения.** Общение с трейдерами, которые торгуют не так как вы – другие тайм-фреймы, рынки и стили – часто помогает убедиться в своих взглядах или подвергнуть их сомнению. Точно так же, чтение материалов с нового ракурса показывает Ваши идеи в новом свете, и заставляет Вас задуматься о своих допущениях. В последнем квартале 2007-го я ожидал роста рынка акций в долгосрочной перспективе. Только заставив себя ознакомиться с другими мнениями – и данными, не уместившимися в рамки моих шаблонов, – я изменил свои взгляды на рынок и избежал значительных потерь.
- 2. Изучите Большую Картину.** Если смотреть на рынок лишь в одном краткосрочном периоде (в эту минуту, в этот день), потеряться в нем очень легко. Я считаю важным периодически переходить на более долгосрочные графики, чтобы оценить контекст происходящего. Более того, самые лучшие торговые идеи начинаются со взгляда на картину рынка в целом, а затем реализуются в краткосрочном периоде. В особенности, это применимо к долгосрочным уровням поддержки и сопротивления, ценовых коридорах и границ горизонтального распределения объемов (value area) в Market Profile. Часто изменения границ обзора рынка помогает мне избежать дезинформаций и импульсивных сделок, основанных на паре последних тиков. Если что-то на рынке кажется очевидным, переключите тайм-фрейм и вам откроется абсолютно новая перспектива. То что выглядит

очевидным в одном ракурсе, может оказаться явно ошибочным в другом.

- 3. Рассмотрите смежные области.** Иногда поведение одной акции или сектора может пролить свет на происходящее на рынке. Одна валютная пара может вырваться вперед по отношению к остальным. Наблюдаем ли мы ралли на рынке облигаций? Может быть, кривая доходности становится более выпуклой или плоской? Обзор различных инструментов и классов активов помогает нам не оказаться запертыми в собственном образе мышления. Я обнаружил, что слежу за сектором ETF в течение торгового дня, чтобы выяснить, движутся ли акции в одном направлении в тренде или разнонаправленно. Если я вижу, что трейдеры на рынке облигаций избегают или, наоборот, берут на себя повышенные риски, я могу предвидеть покупки или продажи на рынке акций. Обзор всего поля финансовой игры помогает нам избежать предвзятости.
- 4. Сделайте перерыв.** Точно так же как отпуск позволяет нам вернуться на работу с новыми силами, отдых от мониторов может помочь нам взглянуть на рынок по-новому. Очень легко заикнуться на самых драматичных и ярких событиях рынка. Отстранитесь и очистите свой разум. Так вы сможете увидеть не столь очевидные факты и получить прибыль к тому времени, когда их осознают другие. Я считаю перерывы особенно полезными после убыточных сделок. Это позволяет нам поразмышлять над потерями и понять, чему можно научиться на их основе.

Если ваша окружающая среда комфортна для Вас, скорее всего, она не способствует изменениям.

В общем, наши ментальные шаблоны – душевное однообразие, – вот то, что мы в первую очередь должны изменить, чтобы избавиться от нежелательных, неприбыльных паттернов мысли и поведения. Став собственным тренером вы учитесь думать. Но также вы учитесь думать над тем как вы думаете. Попробуйте посмотреть свежим взглядом на себя и на рынки в начале каждого нового дня. Это наполнит Вас новыми идеями, поможет пересмотреть старые заблуждения и найти источники энергии и вдохновения, которые, в противном случае, останутся скрытыми в рутине. Вспомните мое приключение в Квинсе. Вы можете обнаружить, что самые экзотические перемены приводят к самым лучшим адаптациям.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Очень часто те мнения о рынке, которыми мы пренебрегаем и над которыми смеемся, следует воспринимать наиболее серьезно. Мы отвергаем эти мнения, так как зачастую

чувствуем в них угрозу. Найдите рыночные комментарии с которыми вы полностью не согласны, и спросите себя, какую картину вы могли бы увидеть на рынке, если эти комментарии окажутся верными. Если вы быстро откажетесь от этого противоположного взгляда на рынок, попробуйте обдумать все снова. Вы бы не стали так активно защищаться от этих идей, если бы вы не чувствовали в них чего-то вероятного и опасного.

Урок 5: Трансформируйте эмоции с помощью Трансформации

Когда трейдеры просят помощи у наставников, часто их проблемой является определенное эмоциональное состояние: злость, разочарование, беспокойство или сомнение. Их цель – изменить свои ощущения, но они не знают как этого добиться. Иногда трейдеры даже считают свои эмоции постоянными и неизменными аспектами их личности: «Я просто такой какой есть».

Действительно, особенности темперамента и присущие нам черты влияют на наше восприятие мира. Они также играют важную роль в определении характера и силы наших эмоций. Некоторые люди чувствуют все очень интенсивно, другие, напротив, очень ровно и спокойно. Невротизм, склонность к переживанию негативных эмоций, является одной из характеристик личности выделенных исследователями в Большую пятерку¹. Как и все подобные черты, невротизм обладает сильным наследуемым компонентом. И хотя нам нравится считать себя хозяевами собственной судьбы, отрезвляющая реальность заключается в том, что большая часть наших эмоциональных переживаний уже встроена в нас.

Означает ли это, что мы не можем изменить то, как мы чувствуем себя в конкретных ситуациях? Вовсе нет. Если психологические методы помогают людям преодолеть пост-травматический стресс и невроз тревоги, они уж точно смогут помочь нам овладеть нашими чувствами в обычных жизненных ситуациях. Мы не можем изменить свою личность в целом, *но мы можем изменить то, как наша личность находит свое выражение.*

Многие трейдеры попадают в ловушку, пытаются контролировать чувства с помощью мыслей. Мы хотим уговорить себя почувствовать что-то другое, более приятное и полезное. Это срабатывает редко. Когда люди опечалены своими убытками, мы не повлияем на то что они испытывают, просто сказав: «Все будет в порядке». Чувства выражают психологическую реальность; утверждения логической реальности игнорируют личностный смысл и значимость ситуации. Чувства удивительно устойчивы к нашей воле: если бы можно было просто захотеть и уговорить себя чувствовать что-либо иначе, в мире стало бы намного меньше психологов.

Если вы выступаете в роли собственного тренера, *лучше всего начать с понимания того, что чувства несут в себе информацию.* Исследования в области когнитивной нейробиологии показывают, что эмоции – критически важный

1 [http://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_пятерка_\(психология\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_пятерка_(психология))

компонент в рациональном принятии решений. Если мозг поврежден и не может вовлекать эмоции в свою работу, это приводит к серьезнейшим деформациям в поведении. Ваша тренерская цель – не отгонять от себя ощущения связанные с трудностями в торговле (эта стратегия лишь препятствует решению проблемы) или слепо следовать своим эмоциям. Вместо этого, наиболее конструктивным шагом к изменению Ваших чувств будет полностью принять их и извлечь из них необходимую информацию.

Чувства говорят нам о том, как мы оцениваем себя, других и мир вокруг нас.

Исследование Джеймса Пеннебейкера из Университета Техаса, подтверждает эти факты. Он и его коллеги выяснили, что ведение дневника или проговаривание вслух в течение получаса в день оказывает мощный эффект на способность людей справляться со сложными эмоциональными обстоятельствами, включая травмы и кризисы. Когда мы делаем скрытые чувства явными, мы смотрим на них под другим углом и помещаем в другой контекст. Например, если кто-то зол на себя и разочарован результатами своей торговли, он может детально описать свои мысли и ощущения в дневнике. Когда он это сделает и перечитает свои записи, возможно он вдруг осознает: «Ух-ты! Я был так строг к себе! Я не так уж и плох». После этого, он сможет взять обратно те негативные слова о самом себе и снова обратить все внимание на рынки.

Когда мы отказываемся принять свои эмоции, мы теряем их информацию и, следовательно, возможность изменить свою точку зрения. Неудовлетворенный и рассерженный трейдер, игнорирующий свое эмоциональное напряжение и слепо бросающийся вперед, обнаружит, что все противоречия с легкостью вернутся на следующий день. Это как раз тот случай, когда первоначальный толчок разочарованию дают трейдерские ошибки. Я недавно познакомился с трейдером, который все утро боролся с рыночным трендом, укрепился в своей фрустрации в течение дня, а к вечеру полностью сдался. Если бы этот трейдер использовал свое разочарование чтобы оценить и проанализировать свою торговлю, он бы «оседлал» тот тренд и сделал бы хорошие деньги. Отмахиваясь от своих эмоций мы не изменяем их. Ирония в том, что осознавая и принимая их, давая им свободно выразить себя, мы совершаем шаг к трансформации.

Означает ли это что мы должны дать полную свободу эмоциям которые испытываем? Вовсе нет. Психологические исследования подтверждают, что необузданное выражение эмоций мешает концентрации и эффективности. Если мы будем просто кричать когда мы злимся или только надуть губы

когда мы расстроены, мы никак не поможем себе изменить свои чувства. Также мы не приблизимся к разрешению ситуаций ставших причиной наших разочарований. Трейдер из моего примера провел большую часть дня в приступах раздражения, но так и не избавился от злости. Рефлексивное выражение таких эмоций только усиливает их; вы не можете преодолеть расстройство, с помощью поведения, характерного для расстроенного человека.

Неистово давать выход своим эмоциям и слепо действовать руководствуясь ими, также контрпродуктивно как и просто не обращать на них внимания.

Таким образом, идея заключается в том, чтобы трансформировать чувства, а не игнорировать и не упиваться ими. Один из способов это сделать – заменить одно эмоциональное состояние другим: заменить ощущение на ощущение, а не превратить мысль в ощущение.

В моей книге «Психология трейдинга» я объяснял как использовал музыку раннего Филипа Гласса, чтобы войти в медитативное состояние и транс-формировать свой опыт. На самом деле, каждый стимул побуждающий нас к спокойному, сфокусированному вниманию, может быть эффективен как средство изменения эмоций. Ключ в том, чтобы вызвать и сохранить в себе состояние Йоды – невозмутимую сосредоточенность – во время периодов неудовлетворенности и разочарования. Для этого могут быть особенно полезны методы биологической обратной связи¹, так как компьютерные программы предоставляют возможность в реальном времени следить за Вашими успехами в сохранении требуемого состояния. Практически невозможно подвергнуться воздействиям раздражения, тревоги и стресса, если вы остаетесь спокойным и сфокусированным. Более того, когда вы расслаблены, вам откроются перспективы и идеи, которые были бы недоступны в состоянии «бей-беги».

Я часто предлагаю трейдерам следующее упражнение. Нарисуйте на листе бумаги два термометра и сделайте несколько копий этого листа. На одном термометре отмечайте степень Вашего раздражения, на другом – степень вашей уверенности. Листок поместите на рабочем месте. Все что вам нужно сделать – это делать отметки на каждом термометре, отражающие степень раздражения и уверенности в данный момент.

Когда мы в высшей степени раздражены, но при этом слишком самоуверены, мы, скорее всего, примем наихудшие решения и нарушим свои торговые принципы. Если вы будите требовать от себя измерять Вашу «эмоциональную температуру» во время каждой торговой сессии, вы создадите

1 http://ru.wikipedia.org/wiki/Биологическая_обратная_связь

механизм, отслеживающий Ваше ментальное состояние до того, как оно сможет навредить вашим результатам.

Как только вы обнаружите что градус вашего раздражения ползет вверх, приучите себя автоматически уходить от монитора на несколько минут и входить в состояние транс-формации. Вы можете сделать это регулируя свое дыхание – делая его глубоким и медленным, – и фиксируя свое внимание на том, что вас захватывает: музыке, изображениях или мысленных образах. Если вы замедлите свой организм и переведете внимание с ситуаций, повышающих Вашу эмоциональную температуру, вы измените свое состояние и сможете действовать более спокойно и осознанно. С опытом, вы научитесь достигать такого результата в течение пары минут, что поможет исключить многие разрушительные паттерны прежде, чем они приведут к плохим торговым решениям.

Ключ к успеху – постоянно быть в курсе своего эмоционального состояния. Термометры при этом являются простым и наглядным способом стать наблюдателем за самим собой.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Ознакомьтесь с идеями, связанными с дыханием, из Главы 9. Майк Беллафиоре из SMB Capital рассказывает, как он и его партнер Стив Спенсер объясняли трейдерам своей фирмы как правильно дышать, когда учили их торговать. Люди, практикующие медитацию, понимают, что эмоциональный само-контроль начинается с физического контроля.

Урок 6. Найдите правильные зеркала

Зеркало – это объект, показывающий наше собственное отражение. Благодаря зеркалам, мы знаем как мы выглядим. Однако, чтобы составить представление о себе самом, нужно нечто большее, чем просто физическое отражение. *Вот почему практически весь наш опыт мы используем в качестве психологического зеркала.* Мы видим себя отраженными в своем воздействии на мир вокруг нас. В результате, большая часть нашей самооценки – наше чувство собственной ценности и компетентности – зависит от выбора правильных зеркал в нашей жизни.

Для примера возьмем романтические отношения. Когда мы находим подходящего партнера, мы выбираем кого-то, кто знает и ценит личность внутри нас. Эта любовь и поддержка постоянна, она непрерывно направлена на нас, она выражает самые глубокие чувства. Точно так же родители постоянно «отражают» индивидуальность своего ребенка: «Ты такой хороший мальчик!» или «Какая умная девочка!» *Наш внутренний диалог порожден такими взаимодействиями первых лет нашей жизни: мы усваиваем голоса значимых для нас отношений.*

Вот почему жестокие отношения так разрушительны. Жить с супругом, который постоянно ругает или унижает нас – либо ему просто нет до нас дела, – или иметь родителей, которые пренебрегают и игнорируют нас, означает постоянно смотреть в кривое зеркало. Со временем, дети усваивают искаженные изображения и больше не чувствуют себя любимыми, защищенными и значимыми. Исходя из этих извращенных образов самих себя, эти дети затем выбирают партнеров, которые подтверждают их самовосприятие, повторяя то, что они слышали и испытывали ранее. Вот как дети, с которыми обращались жестоко, вырастая попадают в жестокие отношения; так неуверенные в себе люди заводят непрочные семьи.

В то время как отношения могут быть наиболее значимыми психологическими зеркалами, при их эмоциональной насыщенности и постоянном воздействии на нас, они не являются единственным фактором, определяющим наш образ самих себя. Принцип Девон, о котором я писал в блоге *TraderFeed*, дает понимание того, что все что мы делаем – это психологическое зеркало. Когда моя дочь Девон принималась за работу, которая ей не нравилась, она находила ее бесполезной и, в результате, воспринимала свои действия неадекватно. Когда она бралась за дело, которое ей нравилось настолько, что она не воспринимала его как работу, она

чувствовала самореализацию и обретала уверенность. Лучшая работа затрагивает наши ценности и интересы, позволяя применить наши способности к нашим задачам. День за днем эффективное выполнение значимой для нас работы создает в нас отражение компетентности и ценности. Напротив, когда мы делаем бессмысленную работу, которая не требует применения всех наших навыков, сложно испытывать что-то кроме скуки и ощущения собственной ненужности. Львиная доля карьерного успеха зависит от выбора правильных зеркал; гораздо легче попасть на вершину, когда вы взбираетесь по нужной лестнице.

Чтобы узнать больше о Принципе Девон, посетите мой блог: <http://traderfeed.blogspot.ru/2006/12/devon-principle.html>

В моей работе в качестве психолога, наиболее мощным зеркалом является возможность оказывать позитивное воздействие на жизни людей, особенно когда я узнаю их лучше и начинаю заботиться о них. Мне нравится выступать перед большой аудиторией или писать статью, которую прочтут много людей, но настоящее удовольствие – получать отзывы от тех, кто находит мои идеи по настоящему ценными. И, если честно, для меня гораздо ценнее помочь одному человеку, консультируя или обучая его, нежели объяснять какие-либо общие принципы большой группе. Когда человек трансформирует свою жизнь с помощью общения с консультантом или тренером, создается зеркало, которое отражает и реализует усилия обеих сторон этих взаимоотношений. Я становился наиболее успешным, когда погружался в такие позитивные отношения, и менее успешным в деятельности, подразумевающей ограниченное ощущение индивидуальности.

Когда вы выступаете в роли собственного торгового тренера, ваша задача – структурировать ваше обучение и развитие так, чтобы торговля как таковая стала опытом, который бы отражал Вашу растущую уверенность и компетентность. Многие трейдеры ограничивают свои самостоятельные тренировки ведением журнала, а затем ограничивают и свой журнал лишь записями о том, что они сделали неправильно. В результате, саморазвитие становится не более чем самокритикой. Какое отражение видит трейдер, когда его дневник сфокусирован на негативе? Что отражалось бы, если бы трейдер нанял учителя или тренера, только критикующего его? Со временем, такое обучение потерпело бы неудачу, только усилив чувство некомпетентности и провала.

Одно из лучших средств создания позитивных зеркал – стремление к структурированным целям. Когда мы ставим перед собой сложные, значимые и достижимые цели, мы

генерируем потенциальный опыт мастерства и успеха. *Когда мы делаем постановку цели неотъемлемым и постоянным элементом нашего саморазвития, мы непрерывно создаем возможности для мощного, самоутверждающего эмоционального опыта.* Из психологических исследований мы знаем, что такие эмоциональные эпизоды мы усваиваем более глубоко и прочно, нежели наш обычный, каждодневный опыт. Хороший психотерапевт вызывает у клиента яркие переживания, которые ставят под сомнение его старые паттерны; точно так же, хороший тренер создает эмоционально мощные и позитивные отражения для трейдеров.

Ваши цели должны обеспечивать ваш успех и укреплять Вашу уверенность.

Вот Ваше задание. В каждый из дней этой недели ваш торговый журнал должен содержать конкретную цель, над которой вы будете работать в течение данной торговой сессии, конкретные действия, которые вы будете совершать, чтобы достичь цели, и самостоятельную оценку в конце торговли, чтобы измерить ваш успех в достижении цели. Целью должен стать торговый процесс, который вы хотели бы улучшить (т.е. что-то, что вы можете контролировать), а не размер прибыли (который, в конечном счете, находится вне Вашего контроля). Например, вашей целью может стать постепенное увеличение торгового объема, внедрение стратегии поэтапного выхода из сделок или ограничение входов в рынок для того, чтобы присоединяться только к значительным трендам. В конце дня вы предоставите самому себе отчет, основываясь исключительно на том, насколько хорошо вы достигали дневных целей. Такие отчеты можно разместить рядом с монитором, чтобы усилить ваш прогресс и эффективность. Если вам не удастся добиться хорошей оценки в достижении цели, сделайте исправление данного аспекта вашей торговли целью на следующий день. Если оценка хорошая – придумайте для новой торговой сессии новую цель. Идея в том, чтобы никогда не торговать без осознанной работы над каким-либо аспектом своей торговли.

Недостаточно просто поставить цель; вам необходимы способы отслеживать ваш прогресс по отношению к целям, и пути внедрения этой информации в свои будущие цели.

Многие трейдеры начинают ставить цели только когда торгуют плохо или теряют деньги. Однако, идея состоит в том, чтобы сделать само-развитие и самостоятельные тренировки постоянной частью вашей торговой карьеры. Почему? Потому что это связано не только с процессом зарабатывания денег,

это связано с приобретением опыта, который сохранит Ваше чувство компетентности и уверенности. Подумайте о маленьком ребенке: вы даете ему позитивную обратную связь не только когда ему больно. Напротив, поддержка и любовь постоянны, что позволяет ребенку развить и сохранить правильный образ самого себя. Вы – развивающийся трейдер – похожи на этого маленького ребенка. Ваша способность создавать правильные отражения себя в своем сознании, позволит вам сохранить оптимизм и мужество в борьбе с неудачами и агрессивно реализовывать возможности.

Пожалуйста, обратите внимание на следующий принцип: если вы ограничите свои убытки, реализуете свои сильные качества и делаете конкретные шаги к мастерству, каждый торговый день может стать позитивным опытом, даже если вы не заработали деньги. Вы не можете исключить дни потерь, но не должно быть дней, после которых вы чувствуете себя неудачником.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Когда вы составляете отчеты о своей деятельности, оценивайте себя исходя из степени Ваших улучшений, а не исходя из абстрактных (или перфекционистских) стандартов успеха. Если вы совершали сделки сегодня лучше чем вчера, это заслуживает хорошей оценки. Ваша цель – улучшения; фокусируясь на развитии, вы создаете действенные зеркала для саморазвития. Относительные, а не абсолютные, цели позволят вам прийти к желаемому результату, и они же обеспечат приятный и полезный путь к нему.

Урок 7: Измените свой фокус

Ценнейшее психологическое правило гласит: «Чтобы изменить свое поведение, нужно изменить свое видение». То, как мы видим мир, влияет на то, как мы реагируем на события нашей жизни. Мы не просто реагируем на события на рынках, но видоизменяем и обрабатываем их информацию. Наши мысли – это фильтры между трейдингом и трейдером.

Часто наша реакция на рыночные события чрезмерна и преувеличена не потому, что на рынке происходит что-то необычное, а потому, что негативные мысли вторгаются в процесс нашей торговли. Скажем, я замечаю что фьючерсы ES не могут преодолеть своих вчерашних максимумов в течении первых минут открытия, несмотря на несколько попыток покупателей. Затем я вижу, что крупные игроки входят в рынок и бьют по бидам. Я предполагаю, что рынок не сможет сохранить свою силу и мы не преодолеем вчерашних максимумов. Затем, я прихожу к заключению, что мы вернемся к вчерашнему ценовому диапазону и опустимся к средним ценам предыдущей сессии. Я жду пока NYSE TICK отскочит выше без образования новых максимумов на ES и использую эту возможность для продажи фьючерса. Рынок идет в мою сторону, но, вдруг, мне в голову приходит мысль, что я должен скорее зафиксировать прибыль, так как ранее на этой неделе я торговал в минус. На рынок приходит робот-покупатель и моя позиция поднимается на пару тиков вверх, съедая часть нереализованной прибыли. Я озадачен еще сильнее и, в результате, беру небольшой профит – только для того, чтобы увидеть как рынок значительно ослабевает и, в конце концов, доходит до моих первоначальных целей.

Что произошло в этом сценарии? Тревожность вмешалась в мое поведение, превратив хороший торговый план в плохой трейдинг. Но тревога не имела никакого отношения к рыночной ситуации: рынок не сделал абсолютно ничего, что могло бы опровергнуть мои идеи. Более того, когда робот ненадолго поднял котировки, рынок давал мне отличную возможность добавить к позиции! Я не просто упустил возможность заработать на хорошей идее, я упустил возможность сделать хорошие деньги. Часто несколько подобных больших выигрышей в сочетании с контролем убытков создает прибыльность в долгосрочной перспективе.

Проблемы многих трейдеров проявляются в том, как они обращаются с возможностями, а не убытками.

Иногда тревога – закономерный и адекватный ответ на агрессивное и неожиданное поведение рынка. В конце концов, как я отмечал в блоге, тревога является адаптивной реакцией нашего тела на воспринимаемую опасность. Но опасность может быть функцией восприятия, а не объективной реальности. Я начинаю торговлю будучи погруженным в рынок, формирую гипотезы и грамотно реализую свои идеи. В какой-то момент, мои мысли переходят с ситуации на рынке на то, сколько денег я потерял за текущую неделю. Эта фокусировка на убытках создает чувство опасности и угрозы. Вместо того, чтобы отвечать на действия рынка, я реагирую на свое беспокойство по поводу прибыльности. Мой мысленный процесс мешает моей сосредоточенности на рынке и, в результате, выводит меня из игры.

В спокойные моменты я могу ясно увидеть, что обоснованность моих текущих торговых идей и планов никак не связана с тем, как я торговал последние несколько дней. Однако, если я допускаю беспокойство о прибыли в свою торговлю, я позволяю видению влиять на мои действия. Я больше не поглощен рынком; фокус моих мыслей сместился. Я реагирую на свою собственную неуверенность и беспокойство.

Как же нам изменить свой фокус, продолжать действовать в соответствии с нашими планами и сохранить объективный взгляд на происходящее на рынке? Первый шаг – это распознать наши «спусковые крючки». Это мысли и представления о результатах, которые вмешиваются в нашу торговлю. Беспокойство о прибыли – это один триггер; волнение в ожидании дохода может стать другим. Все, что заставляет Вас думать о том, насколько плохо или хорошо вы делаете что-то во время самого действия, это спусковой крючок, который может вытолкнуть Вас из нужного состояния. Когда вы знаете эти триггеры, вы гораздо легче сможете перехватывать их при появлении и справляться с ними так же, как вы справились бы с обычными помехами, вроде шума дороги за вашим окном.

Иными словами, *это не ваши мысли о результатах торговли мешают вам сфокусироваться, а отождествление себя с этими мыслями.* Это важное разделение. У каждого времени бывают отвлекающие мысли. Однако, когда мы отождествляем их с собой, они – не рынки или планы – становятся центром нашего внимания.

Нельзя полностью избавиться от негативных мыслей; вопрос в том, купились ли вы на них или нет.

Медитация может стать очень полезным упражнением. Одна из целей медитации – помочь человеку создать тишину в своем разуме, сохраняя единственную точку концентрации и избавляясь от надоедливого внутреннего диалога и

посторонних импульсов. Медитацию можно просто адаптировать для Ваших целей, выделив 15 минут до начала торговли, усевшись поудобнее и сохраняя дыхание медленным и ритмичным. Оставаясь в этой позиции, сфокусируйте свое внимание на тихой инструментальной музыке в наушниках. Вам следует погрузиться в музыку настолько, насколько это возможно. Как только ваш разум начинает блуждать, снова сосредоточьтесь на музыке и звуках инструментов.

Когда вы будете готовы удерживать внимание таким образом в течение нескольких минут, намеренно подумайте о своих самых сильных сомнениях в своих результатах – при этом сохраняя позу, фокус и ритмичное дыхание. Возьмите какую-либо одну проблему (например, мысли или опасения о своей недавней прибыли/убытке), а затем отпустите эти мысли, вернув внимание к музыке. Вместо того, чтобы позволять мыслям вторгаться в ваш разум неожиданно, вы намеренно вызываете их и, затем, избавляетесь от них, оставаясь спокойным и сфокусированным. Вы можете даже представить изображение того, как вы медленно и спокойно дыша, выбрасываете мусор своих негативных мыслей в корзину. Вместо того, чтобы избегать негативных мыслей, представьте их как запугивание самого себя и визуализируйте себя выбрасывающим свой внутренний мусор.

Делайте это каждый день в течении нескольких минут и вы сможете обрести контроль над своими негативными мыслями. Что более важно, вы разовьете в себе способность наблюдать за этими мыслями со стороны, вместо того, чтобы отождествлять себя с ними. Если вы можете отмечать что-либо про самого себя, вы немедленно создаете элемент психологической дистанции. Даже самые негативные мысли и чувства не могут стать спусковым крючком нежелательного поведения, если вы не идентифицируете их как часть себя. Ежедневная медитация – это мощная стратегия для создания Вашего Внутреннего Наблюдателя и сохранения достигнутых перемен.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Как только вы заметите, что думаете о вашей прибыли и убытке во время торговли, возьмите небольшой тайм-аут; сделайте несколько ритмичных глубоких вдохов и скажите вслух, что вы видите на рынке в данный момент. Ваша цель – сфокусироваться на рынке и на себе. Вновь и вновь совмещая спокойное, расслабленное состояние с намеренным фокусом на рынке, вы можете развить полезную привычку и гарантировать то, что Ваше тело контролирует ваш разум.

Урок 8: Создайте сценарии изменения своей жизни

В совершении перемен в нашей жизни есть что-то от проблемы курицы и яйца. Чтобы изменить поведенческий паттерн, вам надо сначала выйти за рамки этого паттерна. Однако, если бы вы были способны избежать осуществления своих поведенческих стереотипов, у Вас не возникло бы столь насущной потребности их менять.

Эта дилемма часто становится барьером для трейдеров, которые стремятся стать собственными торговыми тренерами, но не знают, как удержаться от проблемных паттернов, повторяя их изо дня в день, из месяца в месяц.

Чтобы оценить, как мы можем исправить в себе старое проблемное поведение и создать новое и позитивное, нам нужно понять кое-что о драме. А именно, полезно начать рассматривать жизнь с точки зрения различных ролей, которые мы исполняем в представлениях нашей жизни. «Весь мир – театр» – сказал Шекспир, и мы просто совокупность ролей, которые мы играем на этой сцене.

Некоторые из этих ролей включают в себя черты и качества, присущие им изначально, запрограммированные в них. Обычно мы выучиваем эти роли в раннем детстве, и, возможно, годами они служат нам добрую службу. В результате, мы можем переусердствовать в их исполнении. К примеру, мы можем научиться привлекать внимание своих родителей жалобами, плохим поведением и нарушением установленных правил. Со временем такие действия могут приобретать форму застывших ролей: мы автоматически обнаруживаем, что жалуемся или идем на поводу у собственной фрустрации во время внутренних конфликтов. То, что в детстве помогало привлечь внимание, теперь работает против нас, ломая карьеру и личную жизнь.

Многие проблемы в торговле исходят из подобных проблемных сценариев: мы вновь и вновь проигрываем одни и те же паттерны. Мы начинаем торговлю осторожно и сознательно. Затем мы теряем деньги и расстраиваемся. В раздражении, мы нарушаем торговые правила, игнорируем стоп-лоссы, и терпим серьезные убытки. Избавившись от убыточной позиции, мы чувствуем сильное облегчение и удваиваем свои намерения торговать осторожно и осознано – до тех пор, пока нас не постигнет новое разочарование. Так ли это отличается от отношений в парах, которые хотят быть вместе, затем испытывают неудовлетворенность, спорят и ссорятся вплоть до полного разрыва, чтобы почувствовать облегчение помирившись, и снова клянутся перестать причинять боль друг другу? Или человек, который обещает

покончить с азартными играми, только для того чтобы вновь сделать для себя исключение, потерять деньги и, затем, опомнившись, выйти из казино, настаивая что никогда не вернется обратно?

Трейдинг требует свободного разума, чтобы обрабатывать информацию и принимать правильные решения. Но мы не обладаем свободной волей, если механически проживаем сценарии из прошлого.

С точки зрения драматургии, повторение данных паттернов – это циклическое исполнение ролей, усвоенных нами на протяжении нашей жизни: роли разорившегося неудачника, требующего для себя успеха, роли обиженного супруга, роли независимого человека, который отказывается подчиняться правилам и т.д. Один из трейдеров, с которым мне довелось работать, вырос испытывая чрезмерную опеку и контроль в семье. Затем он превратился в бунтующего подростка и, в результате, обнаружил что его раздражают любые ограничения в его поведении. Нарушения правил в отношениях (верность партнеру) и торговле (правила риск-менеджмента в фирме) навлекали на него одну неудачу за другой. Он проживал сценарий, всегда приводивший к несчастливому концу.

Но если мы можем усвоить сценарии из своего опыта отношений, мы, разумеется, можем развить новые, помещая себя в другие роли. Один трейдер, с которым я работал, думал о себе как о неряшливом и недисциплинированном. Это выразилось не только в его торговле, но и в его физической форме, а также состоянии его квартиры. Прорыв состоялся, когда он пошел в фитнес клуб и стал заниматься с личным тренером. Регулярные серии занятий и упражнений привели его в форму и придали структуру его усилиям по самосовершенствованию. Когда ощутил в себе больше энергии – и стал чувствовать себя лучше благодаря упражнениям – он спонтанно проявил инициативу в уборке квартиры и оттачивании своих торговых правил. Занятия с тренером дали ему новый сценарий поведения и позитивный опыт, отражавший новую личность. *Играя эту новую роль, он ощутил в себе новые качества – и это пропитало множество сфер его жизни.*

Вот другой пример. Годы я был нетерпеливым: с самим собой, с другими, в трейдинге и даже со своими подопечными при терапии. Однако, когда у нас с Мэгги появилось двое детей, я обнаружил себя в новой роли, которая уже не позволяла мне проявлять нетерпение, если я собирался стать хорошим родителем. Так как было ясно, что каждый из моих детей обладает характером, сильно отличным от моего, мне пришлось найти способы общаться с ними на их языке. Моя

новая роль принесла новый опыт, отличный от старых привычек. Я заметил, что стал более терпеливым в различных ситуациях, будь то вождение автомобиля или консультации с проблемным клиентом. Новая роль породила новый позитивный сценарий. После многих лет положительного родительского опыта, я стал смотреть на себя по-другому. Сейчас я воспринимаю себя относительно спокойным, терпеливым человеком: это стало неотъемлемой частью моей самоидентификации.

Чтобы узнать больше о том, как новый опыт генерирует новые роли, зайдите на страницу моего блога: <http://traderfeed.blogspot.ru/2006/11/cross-cultural-journey.html>

Итак, вот ваша задача и Ваше задание. Определите человека, которым вы хотели бы стать и приступите к структурированным социальным действиям – воплощению роли, – которые требовали бы соответствия Вашим идеалам. Если вы хотите стать более дисциплинированным, возьмитесь за дисциплину: боевые искусства, занятия с личным тренером и т.д. Если вы хотите стать более терпеливым и сфокусированным, отправляйтесь на тренинг по медитации или позанимайтесь с маленькими детьми, которым нужна забота. Чтобы обрести уверенность в социальных контактах, заставьте себя выступать публично. Если вы хотите торговать более агрессивно, присоединитесь к группе трейдеров, исповедующих такой стиль торговли и участвуйте в их обсуждениях. Создайте роли, отражающие желаемую индивидуальность; живите в соответствии со сценариями, которые вы выбрали. Если вы сможете поместить себя в ситуации, где вы постоянно смогли бы отрабатывать желаемые действия, вы быстро превратитесь в личность, которой хотите стать. Изменения приходят с новым опытом, но закрепляются через повторения.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Чтобы стать таким трейдером, каким вы хотели бы быть, подумайте о том, чтобы взять ученика/стажера. Когда кто-то наблюдает за вами и учится у Вас, вы сможете продемонстрировать свои лучшие качества. В этом сценарии обучения, вы получите доступ к таким поведенческим паттернам, которые вы никогда не осуществили бы в изоляции. В качестве альтернативы, позанимайтесь с трейдером одного уровня с вами. Социальная мотивация действовать наилучшим образом для Вашего партнера позволит вам воспользоваться лучшими из Ваших поведенческих паттернов.

Урок 9: Как достичь уверенности в себе

Трейдинг – это одно из самых сложных занятий, так как трейдеры обычно имеют дело с рабочей средой, которую не могут контролировать. Психологические исследования подтверждают, что одним из основных необходимых условий уверенности в себе является оценка собственных возможностей: восприятие того, что мы можем контролировать достижение важного для нас результата. Но как мы можем сохранить уверенность в себе в трейдинге, когда мы не можем ежедневно контролировать свою прибыль и убыток?

Недавно мне позвонил трейдер и пожаловался на недовольство своими результатами. Рынки двигались хорошо, и по большей части он правильно выбирал направление входа. Он агрессивно входил в позицию, но потом выходил по стопу, когда рынок совершал резкие контр-трендовые скачки. Когда мы разобрали его торговую статистику, мы обнаружили, что средний размер его прибыльной сделки превышал средний размер убыточной, но убыточных трейдов было гораздо больше. Постоянный ритм убыточных сделок разрушал его самооценку.

В чем же была проблема?

Наш трейдер ждал, пока рынки пойдут в нужном ему направлении и затем входил всем объемом. До того момента как он нажимал кнопку, рынок уже совершал краткосрочное движение и скальперы были готовы зафиксировать прибыль. Большой объем делал такие откаты невыносимыми для нашего трейдера, и его правила риск менеджмента заставляли его отказываться от собственных идей. Рынок контролировал его, а он не контролировал собственную торговлю. Потеря уверенности в себе была неизбежна.

Ключом к возвращению уверенности в себе в этом случае может стать перемещение фокуса внимания с зарабатывания (или потери) денег на сам процесс торговли. Мы установили простое правило, в соответствии с которым, трейдер входил в рынок третью своего максимального объема. Если рынок шел в его сторону, но затем отскакивал в нормальных пределах, он добавлял еще треть. Если позиция шла против него, он выходил по стоп-лоссу и терпел минимальный убыток. Трейдер не мог контролировать движение рынка, но мог контролировать размер своей позиции. Фокусировка на процессе восстановила его самооценку, что было необходимым условием обретения уверенности в себе.

Вы контролируете свою торговлю, рынок контролирует сколько и когда вы зарабатываете.

Вот одна из причин того, почему в трейдинге так важны правила. Вы не можете контролировать свои прибыли и убытки, но можете контролировать собственное следование торговым правилам. Вы должны сфокусироваться на том, чтобы правильно торговать, а не на том, чтобы сделать деньги. Каждое правило, которому вы следовали, каждый инструмент, которым вы грамотно торговали – это опыт успеха с точки зрения процесса. Со временем, прибыль придет (если Ваши правила верны!), но уверенность исходит из самоконтроля.

Еще одно мощное средство для поддержания веры в свои силы – подготовка. Когда вы вырабатываете свои торговые идеи на предстоящий день, вы генерируете в себе чувство мастерства. Это как раз тот случай, когда подготовка включает в себя сценарии «что если», направляющие Вас в процессе принятия решений с учетом различных вариантов поведения рынка. Успешный опыт является мощным источником мастерства, а повторяя в уме наши торговые планы с учетом непредвиденных обстоятельств, мы создаем одну из форм опыта. Как психолог, я впечатлен тем, в какой степени трейдеры, которые тщательно готовятся к торговле чувствуют, что они *заслуживают* победы. Это чувство отсутствует у тех, кто небрежно просматривает газеты, графики и сайты, а затем плюхаются в кресло перед монитором и начинают отправлять заявки.

Многие трейдеры путают уверенность в себе с позитивным мышлением. *Уверенность в себе – это не ожидание лучшего; это знание, находящееся глубоко внутри, что вы сможете справиться с наихудшим.* Уверенный в себе трейдер может смотреть стоп-лоссу прямо в глаза и знает, что с ним все будет в порядке, если стоп-лосс сработает. Уверенный трейдер знает, что потери это часть игры – и что лучшая для нас рыночная информация исходит из хороших торговых идей, которые не сработали. Уверенность в себе нельзя путать ни с самонадеянностью, ни со взглядом на мир через розовые очки. Это спокойное ощущение говорит нам: «Я уже был здесь; я смогу справиться с этим.»

Уверенность приходит к нам не тогда, когда мы всегда правы; она приходит когда мы много раз выживаем, совершив ошибки.

Ничто не имеет такого значения в выработке уверенности в себе, как успешный опыт перед лицом неприятностей. Когда вы являетесь собственным торговым тренером, ваша главная задача – создать свой собственный позитивный опыт в трейдинге. Сегодня утром я прочитал письмо от одного трейдера, пережившего ужасающие убытки в последние два

года. Теперь ему не хватает оптимизма даже чтобы пережить потери нормального размера. Он потерпел неудачу не как трейдер, но как свой собственный тренер. Когда мы травмируем себя, мы создаем негативный опыт. Мы создаем чувство беспомощности вместо чувства мастерства. Мы создаем глубокие эмоциональные связи между торговлей и потерями, вместо того, чтобы связать торговлю и веру в себя. Мы снижаем свою уверенность.

Хороший способ выработать уверенность в себе – сфокусироваться на том, как вы торгуете когда мы уже сели в лужу. Если уверенность исходит из успешного преодоления трудностей, вы можете построить свою уверенность на том, как вы торгуете сделка идет против Вас. Идея в том, чтобы сфокусироваться на правильном исполнении сделки, давая себе шанс выбраться из ямы не выходя из убыточной сделки слишком рано, но и не давая убыткам зайти так далеко, что они будут травмировать Вас. Каждый убыток, который вы фиксируете в запланированном размере приносит вам опыт контроля. Каждая просадка, из которой вы выбираетесь дает опыт мастерства. Когда вы превращаете убыток в прибыль, вы усиливаете свою эмоциональную устойчивость. Вы не можете контролировать выиграете или проиграете в каждой сделке, но вы можете контролировать сколько и как вы потеряете.

Каждому трейдеру нужен план потерь. Ваш стоп-лосс – это план на убыточную сделку. Уменьшите объем после серии убыточных дней и сосредоточьте усилия на сделках с наиболее высокой вероятностью прибыли в качестве плана на период просадки. В Школе рейнджеров новобранцев подвергают тяжелейшим физическим испытаниям из возможных. Когда новобранцы заканчивают обучение, у них есть глубокое убеждение, что они смогут выдержать любые перипетии боя. Используйте свои убыточные сделки и периоды как Школу рейнджеров, испытание огнем.

Ваши убыточные сделки и периоды – это испытание огнем, вырабатывающее в Вас стойкость и уверенность.

Как вы будете справляться с большим убытком в сделке? Как вы справитесь с тяжелым убыточным днем? Неделей? Месяцем? Как вы убедитесь в том, что способны положиться на свои сильные качества, возместить убытки и восстановить устойчивость? ваша задача – разработать план для убытков, чтобы всегда знать – и мысленно отрепетировать – что вы сделаете со своей торговлей и как вы перенаправите Ваши усилия.

В психологии именно кризис предоставляет возможности: он подвергает сомнению наши прежние допущения и заставляет нас изменять свои мысли и чувства. Ваша задача как тренера – обнаружить в кризисе возможности, формируя и

четко излагая планы для любых случаев, когда что-то идет не так. Чтобы подготовиться к ураганам и торнадо, власти не только составляют планы на случай катастроф, но и проводят учебные тревоги, чтобы реализовать эти планы на практике. Изменение является функцией подготовки и тренировки: вызова по тревоге правильных действий и реакций, чтобы они стали второй натурой когда рыночная катастрофа начнет происходить.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Как только я закончил эту главу, ко мне обратился один находчивый трейдер и рассказал, что недавно нарушил свои правила и потерял все заработанное на прошедшей неделе. Он был очень огорчен и написал себе памятку, чтобы убедиться в том что он вынес урок из своего опыта. Он отправил эту памятку мне и настоял, чтобы мы побеседовали через пару дней и обсудили, следовал ли он своим замечаниям. Это отличный пример того, как трейдер воспринимает проблемную ситуацию и превращает ее в возможность для саморазвития. Он не оставил проблему в покое, пока не исправил свои ошибки.

Вот как трейдеры превращают опыт убытков в строительный материал для своей уверенности. В следующий раз, потерпев неудачу в трейдинге, напишите себе детальную памятку, объясняющую, что вы сделали не так, почему это произошло, и что вы сделаете чтобы проблема не повторилась. Затем отправьте памятку своему другу-трейдеру, чтобы чувствовать себя ответственно. Таким образом, каждая большая ошибка станет катализатором значительных изменений.

Урок 10: Пять лучших практик для осуществления и закрепления изменений

Первые два года своей карьеры психолога я работал в общественном центре психического здоровья, помогая людям, парам и семьям с решением всевозможных эмоциональных расстройств, от депрессии до наркотической зависимости. После этого, я поменял место работы, переместившись в Университет Корнелл, что было для меня первой возможностью поработать с относительно здоровыми людьми, занимаясь с обычными проблемами развития. Затем я перебрался в Медицинский университет в Сиракузах, штат Нью-Йорк, где в течение следующих 19-ти лет координировал работу студентов и специалистов медицинских специальностей. Именно там я научился применять методы сокращенной терапии (brief therapy) к решению проблем молодых людей, находящихся в стрессовой и конкурентной среде. Этот опыт оказался бесценным для моей работы с трейдерами на финансовых рынках.

В Сиракузах я принимал в среднем около 150-ти студентов в год, проводя около 9-ти занятий с каждым из них. Умножьте это на 19 и вы сможете представить, сколько раз я видел как происходят или не происходят изменения. Ярчайшие успехи, удручающие неудачи: все они в моей памяти, будто произошли на прошлой неделе.

Если вы за свою карьеру работали со столь большим количеством пациентов, вы развиваете в себе хорошее чувство процесса перемен. Вы знаете что претворяет изменения в жизнь или приводит к неудаче. Не имеет значения, работаете ли вы с жертвой насилия в общественном центре, занимаетесь ли со студентом Лиги Плюща и его тревогой при тестированиях, или помогаете студенту-медику пережить первую потерю его пациента. Изменения имеют определенную структуру и последовательность; есть факторы, которые их ускоряют, а есть те, которые им препятствуют. Ниже я поделюсь с вами пятью самыми важными элементами изменений, которые я использую в своей работе торгового тренера. Когда вы овладеете этими элементами, вы будете во всеоружии при достижении успеха в саморазвитии.

1. Выбор момента и готовность. В трейдинге, как и в психологии, правильный выбор времени определяет все. Исследование Прочаска и ДиКлементе показывает, что люди с большей вероятностью осуществляют изменения, когда они *готовы* осуществить их. Часто мы испытываем внутренний конфликт по поводу изменений; мы не уверены, что готовы

отказаться от старых привычек. Недавно я общался с трейдером, который потерял гораздо больше денег чем должен был (в соответствии со своим планом), так как он одновременно открыл три позиции с полным объемом в сильно коррелированных инструментах. Он ошибся и проиграл. Но когда мы поставили его торговый объем в зависимость от торговых идей, а не просто от позиций, стало очевидным, что он не уверен в своем желании делать меньшие ставки. Он был расстроен, так как ошибся в своей торговой идее, а не потому, что нарушил принципы риск-менеджмента. Моей задачей стало помочь ему подготовиться к необходимым переменам, так же как консультант алкоголика должен помочь ему подготовиться к переходу к трезвости. *вы изменитесь только тогда, когда будете готовы измениться, и вы будете готовы измениться, когда осознаете необходимость изменений.* Как мы видели ранее, становясь более эмоционально вовлеченными в последствия своего поведения, мы сильнее осознаем необходимость изменений.

2. На старт, внимание, марш! Одной из ловушек, в которую попадают трейдеры желающие перемен, является стремление осуществить все изменения сразу. В результате, трейдеры перегружают себя слишком большим количеством целей, размывая свой фокус, и никогда не достигают хотя бы одной из них. Если у Вас есть список из пяти нужных изменений, выберите одно, которое вы больше всего готовы осуществить: цель, которая заставит Вас действовать прямо сейчас. Интенсивно и ежедневно работайте над достижением этой цели до тех пор, пока вы не добьетесь ощутимых перемен и не сделаете их устойчивыми; затем перейдите к следующему пункту. Импульс, который придаст ваш первый успех, сохраниться и поможет вам работать над другими целями. Если вы начинаете с цели, над которой должны работать, но не чувствуете в себе готовности к этому, все Ваши тренерские усилия зайдут в тупик. Сделайте Ваши задачи достижимыми, но непоколебимыми. Придайте импульс своему успеху, и это поможет вам в последующем.

Когда вы тренируете себя, сфокусируйте свои усилия и сделайте один успех двигателем для других.

3. Удвойте ставки. Когда вы впервые добьетесь желаемых перемен, не расслабляйтесь. Вместо этого сфокусируйтесь на том, что вы сделали для достижения цели и удвойте свои усилия. Сделайте своей целью сохранить перемены. Слишком часто трейдеры отступают, когда достигают первых признаков улучшения. Это как нанести своему противнику точный удар в боксерском ринге, и затем не двинуться с места, чтобы добить его. Нужно чтобы прогресс удвоил Вашу мотивацию, а не давал Вашим плохим привычкам соскочить с крючка. Мы

видели, что враг изменения – это рецидив: все мы очень легко возвращаемся к старым паттернам поведения, если не делаем сознательных и постоянных попыток сформировать новые. Ключ к изменениям скрыт в предотвращении рецидивов: в столь частом повторении паттернов, что они становятся для нас естественными. Каждое изменение, к которому стоит стремиться, стоит повторять 30 раз за 30 дней. В Обществе анонимных алкоголиков новый участник посещает 90 встреч за 90 дней; «Приведите свое тело, и разум пойдет следом» – гласит слоган. Сделайте изменения достаточно устойчивыми, и они станут Вашими изменениями.

Чтобы быть успешным тренером, вы должны так же усердно работать над сохранением достигнутых изменений, как вы работали чтобы их инициировать.

4. Оставайтесь активными. Психологическая литература показывает, что перемены происходят чаще, когда мы проявляем активность в стремлении к ним. Это означает, что мы меняемся, *действуя* в соответствии с новыми паттернами, не просто когда говорим или думаем об изменениях. Я часто шучу, что трейдеры воспринимают тренировки так же, как многие люди воспринимают церковь: они ходят туда раз в неделю, чтобы почувствовать себя добродетельными и забыть о ней на следующие шесть дней. Если вы хотите стать приверженцем религии эффективного трейдинга, нет никакой разницы. Вот почему, каждая цель должна сопровождаться конкретными ежедневными действиями, которые помогут Вашему прогрессу. Если ваша цель – улучшить свой риск-менеджмент, вам следует работать над контролем рисков в каждой сделке. Если ваша цель – улучшить состояние ума, вам нужно каждый день делать конкретные упражнения, чтобы оставаться спокойным и сосредоточенным. Вы не измените свое поведение лишь изменив свой разум; вы начнете думать по другому как только будете действовать в соответствии с новыми поведенческими паттернами.

5. Оставайтесь позитивными. «Работает – не трогай!» – вот философия тех, кто не занимается своим трейдингом, пока что-нибудь не сломалось. Когда вы торгуете хорошо – это лучший момент чтобы развивать себя. Вашей целью не является изменение того что работает; вы должны приложить еще больше усилий чтобы сохранить успех. Повторять то, что работает – это важная цель, которая закрепит Ваше преимущество. Наоборот, если вы будете почивать на лаврах, зарабатывая деньги, вы будете чувствовать себя комфортно, но это не приведет Вас к следующим уровням успеха. Я недавно встретил частного трейдера, который прекрасно торговал небольшим объемом. Быстрый взгляд на его коэффициент Шарпа и торговые результаты показывал, что он может делать

еще больше денег, просто увеличив риск и придерживаясь своих излюбленных методов входа в рынок. Мы разработали план, и он превратил свой большой успех в невероятный успех. Формулируя нужные цели - фокусируясь на совершении большего количества правильных действий - он выжал максимум из своих способностей. Именно по этой причине я говорю людям, что лучшее время для тренировок - когда Ваши дела идут очень хорошо или очень плохо.

Лучшие трейдеры, которых я встречал, это те, кто сделал саморазвитие своим образом жизни. Эти трейдеры управляют своей работой, своей физической формой и своим отдыхом. Они получают огромное удовлетворение, действуя на максимуме своих возможностей. Это справедливо и для великих спортсменов: они любят тренировки; они постоянно испытывают себя. Когда изменения являются стилем жизни, мы получаем примеры исключительных успехов. Саморазвитие при этом становится жизненной философией - организующим принципом - а не просто временным и случайным занятием среди прочих.

ТЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Какого изменения вы больше всего хотите добиться в своей жизни вне трейдинга? Разработайте план действий на каждый день для достижения этой цели и это поможет Вашим усилиям в торговле. Главное здесь - придание сил вашему внутреннему тренеру, независимо от того, работаете ли вы над своими финансами, отношениями, физической формой или игрой в шахматы. Цель - стать проводником изменений, мастером перемен во всех сферах жизни. Работа над вашей жизнью вне трейдинга - это путь к Вашему саморазвитию в качестве трейдера.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему изменений на главной странице блога, посвященной первой главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-one-links.html>

Некоторые изменения – особенно связанные с долгосрочными проблемами или проблемами в отношениях – могут потребовать большего, чем самостоятельные занятия. Вот список терапевтов, который кажется мне полезным: <http://www.academyofct.org/Library/CertifiedMembers/Index.asp?FolderID=1137>

Подробный список литературы про изменения, основанной на исследованиях, можно найти в книге *Bergin and Garfield's Handbook of Psychotherapy and Behavior Change*, опубликованной издательством Wiley (5-е издание, 2003). В частности, главы во второй части книги.

Обзор краткосрочных техник по изменениям можно найти в моей главе «Краткосрочная терапия» в книге *Handbook of Clinical Psychology*, издательство Wiley, 2008.

Стоящий набор креативных подходов к изменениям описан в книге *Clinical Strategies for Becoming a Master Psychotherapist* (Academic Press, 2006), включая мою главу под названием «Важность новизны в психотерапии».

ГЛАВА 2

Стресс и дистресс

Креативная адаптация для трейдеров

Если вы избираете меньшее, чем то, на что вы способны, возможно вы будете несчастливы всю свою жизнь.

-Абрахам Маслоу

Когда трейдеры обращаются к тренерам, чаще всего они просят помочь им снизить уровень стресса. Они считают, что чем меньше стресса, тем лучше, и если они смогут предотвратить стресс, их торговля пойдет хорошо. Но так ли это?

В этой главе мы рассмотрим стресс и дистресс¹, а также разницу между ними. Мы также выясним как с ними справиться, и что делает наши реакции на стрессовые ситуации эффективными и неэффективными.

Одна из самых сложных задач тренера в напряженной конкурентной среде – убедиться, что нормальный, ожидаемый стресс не превращается в разрушительное страдание. На практике, это означает разделение между стрессом, который является естественной частью профессии трейдера, и тем стрессом, которому мы подвергаем себя, сами того не желая.

Давайте посмотрим, как можно заставить стресс работать на Вас в Ваших усилиях по само-совершенствованию.

¹ Дистресс – негативный тип стресса, с которым организм не в силах справиться (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Стресс>) Также, в английском слово «distress» означает страдание, боль, горе. (Прим. перев)

Урок 11. Понимание стресса

Часто можно услышать мнение, что трейдеры должны полностью исключить или минимизировать психологический стресс. Конечно же, это невозможно. Каждое действие в трейдинге подразумевает встречу с риском и неопределенностью. Психологический стресс неизбежен, когда мы работаем в таких условиях. Если ваша цель – минимум стресса, трейдинг – это не ваш выбор.

Многие трейдеры – и торговые тренеры – путают стресс и дистресс. Психологический стресс не всегда ведет к дистрессу и не всегда стресс означает что-то плохое. Если вы собираетесь научиться достигать успеха в торговле, важно чтобы вы понимали стресс: как он способствует достижению результата и как он может привести к дистрессу и мешать принятию правильных решений.

Итак, давайте начнем с простого примера. Вы долго ведете машину по скоростному шоссе и чувствуете что вам скучно. Вдруг, поднимается ветер и начинается сильный снегопад. Видимость значительно ухудшается, и вы понимаете, что дорога становится скользкой. Когда вы замечаете это, вы склоняетесь ближе к рулю, внимательно смотрите на дорогу сквозь лобовое стекло и снижаете скорость. Ваша скука быстро превратилась в бдительность. Вы больше не действуете на авто-пилоте.

Это психологический стресс: повышение физического и эмоционального тонуса, которое готовит нас к решению возникших задач. Еще стресс называют реакцией «бей-беги», так как он мобилизует разум и тело избегать опасных ситуаций или с готовностью их встречать. Напряжение мышц, осторожность и приток адреналина – вот лишь некоторые признаки того, что мы испытываем стресс.

Заметьте, что в примере с вождением в снежную бурю, стресс является адаптивной реакцией. Если бы вы продолжили двигаться на авто-пилоте, возможно, вы не замедлили бы скорость и не приняли бы мер, чтобы избежать аварии. Состояние стресса мобилизовало Вашу энергию – избавило Вас от скуки, – чтобы справиться с текущей ситуацией. Вы можете оценить, как глупо говорить о минимизации стресса в таких условиях: когда вы попали в непроглядную метель за рулем автомобиля, Ваши разум и тело *должны* мобилизоваться!

Стресс – это мобилизация разума и тела; он может повышать эффективность Ваших действий.

Но давайте сделаем еще один шаг в нашем примере. Я жил в Сиракузах, штат Нью-Йорк, около 20 лет, поэтому метель для меня – сложность, но не что-то незнакомое. Я уже бывал в таких ситуациях раньше и знаю как в них следует действовать. Мой стресс никогда не превращается в дистресс, так как я не воспринимаю бурю как критическую угрозу.

Предположим, однако, что я из Флориды и никогда не испытывал на себе такие бури. Я слышал, как машины попадают в аварии в таких условиях и беспокоюсь, что мои шины потеряют сцепление с дорогой. Метель – сильная угроза для меня; я не чувствую себя в состоянии справиться с ней. Мой стресс быстро становится дистрессом, так как осторожность превращается в тревогу.

Простой пример с машиной показывает, что разница между стрессом и дистрессом заключается в восприятии и опыте. Когда я был студентом Университета Дьюка, мы с Дэвидом Адерманом поставили эксперимент. У нас были две группы испытуемых, которые должны были выступить с речью. Обе группы получили негативные отзывы об их выступлениях. Первой группе мы сказали, что способность говорить публично связана с личностью и ее нельзя изменить. Второй группе – что они могут улучшить свои навыки выступления относительно легко. В конце эксперимента, в уровень стресса в первой группе, оказался значительно выше, чем во второй. *Не отрицательный отзыв вызвал дистресс; его вызвало восприятие испытуемых, которые считали себя неспособными изменить ситуацию.*

Наша интерпретация ситуаций превращает нормальный стресс в дистресс.

Так как же это относится к трейдингу? Когда вы подвергаете свои сбережения риску, вы как водитель на заснеженной дороге. Вы будете внимательны, обрабатывая информацию в реальном времени, чтобы вносить коррективы в свои действия. Если вы рассматриваете убытки как естественную часть трейдинга, если вы опытни и имеете опыт восстановления после потерь, если у Вас есть механизмы ограничения убытков, то стресс, скорее всего, не перерастет в дистресс. Убыточная сделка – это лишь небольшая досада, как если бы Вашу поездку задержала метель.

Если, однако, вы не принимаете потери как нормальное и естественное явление – и особенно, если у Вас нет лимитов позиций и стоп-лоссов, контролирующих Ваши убытки, – стресс от отрицательной сделки имеет больше шансов стать дистрессом. Ваша способность фокусироваться и делать промежуточные исправления будет ослаблена. Вы станете водителем из Флориды в северо-восточной снежной буре.

Лимиты размера позиции, торговые планы и стоп-лоссы – это зимние шины на Вашем автомобиле: они не кажутся вам особенно полезными когда все идет хорошо, но они определенно помогают справиться с неблагоприятными условиями. Паникующий водитель во время метели не чувствует, что может контролировать свою машину; водитель с опытом зимнего вождения знает, что может это. Точно так же, паникующий трейдер чувствует себя неспособным контролировать убытки; опытный трейдер знает, что потери всегда могут быть ограничены.

Ваша задача, как собственного торгового тренера – принять стресс и никогда не давать ему перерасти в дистресс. Вот отличная цель для вашей работы над своей торговлей: начните день с определения размера позиций, стоп-лосса/таргета на сделку и приемлемого для Вас дневного лимита потерь. Размер риска в каждой сделке должен быть значительно меньше, чем потенциал прибыли, заложенный в Вашем таргете. Количество денег, которое вы можете потерять за день, должно быть в разы меньше прибыли, полученной в Ваши лучшие дни. Если вы торгуете часто, убыток в одной сделке никогда не должен мешать вам закрыть день с прибылью; лимит потерь на один день не должен быть настолько большим, что вы не сможете сделать неделю прибыльной. Подготовка и знакомство с подобными ситуациями не дают стрессу превратиться в дистресс, так как усиливают Ваше чувство контроля. Если вы планируете лимиты убытков и тщательно пересматриваете такие планы, они становятся для Вас знакомыми и вы становитесь подготовленными. (Смотрите краткий опросник на Рис.2.1 чтобы оценить, перерастает ли ваш стресс в дистресс)

Если вы подготовлены к сложностям, вашей реакцией станет стресс, а не дистресс.

Рисунок 2.1 Краткий опросник по дистрессу

Пожалуйста, ответе на вопросы ниже с помощью следующей шкалы:

- 1 = редко или никогда
- 2 = время от времени
- 3 = иногда
- 4 = достаточно часто
- 5 = большую часть времени

Как часто следующее встречается в вашей работе и/или отношениях

- 1)** Нервозность или тревога? -
- 2)** Мрачное или депрессивное настроение? -
- 3)** Раздражение или злость? -
- 4)** Вина или стыд? -
- 5)** Алкоголь и наркотики? -
- 6)** Споры или драки? -
- 7)** Апатия или изнеможение? -
- 8)** Проблемы со сном? -
- 9)** Головные боли, боли в желудке, мышечное напряжение? -
- 10)** Беспокойство, негативное мышление? -

Даже единственная оценка «4» или больше должна привлечь внимание и, возможно, консультацию с профессионалом (см. раздел Другие ресурсы в этой главе), особенно если проблем имеет долгосрочный характер (более года). На несколько оценок «3» или выше тоже следует обратить внимание. Главы 4-6 описывают специальные техники кратко-срочной терапии, которые могут помочь в решении этих проблем, особенно если они ситуативные, а не хронические.

Трейдинг всегда будет стрессовым занятием, но саморазвитие должно стать вашей страховкой от дистресса. Запомните, ваша задача – поддерживать в себе установки, которые сохраняют Вашу уверенность и мотивацию: в таких условиях вы будете работать лучше, узнаете больше и со временем увеличите размер своего торгового счета. Это не означает полное отсутствие стресса; это означает создание непроницаемого барьера между стрессом и дистрессом. Риск менеджмент – это один из самых лучших психологических барьеров.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Создайте план на случай любой мыслимой проблемы в вашей торговле: вы не можете связаться с брокером; пропал интернет; Ваше оборудование перестало работать; ваш терминал вышел из строя. Моя собственная торговая станция невелика, но в ней предусмотрены запасные элементы для всех подобных ситуаций. У меня несколько брокеров, несколько провайдеров, несколько компьютеров, и несколько терминалов. У меня всегда есть план Б, если что-то идет не так, когда у меня открыта позиция. Перебои все еще вызывают стресс, но не дистресс.

Урок 12: Противоядия для токсичных трейдерских предположений

То, чего мы ожидаем от жизни, формирует наш эмоциональный опыт. Если мы надеемся на хорошее, мы становимся оптимистичнее и энергичнее. Если ожидаем плохих результатов, мы начинаем испытывать тревогу. Если мы понимаем, что успех ускользает от нас, мы чувствуем себя обескураженными и подавленными. Если мы ожидаем достичь совершенства, мы снова и снова будем разочарованы реальностью.

В значительной мере, наши эмоции являются барометрами, которые определяют, в какой степени мы реализуем или не реализуем наши ожидания. Это важный принцип, так как психологические исследования говорят о том, что если наши ожидания необъективны, мы с большей вероятностью испытаем негативные эмоции.

Отношение между эмоциями и ожиданиями особенно важно для развивающегося трейдера. Если вы выступаете в роли собственного торгового тренера, одним из Ваших важнейших приоритетов становится получение позитивного опыта, который сохранит Вашу мотивацию и стремление к обучению. Обескураженный, побежденный и запуганный ученик не сможет обучаться эффективно. Если вы хотите оставаться в зоне концентрации и сосредоточенности, которая максимизирует усилия по обучению, вам необходимо быть увлеченными рынком. Никто не может быть увлеченным, одновременно испытывая эмоциональные страдания.

В духе Айн Рэнд, которая призывала людей «проверить свои исходные положения», когда они приходили к противоречивым заключениям («Я должен быть счастливым», но «Я должен быть эгоистичным»), я сейчас прошу Вас проверить свои ожидания – особенно, если вы замечаете, что дистресс мешает Вашему развитию и обучению. Вот примеры самых трейдеро-токсичных ожиданий:

- 1. Хороший день – это прибыльный день.** Вот предположение и ожидание, которое ставит наши эмоциональные переживания в зависимость от нашего P/L. Мы обычно ожидаем хорошего дня; приравнивая хороший день к прибыльному дню, мы готовим для себя разочарование, когда природная неопределенность рынков оставляет нас в красной зоне. *Хороший день – это тот, в котором мы следуем своим торговым правилам, начиная с правильного исполнения сделок и заканчивая осмотрительным риск-менеджментом.* Некоторые хорошие дни принесут нам прибыль, некоторые – нет. Мы можем

плохо и ошибочно торговать, получая прибыль; мы можем совершать сделки с вероятностью успеха два из трех и терять деньги так же часто, как звездный бейсболист совершает точный удар. Мы *должны* ожидать прибыльных дней, если они заложены в разумных торговых правилах. Если такие правила не приносят прибыльных дней, быть может, они должны быть скорректированы. Но приступать к торговле, ожидая ежедневной прибыли – это путь к разочарованию.

Никогда не ставьте перед собой цель, если у Вас нет полного контроля над ее достижением.

2. Торговать усердно – значит торговать чаще. Это допущение подразумевает, что если вы торгуете чаще, вы узнаете больше и развиваете свои способности быстрее. Результатом становится переторговка и вероятный переход вашей прибыли к маркет-мейкерам или брокерам. *Каждая сделка начинается с убытка. Вы теряете бид-оффер спрэд, если покупаете или продаете по рынку, и вы определенно теряете на комиссиях.* Потеря одного единственного тика на сделку из-за значительных комиссионных, легко приводит к убыткам в тысячи долларов тех частных трейдеров, которые в противном случае, торговали бы в безубыток. Если мы торгуем чаще, не имея явного преимущества в каждой сделке, наш брокер становится богаче, а мы становимся беднее¹. Научиться щелкать по клавишам – это лишь малая часть процесса развития трейдерского мастерства. Львиная доля обучения приходится на отслеживание паттернов на виртуальном или реальном рынке, практике осуществления сделок на бумаге (или на симуляторе) и исследовании торговых идей. Ожидание, что обучение произойдет в процессе трейдинга, превращает нашу мотивацию учиться в переторговку. Это путь к потере и мотивации, и капитала.

3. Добиться успеха – это значит жить за счет трейдинга. Вот еще одно убеждение, которое гарантирует разочарование и неудовлетворенность. Ни один развивающийся профессионал не обеспечивает себя за счет своей торговли в первые годы обретения навыков. Игрок в гольф или теннисист может провести годы в команде своего колледжа или среди любителей, прежде чем начать профессиональную карьеру. Звездные актеры обычно проводят годы репетируя и играя в местных театрах, перед тем, как увидеть свое имя под огнями Бродвея. Перед тем как хирург зарабатывает себе на жизнь, оперируя пациентов, он четыре года учится в университете, еще четыре года работает ассистентом и еще несколько лет

¹ Игра слов: broker – брокер и broke – разоряться, беднеть. (Прим. перев.)

проходит специальную подготовку. Ожидать устойчивого заработка от торговли, достаточного для обеспечения жизни, в течении первых лет на рынке абсолютно нереалистично. Более реалистичным ожиданием было бы сохранять убытки на приемлемом уровне, регулярно покрывать свои расходы на рынке и улучшать свою торговлю. Нет пути к мастерству и знанию, который не потребовал бы времени на развитие необходимых навыков. Если вы ожидаете, что будете обеспечивать себя за счет трейдинга намного раньше, чем этого добиваются люди в других областях, вы создаете условия для собственного разочарования и неудачи.

Замечательным противоядием для подобных токсичных убеждений станет запись Ваших ожиданий в торговом журнале. Это включает в себя как ожидания на каждый день торговли – Ваши цели торговать правильно, – так и более долгосрочные ожидания по Вашему развитию. Моя личная цель достаточно скромна: я хочу заработать больше безрисковой ставки после вычета всех комиссий и, при этом, рисковать лишь небольшой частью моего капитала. Другими словами, я стремлюсь просто получить прибыль с поправкой на риск. Это включает мои цели, связанные с результатом и процессом торговли. Я буду счастлив, если буду зарабатывать 1% от своего депозита в месяц, рискуя значительно меньшей его частью.

Фокусируясь на доходах с поправкой на риск, а не на абсолютной прибыли, мы совмещаем цели, связанные с результатом и процессом торговли.

Такая цель может не быть для Вас реалистичной, в зависимости от Вашего уровня развития как трейдера и вашей склонности к риску. Здесь важен не мой целевой процент, а сам факт того, что я поставил перед собой реалистичные и достижимые задачи. Если я достигну моих ожиданий, я буду испытывать гордость и чувствовать, что достиг успеха. В случае неудачи, я смогу быстро обнаружить этот факт, уменьшить уровень риска и сделать необходимые корректировки.

Формула позитивного развития в трейдинге такова: всегда ожидайте успеха, и всегда определяйте успех так, чтобы он был трудным, но достижимым. Записывая свои ожидания на день, неделю, месяц, год и делая их выполнимыми, вы создадите мощный рычаг для своего эмоционального опыта в трейдинге.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Отличная запись в журнале трейдера: «Что сделает мой торговый день успешным, даже если я не заработаю денег?» Этот простой вопрос прямо ведет к целям, связанным с процессом торговли – тому, что вы можете контролировать лучше всего.

Урок 13: Что создает дистресс, мешающий принимать торговые решения

Нас охватила тревога и мы вышли из хорошей сделки, прежде чем у нее появился шанс достичь своего таргета. Мы в раздражении сделали сделку, полностью противоречащую нашему анализу и планам. Мы побоялись упустить шанс и вошли в рынок в самое неподходящее время. Мы не захотели выйти по намеченному стоп-лоссу и получили еще больший убыток.

Все это – примеры поведения про которое каждый из нас, трейдеров, может сказать: «Я был там, я делал это». В трейдинге, как и в жизни в целом, мы учимся, делая ошибки, от которых наши родители и наставники пытались нас предостеречь. *Ключ к выживанию – сделать эти ошибки на ранней стадии нашего развития, прежде чем слишком многое будет на кону.* Ошибки на свиданиях могут привести к счастливому браку. Ошибки на симуляторе помогут уверенности в реальной ситуации. Делать ошибки когда ваш риск низок – большая часть успеха.

Но что вызывает ошибки, при которых возбуждение и дистресс нарушают Ваши планы и мешают принимать разумные решения? Возможно, если мы выясним это, мы сможем хотя бы немного сократить болезненный путь обучения.

Такие области знаний, как поведенческие финансы и нейроэкономика, проливают свет на то, каким образом эмоции влияют на принятие финансовых решений; ознакомьтесь с источниками в конце данной главы.

Если верить трейдерам, причина дистресса в трейдинге заключается в самих рынках. Рынок становится медленным и двигается в реиндже: это предполагаемая причина трейдерской скуки и переторговки. Рынок меняет направление: это якобы порождает раздражение и импульсивные сделки. Так как эмоции трейдеров приводятся в действие событиями на рынке, трейдеры считают, что рынок несет ответственность за их чувства. Конечно же, недолгое размышление опровергает это утверждение. В конце концов, если бы рынок был способен вызывать эмоциональные реакции, мы видели бы, что все трейдеры реагируют одинаково на одни и те же ситуации. Однако, этого не происходит. Не все трейдеры реагируют на медленный рынок скукой и переторговкой; не все трейдеры раздражаются и совершают импульсивные поступки, когда

позиция начинает идти против них. Нечто большее нежели внешние события является причиной наших эмоций.

Чтобы происходящее на рынке вызвало негативные эмоции, мы должны рассматривать его как угрозу. Предположим, я трейдер, который наблюдает, как его рынок становится медленным и входит в коридор в середине сессии. Если я смотрю на это, как на возможность обновить некоторые из моих идей и подготовится к продолжению дня, медленный рынок несколько меня не побеспокоит. Точно также, я могу рассматривать узкую «пилу» на рынке как возможность отойти от экрана, очистить свою голову и начать послеобеденные торги свежим. Опять же, эта ситуация на рынке не повлияла ни на мои чувства, ни на мое поведение.

Если, однако, я начинаю торговую сессию, говоря себе, что я должен делать по меньшей мере несколько тысяч долларов в день, тогда я воспринимаю медленный рынок как угрозу моим торговым целям. Узкий горизонтальный коридор превращается в нехватку возможностей, которая превращается в недостаточную прибыль, которая превращается в недостаточный успех. Легко увидеть, как в рамках этой ментальной структуры я начинаю видеть в медленном рынке угрозу моей карьере. Неудивительно, что такой рынок может спровоцировать во мне раздражение и переторговку.

Но, конечно же, не только медленный рынок вызвал мое плохое настроение и поведение. Это сделало мое *восприятие* рынка. Восприятие – это фильтр, который мы помещаем между событиями и нашей реакцией на события. Если мы будем смотреть на мир сквозь преломляющие свет линзы, мы увидим его в искаженном виде. Если наше восприятие рынков и себя искажено, будет искажена и наша торговля.

Можем ли мы изменить наше восприятие? Глава 6 описывает когнитивные подходы к изменениям, которые помогают реструктурировать процесс мышления.

Так как же нам изменить наши фильтры, превращающие обычный опыт трейдинга в аномальные события?

Правила просты: если вы не знаете Ваших фильтров, вы не сможете изменить их. Осознание ожиданий и убеждений, которые формируют Ваше восприятие, является основным способом изменения этого восприятия.

Вот простое упражнение, которое позволит вам выявить любые искажения в Вашем восприятии. *Каждый раз, когда вы проявляете резко негативную реакцию на какое-либо рыночное событие, сознательно спросите себя: «Каким образом я воспринимаю текущую ситуацию на рынке в качестве угрозы?»* Это обратит Ваше внимание на ваш процесс восприятия, давая вам шанс отделить воспринимаемую угрозу от реальной.

Приведу простой пример из моей недавней торговли. Я очень хотел закончить неделю на позитивной ноте и заработал неплохую прибыль на одной покупке в пятницу утром. Пока сделка пошла в мою сторону, я переместил свой стоп в безубыток. Рынок еще немного двинулся в мою сторону, прежде чем сделать небольшой откат. Затем он попиллил на этом уровне несколько минут. Я обнаружил, что начинаю нервничать из-за сделки, как будто, она уже готова была уйти ниже моего стоп-лосса.

Я быстро спросил себя: «Почему я так нервничаю из-за этой сделки? Почему я воспринимаю трейд с таким беспокойством?» Мгновение рефлексии, и обзор рынка подтвердил, что со сделкой все было абсолютно нормально, и она шла по плану. Все дело было в моем желании закончить неделю с прибылью (после длительного периода торговли в ноль, я должен добавить), которое превратило потенциальный разворот прибыльной сделки в угрозу. Если все, что рынок смог сделать после такого скачка – это пилить во флэте, возможно, это шанс *добавить* к позиции, заключил я. Я оценил соотношение риска и доходности на новую часть позиции (и на всю позицию в целом, учитывая новую усредненную цену) и докупил небольшой объем. Добавленная часть не была столь велика, чтобы значительно изменить прибыльность или риск сделки, но это был важный психологический шаг: я превратил воспринимаемую угрозу в возможность.

Ключевым здесь является разделение между *настоящими* угрозами – поведением рынков, которое противоречит нашим ожиданиям – и *воспринимаемыми* угрозами. Это разделение требует рефлексии, направленной на рынки и наши предположения. Как только я обнаружил, что сделка идет нормально, я смог пересмотреть фильтры, которые заставляли меня нервничать при хорошей открытой позиции.

Когда вы думаете о том как вы думаете, ставя себя на место наблюдателя, вы больше не подвержены негативным мысленным паттернам.

После того, как вы идентифицируете восприятие, которое превращает обычное событие в угрозу, следующим шагом станет поиск возможности в этом событии. Я могу чувствовать себя под угрозой, когда мое мнение расходится с мнением моей жены, но эта угроза может стать возможностью для плодотворного диалога и решения проблемы. Мы можем ощущать угрозу, исходящую от сделки, сначала показавшей прибыль, но затем заставившей нас выйти по стопу, но эта угроза может стать возможностью перевернуть нашу позицию и переоценить наши взгляды на рынок.

Идентифицируйте воспринимаемую угрозу; превратите эту угрозу в возможность: это двухступенчатый процесс,

который устанавливает истинную причину эмоциональной реакции, искажающей наши торговые решения. Если Вы будете вести специальный дневник, посвященный Вашим мыслям и восприятию, вы сможете структурировать этот двухступенчатый процесс, превратить его в привычку, и активировать эту привычку в реальном времени.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Когда вы говорите или пишете о своей торговле, обратите внимание на то, как вы описываете рынки: хорошие, плохие, тихие, активные. Особенно, вслушайтесь в тон Ваших описаний. Часто ваша интонация и манера речи выдает, находитесь ли вы в согласии с рынком, или боритесь с ним. Если вы поймали себя на описании того, что рынок *должен был делать*, скорее всего, в сражались с ним, в то время как он делал нечто другое.

Урок 14: Ведите психологический дневник

Когда я начинал торговать, я вел дневник в виде нескольких графиков с описаниями. Я искал в рынке все значимые точки разворота и, затем, исследовал паттерны индикаторов, цены и объема, которые могли бы предупредить меня о смене тренда. Некоторое время спустя, я обнаружил, что некоторые паттерны повторяются. Именно из этих первых наблюдений я научился использовать паттерны подтверждения и изменения тренда с помощью таких средств как объемы, проторгованные на новых максимумах и минимумах, NYSE TICK, и соотношение различных секторов акций. Затем, когда я освоил новые методы, такие как Market Delta (www.marketdelta.com), я добавил их к своим паттернам. Для меня дневник был лишь средством для распознавания таких фигур. Только после длительного времени поиска паттернов на графиках, я смог различать их образование в реальном времени. Также, лишь после долгого периода наблюдения, я почувствовал себя достаточно уверенно, чтобы начать делать сделки, основываясь на выявленных паттернах.

Когда мы ведем психологический дневник, принципы обучения отличаются лишь немногим. *Прежде всего, дневник – это просто средство распознавания наших собственных паттернов в торговле.* Это включает в себя:

- **Поведенческие паттерны:** склонность к определенному поведению в различных ситуациях;
- **Эмоциональные паттерны:** подверженность определенным настроениям и состояниям, под воздействием каких-либо событий;
- **Паттерны сознания:** склонность к определенным мыслительным паттернам или стереотипам, перед лицом личных или рыночных обстоятельств.

Многие из наших торговых привычек – это смешение этих трех паттернов: реагируя на текущие события, мы склоняемся к определенному поведению, мыслям и чувствам. Иногда, это характерные шаблоны, работают против нас. Они ведут нас к принятию поспешных решений и/или противоречат нашему анализу и планированию. Именно в таких ситуациях мы обращаемся к нашему дневнику (или другим психологическим приемам), чтобы помочь себе изменить паттерны дистресса.

Узнать больше о ведении торгового журнала можно здесь:

<http://traderfeed.blogspot.ru/2008/03/formatting-your-trading-journal-for.html>

Но почему эти паттерны существуют? Почему человек снова и снова повторяет негативный паттерн мысли и поведения, даже если он знает о его последствиях? Иногда трейдеры так разочарованы своими повторяющимися негативными шаблонами, что они винят себя в подрыве своего собственного успеха. Однако, наклеивание этих уничижительных ярлыков не может исправить проблему, и только усиливает чувство вины в разочарованном трейдере, углубляя его фрустрацию.

Как я подчеркивал в своей книге «Психология трейдинга», неправильные паттерны, как правило, начинаются с адаптации к сложным обстоятельствам. Мы учимся определенным способам поведения, чтобы справиться с трудными ситуациями и, сначала, это поведение может сработать. В результате, мы заучиваем такие паттерны: они усваиваются как шаблоны привычек.

Хороший пример – склонность обвинять себя при возникновении конфликтов с другими людьми. Ребенок в доме, наполненном спорами и конфликтами, может адаптироваться к ситуации, обвиняя в проблемах себя, вместо того, чтобы подвергать себя риску конфликта, возлагая вину на окружающих. Позднее, когда этот паттерн укоренится, даже обычные конфликты могут вызвать самообвинения и подавленное настроение. Такой человек, например, может тратить больше энергии на самобичевание после неудачного дня, чем на обучение на собственных ошибках.

Когда в трейдинге мы повторяем паттерны, которые постоянно заставляют нас терять деньги или возможности, вероятнее всего, мы повторяем адаптивные стратегии из нашего прошлого: то, что помогало нам раньше, но что мы давно уже переросли. Следовательно, наша задача – разучиться осуществлять эти паттерны; вот где психологический дневник становится полезным.

Точно так же, как я использую торговый журнал, чтобы распознавать паттерны рынка, наш психологический дневник может оповестить нас о повторяющихся паттернах мысли, чувства и поведения, которые мешают принимать разумные решения. Такой дневник, как упомянутые мной графики с описаниями, начинается с наблюдения: мы должны понаблюдать за своим торговым днем и заметить все паттерны, повлиявшие на наше поведение. Первоначальная цель – не изменить эти паттерны. Мы хотим только научиться лучше их распознавать, чтобы, в конце концов, овладеть способностью выявлять их возникновение в реальном времени.

Психологический дневник – это средство развития Вашего внутреннего наблюдателя: средство научиться осознавать то, что вы делаете в момент самого действия.

Мой любимый формат дневника – это лист, разделенный на три части. Первая колонка описывает ситуации, происходящие на рынке. Во второй приведены мысли, чувства и/или действия, вызванные этими ситуациями. Третья колонка акцентирует внимание на негативных последствиях этих паттернов. Такие последствия могут включать в себя дистресс, потерю денег, упущенные возможности. *Когда мы четко связываем плохие адаптивные паттерны с их негативными последствиями, мы создаем и сохраняем мотивацию к изменению этих паттернов.* В третьей колонке необходимо описывать в деталях ту цену, которую мы платим за повторение шаблона: как в точности паттерн мешает нашему благополучию и успеху в трейдинге. Чем тщательнее вы опишите паттерн и обстоятельства его возникновения, и чем сильнее вы прочувствуете его вредное воздействие на Вас, тем скорее вы научитесь отлавливать его в реальном времени, и тем больше будете мотивированы прервать и изменить его.

Пока что, вашей целью станет идентифицировать свои повторяющиеся паттерны и их последствия, а не пытаться изменить все их разом. *Вы не можете изменить что-то, если даже не знаете о нем.* Психологический журнал – это мощное средство получения таких знаний и понимания того, что подвергает Вас дистрессу. Ведите журнал 30 дней подряд, чтобы увидеть практически все варианты своих паттернов. Это также начнет процесс превращения самонаблюдения в привычку – полезную привычку, которая поможет вам и в трейдинге и в жизни.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Начните свой психологический дневник с отслеживания каждой своей сделки и сосредоточьтесь на ситуациях, когда Ваши переживания помешали вам исполнить эти сделки так, как вы планировали. Другими словами, это будут примеры того, как вы отклоняетесь от своих торговых правил, а не того, как вы следуете правилам, но ошибаетесь в Ваших торговых идеях. Восстановите эти сделки в памяти – или, еще лучше, запишите их на видео и просмотрите его – и законспектируйте, что Вас спровоцировало (Колонка А); о чем вы думали в этот момент (Колонка В); как это повлияло на Вашу торговлю (Колонка С). Сконцентрируйтесь на том, сколько денег вы потеряли из-за этого срыва. С практикой, ваш внутренний наблюдатель будет развиваться, и вы будете замечать такие ситуации в момент их возникновения. Это даст вам возможность создать новое окончание для негативного сценария.

Урок 15: Прессинг: когда вы слишком стараетесь заработать

Трейдеры называют это «прессинг»: форсирование сделок в попытках сделать деньги. Иногда это принимает форму торговли слишком большим объемом; в других случаях, трейдеры под прессингом совершают сделки слишком часто. Признак прессинга – попытки *заставить события произойти*. Это на 180 градусов отличается от того настроения, при котором вы торгуете избирательно, когда ставки на вашей стороне. В последнем случае, вы даете рынку самому прийти к вам в руки и ждете своей возможности. В состоянии прессинга, вы хотите чтобы что-то случилось, и вы хотите, чтобы это случилось сейчас.

Ирония прессинга заключается в том, что его жертвами часто становятся наиболее успешные трейдеры – те, кто наделен духом соперничества и заряжен на успех. Они так ненавидят проигрывать, что делают все, чтобы победить – включая плохую торговлю!

Трейдинг немного похож на полеты на истребителе и игру в шахматы: он требует строго контролируемой агрессии. В торговле, элемент контроля исходит из знания того, когда рынки предоставляют возможности, а когда нет. Один из лучших способов внедрения такого контроля – торговать по правилам. Это могут быть правила, относящиеся к размерам позиции и размерам стоп-лосса, правила, говорящие о том, когда надо входить в позицию и когда остаться в стороне, правила торговли по тренду и т.д. *Когда мы повторяем правила и следуем им длительное время, они усваиваются и становятся механизмами самоконтроля*. Мы можем наблюдать эти процессы у детей. Они так часто слышат правила, связанные с уважением к старшим или с поддержанием чистоты, что (в конце концов!) их поведение становится автоматическим.

Правильное поведение в трейдинге начинается как следование правилам и затем превращается в привычки.

Такое автоматическое поведение является важным, так как оно не требует усилий и затрат ментальных ресурсов. Если бы нам пришлось *заставлять* себя следовать правилам каждый раз, когда мы сталкиваемся с различными ситуациями, мы бы переутомились, и наше внимание не было бы сосредоточено на этих ситуациях. Одна из отличных способностей человеческого разума – умение автоматизировать правила, чтобы ментальные и физические ресурсы можно было полностью посвятить текущим задачам. Это позволяет нам

решать такие задачи, обладая само-контролем (то есть, действуя по правилам).

Как же нам сделать наши торговые правила автоматическими? Надо превратить их в привычки. Когда-то «чистить зубы по утрам» могло быть правилом, которое нашим родителям приходилось навязывать нам. Через повторение оно превратилось в привычку; большинству из нас не нужно напоминаний или особой мотивации, чтобы следовать этому правилу. Именно к такой автоматизации мы должны стремиться в трейдинге: когда наши правила настолько становятся частью нас, что уже не требуют внимания или усилий.

Когда мы слишком стараемся заработать на рынке, потребность делать сделки подавляет следование правилам. Прессинг часто возникает в ситуациях, когда мы недовольны своими результатами. Возможно, мы потеряли деньги, упустили возможности, или просто кривая нашей доходности не растет. Разочарование заставляет нас пытаться *создать* возможности, вместо того, чтобы пользоваться теми, что предоставляет нам рынок.

Нам нужно, чтобы рынок был ведущим партнером в нашем совместном танце. Когда мы пытаемся вести рынок – когда мы пытаемся *предвидеть* то что случится, вместо того чтобы *определить*, что происходит, – скорее всего, мы собьемся с ритма следующего шага цены. Когда мы под прессингом, мы пытаемся управлять рынком, и это может привести к превращению нормальных потерь и безубыточных периодов в настоящее крушение.

Так как же нам сделать торговые правила автоматическими? Как и с чисткой зубов, этого можно добиться через повторение. Повторяя свои правила много раз, многими способами, вы постепенно усваиваете их и превращаете в привычки. Вы все еще будете испытывать нормальный стресс рынков – никто не может полностью избежать стресса, – но вы будете настолько тверды в процессе принятия решений, что не сможете пасть жертвой дистресса.

Тренируя себя, вы можете создать возможности для повторения и оттачивания правил как перед началом торговли, так и во время торгового дня. В этом процессе несколько шагов:

- 1. Создайте список своих самых важных торговых правил.** Эти правила должны включать в себя, как минимум, риск-менеджмент, перерывы после значительных или повторяющихся убытков, правила входа в рынок, и правила подготовки к торговому дню. *Вы не сможете усвоить торговые правила, если сперва не сделаете их ясными и подробными.*
- 2. Всегда просматривайте свои правила перед началом торговли.** Повторение в уме – мощный двигатель

повторения на практике. Каждое Ваше правило может быть превращено в визуализированный сценарий поведения, который вы мысленно проживаете, оставаясь спокойным и сфокусированным. Вы визуализируете себя в различных торговых ситуациях, при этом напоминая себе о правилах, и о необходимости им следовать. Чем более детальные и развернутые визуализации вы создадите, тем больше вероятность того, что вы усвоите их как реалистичный опыт.

Чем больше вы думаете о правилах и повторяете их, тем больше вы превращаете их в часть себя. Повторение создает приобщение.

- 3. Делайте перерывы во время торгового дня, чтобы оценить свое следование правилам.** Обеденный перерыв, когда рынки обычно замедляются, может стать отличной возможностью очистить свою голову, оценить свою торговлю и напомнить себе, что нужно делать после обеда. Если вы превратите ваш свод правил в контрольный список (чеклист), то сможете просто отметить напротив каждого правила, соблюдали ли вы его в течение утренних торгов. Если вы не придерживались какого-либо правила, выпишите его на отдельный лист, прикрепите его на ваш монитор и особенно тщательно сфокусируйтесь на этом правиле после обеда.
- 4. Используйте правила для составления отчета в конце дня.** Обзор торгового дня вечером может рассказать вам о том, как вы подготовились к торговле, совершали сделки, контролировали риски и закрывали позиции. Соблюдение каждого правила должно получить свою оценку по шкале от 1 до 5. Все, что ниже 4-ки – кандидат на то, чтобы приобрести особенную важность в вашей торговле на следующий день. Таким образом, те правила, над которыми надо работать в первую очередь, привлекут к себе больше внимания.

Этот подход предотвращает тенденцию к прессингу во время периодов раздражения, помогая вам поймать себя во время нарушения торговых правил. В результате, раздражение имеет меньше шансов перерасти в более грубые нарушения разумных принципов трейдинга. Когда вы закрепляете свои правила в процессе их повторения, вы также выступаете в роли собственного тренера, не позволяя фрустрации повлиять на вашу торговлю. В конце концов, мы можем начать день с негатива и раздражения (предположим, мы проспали), но это не подрывает нашей утренней привычки соблюдать личную

гигиену. Поведенческие паттерны, выученные однажды, остаются с нами независимо от нашего эмоционального состояния. Вот настоящий само-контроль.

Хорошее саморазвитие – это способность решать свои торговые проблемы. Отличное саморазвитие – это развитие практик, предотвращающих само возникновение таких проблем. Вы заметите результат, когда ваше настроение изменится – а в месте с этим, существенно снизится количество крупных убытков в сделках, днях и месяцах.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Не пытайтесь усвоить слишком много правил одновременно. Начните с наиболее важных правил, оставляющих Вас в игре: правила входа (как получить лучшую цену); правила размера позиции (как ограничить риск в сделке); правила выхода (установка точных целей и стоп-лоссов). Эти три группы правил, можно записывать или проговаривать вслух в качестве торгового плана, который станет вашим проводником в торговле под контролем, а не под прессингом.

Урок 16: Когда вы готовы сдать

Одно из самых сложных проявлений дистресса, с которыми сталкиваются трейдеры – отчаяние. Я видел, как это происходит с лучшими трейдерами: вы усердно трудитесь, вы чувствуете, что уже на грани позитивного перелома, но тут делаете несколько шагов назад. Такое ощущение, что вы движетесь в никуда. вы устали ошибаться, устали терять деньги. Воодушевление, которое вы раньше испытывали перед началом торгового дня сменяется страхом. Трудно заниматься анализом и делать утреннюю рутину по подготовке к торгам. Если бы Ваше тело могло говорить, его поза гласила бы: «К чему все это?» вы уже готовы сдать.

Давайте признаемся: для многих действительно наступает время оставить трейдинг. Я знаю лишь немногих трейдеров, остающихся на рынке годами, но так и не развивших в себе способностей (или, возможно, лишенных таланта), достаточных для того, чтобы просто покрыть свои расходы. *Если вы предназначены для чего-то – что отвечало бы Вашим талантам, умениям и интересам, – вы продемонстрируете значительный прогресс в обучении в течение года или двух.* Если этого не произошло, возможно, это не ваше призвание. Оставьте это занятие и делайте что-то, что полностью реализует присутствие вам способности. Это не бегство и не малодушие. Это закрытие убыточной позиции и переход к чему-то лучшему: образ действия, который так же полезен в жизни, как и в трейдинге.

Если, однако, вы стабильно прогрессируете и демонстрируете настоящие способности, то разочарование и депрессия – это лишь вызовы, подстерегающие Вас в трудный период. Как собственный торговый тренер, вы должны сопровождать и направлять себя сквозь такие темные времена.

Один из моих профессоров в университете, Джэк Брэм, предположил, что депрессия – это форма подавления мотивации. Когда мы воспринимаем значимые для нас цели как достижимые, мы, естественным образом, испытываем прилив оптимизма и энергии. Этот прилив позволяет нам приложить дополнительные усилия для достижения наших целей. Напротив, когда мы видим, что наши цели находятся вне пределов досягаемости, мы пользуемся средствами подавить свою мотивацию, которыми наделила нас природа. В конце концов, не имеет смысла удваивать наши усилия перед лицом недостижимых целей. Такое подавление мотивации, принимающее форму разочарования или даже мягкой депрессии, неприятно, но по-своему адаптивно. Оно помогает

нам отказаться от того, к чему мы не должны стремиться, и освобождает нас для более полезных усилий.

В связи с этим, ощущение потребности сдаться, содержит в себе полезную информацию. Это не просто негативная эмоция, которую нужно преодолеть или минимизировать. Разочарование говорит нам, что в эту минуту мы воспринимаем непреодолимые различия между своей реальной личностью (кто мы есть) и своим идеалом (кем мы хотим быть). Мы больше не чувствуем, что контролируем свое будущее, что мы обладаем контролем над нашей способностью добиваться важных целей. Если мы собираемся стать эффективными тренерами, нам необходимо задуматься над этим восприятием.

Наша реальная личность всегда далека от нашего идеала: вопрос в том, чувствуем ли мы себя в состоянии преодолеть этот разрыв.

Один из способов преодолеть расстояние между реальностью и идеалом – это понять, что в данном контексте этот разрыв может указывать нам на что-то в реальности. Возможно, того преимущества, на которое мы полагались в своем трейдинге больше не существует. Возможно, рыночные паттерны изменились, и то, что раньше работало, лишено своего прежнего потенциала. В этом случае, наше желание «бросить все» предупреждает нас от том, что – быть может, временно – нам *следует* остановиться и сфокусировать свое внимание на том, что продолжает работать в нашей торговле, а что уже нет. Ключевое слово в этом предложении – *временно*. Если мы обескуражены, мы не должны подделывать оптимизм: может быть, существует реальная причина для подавления нашей мотивации. Сделав шаг назад, мы можем исследовать вероятные рыночные причины наших ощущений.

Иногда наше разочарование может говорить нам о том, что наши ожидания слишком нереалистичны. Если мы подсознательно надеемся зарабатывать деньги каждый день, мы создаем условия для сильного разочарования в те моменты, когда нам случится пережить серию убыточных сделок или дней, весьма вероятную статистически. В таких случаях, подавление мотивации служит уликой, говорящей нам о том, что мы должны исследовать не только рынки, но и самих себя. Когда мы ожидаем лучшего, мы остаемся плохо подготовлены к худшему.

Есть и третья причина снижения драйва и мотивации – выгорание. Психологическое выгорание случается, когда мы чувствуем себя перегруженными теми требованиями, которые нам предъявлены. Очень часто, выгорание в трейдинге означает недостаток жизненного баланса: мы настолько глубоко погружаемся в стрессовую среду торговли, что теряем социальные, творческие и духовные каналы самовыражения.

Если такое погружение возможно – и, иногда, необходимо – на коротких отрезках времени, то долговременное перенапряжение изнуряет трейдера. Это уже не эмоциональное подавление, а эмоциональное истощение. Трудно сохранять энергию и оптимизм, действуя в условиях перегрузки.

Выгорание возникает, когда мы чувствуем, что требования к нам превосходят наши ресурсы.

В каждом из этих сценариев, трейдер, выступающий в роли собственного тренера, воспринимает потерю драйва как источник *информации*. Может быть, это отражение изменений на рынках, может быть, признак нереалистичных требований к себе или сигнал о том, что в жизни утрачен баланс. Если вы чувствуете себя разочарованными своей недавней торговлей, ваш приоритет – установить, о чем говорит это чувство, чтобы затем действовать соответствующим образом.

Если рыночные тренды, настроения рынка или волатильность изменились, снижая прибыльность ваших торговых идей и сетапов, Вашим ответом должно стать снижение рисков до тех пор, пока вы не определите, какие паттерны, рынки и идеи работают, и сможете сфокусироваться на них. Также, следует изучить свою недавнюю торговлю, чтобы установить рынки и паттерны, которые продолжают приносить вам прибыль, в то время как другие перестают. *Снизьте ваш риск, оцените Вашу торговлю и вы сохраните свой капитал и превратите разочарование в возможность.*

Если вы чувствуете, что желание сдать в большей степени является функцией Ваших требований к себе, значит ваша задача – удвоить ваши усилия по постановке целей, убедиться что каждый день и каждая неделя начинается с реалистичных, достижимых целей. Когда баскетболисты перестают набирать очки, их тренеры заставляют их совершать броски с большей вероятностью попадания, чтобы вернуть им правильный ментальный настрой. Вам так же необходимо создать для себя условия психологического успеха, устанавливая достижимые цели и продвигаясь вперед.

Если выгорание заставляет Вас испытывать недостаток оптимизма, ваша задача – структурировать свою жизнь вне торговли, уделяя больше внимания физическим упражнениям, социальной активности или просто проводя больше времени вне рынка. Замечательная стратегия по достижению психологической диверсификации – значительные цели в жизни помимо трейдинга. Если все психологические яйца в одной корзине, вам будет трудно сохранить уверенность и энтузиазм, когда ваша прибыль скудна.

Быть собственным торговым тренером, не значит уговаривать свое настроение улучшиться. Иногда, есть

причины испытывать нехватку позитивных эмоций. Классный тренер будет изучать эти причины и превратит их импульсом к конструктивным изменениям.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Насколько вы диверсифицированы психологически? Сколько стресса и дистресса вы испытываете в своей общественной жизни, семейной жизни и в своем обычном эмоциональном состоянии? Сколько удовлетворения вам приносят все эти сферы вашей жизни? Что поддерживает Вас, когда торговля идет плохо? Какие проблемы из личной жизни закрадываются в ваш трейдинг? Какова ваша физическая форма? Каково качество Вашего сна и способны ли вы концентрироваться? ваша энергия? Аспекты вашей жизни вне трейдинга стоит так же ежемесячно оценивать, как вы оцениваете свои результаты в торговле. Если другие части вашей жизни генерируют дистресс, это только вопрос времени, когда они повлияют на Вашу сосредоточенность, Ваши решения и Ваши результаты.

Урок 17: Что делать, когда вами овладевает страх

Страх – нормальная эмоциональная реакция перед лицом опасности. Испытывая страх, мы приводим себя в состоянии боевой готовности, чтобы «бить или бежать»: укрываться от источника опасности или противостоять ему. Как мы уже видели, иногда мы реагируем на опасности, которые являются не объективными источниками угрозы, а лишь тем, что мы интерпретируем как угрозу. Когда мы предрасположены принимать обычные ситуации в качестве угроз, страх превращается в тревожность. Мы испытываем всю полноту состояния «бей-беги», но нам не кого бить и не от кого бежать. Опасность находится в нашем восприятии, а не в окружающей действительности.

Когда мы испытываем нервозность во время сделки или перед тем как ее совершить, очень важно понять, является ли эта нервозность результатом страха или результатом тревоги. Есть ли в действительности опасность в рыночной среде, или она существует лишь в нашей голове?

Скажем, я зашортил индекс S&P500, и мы подошли к предыдущему уровню поддержки. Проходит импульс продаж, в то время как NYSE TICK резко падает до -500. S&P500 делает незначительный минимум, но я замечаю, что другие индексы – NASDAQ и Russell – не падают до своих минимальных отметок. Значение -500 значительно выше предыдущих минимумов NYSE TICK на этом отрезке времени. Я вижу признаки того, что продажи ослабевают. Я нервно ожидаю, случится ли приток на рынок новых продавцов. Моя заявка на закрытие позиции готова к отправке, а палец уже над кнопкой мыши, чтобы исполнить приказ. Проходит еще несколько секунд, рынок движется тик вверх, тик вниз, тик вверх, тик вниз. Объемы снижаются, моя нервозность нарастает. В следующий миг, я поддаюсь эмоциям и закрываю позицию. Я решаю, что вероятность того, что уровень поддержки устоит, слишком высока, чтобы рисковать потерей прибыли в сделке.

В данном сценарии – описывающем сделку, сделанную мной только вчера – страх был адаптивным. Присутствовала реальная опасность. Рынок впоследствии ушел значительно выше в течение получаса. Я знал, что надо доверять своим чувствам и действовать исходя из страха, так как я смог установить конкретные источники опасности: прочный уровень поддержки, снижение объемов, характер движения NYSE TICK и отсутствие подтверждения со стороны индексов NASDAQ и Russell. Годы опыта торговли внутри дня помогли мне понять, что движение, скорее всего, не будет иметь продолжения, если

весь рынок не присоединится к снижению (объемы и NYSE TICK).

Страх - друг трейдера, если он указывает на реальные источники опасности: дискомфорт, ощущаемый во время сделки, часто предшествует осознанию изменений в ситуации на рынке.

Заметьте, если бы я считал страх негативной эмоцией и попытался бы избавиться от него или проигнорировать, важный и прозорливый торговый сигнал был бы потерян. *Если вы являетесь собственным торговым тренером, ваша цель заключается не в устранении или минимизации эмоций.* Напротив, ваша задача - получить информацию, которая может лежать в основе этих эмоций. Это означает быть открытым своим эмоциональным переживаниям, и, иногда, доверять им. Слепо действовать, основываясь на своих эмоциях - это путь к катастрофе, особенно, если вы чувствуете тревожность, а не страх, основанный на реальности. Но игнорировать эмоции также очень опасно. Когда вы игнорируете чувства, вы лишаете себя чувства рынка.

Так что же делать, когда нервозность проникает в процесс принятия решений?

В книге *Психология трейдинга*, я сравнил подобные ощущения с предупреждающими знаками на приборной панели автомобиля. Нервозность - это предупреждение, признак того, что что-то идет не так. Когда вы видите предупреждение на панели вашего автомобиля, вы не игнорируете его, и не заклеиваете скотчем, чтобы не замечать его. Наоборот, вы смотрите на предупреждение, чтобы понять: что идет не так; что я должен с этим сделать? В зависимости от конкретного предупреждающего знака, вы можете даже остановиться и отправить машину в сервис. Это как выйти из рынка: риск слишком велик, чтобы продолжать.

Когда наступает нервозность, первое, что вам нужно сделать - осознать этот факт. Сказать себе: «Мне не комфортно в этой сделке прямо сейчас». Это поможет вам извлечь информацию из Ваших переживаний. Следующий шаг - спросить себя: «Почему мне не комфортно? Что-то важное изменилось в сделке?»

Последний вопрос очень важен, так как он помогает отделить реалистичные опасения от обычного беспокойства, которое вы можете испытывать в незнакомой или неопределенной ситуации. Я недавно повысил средний уровень риска и, сперва, немного нервничал, совершая сделки. Когда я спросил себя, почему я нервничаю, я не обнаружил ничего плохого в самих сделках: они были сделаны правильно. Это привело меня к пониманию, что тревога была вызвана лишь увеличившимся объемом сделок. Однако, мне необходимо было

продолжать этот внутренний диалог, чтобы определить, на чем было основано предупреждение, поступающее от моего тела (нервозность): на какой-то проблеме в рынке, или проблеме в моем восприятии.

Страх - это предупреждение, а не повод к немедленным действиям. Это способ нашего тела и разума сказать нам: «Что-то идет не так.»

Точно так же, если вы испытываете страх по поводу входа в позицию, вам нужно спросить себя: «Почему эта идея для меня не комфортна? Действительно ли у меня есть преимущество в этой сделке?» Эти вопросы натолкнут Вас на исследование обоснования торговой идеи. Следует ли она за трендом? Можно ли осуществить ее с выгодным балансом риска и доходности? Тот ли это паттерн, которым я успешно пользовался в прошлом? Достаточно ли на рынке волатильности или объемов?

Когда я работаю с трейдерами вживую (обучая их во время торговли), я прошу их говорить свои мысли вслух, чтобы я мог слышать их мысленный процесс, связанный с конкретной торговой идеей. Я показываю трейдерам качество их мыслительного процесса, таким образом помогая им понять, когда нервозность обоснована (сделка, действительно, имеет мало шансов на успех) и когда нет (идея хороша, но вы испытываете неуверенность из-за предыдущих просадок).

Как собственный тренер в трейдинге, вы можете начать проговаривать вслух свои мысли, или же - если вы торгуете в одном помещении с другими трейдерами - вы можете использовать краткий контрольный список (чеклист) для проверки своих идей и сделок. Этот чеклист может быть просто перечислением условий, необходимых для совершения сделки и удержания открытой позиции. Это станет Вашим способом разделить дискомфорт в хороших сделках с нервозностью в плохих. Часто, наш страх - просто страх неизвестного, побочный продукт совершения изменений. Как отмечает Майк Беллафиоре в Главе 9, это не значит, что вы должны отказаться от сделки.

Я торгую достаточно долго для того, чтобы мой контрольный список хорошо запечатлелся в моей голове. Однако, было время, когда мне нужно было видеть его в письменном виде перед собой. Нарастают ли объемы в направлении моей сделки? Проходит ли большой объем со стороны продавцов или со стороны покупателей? Даже трейдер, совершающий очень краткосрочные сделки может быстро просматривать эти критерии, так же как пилот истребителя проверяет показания приборов и радара в опасной боевой ситуации. Реакция в виде страха побуждает Вас

сверяться с собственными приборами, чтобы убедиться, что вы принимаете решения на основе реальных обстоятельств.

Вы можете использовать страх как сигнал к тому, что Вашу сделку надо тщательно проверить и, возможно, пересмотреть Вашу уверенность в торговой идее.

Если вы научитесь таким образом использовать страх, негативные эмоции могут стать Вашими инструментами, и даже друзьями, в торговле. Ваше домашнее задание – создать контрольный список, с которым вы могли бы сверяться во время сделки (или перед входом в нее), когда вы испытываете неуверенность. Этот чеклист должен подтолкнуть Вас к пониманию того, почему вы совершаете сделку (удерживаете позицию), и стоит ли это делать. Таким образом, вы обучаете себя принимать наилучшие решения, даже когда вы сильно нервничаете. Уверенность исходит не от отсутствия страха; она исходит от знания, что вы можете добиться отличных результатов даже перед лицом стресса и неуверенности.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Найдите позитивные изменения в своей торговле, которое заставляет вас испытывать нервозность и сделайте это своей торговой целью. Как я описывал в *Психологии трейдинга*, тревога часто указывает путь к самому значительному развитию, так как мы чувствуем тревогу во время расставания с известным и привычным. Торговля на новом рынке, повышение торгового объема, ожидание пока сделка достигнет таргета – вот примеры нервующих ситуаций, предоставляющих огромные возможности для роста и развития. В этом смысле, страх может стать маркером новых возможностей.

Урок 18: Опасение за результат: самая распространенная проблема в трейдинге

Представьте, что в процессе трудоустройства на новую работу, вам предлагают сделать презентацию для группы слушателей. Вы очень хотите получить эту вакансию и хорошо подготовились к презентации. Вы нервничаете, когда идете на это мероприятие, но напоминаете себе, что хорошо знакомы с материалом и уже делали это раньше.

Когда вы начинаете выступление, вы замечаете, что аудитория не особенно внимательна. Кто-то достал телефон и начал писать сообщение, в то время как вы говорите. Другой слушатель, похоже, задремал. У Вас закрадывается подозрение, что ваш рассказ недостаточно увлекателен для слушателей. Вы теряете их интерес и боитесь, что также теряете и работу. Вы решаете сымпровизировать что-нибудь оригинальное и привлекающее внимание, но на Вашем пути появляется нервозность. Теряя нить своей мысли, вы запинаетесь и неуклюже возвращаетесь к подготовленному тексту. Беспокойство за результат вывело Вас из игры, а ваша презентация, в результате, пострадала.

Тревога за результат возникает каждый раз, когда наши мысли о каком-либо действии мешают самому действию. Если мы слишком беспокоимся, проходя тестирование, мы можем растеряться и забыть материал, который учили. Если мы слишком стараемся, исполняя штрафной бросок в конце баскетбольной игры, мы можем промазать и проиграть матч. Внимание, которое мы уделяем результату действия, смещает наш фокус с самого процесса действия.

Это часто встречающаяся проблема у трейдеров. Возможно, это самая распространенная проблема, которую я встречал в своей работе в трейдинговых компаниях и хедж-фондах. Иногда тревога за результат возникает, когда дела у трейдера идут хорошо, и он пытается увеличить риск и торговать большим объемом. В других случаях, трейдеры испытывают просадку и настолько обеспокоены потерями, что не могут совершать хорошие сделки. Трейдер может ощущать столь сильное давление в своем стремлении к прибыли, что будет раньше времени выходить из хороших сделок, не давая им реализовать их потенциал. Так же как в примере с выступлением, опасения за результат выводят трейдеров из игры, заставляя их подвергать сомнению свой анализ и планирование.

Здесь вы можете найти дополнительные материалы о проблеме беспокойства за результат и узнать, как с ней справиться:

<http://traderfeed.blogspot.ru/2007/04/my-favorite-techniques-for-overcoming.html>

Как мы видели ранее в данной главе, наши негативные эмоции не всегда напрямую происходят из ситуаций, которые мы переживаем: они также являются функцией нашего восприятия этих ситуаций. Если я убежден, что я отличный кандидат на получение работы, и верю в то, что смогу выбирать между вакансиями, я не буду испытывать слишком сильного давления во время собеседования или презентации. Когда я окончил университет, я отправился на собеседования в северной части Нью-Йорка, и директор клиники попросил меня описать мой любимый метод терапии. Я улыбнулся, и ответил ему, что предпочитаю терапию с помощью крика. Это растопило лед, мы хорошо посмеялись и, с этого момента, интервью пошло хорошо. Я знал, что если это собеседование не сработает, у меня будут другие возможности. Это позволило мне быть самим собой.

Если бы я сказал себе, что для меня это единственная вакансия, и что мне *необходимо* получить эту работу, давление было бы куда более серьезным. Если бы я сильно нервничал, то не только не смог бы шутить во время собеседования, но и, возможно, показался бы неестественным и зажатым. Если бы я рассматривал возможную неудачу как катастрофу, я бы не прошел интервью успешно.

Трейдеры придумывают свои собственные катастрофы. Вместо того, чтобы рассматривать убыток как приемлемую, ожидаемую часть работы в условиях неопределенности, трейдеры воспринимают потери как угрозу своей самооценке и благосостоянию. Когда трейдеры зарабатывают, они уверены в будущем и чувствуют себя хорошо. Когда они получают череду убыточных дней, они чувствуют себя раздавленными своими убытками. Вместо того, чтобы торговать ради прибыли, они торгуют, чтобы не потерять деньги. Как волнующийся соискатель на собеседовании, трейдеры не могут больше реализовывать свои способности естественно и автоматически.

Часто, трейдеры совершают ошибку, пытаясь заменить бедственные, негативные мысли позитивными. Они пытаются повторять утверждения, что сделают деньги, и занимаются самоговорами с целью вернуть себе позитивные ожидания. Однако, их концентрация на результате продолжает мешать самому процессу достижения результата. *Хороший исполнитель никогда не думает о результате во время исполнения ни позитивно, ни негативно. Напротив, он полностью поглощен самим актом исполнения.* Фокусируется ли хорошая актриса на реакции зрителей или на комментариях,

которые услышит завтра? Увлекается ли хороший хирург обдумыванием успеха или неудачи операции? Нет, то что делает их лучшими исполнителями – это их полная концентрация на процессе реализации своих навыков.

Негативные или позитивные мысли о результатах действия мешают выполнению самого действия. Если вы сфокусируетесь на процессе, результат сам позаботится о себе.

Уверенность, достаточную для того, чтобы оставаться поглощенными процессом, лучшим исполнителям придает не позитивное мышление, а знание, что они способны справиться с неудачами, если те возникнут. Если конкретное выступление окажется не очень ярким, актриса знает, что сможет все исправить на репетициях. Если операция повлекла осложнения, хирург знает, что сможет быстро их обнаружить и приступить к лечению. Исключив катастрофу из вариантов возможных негативных последствий, эти эксперты могут избегать разрушительных опасений за результат.

Один из наиболее действенных инструментов преодоления тревоги за результат – тщательно следить за своими худшими торговыми днями и совершать сознательные усилия по превращению их в обучающий опыт. Это превращает убытки из простых неудач в возможности для саморазвития.

Предположим, вы видите надежную точку входа, говорящую о том, что курс акции должен пойти вверх. Вы покупаете акцию, и быстро идет в Вашу сторону. Однако, так же быстро, она разворачивается и опускается ниже точки входа. Вы замечаете, что разворот возник при значительных объемах, и фиксируете убыток. При определенном настрое, вы можете расценить это как невезение, ругать рынок и заставлять себя возместить убыток в следующей сделке. Все эти негативные действия будут увеличивать давление на Вас; ни одно из них конструктивно не повлияет на Вашу торговлю.

В другом случае, вы можете использовать убыток как толчок к исследованию рынка. Происходят ли продажи других акций данного сектора? Падает ли рынок в целом? Может быть, вышли новости, которые повлияли на акцию, сектор или рынок? Возможно, вы выполнили сделку слишком поздно, догоняя сильную сторону рынка? Все эти вопросы предоставляют возможность научиться на убыточной сделке и, вполне возможно, создать задел для будущих прибыльных трейдов. Например, если вы заметили, что поступили неожиданные сообщения об убытках в данном секторе, опустившие рынок вниз, вы будете готовы пересмотреть свой взгляд на акцию и воспользоваться слабостью рынка. Когда вы становитесь своим торговым тренером, вы начинаете *ценить* хорошие торговые идеи, которые не сработали. Если рынок ведет себя необычно в

какой-то ситуации, он посылает вам красноречивое сообщение. Если вы сами не реализуете свои идеи так, как вы обычно бы это сделали, вы получаете ясный сигнал, что в этой области требуются улучшения. Привить себе этот настрой вам поможет простое задание, заключающееся в том, чтобы найти по крайней мере один хороший сетап или торговую идею, которые не сработали. Эта хорошая убыточная сделка расскажет вам что-нибудь о рынке, что-нибудь о вашей торговле, или о том и другом сразу. Ваша задача после этого – сделать небольшой перерыв, выяснить, что за сообщение посылает нам рынок, и внести поправки в последующую торговлю.

Действуя на основе понимания того, что убытки предоставляют возможности, вы удаляете большую часть угрозы, которая в них заключена. Это позволяет вам учиться и развиваться, и сохраняет позитивный настрой, наилучшим образом способствуя вашему росту. Каждый шаг назад имеет своей целью помочь вам учиться: сделать Вас сильнее. Опасения за результат испаряются, если у Вас есть право на ошибку.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если вы внимательно отслеживаете результаты своей торговли, вы знаете свои типичные просадки: как долго они продолжаются и насколько глубокими бывают. Знайте, как выглядят Ваши спады и примите то, что они будут происходить так же часто как раньше. Так они не будут выглядеть столь угрожающе. Часто вы можете распознать просадки в самом начале, и быстро прекратить торговлю, сосредоточившись на подготовке. Так вы уменьшите потери. Что наиболее важно, если вы принимаете спады как обычную часть торговли, они не смогут вызвать тревогу за результат. Именно спады часто заставляют нас искать в рынке новые возможности и адаптироваться к его изменениям. Большая часть успеха заключена в поиске возможностей в неудачах.

Урок 19: Если вы не в своей тарелке

Одной из центральных концепций книги Самоучитель трейдера стало утверждение о том, что каждый трейдер может ускорить свое развитие и максимизировать прибыль в том случае, если найдет свою нишу и будет действовать преимущественно внутри нее. Такая ниша в трейдинге состоит из следующих компонентов:

- **Определенный рынок или класс активов.** Разные рынки ведут себя различно и имеют разную структуру. Некоторые рынки очень волатильны; другие более зрелые и обладают большей ликвидностью; третьи предлагают больше информации. *Характеристики рынка должны подходить характеру трейдера.* Любители сбора информации и анализа исторических паттернов объемов и настроения рынка вроде меня, могут преуспеть на рынке акций, богатом информацией. На менее прозрачном валютном рынке, где объемы и настроения рынка быстро меняются, дела у таких трейдеров могут пойти не столь хорошо.
- **Основная стратегия.** Основная стратегия трейдера должна описывать его способ интерпретации взаимодействия спроса и предложения. Одни трейдеры склоняются тому, чтобы следовать за трендом; другие стараются работать против него. Некоторые совершают направленные сделки; некоторые используют арбитраж или парную торговлю. Те, кто лучше воспринимает визуальную информацию, используют графики и технические паттерны; кто-то более ориентирован на статистику и действует исходя из моделей.
- **Таймфрейм.** Скальпер, который быстро обрабатывает информацию и удерживает позицию несколько минут, отличается от трейдера, торгующего внутри дня, и еще больше отличается от свинг-трейдера. Мыслительный процесс портфельного менеджера, реализующего многие торговые идеи на нескольких рынках одновременно, организован иначе, чем у маркет-мейкера одного единственного инструмента. Ваш таймфрейм определяет то, чем вы руководствуетесь: маркет-мейкеры будут уделять огромное внимание потоку заявок; портфельные менеджеры могут сконцентрироваться на фундаментальных макроэкономических показателях. Таймфрейм также определяет скорость принятия решений и соотношение времени, затрачиваемого на управление сделками и времени на изучение самих сделок. Лично я, по своему характеру, не расположен к

риску: я торгую избирательно на небольшом таймфрейме. Я знаю многих других, более агрессивных трейдеров, которые торгуют чаще или удерживают позицию более продолжительное время с большими колебаниями цены. Таймфрейм влияет на риск и определяет саму природу отношения трейдера с рынком.

-Метод принятия решений. Некоторые трейдеры торгуют дискреционно, интуитивно принимая решения и обрабатывая рыночную информацию по мере поступления. Некоторые в своих решениях полагаются на тщательный предшествующий анализ. Есть трейдеры, структурирующие свою торговлю, полагаясь на четкие модели – иногда, полностью механические системы. Другие могут следовать основным правилам, но не формулируют их как жесткие инструкции. Мой собственный трейдинг – это комбинация и того и другого: я изучаю рынок и планирую свои идеи, но выполняю их и управляю ими дискреционно. Каждый трейдер смешивает аналитику и интуицию в особой пропорции.

Ваш стиль мышления и Ваши сильные качества должны определять чем и как вы торгуете.

Мой опыт работы с трейдерами – и мой собственный опыт жестоких ударов рынка – говорит о том, что тяжелейшие стрессовые переживания они испытывали, когда работали вне своей ниши. Тед Вильямс, бейсболист внесенный в Зал славы, предложил точную метафору. Он разделил поле на большое число зон и подсчитал среднюю эффективность своих ударов внутри каждой зоны. Он обнаружил, что низкие подачи и подачи за пределами планки приносят меньшую эффективность его ударам. Средние показатели других подач, высоких и сделанных прямо над планкой, напротив, были очень высоки. Такие подачи стали для него лакомым куском. Отбивая одни подачи, Вильямс был средним игроком. При других подачах, он был суперзвездой. *Источником его величия, согласно его собственным словам, стало умение отлично видеть планку и ждать подходящих ему подач.*

Ниша трейдера определяет его лакомые куски. На каких-то рынках я торгую хорошо, на других – нет. В определенное время дня я торгую хорошо; другие интервалы не приносят мне прибыли или даже убыточны. Если я увеличиваю или уменьшаю свой типичный таймфрейм, страдают мои результаты. Если я торгую паттерны, которые не изучил, страдаю я. Как и Вильямс, я торгую хорошо, когда жду своих подач. Если я бью по неподходящим мячам, то промахиваюсь.

В словах опытных трейдеров, приведенных в Главе 9, ярко проступает мысль, что они точно знают, какие

подачи отбивать. Они уже понимают, насколько важно уметь ждать такие подачи.

Вывод понятен: наши эмоциональные переживания отражают то, в какой степени мы придерживаемся своей ниши. Это справедливо для карьеры, отношений и трейдинга. Когда наши потребности, интересы и ценности прекрасно сочетаются с той средой, в которой мы находимся, эта гармония проявляет себя в позитивном эмоциональном опыте. Когда окружающие обстоятельства противоречат нашим потребностям, интересам и ценностям, результатом становится дистресс. Негативные эмоции, в этом контексте, могут быть очень полезны: они предупреждают нас о несоответствии того, кто мы, и того что мы делаем.

Занимаясь самообучением в трейдинге, вы должны удерживать себя в рамках своей ниши, принимая подачи, представляющие для Вас лакомый кусок, и уклоняясь от тех, которые приносят небольшие результаты. Это означает, что вы должны знать, когда *не делать сделки и не участвовать* в рынке. Что столь же важно, вы должны понимать, когда у Вас есть преимущество, и использовать такие возможности по максимуму. Часто активные трейдеры много торгуют за рамками своей ниши, теряя деньги, после чего им не хватает смелости воспользоваться по настоящему выгодными моментами. Легко заметить карьеры, разрушенные проигрышами; сложнее увидеть неудачи, скрытые в неспособности реализовать возможности.

Я недавно разговаривал с трейдером, который был убежден в том, что сможет заработать хорошие деньги, если будет оставаться в позиции несколько дней кряду. Хотя найти точки на графике, в которых бы такие удержания позиции сработали, было легко, реализовать такую сделку в реальном времени было намного сложнее. Это было не его место; это была не его ниша. Будучи настроенным на оценку возможностей и рисков на внутрисуточном таймфрейме, он обнаруживал, что когда он пытается держать позицию дольше, контр-трендовые движения вытряхивают его из рынка. Даже хуже, он смешивал свои таймфреймы и пытался превратить убыточные внутрисуточные сделки в более долгосрочные, перенося их на следующий день. Находясь вне своей ниши, он начал торговать как новичок – и получал результаты как у новичка.

Где Ваше место? Что вы делаете на рынке лучше всего? Если бы вы могли торговать только в одной стратегии, только одним инструментом, только на одном таймфрейме, какими бы они были? Действительно ли вы знаете ответы на эти вопросы: проводили ли вы настоящую ревизию своих прошлых сделок, чтобы увидеть, что работает, а что идет низко и за планкой?

Нет ничего плохого в разумном и осторожном расширении границ своей ниши, так же как компании могут тестировать новые категории продуктов. Однако, книги по менеджменту учат нас, что великие компании остаются привязанными к своим лучшим продуктам и используют свои главные преимущества. Также и мы должны извлекать выгоду из своих лучших качеств в нашем трейдерском бизнесе. Как мы увидим в Главе 8, вы не только собственный торговый тренер: вы – *менеджер своего бизнеса в трейдинге*. Это подразумевает оценку результатов, разумное распределение ресурсов и адаптацию под изменения условий рынка.

Самая большая проблема переторговки заключается в том, что она заставляет нас покинуть свою нишу – и, таким образом, зону нашей эффективности.

Вот простое упражнение, которое может помочь вам как менеджеру собственного торгового бизнеса. Каждый раз, когда совершаете сделку, просто отметьте ее буквами А, В или С. Сделки под буквой А точно представляют для Вас лакомый кусок; они – ваш хлеб с маслом, Ваши наилучшие сделки. В категорию В поместите хорошие сделки: не обязательно самые сливки и попадания в яблочко, но стабильно прибыльные трейды. Сделки отмеченные буквой С обладают меньшим преимуществом и несут в себе больше риска: они точно вне вашей привычной зоны контроля.

Со временем, вы сможете оценить прибыльность этих категорий сделок и проверить, точно ли вы знаете свою нишу. Вы также можете отслеживать относительный размер своей позиции, чтобы убедиться, что вы стремитесь к наибольшему вознаграждению, совершая самые надежные сделки, и принимаете меньше рисков, когда у Вас меньше шансов.

Чем более четко вы определите свою нишу, тем меньше вероятность того, что вы окажетесь за ее пределами. Со временем, эта точность только увеличит Вашу прибыль и улучшит ваш эмоциональный фон.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если вы разделите свои сделки/таймфреймы/сетапы/рынки на категории, как показано выше, вы заложите фундамент риск-менеджмента, который пригодится вам во времена спадов. Когда рынок ведет себя не так как вы ожидаете, и вы утрачиваете свое преимущество, ограничьте вашу торговлю только сделками из категории А. Очень часто просадки возникают из-за излишней уверенности и выхода за пределы своей ниши. Если даже сделки под буквой А не приносят прибыли, тогда вы должны уменьшить свой риск (объем) и пересмотреть взгляды на рынки и тренды.

Урок 20: Волатильность рынков и волатильность настроения

Я недавно запостил кое-что важное в блоге TraderFeed. Я взял два месяца фьючерса e-mini S&P – январь и май 2008-го – и сравнил медианную волатильность получасовых периодов за эти месяцы. В течение этого периода, общая волатильность на рынке, как показывает индекс волатильности (VIX), сильно снизилась. Вопрос в том, вызвало ли это снижение дневной волатильности, также снижение волатильности для трейдеров, торгующих на очень коротких таймфреймах. Результаты открывают глаза: в январе, когда значения VIX были высокими, средняя разница между максимумом и минимумом цены за полчаса составляла 0.6%. В мае, при снижении VIX, диапазон волатильности сократился до 0.28%. Другими словами, для активных трейдеров в мае рынки двигались лишь наполовину столь же активно как в январе.

Давайте подумаем, как это влияет на трейдеров в плане эмоций. Трейдер, чье восприятие рынка закрепилось в январе, и который ожидает гораздо более значительных движений, в мае будет устанавливать таргеты для сделок дальше. В ситуации пониженной волатильности, рынок не достигнет этих целей в торгуемом таймфрейме. Вместо этого, сделки, начав двигаться в положительном направлении, развернутся и не оправдают ожиданий. Повторите этот опыт день за днем, неделя за неделей, и вы увидите, как возникнет ощущение фрустрации. На поводу у этого чувства, трейдер может удвоить позиции, даже при том, что возможностей становится все меньше и меньше. Я видел, как трейдеры теряют значительные средства, только из-за подобной динамики.

В другом случае, трейдер, настроившийся на меньшую волатильность, размещает стопы относительно близко к точкам входа, чтобы уменьшить риск. По мере того, как волатильность возрастает, рынок начинает сносить эти стопы – даже если сделки изначально кажутся правильными. Опять же, вероятный эмоциональный результат – фрустрация и потенциальное нарушение торговой дисциплины.

Оба эти примера – замечательная и очень распространенная демонстрация того, как плохой трейдинг может стать *причиной* дистресса. Может показаться, что фрустрация вызвана потерей дисциплины – и, в определенной степени, это так, – но самое важное здесь заключается в том, что первоначально фрустрацию создает неспособность подстроиться под рыночную волатильность. Любой неизменный свод правил, касающихся размера стопов, таргетов и позиций – другими словами, это правила, которые не берут в расчет

рыночную волатильность и не меняются соответственно – будет давать совершенно различные результаты при изменении рыночной волатильности. По этой причине, изменения в волатильности на рынке могут создавать эмоциональную волатильность. Мы так реагируем на рынки, потому что не подстраиваемся под их поведение.

Плохие торговые практики – плохое исполнение сделок и управление ими, плохой риск-менеджмент – ответственны за большую часть эмоционального дистресса. Трейдинг влияет на нашу психологию в той же степени, в которой наша психология влияет на наш трейдинг.

Исследования личности показывают, все мы, в зависимости от наших качеств, обладаем различной склонностью к риску. Наше отношение к риску выражается в размере позиций и в типе рынков, на которых мы торгуем. Когда рынки переходят от высокой волатильности к низкой, они могут разочаровать агрессивного трейдера. Когда низкая волатильность сменяется высокой, возникает угроза для трейдеров, избегающих высокого риска. *Волатильность рынков воздействует на волатильность настроения, так как потенциальные риск и прибыль в каждой сделке значительно меняются вместе с волатильностью.* В примере из моего блога, подобное изменение произошло всего за несколько месяцев.

Отметьте, что трейдеры могут испытывать ту же проблему и при переходе от одного рынка к другому – например, торгуя на нефтяном рынке после S&P500, – или при переходе от одной акции к другой. Внутривневные трейдеры на рынке акций часто отслеживают целые списки инструментов, и быстро переходят от одного сектора к другому, торгуя акциями с различными паттернами волатильности. Если они не будут при этом менять размеры своих стопов, целей и позиций соответственно, они могут легко прийти к фрустрации, когда стопы будут срабатывать слишком рано, сделки не достигнут целевых уровней или начнут приносить неожиданно крупные прибыли и убытки.

Многие трейдеры любят похвалиться крупным доходом в одной сделке. Очень часто, такая прибыль – результат набора слишком большого объема в волатильной позиции. Возможно то, что сделка принесла прибыль и хорошо, но реальность заключается в том, что она, возможно, несла в себе плохо управляемые риски. Торговля объемом в 1000 акций небольшой технологической фирмы может сильно отличаться от торговли таким же количеством акций компании из индекса Доу-Джонса, даже при том, что их цены могут быть одинаковыми. Большой бета-коэффициент акций технологической фирмы обеспечит то, что прибыль или убыток в сделке с ее акциями будет

превосходить прибыль или убыток в сделке с акциями крупной компании. Вот что приводит к волатильности в вашей торговле и потенциальной эмоциональной волатильности.

Риск и доход пропорциональны друг другу: стремление к крупной прибыли неизменно приводит к большим потерям. Ключ к успеху - торговля в рамках вашей склонности к риску, чтобы такие перепады не влияли на Ваше отношение к рынку и ваш процесс принятия решений.

Вы знаете, какова волатильность рынка, на котором вы сейчас торгуете? Изменяли ли вы свою торговлю так, чтобы получать меньшие прибыли и убытки при низкой волатильности и более крупные, когда волатильность возрастает? Если вы торгуете на нескольких рынках, делаете ли вы поправку на волатильность каждого из них? *вы не станете вести машину на загруженной автостраде так же, как делаете это на свободной; аналогично, вы не должны торговать на быстром рынке так же, как на медленном.*

Стратегия, которая хорошо сработала в моем случае, заключается в том, чтобы проанализировать предыдущие 20 торговых дней и посчитать среднюю разницу минимума и максимума цены на различных периодах: 30 минут, 60 минут и т.д. Я также обращаю внимание на отклонения от этой средней: разброс между быстрыми и медленными рынками. Обладая этой информацией, я получаю следующее:

- Во время торгового дня я могу оценить, отличается ли сегодняшняя волатильность от 20-тидневных средних. Это дает мне ощущение текущей волатильности, что помогает скорректировать свои ожидания во время торговли. Например, с утра рынок e-mini S&P совершил движение на 12 пунктов. Мой анализ подсказал мне, что это было верхним пределом ожиданий от текущего рынка. Это заключение удержало меня от дальнейшего следования за данным движением и помогло мне извлечь прибыль из короткой позиции.
- Когда я вижу, что волатильность за последние 20 дней была достаточно скромной, я могу сфокусироваться на исполнении сделок, размещать свои стопы ближе к точкам входа и уменьшить таргеты. Это позволяет мне фиксировать прибыль более агрессивно и точно, уменьшая мое разочарование в случае разворота цены.
- Если я вижу, что волатильность за последние 20 дней возрастала, я могу увеличить свои стопы и таргеты, скорректировать объем и дать сделкам немного больше свободы. Нередко, в высоко волатильной рыночной среде, я могу устанавливать несколько таргетов, фиксируя часть прибыли при достижении первой цели и

позволяя оставшейся позиции отправиться дальше, ко второму таргету.

Обратите внимание на то, что в вышеописанных ситуациях я контролирую свою торговлю, основываясь на рыночной волатильности. *Вместо того, чтобы позволить движению рынка (или его отсутствию) контролировать меня, я активно подстраиваю свой трейдинг к обстоятельствам конкретного дня.* Такой перехват контроля – мощный антидот от дистресса в трейдинге, превращающий изменения волатильности в потенциальную возможность.

Навыки работы с Excel, описанные в Главе 10, будут полезны в оценке средних объемов и волатильности за прошедшие периоды.

Как своему тренеру в трейдинге, вам следует постоянно отслеживать свое настроение. Когда вы заметите, что настроение ухудшается и возникает разочарование, вам необходимо проверить, не произошли ли изменения на рынке, которые могли вызвать эти эмоциональные сдвиги. Часто, это могут быть изменения в волатильности рынков и инструментов, которыми вы торгуете. Установите правила адаптации к различным уровням волатильности и они станут отличными помощниками и для вашей торговли и для вашего настроения.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если вы знаете средний проторгованный объем своей акции или фьючерсного контракта в любой момент торгового дня, вы можете быстро прикинуть, является ли текущий день быстрым и волатильным или медленным и спокойным. Если вы знаете, как соотносятся текущие объемы со средними, вы можете установить, когда рынки по-настоящему выходят из рейнджа, а крупные участники присоединяются к изменению оценки стоимости актива. Если вы сможете определять замедление рынков в реальном времени, вы будете готовы соответствующим образом снижать интенсивность своей торговли.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему стресса и дистресса на главной странице блога, посвященной второй главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-two-links.html>

Убедитесь, что вы структурируете процесс Вашего развития как трейдера таким образом, который позволяет укрепить успех и уверенность. Такой процесс значительно поможет вам в решении проблем стресса и дистресса. Эта тема – и особенно раздел, посвященный особой нише в торговле – в деталях описан в книге *Самоучитель трейдера*, включающей в том числе и описание психологической травмы. Подробный рассказ о том, как эмоциональные состояния влияют на трейдинг, можно найти в книге *Психология трейдинга*. Ссылки на обе книги можно найти на странице блога: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru>

Если вы ищете книгу, посвященную трейдингу и стрессу, обратите внимание на *Mastering Trading Stress by Ari Kiev, MD* (<http://www.arikiev.com>), написанную опытным торговым тренером.

Как эмоции влияют на финансовые решения? Две хорошие книги: *Inside the Investor's Brain, published by Wiley (2007)* and *Your Money and Your Brain, written by Jason Zweig (Simon & Schuster, 2007)*.

Информация о исследовании Джеймса Пеннебейкера, касающемся записей, которые справятся со стрессом и дистрессом находится на его странице: <http://pennebaker.socialpsychology.org>

ГЛАВА 3

Психологическое благополучие

Как получить позитивный опыт в трейдинге

Счастье – это смысл и назначение жизни, единственная цель человеческого существования

-Аристотель

Недавние исследования в области так называемой *позитивной психологии* заставляют под новым углом взглянуть на важность психологического благополучия: позитивных эмоциональных переживаний. Его не достаточно, чтобы справиться со стрессом и свести к минимуму дистресс. Если мы хотим максимальных результатов, мы должны наилучшим образом использовать нашу концентрацию, мотивацию и энергию. Как часто я видел, что трейдеры пропускают сделки или не готовятся к торговому дню, просто потому что они устали и действуют не на пике своих способностей. Спортсмен-олимпиец даже не подумает прийти на соревнование, находясь не в лучшей форме. Трейдеры же очень часто готовы рисковать своим капиталом, когда они не выспались, переутомлены или рассеяны. То, как вы управляете своей торговлей, отчасти зависит от того, как вы управляете вашей жизнью в целом.

Но что же такое благополучие, и как мы можем максимизировать его? Масса исследований – по большей части проведенных в течение последних десяти лет и неизвестных трейдерам и торговым тренерам – помогает ответить на эти вопросы. Давайте посмотрим, как мы можем научиться получать более позитивный опыт и достигать лучших результатов.

Урок 21: Как важно чувствовать себя хорошо

Одна из самых переоцененных переменных в психологии трейдинга – это страсть к торговле или страстное увлечение рынками. Страсть может означать целую гамму различных переживаний для разных людей; мой опыт говорит о том, что страсть очень слабо коррелирует с тем, насколько старательно трейдеры работают над своим ремеслом. Трейдеры, отчаянно стремящиеся к прибыли, трейдеры, для которых торговля стала зависимостью подобной азартной игре, трейдеры, которые живут и дышат рынком сутками напролет: все они страстно увлечены тем, что они делают. Такая страстность может как помогать, так и вредить результатам торговли и динамике развития. Желание и мотивация необходимы, но не достаточны для успеха в трейдинге.

Вместо того, чтобы фокусироваться на страсти, трейдерам стоит подумать над общим эмоциональным фоном своей торговли. Испытываете ли вы радость, удовлетворение и мотивацию при торговле, анализе рынков и работе над своими трейдерскими навыками? вы действительно наслаждаетесь тем, что вы делаете?

Эту позитивную сторону эмоционального опыта психологи называют психологическим благополучием. Психологически благополучный человек достаточно часто испытывает следующее:

- хорошее настроение (радость и счастье);
- благоприятные ожидания (оптимизм);
- хорошее физическое состояние (энергичность);
- положительную самооценку (удовлетворение);
- хорошие отношения с окружающими (взаимопонимание).

Никто из нас не испытывает все эти чувства постоянно; разумеется, многие из этих пяти факторов могут усиливаться и ослабевать в зависимости от жизненных обстоятельств. Однако, психологические исследования показывают, что некоторые из нас обладают психологическим благополучием в гораздо большей степени чем другие. Часть этих различий объясняется врожденными чертами личности, проявляющимися в разных жизненных ситуациях. Другая часть связана с окружающей нас средой, при этом особенно важно, насколько обстоятельства удовлетворяют наши потребности и совпадают с нашими целями.

В наибольшей степени, психологическое благополучие зависит от того, насколько личность

человека соответствует той социальной и рабочей среде, в которой он находится.

Когда люди хронически неспособны испытывать позитивные эмоции, мы можем заподозрить наличие эмоциональных расстройств, таких как форма депрессии, известная как дистимия¹. Другие эмоциональные проблемы, включая невроз тревоги, могут быть настолько серьезными и глубокими, что испытывающий их перестанет ощущать радость и удовлетворение жизнью. В таких обстоятельствах, очень важно обратиться за помощью к опытному, лицензированному специалисту по психическому здоровью. Часто практические подходы к терапии – иногда, в сочетании с медикаментами – позволяют добиться отличных результатов в случаях, когда хронические проблемы встают на пути позитивных переживаний. Вам не обязательно испытывать сильную депрессию – плакать, не желая вставать с постели, думать о самоубийстве, – чтобы психологическая помощь принесла вам пользу.

Раздел «Другие ресурсы» в Главе 1 включает ссылку на список специалистов, занимающихся краткосрочной терапией.

Большинство людей, однако, испытывает позитивные и негативные эмоции в различном соотношении, в зависимости от жизненных обстоятельств. Когда их жизни соответствуют ценностям и потребностям, люди наслаждаются эмоциями, перечисленными выше. Когда жизнь не соответствует потребностям, они ощущают расстройство, неудовлетворенность и снижение энергии. *В этом смысле, позитивные эмоции служат жизненным барометром, сообщающим нам о том, насколько правильные вещи мы делаем в нашей жизни.*

Таким образом, вы можете видеть, насколько позитивные эмоции важны в трейдинге. Когда вы торгуете хорошо, обучаясь, развиваясь и преуспевая в своих усилиях, Ваши позитивные эмоции должны перевешивать негативные. В этом случае, в Вашем эмоциональном опыте преобладают гордость, удовлетворение и чувство выполненного долга, которые придают вам энергию и оптимизм. Если вы торгуете плохо, если вы не растете и не развиваетесь как трейдер, если Ваши усилия не приносят успеха, ваш опыт торговли будет более негативным. Вы будете меньше времени ощущать удовлетворение, энергию и оптимизм, чем расстройство, перегруженность и разочарование.

¹ Дистимия – расстройство настроения без видимой причины. (Прим. перев.)

Это важно, так как энергия и оптимизм, порожденные радостью и удовлетворением, являются тем, что обеспечивает положительную динамику развития трейдера. Они поддерживают концентрацию и помогают трейдерам прилагать дополнительные усилия, результатом которых становится освоение наилучших поведенческих паттернов. Трейдер, поддерживающий высокий уровень психологического благополучия, в большей степени будет обладать уверенностью, необходимой для агрессивного исполнения хороших сделок и отказа от менее выгодных. Трейдер с позитивным эмоциональным опытом менее склонен совершать импульсивные сделки из-за фрустрации и может лучше сохранять устойчивость, необходимую в периоды убытков. Проще говоря, хорошее самочувствие – основа хороших результатов, так как наше сознание работает лучше в благоприятных эмоциональных условиях.

Эмоциональное благополучие поддерживает умственную эффективность. Мы думаем лучше, когда чувствуем себя хорошо.

Как собственный торговый тренер, вы можете предпринять следующий конструктивный шаг: следите за изменением своего эмоционального опыта на определенном промежутке времени. Простой контрольный список, который вы можете заполнять в конце каждого дня, может сообщить вам о том, находитесь ли вы в благоприятной эмоциональной зоне, или действуете наперекор собственным эмоциям. Пример такого списка показан на Рисунке 3.1.

Рисунок 3.1. Краткий эмоциональный чеклист

Выберите прилагательное, лучше всего характеризующее Ваши ощущения сейчас

- Счастливый, Нейтральный, Несчастливый
- Удовлетворенный, Нейтральный, Неудовлетворенный
- Энергичный, Нейтральный, Опустошенный
- Оптимистичный, Нейтральный, Пессимистичный
- Сфокусированный, Нейтральный, Рассеянный
- Спокойный, Нейтральный, Стрессовый
- Компетентный, Нейтральный, Некомпетентный
- Растущий, Нейтральный, Стагнирующий

Оценка: Для каждого из прилагательных, стоящих на первом месте, прибавьте к вашей оценке 1. Каждый «нейтральный» ответ считайте как 0. За каждое третье прилагательное отнимите 1. Подсчитайте сумму. Если ваша оценка +4 или выше, определите, что вы делаете правильно, чтобы Ваше настроение оставалось позитивным – возможно, вам следует делать это еще интенсивнее. Если ваша оценка -4 или ниже, установите, что вы делаете не так, что что делает Ваше настроение негативным. Если ваша оценка относительно нейтральна, сделайте оба этих шага, выяснив, какие из Ваших действий помогают, а какие мешают приобретению позитивного

Вы необязательно должны чувствовать себя превосходно после каждого торгового дня. Это нереалистично. Наиболее важным является постоянное поддержание баланса между негативными и позитивными эмоциональными переживаниями. Если вы чувствуете себя плохо в конце торгового дня чаще, чем испытываете положительные эмоции, это явный индикатор того, что вы либо торгуете плохо – на рынке произошли такие изменения, к которым вы еще не адаптировались, – либо вы недостаточно работаете над своим развитием, ставя перед собой ясные и достижимые цели.

Когда вы измеряете свою эмоциональную температуру в конце каждого торгового дня, вы также можете научиться внимательно наблюдать за своими торговыми действиями, влияющими на настроение. Я научился ограничивать свои убытки в сделках, когда осознал – на своем собственном опыте, – что крупные потери не только снижают мой годовой доход, но также разрушают мою любовь и интерес к трейдингу. Я также научился фокусироваться на своих трейдерских способностях, когда осознал, что это приносит мне чувство глубокого удовлетворения собой. Идея торговли без эмоций – это чушь: пока нас заботят собственные результаты, наши чувства будут вовлечены в процесс, где мы стремимся к нашим целям подвергая капитал риску. Эта эмоциональная вовлеченность может работать во благо, если – с помощью саморазвития – мы сохраняем позитивный эмоциональный настрой, демонстрируя свои лучшие качества.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Будьте особенно внимательны, отслеживая свое эмоциональное состояние во времена глубоких жизненных перемен: при рождении ребенка, покупке нового дома, переезде, разрыве отношений, смерти кого-то из близких, серьезной болезни и т.д. Очень, очень часто эти переходные моменты приносят с собой стресс и снижение благополучия. Даже, на первый взгляд, радостные события, такие как рождение ребенка, могут привести к чрезмерному давлению или недостатку сна! Особенно здесь можно выделить неблагоприятные перемены в финансовом положении. Подумайте о снижении своих рисков в торговле, пока такие ситуации не останутся позади или не будут полностью разрешены.

Урок 22: Постройте свое счастье

Два самых важных компонента психологического благополучия – это радость и удовлетворение. Испытывать позитивные чувства по поводу того, что мы делаем важно, но так же важна степень удовлетворенности нашей жизнью. Вместе радость и удовлетворение делают нас счастливыми.

Как гласит цитата из Аристотеля в начале этой главы, счастье составляет основу нашей жизни. Когда греческие философы говорили о счастье, они понимали под этим не просто хорошее, позитивное настроение. Вместо этого, счастье неразрывно связывалось ими с чувством завершенности и удовлетворения: ощущение реализации собственного потенциала и всех своих возможностей. В таком понимании, счастливый человек может переживать периоды грусти и неудач, тревоги и фрустрации. Действительно, трудно представить себе жизнь человека, стремящегося к своим целям и не сталкивающегося с подобными препятствиями. При этом, основой счастья становится глубокое ощущение того, что в нашей жизни мы находимся на верном пути: чувство, что мы делаем то, что должны делать.

В этом контексте, противоположностью счастья в понимании Аристотеля является не грусть, а особый тип эмоционального недомогания: смутное, но всеобъемлющее ощущение вины, связанное с тем, что в нашей жизни мы упускаем возможности, соглашаемся на меньшее, чем то, чего мы достойны. По поводу таких негативных явлений как гнев, тревога и депрессия написано очень много, но об этом терзающем чувстве вины – гораздо меньше. Оно не так драматично как паническая реакция или вспышка гнева, но оно может быть столь же разрушительно в своей навязчивой агрессивности. День за днем, неделю за неделей, месяц за месяцем, вы чувствуете, будто играете на понижение в собственной карьере, романтических отношениях и личностном развитии: трудно представить прочную уверенность и самооценку, построенную на таком фундаменте.

В обратном случае, мы ощущаем особую теплоту удовлетворения, когда погружены в деятельность, действительно приносящую нам удовольствие. Для меня, как психолога, это моменты, когда все собирается воедино и я могу совершить значимые изменения в чьей-либо жизни – это ориентир, к которому я иду сквозь долгие часы медленной, постепенной и сложной работы. Точно так же, разработка многообещающей торговой идеи, ее осуществление в соответствии с планом и последующее получение прибыли, приносит ощущение радости, которого нельзя добиться от

бессмысленной, но удачной сделки с равным доходом. Гордость, не похожая на самонадеянную заносчивость, но несущая в себе убеждение о правильности собственного выбора, становится важным проявлением Аристотелевского счастья.

К сожалению, работа на финансовых рынках не приносит такого удовлетворения многим трейдерам. Да, они чувствуют удовольствие, когда зарабатывают деньги, и боль, когда их теряют. Но им не хватает глубокого внутреннего чувства удовлетворения и радости, доступного только для тех, кто принимает вызов и добивается цели. *Причина здесь в том, что они надеются, что прибыль принесет им счастье, тогда как, на самом деле, все обстоит ровно наоборот.* Мы получаем пользу от наших усилий тогда, когда стремимся к счастью. Точно так же, как сексуальные победы не могут принести счастья эмоционально наполненных отношений, а выигрыш в лотерею не приносит опыта в бизнесе, прибыль от сделок не может стать источником эмоций для развития карьеры в трейдинге. Это просто счастливые случаи, а не причины счастья.

К сожалению, многие трейдеры пытаются работать на рынках такими способами, которые не могут принести удовлетворения. Они стремятся к прибыли так же, как профессиональный соблазнитель стремится к сексу. Иногда они выигрывают, иногда – нет. Но они ничего не приобретают: они строят свою карьеру не больше, чем лавелас строит значимые отношения. Очень часто трейдеры осознают терзающую их экзистенциальную вину: они понимают, что долгие часы перед экраном приносят низкие или нулевые финансовые результаты, но также не приносят и ощущения осмысленности и удовлетворения. Они не обязательно проходят в тревоге, депрессии или раздражении. *Они просто проходят впустую.*

Мы можем узнать счастливого трейдера по его погруженности в процесс торговли и по его удовлетворенности этим процессом, даже когда рынки закрыты. Я отслеживаю трафик своего блога *TraderFeed* ежедневно и давно заметил, что число посетителей резко снижается после закрытия рынка в пятницу и во время выходных. В конце концов, какое удовольствие можно получать от рынков, если они закрыты? Это образ мысли типичного лавеласа. Счастливый трейдер находит удовольствие в исследовании и понимании рынков, в подготовке к следующему дню или неделе, в оценке своих результатов и корректировке поведения, в создании новых идей и методов. Разделение между буднями и выходными будет столь же незначительным для такого трейдера, как для увлеченного артиста или ученого. Разумеется, такие трейдеры часто читают о рынках по вечерам и на выходных даже больше: они погружены во все аспекты торговли, не только в процесс получения денег от сделок.

Вы поймете, что стремитесь к своему счастью тогда, когда будете настолько вовлечены в то что делаете, что не захотите ограничивать это рамками рабочего дня. Когда вы влюблены кого-то, эта любовь пронизывают все ваши действия, а не только происходящее в ночном клубе или в спальне. Когда вы находите свое призвание в рынке, вы живете и дышите им не только когда он может вам заплатить. Вот полезное упражнение для оценки самого себя на ближайшую неделю. Запишите, сколько часов вы посвятили трейдингу не считая непосредственно торговли, и что вы при этом чувствовали. Испытывали ли вы прилив удовольствия, когда находили новые паттерны и идеи? Ощущали ли глубокое чувство мастерства и гордости, работая над собой и развивая свое ремесло? Принесли ли Ваши продолжительные усилия по анализу рынка и улучшению своих результатов чувство гордости и удовлетворения?

Если вы не уделяете трейдингу в целом столько же времени, сколько тратите непосредственно на торговлю, возможно, это не Ваше призвание. Вы можете представить, что священник занимается своей религией только с девяти до пяти? Художник пишет только когда работают выставки? Если трейдинг – это действительно часть Вас, приносящая вам счастье, Вы, скорее всего, будете погружены в развитие своих навыков и изучение паттернов. Найти нишу, которая поможет сохранить такое погружение – это значительная часть успеха. Трейдинг может стать отличной работой и прибыльной карьерой, но только если он является Вашим призванием.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Многие трейдеры путают удовлетворение с ленью и самодовольство. Боясь стать самоуверенными, они отказываются от чувства выполненного долга. Как результат, трейдеры часто не удовлетворены своим прогрессом и становятся жертвами фрустрации – и влияния фрустрации на трейдинг. Вы можете быть довольны достигнутым прогрессом, и при этом оставаться мотивированными к дальнейшему развитию. Ключ к этому – постановка краткосрочных и долгосрочных целей. Так вы сможете наслаждаться чувством удовлетворения при достижении текущей задачи, но все еще желать достигнуть более масштабных целей.

Урок 23: Войдите в зону

Большинство опытных трейдеров знает ощущение от пребывания в зоне: это значит видеть рынки настолько ясно, что принятие правильных решений даже не требует усилий. Психолог Абрахам Маслоу называл такие случаи «пиковыми переживаниями»; исследователь Михал Чикжентмихалый описывал их как «периоды потока». Мы видим признаки нахождения в зоне, когда действующий ощущает себя единым целым с действием, при этом мастерски реализуя свои навыки без признаков каких-либо сознательных усилий.

Зона – это не эмоциональное состояние, хотя она приносит чувство эмоционального благополучия и, разумеется, может быть нарушена негативными переживаниями. Вход в зону требует *погружения*: полной сосредоточенности на том, что мы делаем. В этом смысле, зона – состояние повышенного внимания: результат полной сфокусированности и погруженности в действие.

Заметьте, что мы можем действовать автоматически – и даже умело – без погружения в нашу деятельность и не находясь в зоне. Повторяющиеся, рутинные задачи, такие как вождение автомобиля на пустой дороге или прогулка по улице, не требуют особого внимания и обычно не приносят ощущения благополучия. Чтобы войти в зону, мы должны приложить к решению задачи умственные усилия, которые захватывают все наше внимание. Хотя может показаться, что находясь в зоне мы не прикладываем усилий, мы действуем далеко не как роботы.

Ранее в этой книге – и в *Самоучителе трейдера* – я уже описывал важность *ниши*: действий в рамках той области, которая отвечает нашим талантам, навыкам и интересам. Хорошим барометром того, действуете ли вы в своей нише, может служить количество времени, которое вы проводите, находясь в зоне. Я испытываю такое ощущение «потока» достаточно часто, когда пишу. Я редко придерживаюсь детального плана. Вместо этого, я думаю о теме и, печатая, позволяю мыслям и словам течь свободно. Точно так же, когда я консультирую кого-то, я полностью сфокусирован на том, что говорит мой подопечный, на значении этих слов и на том, как использовать эту информацию. Когда я работаю с кем-то, время очень часто пролетает незаметно; я так погружен в процесс взаимодействия, что теряю счет времени.

Я чаще всего вхожу в состояние зоны в трейдинге, когда анализирую рынки – исследование поглощает меня – и применяю свои идеи, совершая краткосрочные сделки. В значительной мере, именно этот аспект головоломки, а не сделки как таковые, захватывает мое внимание. Если я

пытаюсь торговать механически, без вовлечения в процесс принятия решений, я нахожу трейдинг психологически разрушительным. Это как разговаривать с людьми поверхностно, на отвлеченные темы. Я не получаю пищи для ума, и мое внимание остается незадействованным. Я нахожусь вне зоны.

Одним из самых разрушительных психологических паттернов, которые я наблюдаю у трейдеров, является создание для самих себя поддельной зоны при помощи торговли с слишком высоким риском. Иными словами, трейдеры, в действительности, не интересуются рынком и процессом торговли, и пытаются создать интерес и внимание, делая слишком большие ставки. Проблема здесь ясна: это создает вероятность слишком больших потерь и потенциальный риск полного краха. Однако, психологически, это так же губительно. Когда трейдер привыкает к определенному размеру риска, привлечение интереса и внимания требует повышения этого размера – это похоже на наркомана, которому требуется все больше и больше наркотика, чтобы получить кайф. В конце концов, трейдеру, нуждающемуся в стимуле от риска, чтобы сохранить интерес к трейдингу, придется сдаться. Несомненно, это зависимость, а не увлечение рынком.

Более обширную информацию о зависимостях, связанных с трейдингом, можно найти в книге Самоучитель трейдера и на этой странице: <http://traderfeed.blogspot.ru/2006/11/dr-bretts-heartfelt-plea-when-trading.html>

Один из самых действенных способов выйти из состояния потока – или предотвратить его – это сфокусировать внимание на чем-то, отличном от процесса действия. Вы не можете погрузиться в сексуальный акт, если беспокоитесь о своей состоятельности в качестве любовника. Вы не сможете найти зону в спортивном состязании, если заставляете себя установить рекорд. Трейдер, фокусирующийся на прибили и убытке во время сделки, в какой-то мере, не сосредоточен на рынке. Опасения за результат – беспокойство о результате во время действия – это путь к катастрофе, если вы хотите остаться в зоне.

Когда я писал свою первую книгу, я решил полностью закончить рукопись не дожидаясь подписания контракта с издателем. Я, конечно, хотел чтобы книгу опубликовали, но я писал ее не ради гонорара или признания. Я писал ее для себя, чтобы четко сформулировать свои мысли и внести свой вклад в данной области. Когда я писал с таким настроем, мне не приходилось беспокоиться о том, как читатели отреагируют на мои идеи, понравится ли моя книга редакторам и т.д. Я мог

сосредоточится на создании книги. Очень, очень сложно оставаться погруженным в процесс, если тебе *необходим* хороший результат. Самым лучшим способом испортить мой писательский опыт (и мои книги), было бы разделить мое внимание между созданием/описанием идей и рассуждениями о том, как эти идеи будут восприняты. Когда благоприятный результат становится критической *потребностью*, а не просто искренним желанием, практически невозможно отодвинуть его на периферию сознания и сосредоточится только на процессе.

Это справедливо и для трейдеров. Если трейдер нуждается в прибыли, очень трудно пережить взлеты и падения рынка и остаться сосредоточенным на исполнении торговых идей и планов. Если сегодняшняя сделка нужна для того, чтобы обеспечить еду и крышу над головой на завтра, зоны достичь невозможно: тревога возобладает сразу же, как только прибыль окажется под угрозой. Если я становлюсь психологически привязан к прибыли, связывая свою самооценку и идентичность со своими результатами в трейдинге, я больше не контролирую свои переживания: движения рынка будут контролировать то, что я чувствую. *Ощущение потока требует, чтобы мы хотя бы минимально контролировали то, что делаем.*

Возможно, другая аналогия поможет пролить свет на эту проблему. Мы с моей женой Марджи недавно инвестировали солидную сумму денег в облигации, освобожденные от налогообложения, воспользовавшись ситуацией, когда их доходность взлетела по сравнению с доходностью налогооблагаемых казначейских облигаций и депозитных сертификатов. План заключался в том, чтобы сделать это вложение инвестицией, а не краткосрочной сделкой. Со временем, мы поняли, что можем заработать на привлекательной доходности и возможной капитализации, когда доходности налогооблагаемых и освобожденных от налогов инструментов сравнялись. Эта инвестиция была комфортна для нас, так как она составляла лишь 10% от наших сбережений. Наш остальной капитал был диверсифицирован между другими инвестициями, принося прибыль, даже если бы наша сделка с облигациями пошла против нас в краткосрочном периоде. Мы могли сфокусироваться над нашим инвестиционным плане в целом, так как распределили свои вложения, и у нас не было *нужды* в том, чтобы какая-либо одна инвестиция принесла большой доход.

Диверсификация, и в жизни и на рынке, уменьшает давление со стороны конечного результата, и позволяет нам погрузиться в то, что мы делаем.

Точно так же, трейдер, который рискует в сделке небольшой частью своего счета, может остаться

сосредоточенным на исполнении своего плана, так он не испытывает необходимости в том, чтобы эта рисковая часть сработала – и он не почувствует большой угрозы, если этого не произойдет.

Это психологический парадокс: чтобы лучше сфокусироваться на одном конкретном действии, мы должны распределить свои усилия между разными действиями. Если у меня есть положительный опыт отца, мужа и психолога, я не нуждаюсь в том, чтобы хорошо продавались мои книги, или мои сделки приносили прибыль. Именно эта эмоциональная диверсификация позволяет мне оставаться сфокусированным на моих книгах и торговле, достигая удовлетворяющих меня результатов.

Если вы хотите стать собственным торговым тренером, вам не нужно тратить все больше и больше усилий, эмоций и времени на трейдинг. Если вы поместите все психологические яйца в корзину торговли, это станет прямой дорогой к перегрузке и невозможности остаться в зоне эффективности. Вместо этого, вы можете развиваться, сделав трейдинг лишь одним из многих других увлечений в вашей жизни. Другие яйца могут отправиться в корзину духовных интересов, творчества, спортивных занятий, интеллектуальной жизни, общества, семьи и хобби. Если ваша жизнь наполнена таким образом, вы лучше подготовлены к тому, чтобы справиться с перепадами Ваших результатов в трейдинге. Вам не *нужно*, чтобы торговля шла хорошо в каждый момент времени, и вы становитесь более сфокусированными на процессе торговли, планировании и исполнении хороших сделок.

Итак, вот Ваше задание. Оцените себя, исходя из того, сколько интереса вы проявляете и удовлетворения получаете в описанных выше сферах жизни. Насколько вы диверсифицированы в своих источниках благополучия? Затем, выберите какую-либо одну область для развития, чтобы улучшить свою эмоциональную диверсификацию. вы не только найдете новый источник удовольствия и достижений, но также заложите психологический фундамент – внутреннее ощущение безопасности и удовлетворения – для того, чтобы найти свою зону эффективности.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Делайте короткие перерывы в торговле. Это может стать отличным способом освежить свою концентрацию и отвлечься от сложной рыночной среды. Лучшим перерывом станет такой, который сможет полностью поглотить Вас, поместить вас в зону, не связанную с трейдингом. Один из примеров – физические упражнения. Разговор с людьми, которые вам нравятся – другой пример. Лично для меня таким захватывающим действием может стать игра с моей кошкой Джинной или плавание в бассейне. Такая деятельность

полностью заставляет меня забыть о том, что я делал до этого, и позволяет мне вернуться к работе со свежей головой. Переключите шестеренки – пусть что-либо захватит Вас физически и/или эмоционально – после того как вы сознательно погрузились в рынок. Такие перерывы могут привести к одним из самых лучших сделок.

Урок 24: Торгуйте с энергией

Одним из важнейших компонентов психологического благополучия является энергия. Трудно сохранить счастье, энтузиазм, мотивацию и общее удовлетворение, когда вы чувствуете душевное и физическое истощение. Утомление – враг концентрации; физический тонус – источник позитивного, энергичного настроения.

Мы как ноутбуки, работающие от батарей: после длительной работы, мы разряжаемся. Концентрация и внимание требуют усилий; в конце концов, мы истощаем все свои ментальные ресурсы и теряем концентрацию. Это ведет к ошибкам в торговле: мы упускаем возможности, не замечаем важную информацию, забываем ключевые аспекты торговых планов. Когда мы истощены, мы также с большой вероятностью возвращаемся к старым – и часто негативным – паттернам поведения. В состоянии утомления мы можем поддаться скуке, стать особенно раздражительными или попасть в ловушку негативного образа мысли.

Подумайте об этом таким образом: для того, чтобы остаться целеустремленным, необходимо сохранять концентрацию. Чтобы активно направлять самих себя, нам нужен внимательный, активный ум. Когда мы утомлены, мы теряем управление. Мы становимся пассивными, и вместо того, чтобы быть источником событий, мы лишь реагируем на происходящее.

Это разделение между активным и пассивным трейдингом чрезвычайно важно. Активный трейдер изучает рынки, четко определяет области возможностей, сознательно исполняет и управляет сделками, чтобы максимизировать эти возможности. Активный трейдер не полагается на волю случая: какой возможностью воспользоваться, где остаться в стороне, когда зафиксировать прибыль, где обрезать убытки – все запланировано заранее. Это требует времени, энергии и постоянной сфокусированности. Хороший трейдинг, в этом смысле, обладает целенаправленностью: он является управляемым актом воли.

Когда мы физически истощены, мы теряем способность намеренно сохранять концентрацию. Мы игнорируем собственный анализ; мы не способны калибровать риск и прибыль. Мы действуем эвристически и совершаем сделки по самым простым причинам – графические паттерны или уровни цен, – которые вполне могут быть лишены какого-либо преимущества риска/вознаграждения. Даже хуже, когда мы устаем, мы руководствуемся эмоциями и начинаем ловить минимумы и максимумы цены, либо механически действовать

по правилам (например, «продавай слабые акции на сильном рынке»), не уделяя ни времени, ни усилий на то, чтобы оценить общий контекст происходящего или торгового дня в целом.

Для управления своей энергией в течение торгового дня, вам потребуется лишь придерживаться следующих правил:

- **Соблюдайте режим и качество сна.** Если ваш сон прерывается, вы можете лишиться важных его этапов и чувствовать себя не отдохнувшим, даже проведя много часов в постели.
- **Питайтесь правильно.** Колебания уровня сахара в крови могут привести к трудностям с концентрацией; избыток кофеина и сахара может повлечь временный прилив энергии, но также может привести к неприятным обратным эффектам.
- **Правильно заботьтесь о своем разуме.** Я видел, как алкоголь и наркотики разрушают жизни трейдеров, в то время как вечерние гулянки снижают их результаты на следующий день. Напротив, те кто сфокусирован и целеустремлен в личной жизни, замечают, что это распространяется и на их торговлю.
- **Правильно заботьтесь о своем теле.** Физические упражнения - одна из самых недооцененных частей торгового плана. Часы, проведенные сидя за монитором, не приносят улучшений в физических кондициях. Со временем, мы теряем форму - и наши энергетические батареи теряют свой заряд.
- **Делайте перерывы.** Немногие могут смотреть на экран и следить за движением рынка непрерывно целый день, при этом не теряя концентрации. Перерывы в периоды слабого движения рынка помогают восстановить энергию и концентрацию, которые так необходимы, когда рынок обретает силу.

Карьера в трейдинге - это марафон, а не спринт: победители сами определяют свой темп.

Предложения, перечисленные выше, не выглядят чем-то экстраординарным. Но поразительно, как много может приобрести трейдер, если добавит эти правила в свой ежедневный чеклист. *Мы подготавливаем свои сделки, но часто не можем подготовиться к торговле самих себя.* Как мы можем соблюдать дисциплину в торговых решениях, если мы не придерживаемся дисциплины в своей жизни?

Как собственный торговый тренер, вы не должны доводить себя до изнеможения, работая до тех пор, пока не потеряете способность работать. Вы также не должны запускать свое физическое состояние до той степени, когда, как у батареи ноутбука, «эффект памяти» приводит к все более

и более низкому запасу энергии при каждой перезарядке. Ваше задание – ежедневно отслеживать Ваши прибыли и убытки, как функцию двух факторов: уровня вашей энергии (высокий или низкий) и способа торговли (активный/запланированный или пассивный/незапланированный). Добавьте в ваш торговый журнал простой чеклист, который поможет вам увидеть взаимосвязи между вашим физическим состоянием, уровнем концентрации, целенаправленностью Ваших действий и торговыми результатами.

Если вам не хватает энергии, вы будете испытывать недостаток концентрации; если вам не хватает концентрации, вы не сможете действовать целенаправленно; если не хватает целенаправленности, вы будете не способны выполнить свой торговый план.

Пока вы сами не подсчитаете и не оцените силу этих взаимосвязей, вы вряд ли сможете сохранить мотивацию, необходимую для последовательного соблюдения пяти правил, приведенных выше. Когда вы увидите, что уровень вашей энергии напрямую коррелирует с качеством вашей торговли (и результатами), вы сможете подтолкнуть себя к соблюдению ежедневных правил хорошего сна, питания, упражнений и здорового образа жизни. вы также сможете преодолеть чувство вины и страха, которое испытываете отходя от монитора. Вы поймете, что *возможность – это не просто функция движения рынка: это также функция вашей способности извлекать из рынка выгоду.*

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Многие трейдеры пренебрегают своей семейной жизнью (супругами, детьми), полностью погружаясь в работу. В результате, они испытывают вину и внутренние противоречия, связанные с данными нереализованными потребностями. Это приводит к снижению результатов. Если бы трейдер провел несколько счастливых часов вместе со своими родными, этот простой в работе стоил бы ему меньше. Отпуск – даже выходные и праздники – приносит ментальное обновление, позволяет освежить отношения в семье и придает энергии в работе. Если вы слишком устали в своей личной жизни, вероятно, вы не полностью эффективны и в трейдинге. Не обязательно жить абсолютно сбалансированной жизнью – лишь немногие способны на это, – но если вы чувствуете, что ваша жизнь разбалансирована, это будет подрывать Вашу энергию, концентрацию, оптимизм и усилия.

Урок 25: Намерение и величие: тренируйте мозг с помощью игры

Одна из основных концепций, лежащих в основе книги Психология трейдинга – целенаправленность. Мы можем определить целенаправленность как способность осуществлять намеренные действия на определенном отрезке времени. Способность сохранять внимание и концентрацию, координировать последовательность действий в стремлении к выбранной цели, постоянно пробовать новые подходы к решению возникающих проблем: все это проявления целенаправленности.

Как мы отмечали ранее, существует интригующая взаимосвязь между целенаправленностью и психологическим благополучием. Исследуя состояния «потока», Михал Чикжентмихалый обнаружил, что моменты пребывания «в зоне» возникают в результате полного погружения в действие. В такие моменты мы полностью сфокусированы на том, что делаем, мы достигаем состояния, в котором эффективные действия кажутся нам почти не требующими усилий и совершенно естественными. Это очень приятное ощущение, и для творческих людей оно само по себе становится психологической наградой. *В прямом смысле слова, любовь творца к его работе представляет собой стремление к состоянию потока.* Таким образом, образцовые, эффективные действия сами по себе приносят вознаграждение: так устроена психологическая система обратной связи, которая лежит в основе величия.

Это помогает объяснить выводы, полученные Дином Китом Саймонтоном, указывающие на то, что выдающиеся люди, работающие в различных дисциплинах, необычайно продуктивны. Они овладели искусством работы в зоне эффективности, а усилия, которые необходимы для этого, сами по себе превратились в их цель. Их продуктивность – побочный продукт своего рода позитивной зависимости: стремления к удовольствию от достижения зоны эффективности.

Как отмечает Елконон Голдберг в своей замечательной работе *«Исполнительный мозг»*, разные грани целенаправленности – внимание, планирование, мышление – являются функциями лобных частей коры головного мозга. Его исследования также показывают удивительную пластичность мозга: *используя функции мозга, вы тренируете определенные его области и увеличиваете их производительность, так же как посещения спортзала развивают силу и выносливость.* В каждый конкретный момент времени, мы способны быть целенаправленными в определенной, фиксированной степени:

мы можем использовать мозг до тех пор, пока намеренные усилия не утомят его, и он не потребует отдыха. Однако, со временем, мы можем развить способность нашего мозга к целенаправленности, тренируя функции лобных долей. Так же как поднятие тяжестей позволяет нам наращивать силу, вовлеченность в устойчивые, намеренные усилия – лучший путь к развитию нашей способности к целенаправленности.

Когда мы прилагаем усилия к достижению цели, мы развиваем целенаправленность и волю.

Кто-то может подумать, что трейдинг может стать прекрасной формой таких умственных упражнений. Однако, это не обязательно так. Мы можем кликать мышкой и делать сделки, не вовлекая себя в направленный, требующий усилия процесс мышления. Это пассивный трейдинг, описанный в предыдущем уроке. Когда мы торгуем не фокусируясь на своих осмысленных целях, мы не используем свои ментальные мускулы. В более широком смысле, если мы проживаем свою жизнь на автопилоте, эти мышцы атрофируются. Мы все знаем людей, дрейфующих от одного занятия к другому, похоже, даже не задумывающихся о долгосрочных последствиях своих действий. Они тратят деньги и увязают в долгах; они заводят новые отношения, но приходят к старым конфликтам. Гурджиев описывает это как склонность жить механически, будто мы – это машины, реагирующие на стимулы. Мы можем заметить это среди безработных: после долгого пассивного периода, даже небольшие усилия кажутся обременительными. Жизнь становится механистичной; способность к целенаправленности атрофируется.

Так же как тренировка одной группы мышц не позволяет укрепить другие (или развитие аэробной выносливости не увеличивает силы мышц), работа над одной формой целенаправленности не обязательно усиливает наши способности в других ее формах. Хорошим примером могут служить трейдеры, совершающие множество внутрисуточных сделок. Они развили в себе удивительную способность удерживать внимание перед экраном целый день, отслеживая потоки заявок и краткосрочные движения рынка. Но те же самые трейдеры часто не способны поддерживать усилия, необходимые для того чтобы долго наблюдать за самим собой или периодически анализировать рынок, определяя тренды и новые идеи. Очевидно, мы лучше всего сохраняем концентрацию и прилагаем усилия, занимаясь тем, что наилучшим образом соответствует нашим способностям и интересам. Талантливый автор, находящийся «в потоке», способен достичь этого состояния отчасти благодаря тому, что остается в своей нише эффективности, которую мы обсуждали в предыдущей главе: в сфере талантов, навыков и интересов.

Вне этой ниши, чрезмерные усилия, необходимые для достижения результата, разочарования от неудач, если результат не достигнут, и скука, порожденная отсутствием ценностей и интересов, приведут к разрушению потока и подорвут целеустремленность.

Эти процессы описаны в *Самоучителе трейдера*: таланты приводят к интересам, интересы приводят к навыкам, навыки приводят к компетентности, компетентность приводит к состоянию потока и окончательному развитию выдающейся эффективности. *Это взаимодействие между состоянием потока и развитием целенаправленности придает особую динамику обучению: без потока у талантов нет приложения, они никогда не разовьются в исключительные способности.*

Многие трейдеры не могут достичь успеха, так как действуют за пределами собственных ниш, определенных сочетанием их талантов, интересов и способностей. Так как они пытаются делать то, что не соответствует присущим им интересам и то, что не позволяет реализоваться присущим им способностям, они редко достигают состояния потока: трейдинг приносит лишь незначительный вклад в их благополучие. Без потока, этим трейдерам не хватает стимула, чтобы сохранить уровень прилагаемых усилий, и это мешает им развить целенаправленность. После этого они спрашивают, почему им не удастся придерживаться торговых планов, или почему они подрывают собственную торговлю импульсивными сделками.

Процесс обучения у выдающихся исполнителей развивается целенаправленно, по мере того как они развивают свои навыки. Это означает, что - со временем - выдающиеся исполнители могут сделать со своими навыками больше, чем другие.

В чем заключается первый шаг к развитию эффективности? Чаще всего, ответом будет «практика», и она, конечно, важна. Но перед практикой должна быть игра. Игра говорит там о том, какие действия приносят нам радость, а какие - нет. Когда мы играем, мы открываем для себя удовольствия и разочарования, связанные с каким-либо действием или предметом: это интерес, присущий нам изначально. Многие трейдеры, не нашедшие своей ниши, никогда не играли с рынком. Они не пытались торговать в разных стилях, разными инструментами и на разных тайм-фреймах. Они не знают, каково это - держать позиции неделями, или всего несколько минут. Они не могут оценить различий между сделками, совершенными после быстрого определения паттерна и совершенными после тщательного анализа. Они пытаются имитировать других трейдеров; они выбирают путь наименьшего сопротивления и торгуют исходя

из поверхностных паттернов графика или индикаторов. Выдающиеся способности не могут развиваться в такой среде; целенаправленность угасает.

Выдающиеся исполнители никогда не прекращают играть. Художники делают наброски; спортсмены играют во время тренировок; актеры импровизируют. Игра – это средство познания самого себя, и иногда мы открываем в себе увлечения и таланты, о которых не подозревали. Ваше задание в этом уроке – выбрать рынок, стиль торговли или таймфрейм, отличный от привычного для Вас и заняться торговлей на бумаге параллельно с Вашим обычным трейдингом. Фиксируя бумажные сделки, записывайте реальные торговые идеи и отслеживайте P/L в реальном времени. Управляйте этими виртуальными сделками также как реальными, устанавливая цели и стоп-лоссы, а также регулируя размер позиции.

Например, у меня есть отдельный небольшой торговый счет, на котором я играюсь с более долгосрочными торговыми идеями. Это способ опробовать мой анализ и обнаружить возможные преимущества, оперируя небольшими деньгами и риском. Большинство идей, реализованных на таком счете для набросков, может не приносить плодов, но этого небольшого усилия достаточно, чтобы приоткрыть двери возможностей. Это освежает мой ум и мой трейдинг; это также позволяет мне не отвлекаться от более широкой картины рынка, совершая свои краткосрочные сделки, приносящие прибыль. В первую очередь, эта практика показывает мне, какие идеи и стратегии действительно привлекают мой интерес и воображение: это может сформировать многообещающую основу для новой ниши. Когда вы играете со своей торговлей, вы избегаете застоя; вы также открываете для себя ниши, которые позволят сохранить целенаправленность и эффективность. Вот как вы сможете построить карьеру в трейдинге – и как сможете развить ментальные мышцы, способные продвинуть результаты на еще более высокие уровни.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если вы структурируете подготовку к торговле так же, как структурировали бы физические упражнения, то с каждым днем вы будете понемногу увеличивать свою способность сохранять целенаправленность. Я недавно наблюдал за трейдером, совершившим сделку на основе отличной идеи. Его выбило по стопу, но он сделал такую же сделку опять, после нового сигнала. Стоп-лосс сработал снова. Он зашел в третий раз и поймал тренд, принесший ему очень крупную прибыль. Его устойчивость была функцией его упорства: его способности видеть свою цель, даже под воздействием усталости и разочарования. Его старательная ежедневная подготовка сделала для него возможным приложить дополнительные усилия, если они понадобятся, в то время, как другие

отказались бы от своей идеи. Когда вы прилагаете усилия к развитию в трейдинге, вы не только обучаете свой ум, вы тренируете волю.

Урок 26: Сохраняйте спокойствие

Когда мы говорим о психологическом благополучии, обычно мы имеем в виду удовольствие, радость и бодрость. Еще одной гранью благополучия является спокойствие: состояние ума, свободное от отвлекающих негативных мыслей и чувств. Во всех смыслах, спокойствие жизненно важно для выдающихся исполнителей: *свободный, ясный ум может полностью сфокусироваться на паттернах рынка.*

Большинство из нас проводит так много времени под воздействием различных раздражителей, что достижение состояния покоя становится труднодостижимым. Социальные взаимодействия, телевидение, радио, музыкальные плееры, мобильные телефоны, биллборды и компьютеры: большая часть нашего дня проходит в смещении изображений и звуков. Все эти вещи пытаются овладеть нашим вниманием; привлекая нас извне, они отдаляют от нас наши внутренние стимулы.

Не имея возможности генерировать собственные стимулы, многие из нас принимают из отсутствие за скуку. Скука – это ощущение разочаровывающей пустоты, состояние когда для нас нет ничего интересного. Если мы прислушаемся к самим себе, мы можем увидеть, что скука говорит о состоянии внутренней пустоты, невозможности найти приложение своих интересов как внутри себя, так и в окружающем мире.

Неприятие скуки – это источник многих проблем в трейдинге. Чтобы избавиться от скуки трейдеры придумывают предлоги для сделок, что приводит к переторговке и постоянным убыткам. Трейдеры готовы брать на себя непривычно большие риски и набирать слишком большие позиции, только чтобы сохранить возбуждение и интерес. Ирония в том, что многие трейдеры считают эмоции своим врагом, хотя на самом деле их пугает скука, порождаемая затишьем на рынке.

Но неприятие скуки вредит торговле и другим, менее очевидным путем. Как я подчеркивал в *Самоучителе трейдера*, мастерство в торговле заключается в способности определять и действовать в соответствии с паттернами, возникающими в среде шумных данных. Исследования скрытого обучения говорят о том, что мы можем распознавать сложные паттерны в различных ситуациях, даже не обладая способностью описать словами конкретную природу таких паттернов. Это часто происходит когда мы ощущаем, что рынок ведет себя необычным образом, или когда мы испытываем неясное смущение во время разговора. Маленькие дети строят фразы не зная правил грамматики: они встречали так много примеров правильной речи, что чувствуют, что звучит правильно, а что

нет. Они, как трейдеры и хорошие собеседники, развивают чувство паттернов и отклонений от них.

Это внутренне ощущение – не просто интуиция. Это результат бесчисленных повторений сложных паттернов. Когда я впервые сел за руль автомобиля, я едва ли мог просто ехать в своем ряду. С опытом, я научился предчувствовать, что происходит на несколько машин впереди меня. Много раз я нажимал на тормоз или повышал бдительность до того, как осознавал возникшую проблему. Если бы мы всегда полагались лишь на свой рассудок, мы не смогли бы быстро реагировать на опасности. Эволюция заставила нас развить чувство реальности, в дополнение к контролю со стороны сознания.

Доступ к интуиции требует спокойного ума; людей с развитой интуицией спокойствие не ввергает в скуку. Напротив, они извлекают из него пользу.

Когда наше внимание разделено и мы рассеяны, мы утрачиваем это особое чувство. Это происходит потому, что распознавание паттернов проявляет себя как ощущение, едва уловимое осознание. Если я не слежу за этими скрытыми подсказками, я пропускаю все их сигналы. В таком состоянии мы не можем заметить нюансы разговора или незначительные, но важные изменения в потоке машин. Мы теряем ценную информацию, а также большую часть нашей способности реагировать на события быстро, основываясь на усвоенных паттернах.

Что еще хуже, если нас постоянно что-то отвлекает, нам не хватает внимания для того, чтобы усвоить сложные рыночные паттерны.

Вот почему спокойствие – сохранение тишины в нашем разуме – настолько важно. Если наше сознание спокойно, распознавая паттерны, мы можем заметить их самые неуловимые признаки. Если нас ничто не отвлекает, наше чутье усиливается, приобретая способность различать сигналы, исходящие от ситуации. Опытный трейдер видел так много рынков и воспринимал так много сочетаний рыночных переменных, что он способен научиться доверять этим внутренним сигналам. В них нет ни мистики, ни иррациональности. Как наездник, способен стать с лошадью единым целым, понимая все ее повадки, так и опытный трейдер может чувствовать рынок, слышать его шепот.

Но если в нашей голове шум, этот шепот неразличим.

Тот кто боится скуки, никогда не достигает умственного спокойствия.

Два важнейших шага к спокойствию – это расслабленное тело и сосредоточенные мысли. Вот где биологическая

обратная связь (biofeedback) может быть особенно полезна трейдеру: она предоставляет структурированный способ для того, чтобы научиться успокаивать свой разум. В данный момент я пользуюсь устройством *emWave* от Heart Math (www.heartmath.com). Оно измеряет частоту сердечных сокращений и вариабельность сердечного ритма (BCP). На пальце пользователя размещается небольшой сенсор, соединенный с компьютером. Данные BCP отображаются на графике; в норме данные BCP похожи на волны синусоиды. При ухудшении показателей образуются рваные, неритмичные паттерны. Цель заключается в том, чтобы кривая была настолько волнообразно-ровной, насколько это возможно. Также есть возможность отображения пропорции высоких, средних и пониженных показателей BCP, сопровождающаяся аудио сигналом. Вы можете просто закрыть глаза (например, визуализируя свои действия) и, при этом, отслеживать свою BCP. Даже дети могут использовать это устройство, играя в видео-игру и поддерживая высокие показатели BCP.

Получив опыт использования биологической обратной связи, вы поймете, что сохранение спокойствия, концентрация внимания и глубокое ритмичное дыхание – это лучший путь к повышению показателей BCP. Таким образом, *EmWave* – это как тренажер, позволяющий как научиться контролировать свой разум и тело, так и способ отслеживать концентрацию своего внимания. Есть и другие подобные устройства (например, *Journey to the Wild Divine*); предпочтения трейдеров здесь могут меняться в зависимости от удобства в использовании и привлекательности графического интерфейса. Если бы мне пришлось выбрать только один психологический прием для помощи в торговле, я бы выбрал подобный инструмент биологической обратной связи. Он очень компактный и может использоваться даже во время торговли, при минимизированном окне с данными, но включенным звуком.

Биологическая обратная связь – это способ обучить самого себя контролировать уровень возбуждения разума и тела.

Когда вы являетесь собственным тренером в трейдинге, для вас не менее важно поддерживать свой разум в форме, чем для спортсмена сохранять хорошее физическое состояние. Я обнаружил, что достаточно потратить 5-10 минут для того, чтобы начать торговлю со спокойным сознанием. В это время, оставайтесь совершенно спокойными, сидя в комфортной позе и дышите глубоко, медленно и очень ритмично. Вы можете закрыть глаза и сосредоточиться на дыхании, успокаивающих образах или на тихой музыке в наушниках. Главное – оставаться в состоянии Йоды, описанном в Психологии трейдинга: быть полностью расслабленным, но очень

бдительным и сконцентрированным. Ежедневно практикуя это упражнение, вы будете развивать свои навыки, и, в конце концов, сможете добиваться такого состояния по своему желанию, сделав несколько глубоких, ритмических вдохов. Этот навык будет чрезвычайно полезен в горячее время торгового дня, предохраняя вас от ситуаций, когда вы становитесь импульсивными и быстрые движения рынка могут вас спровоцировать.

Вы готовитесь к торговому дню, изучая недавние действия рынка, просматриваете графики, определяете зоны возможностей. Но также имеет смысл подготовиться к торговле ментально, чтобы создать настрой, необходимый для осуществления ваших идей. Ваше задание – каждое утро посвящать время ментальной подготовке и поддержанию умственного покоя. Если у вас есть сложности с сохранением состояния Йоды, подумайте о привлечении биологической обратной связи в ваши утренние приготовления (так же как спортсмены ежедневно занимаются на тренажерах и беговых дорожках). Овладев состоянием своего ума, вы овладеете своим поведением: если вы можете сохранить невозмутимость во время самых скучных рыночных ситуаций, вы будете готовы поймать движение, когда рынок наберет обороты.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если совершение сделок – ваш основной стимул на финансовых рынках, вы подвергаете себя риску переторговки. Если вы поддерживаете хорошие отношения с другими трейдерами и развиваете в себе привычку генерировать торговые идеи, вам не придется испытывать скуку во время медленного движения рынка. Другие рынки, другие тайм-фреймы: для увлеченного трейдера всегда найдется что-нибудь интересное.

Урок 27: Развивайте эмоциональную устойчивость

Три трейдера делают совершенно одинаковые сделки; все они теряют деньги. Первый трейдер обескуражен, он проклинает рынок и оставляет торговлю на этот день. Второй трейдер испытывает раздражение, он мечтает вернуть свои деньги, торгует более агрессивно и теряет в этот день значительную сумму. Третий трейдер берет передышку, переоценивает свою стратегию, ждет четкой возможности и делает хорошую сделку, которая выводит его день в прибыль.

В чем разница между этими трейдерами? В психологической литературе это называется *устойчивость*: способность сохранять высокий уровень эффективности действий даже перед лицом значительного стресса. Психологически устойчивый человек, например, может потерять работу, но продолжать правильно действовать дома и применить эффективную стратегию поиска новой работы. Человек, которому не хватает устойчивости, потеряв работу попадает в замкнутый круг. Это событие влияет на другие сферы его жизни и осложняет для него поиск новых возможностей.

Главная причина, по которой многим не хватает устойчивости заключается в том, что они принимают негативные события на свой счет. Определенная часть их самооценки зависит от результатов их действий в жизни. Когда все в порядке, они чувствуют себя хорошо. Когда они сталкиваются с препятствиями, они становятся обескураженными, испытывают сомнения и раздражение. Вместо того, чтобы прямо направить конструктивные усилия на решение проблемы, они реагируют на эмоции, порождаемые персонализацией произошедшего. Воодушевляющим примером устойчивости является история выживания Виктора Франкла в нацистском концентрационном лагере. Во время заключения он начал писать книгу (сначала на обрывках бумаги, затем в уме), что придавало его жизни цель: причину продолжать держаться. Именно такой цели не хватало погибшим, которые испытывали те же ужасающие условия. Основа стойкости – возвращение причины быть стойким, масштабные цели и мечты.

Выживают те, у кого есть мечта и цель, превосходящая их самих.

Я недавно исследовал новый паттерн, который хотел использовать, и видел возможность в утренней торговле. Я колебался между совершением сделки небольшого объема и

использованием привычного мне размера позиции. Я думал о том, что сделка может пойти против меня и осознал, что я не хочу потерять деньги на относительно непрообованной идее. При небольшой сделке мне не пришлось бы беспокоиться о влиянии результата сделки на размер моего портфеля. Более крупная сделка могла ухудшить результат торговой недели и стать причиной моего разочарования. Поэтому, я сделал небольшую сделку, понаблюдал за паттерном в реальном времени, получил умеренную прибыль и начал процесс интеграции паттерна в свою обычную торговлю.

При выборе размера позиции, я позволил своей психологической устойчивости повлиять на свои риски. Когда я торговал в соответствии с уровнем собственной устойчивости, я оставался в благоприятном состоянии независимо от результата сделки. «Как я буду чувствовать себя если получу стоп-лосс?» – этот вопрос определил размер позиции. Конечно, уклоняясь от рисков, можно дойти до нездоровой крайности. Мы можем делать сделки с таким маленьким риском, что наши потенциальные доходы значительно уменьшаться. Ключевым здесь является знание самого себя и особенно пределов своей устойчивости. Иногда я могу фантазировать по поводу совершения огромной сделки и получения гигантской прибыли. Однако, я осознаю что такая сделка может превысить порог моей устойчивости. Как только позиция повернется против меня – даже при нормальном, ожидаемом отклонении, – я буду переживать о потерянных долларах. Несомненно, это помешает мне эффективно управлять сделкой.

Успешные трейдеры со временем учатся развивать свою устойчивость и адаптируются к стрессу, который когда-то мог быть для них чрезмерным. Упомянутая небольшая сделка была бы для меня большой в 70-х, когда я только начинал торговать. Теперь она не имеет для меня эмоциональных последствий. Опыт позволяет адаптироваться: мы, как правило, можем действовать в знакомых ситуациях сохраняя высокий уровень устойчивости.

Когда мы достигаем одного уровня, мы формируем устойчивость для следующего.

Самый эффективный путь развития эмоциональной устойчивости – испытывать повторяющиеся нормальные спады и видеть – на своем собственном опыте – что вы можете их преодолеть. Убытки приносят нам глубокую эмоциональную уверенность, что мы можем пережить потери и, в конце концов, достичь процветания. Тот, кто пережил множество неудач и восстановился, получает уверенность, что он способен встать на ноги практически в любой ситуации. Трейдер, переживший множество спадов, но затем обновлявший

максимум своего депозита знает, что ему нечего бояться при нормальном снижении результатов.

В качестве собственного торгового тренера вы должны не только сохранять высокий уровень устойчивости, но и со временем развивать эту устойчивость.

В качестве упражнения вы можете воспользоваться примером с моей недавней сделкой и визуализировать наихудший их возможных сценариев для сделок, которые вы совершаете. Иными словами, когда вы определяете уровень стоп-лосса, визуализируйте то, что будете чувствовать и делать если все сложится самым плохим образом. Особенно важно представить, какие последующие действия вы предпримите, включая возможную следующую сделку. Отрепетируйте в уме устойчивый вариант поведения, которого вы хотите добиться. Вы можете думать об этом как о проигрывании роли человека, обладающего очень сильной психологической устойчивостью. Когда вы отрепетируете устойчивость и осуществите это на практике, эта роль станет частью вас. Если перефразировать Ницше, вы находите свое величие, играя роль собственного идеала.

В трейдинге мы развиваем самих себя. Каждая прибыль - это возможность преодолеть жадность и самоуверенность. Каждый убыток - возможность развивать устойчивость.

Остерегайтесь: устойчивость не означает, что вы должны сразу запрыгивать в последующие сделки после убыточных. Устойчивый трейдер может сохранить психологическое благополучие даже после нормальных, ожидаемых убытков. Когда вам не хватает устойчивости, вы постоянно оглядываетесь назад, реагируя на последнюю сделку, а не на предстоящее развитие рыночной ситуации. Устойчивый трейдер может как остановить, так и возобновить торговлю после убыточной сделки; настоящая устойчивость базируется на простом, проверенном временем плане, а не на импульсивном принятии или уклонении от рисков.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если я спрашиваю трейдера как у него дела, а в ответ слышу сумму в долларах, я обычно понимаю, что мы столкнулись с проблемой. Опытные трейдеры думают о своей прибыли в процентах, а не в абсолютных цифрах. Таким образом, например, они могут думать об ограничении своих рисков, если испытывают просадку 5% в год или ограничивать риск в сделке 25-ю базисными пунктами (0,25% от их депозита). Если вы калибруете свои риски в деньгах, вам будет трудно увеличивать торговый объем и зарабатывать больше по мере увеличения портфеля.

Стандартизируйте свой подход в терминах процентов, и вы станете более устойчивыми: потери в \$20,000 на счете в \$2,000,000 не будут сильно отличаться для вас от убытка в \$500 при портфеле в \$50,000. Точно также, если вы уменьшаете свой объем и стандартизируете риск-менеджмент с учетом процентных пунктов, вы не позволите убыткам течь, когда они кажутся небольшими в абсолютных цифрах.

Урок 28: Цельность и правильные поступки

Многие уроки в этой книге начинаются с обсуждения какой-либо проблемы, а затем предлагают пути ее решения. Этот урок начнется с рекомендации, а развиваться будет на ее основе. Ваше задание – прочесть роман Эйн Рэнд «Источник» (*The Fountainhead*). Если вы уже читали этот роман, перечитайте и обдумайте его.

Для тех, кто не знаком с этим произведением, «Источник» – это история об архитекторе Говарде Рорке, неординарном творческом гении. Он сталкивается с упрямым неприятием своих идей, включая противоречивые чувства его возлюбленной. Ему все время приходится рассматривать возможность компромисса или даже отказа от своих идеалов, особенно когда он видит, как менее талантливые люди имеют коммерческий успех работая в угоду общественному вкусу. Во многих смыслах, «Источник» – это рассказ о цельной личности, а также о том, как сложно и важно делать правильные вещи.

Не может быть самоуважения без собственного «я»: четко определенного ощущения того, кем мы являемся и за что мы выступаем. Есть множество фальшивых заменителей самоуважения, включая одобрение окружающих или размер торгового счета. Однако, в конечном счете, самоуважение – это функция знаний о самом себе и верности своим ценностям: видение возможного и верность этому образу.

У многих трейдеров нет никакой мечты кроме зарабатывания денег. Конечно, нет ничего плохого в зарплате, и те кто заработал деньги с помощью собственных умственных усилий, имеют полное право гордиться этим. Однако, трейдеры, стремящиеся получить священный Грааль, вместо того чтобы полагаться на свои независимые решения и планы, подменяют желанием быстрого и легкого выигрыша более трудный путь развития компетентности в чтении и использовании рыночных паттернов. Тот кто доводит до конца длительные ухаживания, и тот кто вступает в отношения на одну ночь, вовлечены в один и тот же физический акт, но его значение полностью различно. В одном случае, это выражение уважения и высокой оценки; в другом – часто побег от самого себя.

Во многих сферах нашей жизни мы никогда не видим плодов нашего труда; мы являемся частью команды или масштабного процесса. Трейдинг уникален в том, что только мы сами несем ответственность за то, что мы приобретаем, мы ежедневно видим результаты своих усилий.

Во время чтения «Источника», я рекомендую вам задуматься над тем, каким мог бы быть подход Говарда Рорка к трейдингу. Присоединился бы он к проп-фирме, неистово ищущей подходящие акции, чтобы механически контрить рынок и использовать его силу или слабость? Даже сама мысль об этом кажется нелепой. Торговал бы он те же непроверенные графические паттерны, что и большинство новичков, посетив пару семинаров и прочитав пару книг? Это немыслимо.

Нет, трейдер Говард Рорк, был бы прилежным учеником рынков, так же как архитектор Рорк был преданным учеником строительных материалов и методов. Он бы не торговал одним и тем же способом на всех рынках, так же как он никогда не использовал один дизайн для всех своих строений. Вместо этого, он бы осторожно оценивал каждую уникальную ситуацию и выработал бы стратегию, подходящего для каждого контекста. Трейдер Рорк работал бы на основе тщательно продуманных планов, так же как он строил на основе проектов, разработанных им с нуля. Короче говоря, Рорк подходил бы к трейдингу так же, как он подходил к архитектуре: как к выражению своего творческого видения и настоящего удовольствия от создания чего-то нового и ценного.

Что очень важно, трейдер Рорк, как и архитектор Рорк, отстаивал бы свои идеи. У него было бы свое видение рынков и понимание того, как и почему рынки движутся, ведь в книге он обладал взглядами на дизайн и строительство. Это было бы его собственное видение, а не что-то бездумно заимствованное из традиций или современных увлечений. Высока вероятность того, что его взгляды были бы нетрадиционными, и встречали бы лишь скептицизм со стороны самопровозглашенных гуру трейдинга. Это не имело бы значения. Трейдер Рорк остался бы верен своему подходу. Выбирая между следованием за толпой и своими убеждениями, он без сомнений выбрал бы правильные поступки.

Каждый великий трейдер, из тех что я знал, имел свои собственные взгляды и собственные наборы методов.

Поэтому, экономический успех трейдера Рорка был бы осязаемым индикатором его эффективности и правильности его усилий. Это следствие, а не причина. Он торгует не для того чтобы просто сделать деньги, а строит не для того чтобы продавать дома и офисы. Он строит потому, что это его призвание. Даже когда у него не было клиентов, он проектировал здания в уме и в набросках. Трейдер Рорк отслеживал и исследовал бы рынки, даже не совершая сделок. Его работа – продолжение его самого; его прибыль – результат многолетних усилий и цельности.

Наша работа может заключаться в воспитании ребенка, развитии бизнеса, проектировании высотных зданий или в разработке уникального подхода к анализу финансовых рынков и торговле. Каждая работа, сделанная по настоящему хорошо, требует продолжительных и упорных усилий, видения возможностей и готовности реализовать это видение, даже если проще отступить. *Это подлинный источник эмоциональной устойчивости: настолько глубокая гордость и самоуважение, что человеку не требуется идти на компромиссы с самим собой перед лицом неудач и разочарований.*

Что в вашей торговле есть лично от вас? Какие разработанные вами аспекты торговли выделяют и характеризуют вас как трейдера? Вот ваше ядро, ваша трейдерская сущность. Когда вы торгуете хорошо, вы остаетесь верным этой сущности, и это сослужит вам добрую службу в трудные времена. Если вы не можете четко ответить на эти вопросы, действительно ли вы готовы рисковать своим капиталом? Хватит ли вам уверенности, чтобы преодолеть неприятности, полагаясь лишь на заимствованные идеи и методы? Внимательно прочитайте главу 9 этой книги; вы увидите, что опытные трейдеры строят карьеру на собственной работе, на собственном исследовании рынков и, затем, остаются верными своим идеям и чувствам.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Этот урок показывает, почему так важно следовать торговым планам. Планы могут быть несовершенны и иногда могут работать плохо. Однако, если вы хотите развить уверенность в суждениях и научиться доверять себе, для вас нет альтернативы следованию тем идеям, которые вы считаете верными. Вы не можете достичь уверенности отступая от своих убеждений и противореча собственному восприятию. Чем четче вы формулируете свое видение рынка, обозначая свои действия в различных сценариях и обосновывая сделки, тем легче вам будет действовать на основе своих суждений и видеть свой личный прогресс.

Урок 29: Максимизируйте уверенность и делайте свои сделки

О риск-менеджменте и важности установки стоп-лоссов написано очень много. Стоп-лосс в идеале является тем уровнем, достижение которого говорит вам о том, что ваша торговая идея не сработала. Трейдеру устанавливают жесткие стоп-лоссы, расположенные ближе к точке входа чем цель, чтобы обеспечить выгодное сочетание риска и доходности в каждой сделке. Вы можете судить о профессионализме трейдера по тому, как он закрывает убыточную сделку. Выход из сделки должен быть автоматическим, и не пугать трейдера. Убыток – приемлемая часть игры. Хорошие трейдеры учатся на своих убытках и используют их чтобы пересмотреть взгляды на рынок. В результате, убыток может стать основой следующей прибыльной сделки.

Гораздо более сложным для многих трейдеров и менее обсуждаемым является то, что мы можем назвать стоп-профитом. Трейдеры, религиозно преданные стоп-лоссам могут испытывать трудности тем, чтобы давать прибыли течь в хороших сделках. Они останавливают такую прибыль раньше времени, уменьшая вознаграждение в соотношении риска и прибыли. На длительных временных промежутках, такие трейдеры испытывают проблемы с прибылью, так как их положительные сделки не намного превосходят убыточные – а иногда и меньше их.

Есть несколько причин, по которым трейдеры слишком рано обрезают прибыль. Первая причина заключается в том, что они не могут установить цели в сделке так же четко, как стоп-лоссы. Такие цели могут зависеть от множества факторов, таких как волатильность рынка, наличия четких уровней поддержки и сопротивления, а также торгуемого тайм-фрейма. Например, множество моих сделок основано на историческом анализе вероятностей достижения определенных уровней (максимумов или минимумов предыдущего дня; разворотных уровней, установленных ценой в предшествующий период). Эти уровни потом служат целями для входов в рынок. *Гораздо легче совершить сделку, когда в голове уже сложился четкий целевой уровень, так же как легче выполнить работу, имея в голове четкий план.* Без заранее определенной цели, легко попасться на тиковые скачки рынка, действуя на основе страха или жадности, которые не относятся к первоначальной торговой идее.

Другая причина подобных сценариев – недостаток уверенности в торговых идеях. Одно из важных преимуществ предварительного тестирования торговых сетапов заключается

в возможности оценить вероятность благоприятного развития событий на исторических данных. Это знание помогает обеспечить чувство безопасности, необходимое для того, чтобы довести сделку до ее конечной цели. Когда торговые сетапы и паттерны заимствованы у других без предварительного тестирования (с помощью бумажной торговли или на истории), сложно сохранить глубокое внутреннее чувство уверенности в этих идеях. При этом, когда рынок совершает нормальные откаты на пути к целевому уровню, эти враждебные движения выдержать очень трудно. Легко воспринять их как угрозу нереализованной прибыли, вместо того чтобы рассматривать как возможности для добавления к позиции.

Наконец, сыграть свою роль в закрытии сделки раньше времени может боязнь трейдера принимать на себя риски. Предположим, у вас есть выбор между гарантированным получением дохода в \$1000 или 75%-й вероятностью получения \$1500 и 25%-й вероятностью получения \$500. На длительном отрезке выбор в пользу 75% принесет вам больше денег. Тем не менее, в определенный момент времени кто-то может решить, что глупо отказываться от гарантированной \$1000. В данном случае, такое решение принимается исходя скорее из обеспечения спокойствия трейдера, чем исходя из общей прибыльности. Подобным образом, трейдеры могут устанавливать стоп-профит уровни, чтобы достичь чувства уверенности, а не максимизировать прибыль.

Чтобы рассматривать сделку с точки зрения ее цели, мы должны ощущать необычайный уровень безопасности и обладать способностью справляться с неопределенностью. По мере того, как сделка движется в нашу сторону, нереализованная прибыль накапливается, подвергаясь возможным рискам, даже если соотношение риск/доходность остается выгодным. Эта готовность выдерживать неопределенность по мере накопления прибыли требует определенной уверенности в торговом плане. Ирония в том, что необходимо больше уверенности для того, чтобы остаться в сделке, когда она идет в нужном направлении, чем в случае, когда цена движется в узком коридоре. Просто потому, что на кону все больше нереализованной прибыли.

Обычно, больше уверенности требуется чтобы удерживать прибыльную сделку, чем чтобы войти в нее.

Так как же мы можем достичь уровня уверенности, необходимого чтобы высидеть в прибыльной сделке? Обычно реальной угрозой для трейдеров служит не потеря нереализованной прибыли как таковая. В конце концов, если сделка повернется против вас, и вы предусмотрительно переместите стоп-лосс в безубыток, внезапное неблагоприятное движение цены никогда не причинит вам

боли. Хотя потерять бумажную прибыль и неприятно, эта потеря сама по себе не является угрозой торговому счету.

Вместо этого, угроза для трейдеров заключается в том, как они рассматривают подобный откат. Во многих случаях, их отношение станет весьма негативным, перед лицом потери прибыли. Они начнут критиковать себя за упущенную возможность или впадут в некомфортное состояние фрустрации. Вместо того, чтобы рассматривать результат сделки как отсутствие убытка, они расценивают это как ситуацию, вызывающую чувство вины. Самообвинения и дискомфорт от пересмотра своего мнения задним числом (а не потеря бумажных долларов) – вот то, чего трейдеры пытаются избежать. «Ты никогда не ошибешься, фиксируя прибыль.» – это отношение, основанное больше на психологической реальности, нежели на логической необходимости брать прибыль, превосходящую убыточные сделки.

Трейдеры часто думают, что они управляют сделкой, выходя из нее раньше времени, хотя на самом деле они управляют своими мыслями и чувствами по поводу сделки.

Большая часть уверенности – доверие. Вы уверены в своем браке, потому что доверяете своему супругу. Вы уверенно себя чувствуете за рулем, так как верите в свою способность управлять автомобилем при меняющихся дорожных условиях. Если вы не действуете в соответствии со своими торговыми идеями – в том числе, не доводя их до запланированного завершения, – вы ограничиваете свою уверенность, не позволяя себе поверить в эти идеи. Так же как сомнения в своем супруге не могут привести к благополучию в браке, неспособность поверить в свои проверенные временем идеи не может привести к уверенности в торговле. Вы можете перенести неопределенность в прибыльной сделке только в том случае, если видите – на своем собственном опыте – что этот дискомфорт легко можно выдержать, что вы заработаете намного больше чем потеряете, следуя своим планам.

Для вас, как своего собственного торгового тренера важно, чтобы вы внедрились и доверие и уверенность в свою торговлю. Этого можно достичь двумя способами:

- **Привить себе уверенный образ мысли.** Перед началом торговли вы должны мысленно отрететировать то, как будете говорить с самим собой, если вам придется свернуть сделку, отдав бумажную прибыль. В частности, вы можете отрететировать настрой «ничем не рисковал, ничего не заработал» – нет ничего плохого в закрытии некоторых сделок в безубыток, если это позволяет вам получать большие заработки – вместо чувства вины и разочарования. Подготовьте себя

заранее к неблагоприятному движению рынка, чтобы устранить большую часть исходящей от него угрозы.

- **Осуществлять небольшие изменения.** Полезный принцип краткосрочной терапии состоит в том, чтобы приступать к большим изменениям, начиная с малых. Если вы понемногу начинаете делать правильные вещи, вы получаете обратную связь и мотивацию, необходимую для расширения своих усилий. В случае с трейдингом это легко: даже если вы закроете большую часть своей позиции до достижения запланированной цели, оставьте небольшую ее часть, чтобы либо достичь целевого уровня, либо закрыться в безубыток. Это сохранит вашу прибыль и будет соответствовать вашей готовности к риску, но при этом вы получите свой собственный опыт доведения своих идей до логического завершения. Со временем, вы можете оставлять все больше позиции и улучшать свои результаты.

Уверенность это не только следствие того, как вы думаете, но и результат того, что вы делаете. Если вы действуете доверяя своим суждениям, у вас есть возможность увидеть, как они срабатывают – и это укрепит уверенность. В сценарии с обрезанием своей прибыли раньше времени, мы также обрезаем собственную уверенность. Если вы верите в себя – хотя бы немного – вы научитесь доверять себе глубоко усвоите чувство уверенности.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Обратная сторона импульсивного трейдера – перфекционист. Я видел как многие трейдеры приходили на рынок с прекрасными идеями. Но они не реализовывали их, так как рынок никогда не доходил до точек входа, которых ждали эти трейдеры. Сгенерировать хорошую идею, а затем увидеть как она реализуется без вас, может быть крайне неприятно. Не дайте совершенству стать врагом хорошего. Если у вас есть прекрасная идея – например, вы видите как происходит пробой, и рынок входит в тренд – входите в позицию, по крайней мере небольшой частью своего максимального объема. Если начнется хороший тренд, вы всегда сможете добавить к позиции позднее, на контр-трендовых откатах; если же тренда не случится, вы сможете выйти с умеренным убытком. *Но всегда позволяйте вашим сделкам выразить ваши убеждения: психологически вы всегда будете в выигрыше, если подкрепляете свою уверенность действиями.*

Урок 30: Адаптация – превратите стресс в благополучие

Мой опыт говорит о том, что стресс не становится дистрессом, если он компенсируется достаточным уровнем благополучия. Люди могут выдерживать высокий уровень давления, неопределенности и испытаний, если их работа значима для них, и они получают награды за свои усилия.

Мы можем думать об адаптации как о наборе стратегий, необходимых для того, чтобы справиться со стрессовой ситуацией, не доводя ее до дистресса. Эффективно адаптируясь к рискам и неопределенности рынков, трейдеры могут пройти долгий путь к развитию благоприятного эмоционального баланса.

Психологические исследования говорят о том, что нет какой-то единой и самой эффективной стратегии адаптации. Вместо этого, люди с различными типами личности и разными потребностями используют разные паттерны адаптации для того, чтобы наилучшим образом справляться со своими задачами. Как собственный тренер, вы должны знать, каким образом вы лучше всего справляетесь со стрессами в торговле, и приводить эти стратегии в действие когда потребуется.

Это знание приобретает особую ценность, когда под действием сильного стресса мы попадаем под влияние старых адаптивных паттернов, которые раньше могли срабатывать в различных ситуациях (например, в межличностных конфликтах), но могут привести к катастрофе во время убыточной сделки на волатильном рынке. Делать то, что кажется естественным – не всегда лучшая стратегия управления стрессом. Как мы увидим в главе 5, эти ранее выученные способы адаптации часто приводят нас в западню наихудших поведенческих паттернов.

Пример, с которым я часто встречаюсь – трейдеры, использующие крайне конфронтационные способы адаптации. Многие трейдеры обладают агрессивным типом личности и достигают успеха, встречая трудности с высоко поднятой головой. Это может хорошо работать в ситуациях, когда нужно договариваться о заключении сделки в бизнесе или справляться с плохими известиями. На рынках, однако, такая агрессивная реакция не всегда является наилучшей. Проходя через серию убыточных сделок – а это случается со всеми, – трейдеры могут стать более агрессивными и противостоять ситуации, торгуя чаще и с большим объемом. Этот способ справиться с фрустрацией приводит трейдера к максимальным рискам в тот момент, когда он видит рынок наименее ясно –

формула, практически гарантирующая катастрофические просадки.

Вы часто можете распознать неудачные адаптивные стратегии, когда оглядываетесь назад и с удивлением спрашиваете себя: «Что же могло заставить меня поступать таким образом?»

Так как же узнать, какие адаптивные стратегии сработают для вас наилучшим образом в конкретных ситуациях? Внизу приведен список вопросов, которые помогут вам классифицировать различные способы решения проблем в торговле. В качестве упражнения для этого урока, я хотел бы предложить вам подумать нескольких ситуациях, в которых вы хорошо справлялись со сложностями в трейдинге, и нескольких случаях, когда вы действовали плохо. Отметьте галочками те адаптивные стратегии, которыми вы пользовались торгуя правильно. Затем, поставьте нолик рядом с теми стратегиями, используя которые вы торговали плохо.

1. Я обращался к окружающим за торговыми идеями или обратной связью ___.
2. Я предпринимал действия, чтобы убедиться в том, что моя реакция не является чрезмерной ___.
3. Я отстранялся от ситуации и думал над тем, что сделать дальше ___.
4. Я пытался не преувеличивать важность проблемы ___.
5. Я спрашивал себя, что полезного я могу извлечь из сложившейся ситуации ___.
6. Я предпринимал согласованные усилия для того, чтобы разрешить проблему сразу же в момент ее возникновения ___.
7. Я понял свою ошибку и начал действовать ___.
8. Я решил приостановить торговлю на время и восстановить объективный взгляд на рынок ___.

Еще раз отмечу, что задача не в том, чтобы определить правильные и неправильные стратегии, а в том чтобы понять, какие из них наилучшим образом работают лично для вас – а также те, которые связаны с проблемными паттернами в вашем поведении.

Важным измерением адаптации является действие/размышление. Некоторые люди действуют эффективнее, предпринимая немедленные действия по разрешению проблемы; некоторые делают шаг назад, берут себя в руки, смотрят на вещи со стороны, разрабатывают план и/или консультируются с окружающими. Еще одно ключевое измерение – адаптация, сфокусированная на проблеме или на эмоциях. Некоторые трейдеры лучше реагируют на ситуации,

давая выход эмоциям и обращаясь к другим за советом и поддержкой; таким образом они активно пытаются приглушить свои негативные эмоции. Другие трейдеры достигают результата оставив эмоции в стороне, анализируя ситуацию и приступая к поиску решения проблемы.

Часто трейдеры сталкиваются с проблемами, когда не могут воспользоваться наилучшими для них адаптивными стратегиями. Трейдер, склонный к анализу, может испытать разочарование, если обнаружит, что он идет на поводу у своих эмоций и борется с проблемами без предварительного размышления и планирования. Трейдер, ищущий поддержки окружающих и обратной связи, вряд ли будет эффективно адаптироваться, если, обескураженный, он изолирует себя от коллег, которых так ценит.

Если вы сравните свои лучшие и худшие адаптации - случаи, в которых вы справлялись с проблемами в торговле наиболее и наименее эффективно, - вы поймете, что должны делать для сохранения благоприятного баланса между благополучием и дистрессом.

Отслеживая свое адаптивное поведение в те моменты, когда вы торгуете хорошо, вы создаете для себя ментальную модель ваших лучших способов решения торговых проблем. Эта модель в последствие может стать сценарием, на который вы сможете положиться в трудные времена. Сделайте адаптивный чеклист приведенный выше частью своего торгового журнала; это покажет вам те поведенческие паттерны, над которыми вы сможете поработать, столкнувшись с новыми вызовами рынка.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Думайте о своих лучших и худших адаптивных паттернах как о последовательности действий, а не об изолированных стратегиях. Так, например, при правильной адаптации, я в первую очередь предпринимаю шаги для того, чтобы успокоиться; затем я приступаю к поиску конкретных способов решения проблемы. Я лучше всего переношу убытки, подробно анализируя их и выясняя, что пошло не так. Затем я стараюсь вынести из них полезные уроки. Когда я адаптируюсь плохо, я не успокаиваю себя, а начинаю себя обвинять, добавляя вторую плохую сделку к первой, пытаюсь компенсировать убыток. При плохом способе адаптации, я не анализирую убыточные сделки, вместо этого я обращаю свое внимание к более привлекательным рынкам, инструментам и сетапам. Это гарантия того, что я ничему не научусь от своих убытков - и что моя ошибка повторится снова. Думайте об адаптации как о последовательности действий, чтобы создать в уме картину

того, что вы должны делать в самых сложных рыночных условиях. Это поможет предотвратить превращение стресса в дистресс, столь разрушительный для результатов в торговле.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему стресса и дистресса на главной странице блога, посвященной третьей главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-three-links.html>

Одним из самых ранних текстов, обобщающих исследования в области позитивной психологии, была работа под названием *Благополучие: Основы гедонистической психологии (Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology)*, под редакцией Дэиела Канемана, Эда Дайнера и Норберта Шварца, опубликованная Russell Sage Foundation (1999). Еще два ценных источника – *Руководство по позитивной психологии (Handbook of Positive Psychology)* под редакцией С.Р. Шнайдера и Шейна Дж. Лопеса, опубликованная Oxford University Press (2003) и *Позитивная психология: Научные и практические исследования способностей человека (Positive Psychology: The Scientific and Practical Explorations of Human Strengths)*, Sage Publications, 2006, тех же авторов.

То, как наши эмоции влияют на здоровье и благополучие, является предметом обсуждения в работе *Emotions, Disclosure, and Health* под редакцией Джеймса Пеннебейкера, опубликованной Американской ассоциацией психологов (1995).

Несколько бесплатных статей на тему стресса, адаптации и эмоций в трейдинге можно найти в разделе «Articles on Trading Psychology» на странице <http://www.brettsteenbarger.com/articles.htm>.

ГЛАВА 4

Шаги к саморазвитию

Процесс обучения

Успех заключается не в том, чтобы никогда не делать ошибок, а в том, чтобы никогда не повторять одни и те же.

-Джорж Бернارد Шоу

Что лежит в основе процесса самосовершенствования? Какие конкретные действия мы можем предпринять в трейдинге, чтобы улучшить свои результаты? Вот лишь некоторые из вопросов, которые мы рассмотрим в этой главе. Большая часть ее основана на исследованиях, проведенных в последние десятилетия и описывавших общие эффективные ингредиенты в различных консультативных и терапевтических практиках. Любопытным выводом из этих исследований является то, что любые консультации и помощь более эффективны чем их отсутствие, но нет какого-либо одного подхода, который бы постоянно показывал лучшие результаты в различных случаях и областях применения. Основные методы психологической помощи почти одинаковы по своей эффективности, а причины этой эффективности во многом схожи. В этих причинах заключена сама суть того, за счет чего происходят изменения – и что поможет нам стать тренерами в торговле для самих себя.

Урок 31: Самомониторинг с помощью психологического журнала

Мониторинг самого себя заключается в методах, которые вы используете для отслеживания ваших паттернов мыслей, чувств и поведения. Самомониторинг является основой множества техник по самосовершенствованию, описанных в этой главе, так как он говорит нам о том, что мы должны изменить. Мы не можем исправить паттерн, если не знаем о его существовании. Очень часто в краткосрочной терапии первым домашним заданием становятся упражнения, включающие в себя самомониторинг. Так же как наблюдение за рыночными паттернами предшествует нашей способности использовать их в торговле, осознание наших собственных паттернов – это первый шаг к их изменению.

Одним из самых распространенных методов наблюдения за самим собой является журнал трейдера. Активные внутридневные трейдеры могут делать записи во время обеденного перерыва и в конце дня; все прочие могут вести дневник в конце каждого торгового дня, в котором они совершали сделки. Ключ к успеху здесь заключается в том, чтобы описать паттерны сразу же после их проявления, не полагаясь на нашу изменчивую память.

Заметьте, что самомониторинг – это не техника изменений как таковая, но он часто ведет к изменениям. Когда вы видите свои паттерны достаточно четко – включая их дорогостоящие последствия, – вам становится намного легче прервать их и предотвратить их появление в будущем. В других случаях, самомониторинг может предупредить вас о паттернах, о которых вы даже не знали. Это очень важно, так как таким образом закладывается фундамент изменений, которые иначе были бы невозможны.

Каждый раз, когда вы систематически оцениваете ваши результаты за период времени – а также факторы, связанные с положительными и отрицательными результатами – вы занимаетесь самомониторингом. Например, я изучил свои недавние результаты и обнаружил, что теряю больше пунктов на сделках с малым объемом, чем на более крупных. Я пришел к выводу, что когда объемы невелики, я не так осторожно устанавливаю стоп-лоссы и придерживаюсь их. Хотя убыток в каждой из этих сделок не был огромным, со временем, небольшие потери накапливались. Это привело меня к установлению новых правил определения и соблюдения уровней стоп-лоссов в небольших сделках. Я стал четко записывать соотношение риска и доходности для каждой сделки прежде чем отправить заявку. Самомониторинг

позволил мне лучше осознать то что я делаю, что в свою очередь позволило мне улучшить торговлю.

Самомониторинг – это фундамент, на котором строится все саморазвитие.

Мой опыт говорит о том, что лучшим предсказанием неудачи в трейдинге является неспособность к самомониторингу. Эта неспособность не позволяет трейдерам четко идентифицировать их проблемные паттерны, не дает им осознавать собственные ошибки и делать из них выводы. Цели без самомониторинга становятся просто добрыми намерениями; они никогда не превращаются в конкретные действия, направленные на начало или поддержание изменений.

Почему трейдер, казалось бы, стремящийся к изменениям не может приложить усилия к наблюдению за собственными мыслями, эмоциями и/или поведением во время торговли? Я полагаю потому, что многие трейдеры мотивированы на саму торговлю и зарабатывание денег, а не на желание понять себя и рынок. Это важное различие. Если перефразировать тренера Боба Найта, они мотивированы на победу, но не мотивированы на работу, необходимую для победы. Для лучших трейдеров, умение владеть собой – это основа мотивации. Вот почему они продолжают торговать еще долго после того, как могут позволить себе уйти на пенсию.

Самый распространенный способ установления режима самомониторинга – ведение журнала. Основные компоненты журнала по самомониторингу могут выглядеть следующим образом.

Разделите страницу вашего журнала на три колонки. Первая колонка описывает сделку, которую вы совершили, включая торговый объем и время дня. Если вы входите в одну позицию, в вашем журнале будет одна запись. Так же, в случае если вы открываете несколько позиций для реализации одной торговой идеи (например, вы хотите открыть длинную позицию в металлах и покупаете три различных акции добывающих компаний), вы можете объединить все сделки в одну запись. Таким образом, первая колонка должна описывать то, что вы сделали для осуществления каждой торговой идеи, каков был ваш риск, когда вы сделали сделку(-и), цену, которую вы заплатили и метод совершения сделок (т.е. одним трейдом или в диапазоне; рыночной заявкой или лимитной). Если вы делаете сделки часто, подумайте об автоматизации процесса отслеживания сделок с помощью таких сайтов как StockTickr (www.stocktickr.com) или Trader DNA (www.traderdna.com).

Вторая колонка должна суммировать результат сделок, включая цены и время выхода, P/L сделки (или торговой идеи) и

метод выхода из позиции (т.е. одним трейдом или в диапазоне; рыночными или лимитными ордерами).

Третья колонка должна содержать все наблюдения, связанные с вашим поведением в данной сделке или при реализации торговой идеи: о чем вы думали, что вы чувствовали, как подготовились к сделке, степень уверенности в своих действиях и т.д. Другими словами, третья колонка описывает вас и ваш настрой, паттерны мысли, физическое состояние во время сделок. Третья колонка может также описывать насколько хорошо вы вошли в сделку, управляли ей и выходили из позиции. Все, что вы хотели бы выделить для себя в сделке – и хорошее, и плохое – можно включить в третью колонку.

Организируйте ведение журнала так, чтобы оно было для вас выполнимым; часто усилия по самомониторингу заканчиваются неудачей, так как они становятся обременительными.

Для трейдера вроде меня, совершающего максимум несколько сделок в день, вести такой журнал относительно легко. Трейдеры, которые делают десятки сделок в день или даже больше, возможно, сочтут такой журнал обременительным. Один из лучших путей разрушить все усилия по самомониторингу – сделать эти усилия раздражающими и тягостными. Если вы активный трейдер и не можете автоматизировать отслеживание своих сделок, вы можете упростить журнал одним из следующих способов:

-Вы можете создать одну запись для утренней торговли и одну запись для вечерней, с колонками описывающими размер ваших позиций, прибыль/убыток и ваши наблюдения за собственной торговлей.

-Вы можете делать записи в журнале только для позиций, которые выделяются для вас тем, что они были либо очень успешными, либо крайне неудачными. Если вы выбираете свои сделки для журнала на этой основе, убедитесь в том, что вы включаете в него свои лучшие и худшие сделки. Так вы сможете наблюдать лучшие и худшие паттерны. Это те сделки, из которых мы получаем максимум информации.

-Если вы торгуете комплексно, открывая множество позиций, хеджируя и постоянно меняя свою подверженность рыночным рискам (как маркет-мейкер или активный портфельный менеджер), вы можете просто резюмировать свой день в одной строке журнала. Первая колонка должна включать основные торговые идеи, вторая – P/L, третья – ваши самонаблюдения.

Не существует какого-либо единого формата самомониторинга для всех трейдеров; главное – адаптировать

формат для ваших нужд и вашего стиля торговли. Настоящая работа начнется тогда, когда вы аккумулируете количество записей, достаточное для распознавания паттернов в вашей торговле: факторов, отделяющих ваши лучшие дни от худших. Анализ торгового журнала станет темой следующего урока. Пока ваша задача – непрерывно отслеживать свои действия: стать активным наблюдателем за собственным процессом торговли.

Когда вы становитесь собственным тренером в трейдинге, всегда должна быть часть вас, которая находится в стороне от принятия и исполнения решений. Это часть вас, которая наблюдает и контролирует то, что вы делаете и как. Настоящая ценность торгового журнала состоит в том, что он структурирует процесс самонаблюдения и помогает сделать его более регулярным и автоматическим. Если вы идете по знакомой улице, вы вряд ли думаете над тем, как это делаете. Вы шагаете на автопилоте. Но если вы идете по минному полю, вы будете исключительно сосредоточены, станете осознавать каждый свой шаг. Трейдинг не является ни прогулкой по парку, ни походом по минному полю... Возможно, он больше похож на опасный парк. Вам нужно погрузиться в прогулку, но оставаться осторожным и внимательным в то же самое время. В этом и состоит функция торгового журнала: он позволяет вам следить за собой, даже если вы полностью погружены в то что делаете.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Замечательная идея, связанная с ведением торгового журнала предложена Чарльзом Кирком (www.thekirkreport.com) в главе 9. Он вносит свои наблюдения в программу с базой данных. Таким образом, он может легко получить записи, связанные с разными вопросами трейдинга. Это очень эффективный способ отслеживания различных аспектов торговли.

Урок 32: Распознайте свои паттерны

Одним из ключевых подходов к краткосрочной терапии является создание четкого фокуса на изменениях. Часто причиной значительной продолжительности других методов – в том числе, психоанализа, на который могли уйти годы – становилось то, что эти формы терапии предполагали глубокие изменения личности. Наше понимание личностных качеств и их биологических, наследственных компонентов, помогает нам быть более сдержанными в своих целях. Ни одна из форм коучинга или консультирования не может изменить личность и не должна пытаться это делать. *Цель коучинга – помочь людям работать над своими недостатками и развивать сильные стороны для того, чтобы они смогли проявить свои основные качества и способности настолько эффективно, насколько это возможно.*

Вы не можете изменить свою личность, но можете изменить ее проявления.

Многим из самопровозглашенных тренеров не хватает знаний в области психологии, в особенности, опыта и основательного подхода, присущего лицензированным профессионалам. Овладев парой методов работы над собой, они пытаются применить их к любым сложным ситуациям. Результат – набор заготовленных решений для всех проблем. Это может привести к катастрофе. Негативные паттерны в трейдинге часто находятся далеко за рамками возможностей подобных «лекарств от всех болезней». Одна успешная женщина-трейдер, которую я недавно встретил на конференции, переживала неудачный год и даже думала о том, чтобы бросить торговлю. Она жаловалась на отсутствие энтузиазма и стимула в трейдинге, а также на излишний вес и недовольство собой. До этого она консультировалась с тремя различными тренерами и терапевтами, но все было бесполезно. После недолгого обсуждения, я получил достаточно информации, чтобы предложить ей сдать анализ крови у ее врача-терапевта. Она сделала это. Результат показывал низкий уровень активности щитовидной железы. Когда она получила нужную заместительную гормональную терапию, ее концентрация улучшилась, и она продолжила свою успешную карьеру.

Как много трейдеров портят свою карьеру из-за того, что не понимают паттернов, лежащих в основе их проблем?

Вы можете задать вопрос: «Как могу я, трейдер, относительно необразованный в области прикладной

психологии, надеяться на определение скрытых паттернов, таких как низкие уровни гормонов? Как я могу установить их, если даже опытные тренеры и консультанты их пропускают?»

Ирония в том, что вы даже лучше чем многие коммерческие тренеры можете идентифицировать и работать с паттернами, мешающими хорошей торговле. Я смог с готовностью сделать рекомендацию для женщины в вышеописанной ситуации, так как мне не нужны были ее деньги. Она не платила мне за услуги, и мне не нужно было пытаться заработать на том, что моя рекомендация окажется лучше чей-то еще. (Заметьте: как тренер я выступаю для ограниченного круга проп-фирм, хедж-фондов и инвестбанков; среди моих клиентов нет частных трейдеров.) Большинство тренеров, которые специализируются на частных трейдерах, наоборот, нуждаются в постоянном поддержании собственного бизнеса. Обучение действиям, которые не ведут к последующим услугам и дополнительной плате (как анализы крови и лекарство для щитовидной железы), не в ходит в их интересы. В результате, они фокусируются на решениях, которые сами могут предоставить (т.е. на том, то принесет им деньги). Как однажды заметил Маслоу, если у вас есть только молоток, вы все вокруг будете считать гвоздями.

Если вы выступаете как собственный тренер, у вас нет подобного конфликта интересов. Вы можете сами научиться распознавать паттерны и диагностировать свои собственные проблемы. Если же эти проблемы ускользают от вас, даже после тщательного изучения вашего торгового журнала, отправьте письмо на специальный адрес, предназначенный для этой книги (coachingself@aol.com; см. Заключение), и я сделаю все что в моих силах, чтобы направить вас. Но я думаю, что вы будете приятно удивлены тем, как легко вы сможете справляться с трудностями, когда научитесь нескольким простейшим техникам.

Когда вы научитесь быть собственным тренером, вы приобретете навыки по управлению своим развитием на всю жизнь.

Давайте же посмотрим, как можно стать экспертом по распознаванию своих паттернов, основываясь на торговом журнале, описанном в предыдущем уроке. Анализируя ваши записи, разделите их на две категории: описывающие ваши лучшие сделки и содержащие примеры вашего наихудшего трейдинга. Первую категорию мы назовем *паттерны решения*; вторая категория рассказывает вам о *проблемных паттернах*. Часто различия между этими группами паттернов сами будут указывать вам на те практические действия, которые вы должны предпринять для улучшения результатов. Например, вы можете заметить, что во время успешной торговли вы более

терпеливо ждете моментов входа и торгуете реже и с меньшим объемом. Когда вы менее успешны, вы торгуете чаще, открывая при этом максимальные позиции.

Сравнение вашей лучшей и худшей торговли часто может рассказать о различных способах справляться с вызовами рынка. Вы можете обнаружить, например, что когда вы торгуете хорошо, вы сфокусированы на проблеме. Когда дела идут хуже – вы запутались или раздражены, вы больше не ждете появления четко определенной возможности.

Ключевым здесь является поиск паттернов, а не изолированных примеров хорошего или плохого трейдинга. Для каждого хорошего торгового дня, вы должны записывать несколько вещей, которые сделали правильно, а затем следить за тем, какие из них повторяются изо дня в день. Подобным образом, анализируя плохие дни, вы можете записать ключевые ошибки, которые совершили и найти те, которые часто повторяются.

Ваши сильные стороны в торговле можно обнаружить в паттернах , которые повторяются в успешных сделках.

Если вам не удалось найти выделяющихся паттернов, возможно, вам необходимо понаблюдать за своей торговлей дольше, чтобы получить больше примеров хороших и плохих торговых дней. Вы ищете похожие элементы, которые сами говорят о себе; не принимайте незначительные детали за паттерны слишком быстро. Лучше всего в первую очередь работать над тем, что само бросается вам в глаза. Например, когда я проделал работу по распознаванию паттернов и сравнил свой лучший и худший трейдинг, я нашел значительные различия в размере своих сделок (лучшие результаты показывали сделки со средней первоначальной позицией, не самые крупные, но и не минимальные), времени их совершения (сделки, сделанные рано утром и после обеда, показывали худшие результаты по сравнению с совершенными после того, как рынок определился с направлением спустя несколько минут после начала торгов) и продолжительностью сделок (более короткие сделки с четкими таргетами и стопами были лучше). Я также обнаружил, что торговал лучше, когда ясно представлял себе более долгосрочную картину происходящего и пользовался ею для направления своих краткосрочных действий. Свои наихудшие результаты я демонстрировал, когда имел четко определенные взгляды на рынок в самом начале торгового дня и не менял их в последствие, продолжая торговать против рыночного тренда.

Обратите внимание на то, как каждый из этих паттернов заставляет трейдера сфокусироваться на том, что необходимо изменить, и это становится первым шагом к определению того,

как осуществить изменения. Часто трейдеры не могут добиться изменений потому, что не совсем ясно представляют себе что нужно поменять. Они полагаются на расплывчатые обобщения («Мне нужно быть более дисциплинированным»), вместо того, чтобы определить конкретные модели поведения, над которыми нужно работать. Сравнив в деталях свою лучшую и худшую торговлю, вы определите фокус своих усилий по самосовершенствованию и направите ваши усилия в самое конструктивное русло. Если вы знаете свои паттерны – то, что приносит вам успехи и неудачи – вы уже на полпути к прочным, качественным переменам. Ниже приведены несколько примеров того, на что следует особенно обратить внимание:

- **Эмоциональные паттерны.** Четкие различия в том, что вы чувствуете когда торгуете хорошо и плохо, особенно перед и во время сделок.
- **Поведенческие паттерны.** Заметные различия в том, как вы готовитесь к сделкам и управляете ими во время ваших лучших и худших периодов.
- **Когнитивные паттерны.** Значительные различия в вашем мыслительном процессе и уровне концентрации во время и после ваших лучших и худших сделок.
- **Физические паттерны.** Различия в вашем самочувствии – энергии, мышечном напряжении и расслабленности, позе – когда вы эффективны или неэффективны в торговле.
- **Торговые паттерны.** Различия в объеме позиции, торгуемых инструментах, времени дня, способе входа и выхода из позиции, как факторах плохого или хорошего трейдинга.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Часто вы будете наблюдать различные варианты одного и того же паттерна, а также паттерны связанные друг с другом. Например, ваши когнитивные паттерны могут вести к определенным эмоциональным паттернам, которые затем порождают конкретные торговые паттерны. Думайте о паттернах в последовательности – как о своего рода позитивных или негативных каскадах, – а не как об отдельных явлениях. Отличные тренеры видят не только паттерны, но также паттерны паттернов. Вот несколько часто встречающихся паттернов, за которыми мы должны следить:

- Совершение импульсивных сделок в раздражении после убыточных;
- Склонность избегать риска и пропускать хорошие сделки после серии убытков;
- Самоуверенность после периода прибыльных сделок и совершение рискованных или незапланированных сделок;
- Беспокойство за результат, ведущее к преждевременному выходу из прибыльных сделок;

- Совершение сделок с повышенным объемом в стремлении покрыть убытки;
- Игнорирование уровней стоп-лоссов для того, чтобы избежать принятия убытков;
- Работа над своим трейдингом когда вы теряете деньги, но отсутствие такой работы тогда, когда вы зарабатываете;
- Погружение в быстрые движения рынка вместо управления сделкой, подготовки к следующей сделке или управления портфелем;
- Самобичевание после убыточных сделок и потеря мотивации в трейдинге;
- Торговля для возбуждения и развлечения вместо торговли для заработка;
- Совершение сделки из страха пропустить движение рынка, а не из-за выгодного сочетания риска и доходности в торговой идее.

Урок 33: Установите издержки и прибыли паттернов

Для трейдеров, которые хотят заниматься самообучением, знание паттернов поведения, мыслей и эмоций, связанных с успешной и неудачной торговлей, станет огромным шагом вперед. Но все же, это необходимый, но не достаточный компонент продолжительных изменений. *Это связано с тем, что знание паттерна отличается от приобретения - и сохранения - мотивации для изменения этого паттерна.* Неудачи многих наших попыток изменений, профессиональных и личных, связаны именно с мотивацией. Нам достаточно просто взглянуть на печальный опыт людей пытавшихся сесть на диету, придерживаться здорового питания или регулярно заниматься спортом, для того чтобы понять: знать о том, что нужно что-то делать и действительно делать это - две разные вещи.

В качестве собственного тренера в трейдинге, ваша задача - *мотивировать* изменения, точно так же, как спортивный тренер мотивирует свою команду, чтобы заставить всех работать усердно и продолжать усиленно тренироваться. Если ведение журнала и отслеживание ваших паттернов является для вас всего лишь рутинным упражнением - просто еще одним пунктом в списке вещей, которые нужно сделать, - они не придадут вам мотивации, и вы не сможете продолжить свои усилия. Поддерживать желание изменений трудно, особенно когда торговля идет хорошо. «Не сломано - не чини», вот лозунг тех, кто не может ничего исправить когда что-то действительно ломается.

Но есть и более важная причина сохранять и продолжать усилия по саморазвитию. *Когда вы торгуете хорошо, как раз и наступает тот момент, когда вам необходимо быть в наибольшей степени информированным о своих сильных качествах, чтобы максимизировать свои доходы в эти удачные периоды.* Лучшие спортсмены, военные и игроки, это те кто обладает инстинктом убийцы: они чувствуют, когда имеют преимущество, и пользуются им сполна. Скромные заработки во время действительно хорошей торговли - путь к потерям в более трудные времена. Для многих трейдеров, наибольший вклад в общую прибыльность вносят как раз такие, немногочисленные но очень прибыльные периоды.

О ваших усилиях по саморазвитию можно судить по тому, насколько усердно вы работаете над собой, когда зарабатываете.

Работать над собой, когда вы торгуете хорошо, так же важно, как и в неудачные периоды. Дело не в том, чтобы чинить то, что и так работает. Вместо этого вам нужно точно и ясно определить, что вы делаете правильно, чтобы делать это чаще и зарабатывать на этом. Наоборот, когда вы торгуете плохо, вам не следует проявлять обескураженность и пораженческие настроения. Продолжайте ведение журнала и изучение паттернов, чтобы сохранить позитивный настрой даже тогда, когда все что вы можете сделать, это сократить свой риск при появлении негативных паттернов. Это все равно будет прогрессом.

Как же лучшие трейдеры (и победители в любой области) сохраняют мотивацию действовать наилучшим образом, продемонстрировать высочайший уровень мастерства? Важным источником такой мотивации является сильное чувство соперничества и неуемная жажда победы. Стабильно зарабатывающие трейдеры, с которыми мне довелось работать, пользовались различными торговыми методами, а их взгляды на рынок могли быть диаметрально противоположны. Одни были крикливыми и общительными, другие – тихими интеллектуалами. Одни были зловеще интуитивными, другие опирались на аналитику. Но общей чертой их всех был сильнейший дух состязательности. Они конкурировали с коллегами, состязались с рынками: но больше всего они соревновались с самими собой. Не только зарабатывание денег приносило им гордость и признание. Постоянное улучшение – вот что заставляло успешных трейдеров остаться в игре даже тогда, когда они уже могли позволить себе уйти на покой.

А что с менее успешными трейдерами? Они пытаются не проиграть; они торгуют, чтобы сохранить работу. Они не стремятся к чему-то большему, не хотят превзойти себя. Они хотят чтобы все было хорошо, но не пытаются выжать максимум из своих усилий.

Потребность в самосовершенствовании отличается от желания заработать деньги и встречается намного реже.

Успешные трейдеры могут сохранять свой драйв благодаря тому, что они постоянно помнят о цене своих негативных паттернов и прибыли, которую приносят им позитивные. Когда успешный трейдер решает избегать каких-либо сделок или рынков, это часто происходит из-за своего рода воспоминаний о том, что эти идеи принесли ему убытки в прошлом. Сохраняя эмоциональную связь с болью, причиненной худшими сделками, трейдеры поддерживают в себе мотивацию избегать новых ошибок. Точно так же, знание о своих сильных качествах для успешных трейдеров – это не просто абстрактная осведомленность, но эмоциональная

привязанность к той гордости и достижениям, которые они испытали от хорошей торговли.

Наилучшей практикой для саморазвития – и отличным заданием для этого урока – будет не только обобщить паттерны вашей лучшей и худшей торговли, но записать и визуализировать потери, которые приносят вам наихудшие паттерны, и прибыль, которую вы получаете от лучших паттернов. Другими словами, не заканчивайте работу с вашим журналом до тех пор, пока не ощутите эмоциональную связь с тем, о чем вы пишете. Вы захотите изменить свои негативные паттерны тогда, когда начнете их по-настоящему ненавидеть и испытаете отвращение от того, насколько далеко они отбрасывают вас назад в развитии. Вы захотите упрочить свои позитивные паттерны, когда увидите их пользу. Когда вы тренируете себя правильно, ведение журнала становится эмоциональным действием, а не только мыслительным.

На абстрактном позитивном мышлении далеко не уедешь. Повторение таких заявлений как «я стану успешным трейдером», в лучшем случае бесполезно, в худшем – ведет к самообману. Причина, по которой такое позитивное мышление не работает, заключается в том, что оно не имеет отношения к вашему ежедневному поведению при торговле. Недостаточно просто почувствовать себя хорошо, и, разумеется, есть подлинная ценность в том, чтобы иногда почувствовать себя настолько плохо, чтобы не повторять ошибок снова. Что действительно приносит пользу, так это ассоциировать лучшие эмоциональные переживания в трейдинге – моменты наивысшего удовольствия и достижений – с конкретными практиками, которые привели к этому удовольствию. Так же крайне полезно воссоздать чувство боли от вашего худшего трейдинга, совместив его с твердым намерением никогда больше не дать этому повториться.

Подумайте о тренерах в футболе, баскетболе и теннисе. Каждая тренировка обучает навыкам, предоставляет обратную связь и приносит мотивацию. Это также неплохая формула для саморазвития. Вы с большей вероятностью измените негативную мысль или поведенческий паттерн, если свяжете его с конкретными издержками и последствиями; вы скорее получите мотивацию для позитивного поведения, если ощутите его конкретную, осязаемую пользу.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Усилия, прилагаемые к самосовершенствованию, уходят впустую, когда мы начинаем делать исключения и позволяем себе вернуться к старым привычкам. Чтобы принять исключения, вам нужно принять старые негативные паттерны. Мы можем сохранить те изменения которых достигли, если старые паттерны являются для нас абсолютно неприемлемыми. Работая над своим журналом, вы должны развивать в себе

особое состояние, а не просто бесстрастно описывать то, что делаете. Если вы не встречаете множество терминов, связанных с эмоциями и выраженных конструктивно в вашем журнале, журнал скорее будет резюмировать произошедшие изменения, а не мотивировать их.

Урок 34: Устанавливайте эффективные цели

Успешный коучинг требует сфокусированности на изменениях. *Часто усилия, прилагаемые к саморазвитию, уходят впустую из-за того, что они не сфокусированы.* Сегодня трейдер пишет в журнале об определении размера позиций и работает над этим; завтра он делает акцент на эмоциональном контроле; еще через день он старается раньше обрезать убытки. При постоянной смене фокуса с одной проблемы на другую невозможно сохранить нужного направления движения.

Это становится проблемой потому, что большая часть изменений не происходит сразу. Мы знаем из исследований, что обучение обычно требует многих повторений и значительной обратной связи. Если мы подумаем о каких-либо навыках которыми овладели – от пользования компьютером до вождения машины, – мы можем увидеть, что повторения и ошибки были нормой. Я могу долго изучать карту города и кое-что узнать, но окончательно я научусь находить свой путь, только проехав по многим дорогам, теряясь и узнавая знакомые места. Если мы намеренно направляем свое обучение – организуя свои попытки в течение определенного периода времени и получая немедленную обратную связь, – мы можем значительно ускорить процесс развития. Легче научиться играть на фортепиано, практикуясь каждый день и посещая уроки каждую неделю, чем при помощи случайных попыток растянувшихся на годы.

Тренировка спортсмена-олимпийца - обучение нужным навыкам: интенсивная работа над различными аспектами его действий, совмещенная с обратной связью от тренера и усилиями по корректировке ошибок.

Когда нам не хватает сосредоточенности на изменениях и мы прыгаем от одной цели к другой каждый день, мы по-настоящему не начинаем процесс обучения: наши усилия не накапливаются, они не являются кумулятивными. Как собственному тренеру, вам нужно определить – а также сохранить – конкретное направление своего развития и обучения. Это ключ к эффективной постановке цели. Если мотивация предоставляет энергию для самосовершенствования, то цели направляют ее в нужное русло.

Когда вы распознаете проблемный паттерн, это не значит, что у вас уже есть цель для работы над собой, хотя цели часто берут свое начало в паттернах. Проблемный

паттерн предупреждает вас о том, что вы делаете не так. Постановка цели требует знание нового паттерна мысли, чувства и действия, который заменит собой проблемный паттерн. Цель устанавливает то, что вы будете, а что не будете делать в конкретной ситуации. Если вы организовали свой торговый журнал и работу по распознаванию паттернов так, как предложено в последних уроках, многие ваши цели будут естественным образом основываться на паттернах, связанных с вашей лучшей торговлей. Вашей всеобъемлющей целью будет торговать так, как вы обычно торгуете, показывая лучшие результаты.

Заметьте, что я определяю цели с точки зрения процесса, а не итогового результата в абсолютном выражении. Это очень важно. Многие трейдеры думают, что цели должны быть такими как «сделать миллион долларов» или «обеспечивать себя за счет трейдинга». Эти цели, связанные с результатом, могут придавать мотивации, и имеют право на существование, но они не заставляют трейдера сфокусироваться на том, что ему нужно сделать сегодня и завтра, чтобы стать лучше. На коротком таймфрейме трейдеры не могут полностью контролировать свои результаты: трейдер может принимать хорошие решения, но при этом терять деньги, если рынки ведут себя аномально. Но трейдеры *могут* контролировать процесс торговли: как они принимают решения и осуществляют задуманное. Самые эффективные дневные цели сосредоточены на хорошей торговле, а не на выигрыше кучи денег.

Такой логикой руководствуются и спортивные тренеры. Тренер может ставить целью победу над следующим соперником, но ежедневные тренировки будут построены вокруг таких основ как правильные подачи (бейсбол), дополнительный пас (баскетбол) и установка эффективного блока (американский футбол). Это цели, построенные на процессе, заставляют постоянно фокусироваться на практике и обеспечивают эффективное обучение в процессе коучинга. По своей сути, каждый тренер – это учитель. Когда вы – свой собственный тренер, вы направляете свое обучение.

Эффективные цели направлены на эффективные торговые практики, они разделяют торговлю на различные наборы навыков и совершенствуют их один за другим.

Лучший вопрос, который вы можете задать себе, изучая ваш торговый журнал и паттерны вашей лучшей и худшей торговли, звучит так: «В чем основная причина различий в моем поведении?». Иными словами, вы можете спросить себя: «В чем заключаются один или два способа, которые бы приблизили меня к моей лучшей торговле и помогли бы избавиться от

худшей?» Ответы на эти вопросы сформируют основу ваших лучших целей, сконцентрированных на процессе. Они помогут направить ваше развитие день за днем, неделю за неделей. Цели не должны быть конкретными настолько, что будут затрагивать лишь конкретный набор обстоятельств («Я должен покупать, когда коэффициент пут/колл достигнет максимума за 100 дней»), и не должны быть настолько обширными и расплывчатыми, что не смогут направить конкретные действия («Я хочу торговать реже»). Лучшие цели – это те, над которыми вы сможете работать каждый день на протяжении нескольких недель. Если вы не работали над целью день за днем хотя бы несколько недель, вы вряд ли превратите новый паттерн в позитивную привычку.

Как мы отмечали ранее, вы не должны фокусироваться на многих целях сразу. Я обнаружил, что могу одновременно интенсивно работать лишь над тремя целями, но часто их еще меньше. Это означает, что хороший тренер расставит приоритеты в потребностях своего развития, выделив наиболее значимые. Вот отличное упражнение: представьте, что вы – великий трейдер. Визуализируйте себя в качестве настолько хорошего трейдера, насколько сможете это сделать – или, возможно, представьте идеальный торговый день. Чем ваше поведение как великого трейдера отличается от вашего обычного поведения? Что вы делаете правильно при идеальном торговом дне? В своих представлениях, постарайтесь увидеть себя совершающим только правильные поступки и торгующим идеально. Что вы делаете? Как вы это делаете? Эти визуализации, созданные в мельчайших подробностях, станут фундаментом ваших целей.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Поставьте себе задачу познакомиться с успешными трейдерами, обладающими большим опытом работы на рынках. Часто вы сможете сформулировать эффективные цели, просто подражая их лучшим торговым практикам.

Урок 35: Сконцентрируйтесь на решении проблем, основываясь на своих лучших качествах

В предыдущих уроках этой главы акцент был сделан на отслеживании как позитивных, так и негативных паттернов в вашем поведении. Однако, трейдеры зачастую фокусируются только на последних. Когда мы используем коучинг для закрепления и развития наших сильных качеств, а не только исправления наших слабостей, такая ориентация на решение проблемы приносит удивительные – и удивительно быстрые – результаты.

В сможете найти более подробную информацию о терапии, ориентированной на решение в книге *Психология трейдинга*.

Есть несколько причин, делающих ориентацию на решение проблемы полезной для трейдеров, стремящихся к развитию:

- **Мотивация.** Легче сохранить мотивацию тогда, когда мы выделяем то, что сделано правильно, а не только то, в чем мы ошибаемся. Представьте спортивного тренера, который твердит только о слабостях своих игроков. Со временем это их деморализует. Когда в фокусе сильные качества, коучинг может придавать сил и вдохновлять, при этом не игнорируя необходимости изменений.
- **Постановка целей.** Осознание собственной ошибки само по себе не расскажет вам о том, что вам надо предпринять, чтобы все сделать правильно. Когда вы фокусируетесь на своей лучшей торговле, вы можете определить конкретные паттерны, связанные с вашим успехом, и превратить их в четкие цели для дальнейшей работы.
- **Стоит ли игра свеч?** Работая исключительно над исправлением своих слабостей, вы вряд ли создадите в себе новые сильные качества; в лучшем случае, вы подтянете свои неэффективности до среднего уровня. Именно полная реализация своих достоинств и уклонение от недостатков приносит оптимальные результаты.

Одной из причин, почему я делаю акцент на бумажной (виртуальной) торговле и экспериментах и различными торговыми стилями, является прежде всего то, что этот опыт позволяет вам обнаружить собственные достоинства. Очень часто трейдеры находят свою нишу эффективности, открывая

что-то, в чем они действительно хороши. Если вы не знаете своих достоинств, вы вряд ли сможете систематически их развивать и превратить их в драйверы высочайших результатов.

Но вы можете спросить: «Как я могу оставаться сконцентрированным день за днем, я в просадке и теряю деньги?» Трудно сохранить связь со своими сильными качествами, когда ошибки зафиксированы в выписке с вашего счета в виде убытка!

Мой опыт говорит о том, что этот вопрос становится проблемой тогда, когда мы считаем убыточные дни периодами плохой торговли, а прибыльные дни – хорошей. Такой образ мысли не позволяет нам выделить и по достоинству оценить хорошую торговлю, когда мы теряем деньги. Но трейдеры могут торговать правильно – входить в рынок, обладая преимуществом, правильно регулировать размер позиции, разумно управлять рисками – даже если сделки идут против них. В конце концов, даже если каждая сделка совершается с вероятностью выигрыша 60 на 40, трейдер неизбежно столкнется с последовательностями убыточных сделок и/или дней. Если вы определяете хороший и плохой трейдинг в с точки зрения процесса, а не только результата, вы можете обнаружить свои достоинства в периоды просадок, а также увидеть свои недостатки даже когда зарабатываете.

Чтобы сохранить концентрацию на решении проблемы, вам надо спросить себя: «Что я сделал хорошо сегодня? Что в этой сделке я сделал правильно?» Вы обнаружите, что эффективность вашего поведения изменяется со временем. Не все сделки задуманы и исполнены плохо. Если сегодня вы потеряли меньше чем в предыдущие дни, что вы сделали лучше? Если у вас была последовательность прибыльных сделок во время нескольких убыточных дней, что выделяло эти успехи? Сфокусируйтесь на улучшениях в своей торговле и затем определите конкретные действия, ставшие источником этих улучшений. Эти действия могут стать значимыми дополнениями к списку дел на каждый день, частью вашей торговой стратегии.

«Что я сделал на этой неделе лучше, чем делал на прошлой?» – вот прекрасная отправная точка для приложения усилий на следующей неделе. Делайте больше того, что работает – это основа терапии, сфокусированной на решении.

Еще одна техника для того, чтобы удерживать свой фокус на изменении, приведенная в конце прошлого урока, заключается в том, чтобы найти трейдера, который послужит для вас примером, и спросить себя, как бы он использовал бы определенную торговую идею. Иногда очень полезно

попробовать паттерны решений, заимствованные у других трейдеров. Со временем, вы адаптируете их к своему образу мысли и методам торговли, и они станут вашими собственными паттернами. Например, когда я работал с несколькими портфельными менеджерами в хедж фондах, я научился у них думать о рынках тематически: наблюдать за несколькими классами активов и секторами рынка и создавать сценарии, описывающие долгосрочные перспективы. Конкретные темы, которые я отслеживал и таймфреймы, за которыми я следил, полностью отличались от тех, с которыми работали в хедж-фондах, но процессы были очень похожи. Когда я торгую плохо, я могу моделировать их действия и привести свои идеи в соответствие с рыночными трендами.

Еще один способ сохранить фокус на решении – вести записи об ошибках, которые вы *не* сделали в вашей торговле. Такие записи представляют собой исключения из проблемных паттернов. Если вы совершали какую-либо ошибку в прошлом, имеет смысл выделить те случаи, когда вы ее избежали. Что вы сделали иначе в этих случаях? Возможно, вы предчувствовали возникновение проблемы и сознательно изменили свое поведение. Может быть, вы избежали ошибки, следуя определенному правилу или какой-либо практике. Что бы ни помогало вам делать меньше неправильных действий, это позволяет создать основы решения проблем.

Взгляните на ситуации, в которых вы не совершили своих худших ошибок. Часто такие ситуации – ключ к тому, чтобы научиться всегда избегать проблемных паттернов.

Настоящая сила фокусировки на решении заключается в том, что паттерны, которые вы видите в своей лучшей торговле принадлежат только вам. Вместо того, чтобы признавать роль гуру и экспертов, вы становитесь гуру для самого себя, находя собственные лучшие практики. *Вы становитесь ролевой моделью для самого себя.* Это один из самых многообещающих аспектов саморазвития: раскрыв свои лучшие качества, вы сможете создать четкие, конкретные и уникальные цели, подходящие именно вам. В результате, обучение приобретет направленность и энергию, придавая силу вашим лучшим качествам по мере того, как вы работаете над ними.

В качестве задания для этого урока, просмотрите свой торговый журнал и оцените соотношение проблемных (описывающих вашу плохую торговлю) и позитивных (рассказывающих о ваших наилучших действиях) записей. Если это соотношение искривлено в сторону проблем, подумайте о том, чтобы включить в ваши записи больше ответов на следующие вопросы:

- Что я сделал наилучшим образом в своей недавней торговле?
- Как я избегаю старых торговых ошибок, когда торгую хорошо?
- Что во время своих наилучших сделок я делаю так, как делал бы в моем представлении идеальный трейдер?

Хороший спортивный трейдер никогда не теряет из виду потенциал игрока, даже работая над исправлением его слабостей. Задача саморазвития – никогда не терять связи со своими сильными сторонами, но ежедневно работать над тем, чтобы максимизировать свои преимущества.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Подобно наилучшим паттернам в нашем поведении, у нас есть и наилучшие рынки: определенные рынки и рыночные ситуации, способствующие нашей лучшей торговле. Знание этих рынков и ситуаций чрезвычайно полезно при распределении рисков между торговыми идеями. Оно также может пригодиться для того, чтобы воздержаться от каких-либо сделок и, наоборот, сделать акцент на других.

Урок 36: Прервите старые проблемные паттерны

Когда вы ведете торговый журнал несколько недель или дольше, вы начинаете видеть собственные проблемные паттерны. Как правило, у трейдеров нет 10 различных проблем. Вместо этого, у них есть одна или две проблемы, которые имеют 10 различных проявлений. Например, трейдер может сожалеть о пропущенной хорошей сделке, изредка игнорировать уровни стоп-лосса, слишком консервативно определять размер позиций и преждевременно закрывать хорошие сделки. Эти примеры могут представлять собой различные проблемы, каждая из которых требует разработки отдельного плана и подхода к ее решению. Но когда трейдер изучает свой торговый журнал, он, скорее всего, обнаружит, что единственный проблемный паттерн – тревога, связанная с негативным внутренним диалогом – становится причиной всех этих проблем. *Дело не в том, что у трейдера много проблем (хотя можно подумать именно так), а в том, что существует одна основная проблема, влияющая на различные аспекты торгового процесса.*

Как вы можете увидеть из торгового журнала, саморазвитие требует, чтобы вы определили не только паттерны, но также паттерны, состоящие из паттернов. Такие

паттерны паттернов обычно и формируют главную цель всех усилий в коучинге. Если вы можете правильно установить основной проблемный паттерн, множество сопутствующих трудностей можно преодолеть относительно быстро. Когда трейдер в нашем примере научится справляться с тревогой, не давая ей проявляться в защитном внутреннем диалоге, он будет упускать гораздо меньше возможностей, станет лучше соблюдать правила стоп-лоссов, брать соответствующие риски и позволять сделкам достигать заранее намеченных целей.

Задайте себе вопрос: «В чем общий знаменатель моих ошибок в торговле?» Так вы начнете поиск паттернов в паттернах.

Часто основной паттерн будет включать в себя определенное состояние, которое снова и снова испытывает трейдер. Это состояние мешает принимать правильные решения. Например, трейдер может испытывать тревогу, раздражение или потребность в защите. Влияние этих состояний на трейдинг может быть разным в разные дни, что создает множественные проявления основного паттерна, заставляя трейдера думать, что у него десятки проблем. Проследив развитие каждой торговой проблемы вплоть до умственного и эмоционального состояния, в котором она берет свое начало, мы можем затем установить события, которые обычно становятся триггерами этого состояния, и разработать эффективные методы воздействия на эти ситуации и триггеры. Часто трейдер осознает, что он делает не так; но он не знает, что он должен сделать. Это происходит тогда, когда трейдеры не сфокусированы на решении проблемы. Например, они знают, что не должны усредняться в убыточных сделках, но не знают как правильно перезайти в сделку и использовать хороший предшествующий анализ. Эта ситуация требует совершения двух важнейших действий: 1) прервать проблемный паттерн, чтобы он не влиял на торговлю; 2) разработать правила и процедуры для возможного паттерна решения проблемы (это станет темой следующего урока).

Так как у трейдеров не всегда есть под рукой нужные решения, но им необходимо остановить нарастающие убытки, прерывание проблемного паттерна – часто самая первая цель в коучинге. «Прежде всего, не навреди» – клятва Сократа в медицине – подходит и к трейдингу. Способность перестать совершать неправильные поступки как таковая не научит нас совершить правильные, но она поможет нам продержаться до тех пор, пока мы не найдем нужные решения!

Изменения начинаются, когда вы прекращаете делать то, что не работает.

Основная мысль книги *Психология трейдинга* заключается в том, что *ключом к преодолению проблемного паттерна является изменение состояния, в котором мы пребывали, когда проблема возникла впервые.* Это означает, что важно постоянно следить за возникновением паттернов, распознавая характерные черты, сопровождающие их появление. Например, худшие примеры торговли я демонстрирую тогда, когда концентрируюсь на своем P/L во время следки. Это может привести меня к принятию больших убытков в сделках с небольшим объемом, так как я не ощущаю их большого вреда, или же я могу обрезать прибыль слишком рано в крупных сделках, только чтобы войти снова. Я понял, что если я начинаю считать прибыль во время сделки, мне нужно сменить фокус внимания. Я ненадолго отворачиваюсь от экрана, фиксирую взгляд на каком-либо предмете и делаю несколько глубоких вдохов. Когда я уже в новом состоянии – более спокойном и сфокусированном – мне гораздо легче отвлечься от P/L и позволить сделке достичь запланированных целей.

Еще один быстрый способ изменить свое состояние – сделать запись в журнале или начать говорить свои мысли вслух. Последнее особенно полезно, если вы торгуете в одиночестве и не будете отвлекать окружающих, громко обрабатывая информацию. Если вы пишете или говорите о том, что происходит, озвучивая свои мысли и чувства в тот момент, когда думаете и чувствуете их, вы перестаете быть тем, кто погружен в эти чувства, и становитесь тем, кто наблюдает за происходящим. Если вы активный трейдер и совершаете сделки быстро, возможно, у вас не будет времени на то, чтобы вести журнал и таким образом наблюдать за собой. Однако, говорить свои мысли вслух можно и не сводя глаз с монитора. На самом деле, многие трейдеры в Чикаго именно так работают со мной в течение торгового дня: они говорят вслух о том, что происходит на рынке во время их торговли.

Используя мой пример выше, можно сказать, что если я говорю вслух свои мысли про P/L во время сделки, это предупреждает меня о том, что я больше не сфокусирован на самой сделке. Если я слышу, что говорю о чем-то отличном от управления текущей сделкой, это заставляет меня предпринять усилия, чтобы снова сосредоточиться на рынке. Совершать такие действия по изменению фокуса внимания становится все легче и легче по мере того, как у трейдера вырабатывается привычка к самонаблюдению.

Когда вы произносите вслух свои мысли и чувства, вы больше не связываете себя с ними; вы слушаете их как наблюдатель.

Задайте себе вопрос: «Насколько изменится мой P/L, если я смогу исключить 5% самых крупных убыточных сделок?» Часто такое изменение может существенно повлиять на результаты трейдера. Прерывая паттерны, связанные с такими крупными убытками, берущими начало в плохих торговых практиках (а не просто ошибочных торговых идеях), вы сможете «прежде всего, не навредить». Обычно именно определенное эмоциональное состояние или образ мысли являются триггерами для плохой торговли. Если вы распознаете такие состояния и мысли как только они возникнут, вы сможете остановиться и, по крайней мере, предотвратить катастрофу.

Такое распознавание негативных паттернов может стать прекрасной целью для работы во время торговли. Выберите только один паттерн, виновный во множестве ваших самых больших убытков, и затем определите его триггеры. Далее, выберите метод остановки этого паттерна, который вы сможете использовать как только заметите появление триггеров – даже если такой метод не предполагает ничего кроме прекращения торговли до восстановления эмоционального равновесия. Хороший тренер знает когда надо снять игрока с игры для отдыха или объяснений. Когда вы сами становитесь тренером, иногда вам нужно делать что-то похожее. Запомните: цель – не торговать; цель – делать деньги. Иногда, лучший способ делать деньги на продолжительном отрезке времени – это убедиться в том, что вы сохраняете их когда все плохие паттерны вступают в игру.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если я скажу что-нибудь раздраженным тоном или сделаю раздраженный жест перед тем как войти в сделку, остаться в ней или выйти, для меня это служит сигналом того, что я должен прервать возникающий паттерн. Я значительно замедлю свое дыхание, и сфокусируюсь на нем, продолжая заниматься своими делами. Как только это сработает, я делаю короткий перерыв и не вхожу в позиции пока не пойму причину своего раздражения, не осознаю того, о чем оно говорит (и во мне, и в рынке), и не найду способ применить это в своей торговле. Если вы используете раздражение в качестве признака, сообщающего о необходимости прервать паттерн, вы защищены от бездумных действий, а также готовы понять причины этого раздражения.

Урок 37: Поддерживайте свою устойчивость, следуя правилам

Одна из главных целей саморазвития заключается в превращении правильного поведения при торговле в паттерны привычки. Это критически важно. Мы стремимся к тому, чтобы нам не приходилось думать и заставлять себя делать правильные вещи каждый раз, когда возникает рыночная возможность. Вместо этого, мы хотим делать правильные вещи автоматически. Вы тратите энергию и усилия, чтобы обдумать и заставить себя сделать что-то, хотя могли бы направить их на рынок как таковой. Когда вы можете делать правильные вещи автоматически, вы можете полностью сконцентрироваться на своих действиях. Это крайне важно, если вы собираетесь развить в себе чувствительность к малейшим изменениям в рыночной ситуации.

Правила - это мост между новыми поведенческими паттернами и приобретенными привычками. Дети не рождаются с развитыми чувствами ответственности и этики. Родители и учителя обучают их правилам, которые в последствие они усваивают. Иногда такие процессы происходят при наблюдении ролевых моделей; однако, большая часть результата достигается за счет превращения желаемого поведения в четкие правила, которые постоянно повторяются. Такое умственное повторение позволяет людям держать под контролем старые поведенческие паттерны и прикладывать осознанные усилия для применения новых.

Мы видим как эти процессы работают, когда трейдеры учатся контролировать убытки. Вместо выхода из сделки, когда боль от убытков становится нестерпимой - самый естественный паттерн - трейдеры устанавливают стоп-лоссы, основываясь на правилах. Правила могут сопровождать сопутствующие рассуждения, которые подчеркивают его важность: например, представление о потерях при несоблюдении правила и пользе при его соблюдении. В таких случаях, трейдеры отказываются от естественных действий, которые им хочется совершить в этот момент. Вместо этого они стремятся подчиниться правилу. Вот что заставляет нас ехать по нужной стороне дороги, даже если мы очень спешим. Правила контролируют наши импульсы, они заставляют нас делать правильные вещи, даже если нам придется действовать не в наших интересах и не в интересах окружающих.

Мы следуем социальным правилам даже не думая о нормах правильного поведения в обществе, так как мы

повторяли правильные действия очень часто, а правила усвоили полностью.

Трейдинг представляет особую сложность потому, что нормальные человеческие реакции обычно не приносят в нем денег. Одно упражнение в блоге TraderFeed описывало ситуацию, когда рынок рос в течение последнего месяца, последней недели и текущего дня и сравнивало их с такими же периодами падения. В первом случае, почти каждый читатель определял тренд как растущий; во второй ситуации, все видели явный тренд вниз. Однако, если бы вы купили этот инструмент после периодов роста, вы значительно уступили бы в доходности рыночным средним. Если бы вы продали после периодов снижения, вы бы потеряли серьезные деньги. Очевидная стратегия терпит неудачу именно из-за своей очевидности. К тому времени, как тренда становится явным, все трендовые игроки уже находятся в рынке. Именно они стараются выйти при смене направления рынка, оставляя убытки тем, кто руководствовался очевидностью.

Когда мы устанавливаем правила, мы нажимаем на тормоз естественных человеческих влечений. Правила могут быть такими простыми как «покупай только когда рынок снижается в периоде X». Это простое правило обычно работает на рынке акций на удивление хорошо. Другое правило может гласить: «Никогда не входи в сделку, если ты не оценил риск (стоп-лосс) и потенциальный доход (таргет) и соотношение риск/доходность не превышает 1:2.» Такое правило будет сдерживать трейдера, часто поддающегося соблазну запрыгнуть в рыночное движение слишком поздно.

То, что трейдеры называют критериями входа, часто просто правила открытия сделки. Когда такие критерии не оформлены в четкие правила - и не отрететированы в уме в качестве правил - у трейдера возникает склонность к нарушению сетпапов. Такое нарушение часто возникает из-за страха упустить выгодную возможность или из-за стремления избежать риска после серии потерь. Когда условия входа структурированы как правила, торговля не становится механистичной, она становится гораздо более стабильной. Чаще всего, нестабильный трейдер - трейдер с самыми размытыми правилами.

Правила в трейдинге помогают сохранить стабильность.

В качестве собственного торгового тренера, вы должны не только сформулировать для себя правила, но и сделать это таким образом, чтобы максимизировать вероятность их соблюдения. Ключом к успешному созданию правил является понимание того, что правила - это не только мысли, которые

приходят вам в голову. *Хорошее правило сопровождается чувствами:* пониманием последствий нарушения правила и пользы от следования ему. Что заставляет диабетика придерживаться диеты, а энергичного ребенка терпеливо ждать своей очереди, чтобы ответить на вопрос в классе? Это не просто мысли о правиле, но также непосредственное ощущение того, что может произойти в случае несоблюдения правила. Если человек думает: «Я могу выйти сухим из воды» – правило теряет свою силу. Оно превращается лишь в набор пустых слов и благих намерений.

Вот в чем секрет создания торговых правил, будь то правила входа, выхода, размера позиций, стоп-лоссов, диверсификации или создания торговых идей: *когда вы записываете правило или повторяете его в уме, убедитесь в том, что вы эмоционально связаны с ним.* Переживите вновь ситуации, в которых вы нарушали это правило. Сделайте правило чем то большим, чем простая инструкция; оно должно воплощать в себе ваши убеждения и вашу уверенность. Лучшие правила ощущаются нами как то, что мы *должны* делать, а не то, что что нам *следует* делать.

Ваше задание – провести тщательную инвентаризацию своих торговых правил. Сколько у вас правил, насколько четко они сформулированы? Вы лишь пассивно напоминаете себе о них или постоянно повторяете их, уверенно и убежденно? Если вы похожи на большую часть трейдеров, вы обнаружите, что у вас есть множество нечетких инструкций, но лишь немного жестких правил. Это может означать, что вы в действительности не добрались до сути при определении паттернов вашей лучшей и худшей торговли. Паттернов, которые являются подлинной основой хороших правил.

Правила должны отражать лучшие торговые практики.

Запомните: вы не можете следовать дисциплине, которую вы даже не сформулировали. Чем более отчетливыми являются ваши правила и чем лучше вы их чувствуете, тем лучше они будут служить вам, сдерживая ваши импульсы и направляя ваше лучшее поведение. Правила – это не смирительная рубашка; они освобождают все лучшее в вас. Подумайте о профессиях, в которых стабильность представляет собой высшую ценность: пилот, управляющий посадкой самолета; хирург, оперирующий скальпелем; автогонщик, маневрирующий в пелотоне. Лучшие следуют правилам: они полностью осознают и чувствуют опасности, связанные с нарушением правил в их профессии. Они достигают состояний, в которых могут не прикладывать усилий для достижения результата, благодаря усвоенным правилам. Вот ваша цель в

саморазвитии: сделать правила настолько обыденными, что они превратят исключительные результаты в норму.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Следование правилам – прекрасная основа для самооценки. Создание отчетов, отслеживающих соблюдение правил, поможет вам в ежедневном развитии лучших практик. Вы можете сформулировать и отслеживать исполнение следующих правил:

- правила определения размера позиции;
- правила, ограничивающие убытки на сделку, на день, неделю и т.д.
- правила добавления к открытой позиции;
- правила остановки торговли или ограничения риска;
- правила увеличения объема/риска на сделку, на день и т.д.;
- правила для входа в позицию и выхода из позиции;
- правила подготовки к торговому дню/неделе;
- правила диверсификации между позициями.

Не все эти правила можно применить ко всем сделкам; сосредоточьтесь на правилах, характеризующих вашу лучшую торговлю, и превратите их в отчеты для ежедневной/еженедельной самооценки и постановки целей.

Урок 38: Рецидив и повторение

Злейшим врагом тренера является рецидив. Инициировать изменения довольно легко, но поддерживать их крайне трудно. Наши старые паттерны естественны: это то, что мы делали день за днем, год за годом. Мы выучили их; мы повторяли их так часто, что они стали автоматическими. Если не поддерживать усилия, прилагаемые к изменению, автоматические паттерны заполняют образовавшуюся пустоту.

На практике это означает, что существует несколько ступеней изменения:

Фаза один - Мы автоматически повторяем старые паттерны, переживаем их последствия и пытаемся избежать этих последствий насколько возможно.

Фаза два - Последствия старых паттернов накапливаются и мы начинаем понимать необходимость изменений, хотя можем не знать, как осуществить перемены, и испытывать по их поводу противоречивые чувства.

Фаза три - Мы больше не можем принимать негативные последствия наших старых методов поведения и соглашаемся с необходимостью изменений, пытаюсь думать и действовать иначе.

Фаза четыре - Мы периодически откатываемся к старым паттернам, когда наши попытки теряют свою силу, мы переживаем сменяющиеся периоды изменений и рецидивов.

Фаза пять - Мы применяем новые паттерны достаточно часто для того, чтобы они стали автоматическим, значительно уменьшив количество возвращений к старым паттернам.

Давайте возьмем пример из реальной жизни. В фазе один, мы переживаем неудовлетворяющие нас романтические отношения. Однако, мы минимизируем проблемы и день за днем пытаемся продолжать все как есть. В фазе два, мы понимаем, что проблемы существуют, но боремся с мыслью о том, чтобы начать раскачивать лодку и обсудить свои сомнения с партнером. Фаза три приносит с собой четкое осознание необходимости изменений и объяснений по поводу проблем. В четвертой фазе мы наблюдаем периоды улучшений, прерываемые возобновлением проблемных взаимодействий, которые, возможно, помогают исправить консультации с

семейным психологом. В фазе пять, мы работаем над психологическими упражнениями, меняем паттерны общения до появления новых, более конструктивных способов взаимодействия с партнером, которые со временем станут привычкой.

Эта поэтапная схема предполагает, что рецидив является не только проблемой, но и этапом на пути к изменениям. Лишь немногие люди способны изменить все паттерны сразу, раз и навсегда. Чаще можно наблюдать своего рода перетягивание каната между старыми, выученными паттернами и новыми, конструктивными. Это возникает именно потому, что новые паттерны мы еще не успели выучить: их осуществление требует от нас сознательных усилий. Начиная изменения мы не думаем о переменах; в фазах, находящихся в середине процесса изменений, нам приходится постоянно задумываться о них. И только в конце процесса новое поведение становится естественным и автоматическим.

В каждом процессе изменений, есть промежуточная фаза, в которой старые проблемные паттерны сосуществуют с новыми и позитивными. Рецидив на этой стадии является нормой - не обязательно признаком неудачи.

Что же позволяет нам осуществлять трансформацию между изменениями, требующими от нас усилий, и полным освоением новых паттернов, настолько глубоким, что они становятся нашей второй натурой? Если вы воскресите в памяти времена, когда вы учились водить машину, вы вспомните как вам приходилось сознательно фокусироваться на каждом аспекте вождения, от включения поворотников до перестроений. Только через множество повторений эти действия стали автоматическими, освободив вас настолько, что вы можете сфокусироваться на дорожных условиях когда необходимо, разговаривать с пассажирами, находить дорогу в незнакомых местах. Точно также, повторяющийся опыт новых мысленных, эмоциональных и поведенческих паттернов в трейдинге закрепляет эти паттерны и позволяет вам сфокусироваться на рынке. Повторения преодолевают рецидивы.

Только когда мы повторяем новое поведение много раз, в различных контекстах, оно начинает становится автоматическим, преодолевая побуждения к рецидиву.

В уроке, посвященном постановке целей мы говорили о том, что как собственные тренеры, мы не должны ставить сегодня одну цель, завтра уже другую, а послезавтра - третью.

Это общий изъян многих торговых журналов. Трейдеры предпринимают шаги к тому, чтобы начать изменения – третья и четвертая фазы, упомянутые выше, – но не закрепляют эти изменения с помощью повторяющегося опыта. Намного лучше сфокусироваться на одном или двух изменениях и соблюдать их регулярно на протяжении нескольких недель и месяцев, чем пытаться совершить множество изменений в короткий период времени.

Вашим заданием (после создания правил, описанного в предыдущем уроке) будет анализ ваших торговых целей и оценка того, *насколько долго вы можете продолжать работать над их достижением день за днем*. В идеале ваши цели – и изменения, которые вы пытаетесь совершить – должны быть сформулированы таким образом, чтобы вам обязательно приходилось работать над ними каждый торговый день. Один из способов достичь такого постоянства – создать форму ежедневного отчета и оценивать в этом отчете выполнение действий, которые вы пытаетесь развивать. Цель – каждый день заслуживать хорошей оценки, а не просто время от времени быть прилежным.

Если вы ежедневно пишете что-либо о выполнении ваших целей, даже сам факт того, что вы думаете о новых поведенческих паттернах и оцениваете их выполнение, послужит своего рода повторением. Вы с большей вероятностью будете следовать новым моделям поведения, если они будут постоянно занимать ваши мысли. Говорите об изменениях, которых вы пытаетесь добиться, пишите о них, ежедневно оценивайте себя и, самое главное, осуществляйте их каждый день во время торговли. Это как с вождением: пройдет не так уж и много времени, прежде чем вы обнаружите, что делаете правильные вещи автоматически. В этот момент, вам больше не нужна будет мотивация; вы превратите цели в привычки.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Чтобы придать импульс своей ориентации на цели в течение торговой сессии, в начале дня приведите в действие какой-либо важный паттерн. Я работал с трейдерами, которые стали придерживаться собственных целей гораздо точнее тогда, когда начали программы по фитнесу. Их упражнения заставляли их уже в начале дня стремиться к достижению целей, что распространялось и на их торговлю. Вы не просто тренируете себя в торговле; вы тренируете свою способность поддерживать усилия по осуществлению изменений во всех аспектах вашей жизни.

Урок 39: Создайте безопасную среду для изменений

В предыдущем уроке, мы говорили о важности повторения при закреплении новых паттернов мысли, чувства и поведения. Самой частой причиной неудач, которые терпят опытные трейдеры при попытках тренировать себя для улучшения результатов, является то, что они *инициируют* изменения, но не *поддерживают* свои усилия. Как только они добиваются первых улучшений, они расслабляются и откатываются назад к старым методам поведения. Успешный тренер чувствует момент, когда его оппонент уже висит на канатах, и тогда он не отступает. Когда у вас уже есть успешный опыт, вы должны превратить его в мотивацию для получения последующего успешного опыта, а не в источник самодовольства. Лучшие тренерские усилия, таким образом, создают своего рода импульс, прибавляют успехи к успехам и позволяют сохранять чувство мастерства и радость от достижений.

Но с получением опыта есть одна проблема: это требует времени. Если вы торгуете на больших тайм-фреймах, может пройти много недель или месяцев, прежде чем у вас будет возможность создать достаточную базу для нового опыта. Если бы вы могли преумножать свой опыт, вы бы ускорили процесс обучения. Изменений, которые обычно требуют месяцев, можно было бы добиться в течение нескольких недель.

Тренеры в спорте и исполнительских видах искусства преумножают опыт с помощью повторяющейся практики. Команда может играть с соперником только по выходным, но будет заниматься каждый день, чтобы подготовиться к матчам. Точно также, актеры каждый день репетируют свои роли, прежде чем поднимется занавес и начнется представление. Во время таких практических занятий, процесс обучения концентрируется и обретает силу: актеры и спортсмены узнают, что они делают правильно и не правильно, совершают сознательные усилия по повторению своих лучших действий и корректировке худших и, в конце концов, они достигают той точки, когда действия становятся естественными и автоматическими. Практика ценна потому, что она создает безопасную среду для совершения ошибок. Игра не будет проиграна, а представление испорчено, если исполнитель попробует что-либо новое на практике и потерпит в этом неудачу.

Повторения и репетиции ускоряют процесс обучения.

Практика может быть очень полезной в ваших усилиях по самообучению. Если вы выбрали конкретные изменения, которые хотите осуществить, стоит начать с симуляции торговли, не подвергая свой капитал риску. Это можно сделать следующими способами:

- Анализ графиков – Иногда изменения, которые вы осуществляете в вашей торговле, включают в себя то, как вы берете на себя риски, управляете ими и выходите из позиций. Если это ваша цель, тогда вы можете просматривать графики и просто произносить вслух ваши решения в данных обстоятельствах. Этому методу недостает реалистичности реального рынка (и он не может заменить реальный жизненный опыт), но он замедляет принятие решений настолько, что вы можете опробовать что-то новое, полностью осознавая и обдумывая свои решения. Мой любимый способ такого анализа графиков – продвигать их на экране бар за баром, а затем говорить вслух свои мысли и решения. Это как первый опыт вождения машины – очень медленно, на большой и пустынной парковке. Это позволяет обучающемуся научиться ползать, прежде чем ходить и бегать.

- Виртуальная торговля – Моя торговая система предоставляет возможность симуляции торгов, в которых я могу размещать заявки и отслеживать свои прибыль и убыток во времени. Это полезно, так как вы принимаете решения на реальных рыночных данных, но не рискуете своими деньгами. В виртуальной торговле, вы можете за один день получить много ценного опыта. Вы также можете сфокусировать свое внимание на самых проблемных и сложных рыночных ситуациях, концентрируясь при приобретении опыта повторений на обстоятельствах, которые наилучшим образом используют новые паттерны.

- Торговля с небольшим объемом – Не все изменения, которых я хочу добиться своей торговле носят революционный характер. Иногда это небольшие корректировки. Недавно я изменил критерий установки таргетов в сделках, чтобы это позволяло мне удерживать позицию немного дольше. Торгуя с новым критерием, я уменьшил свой объем наполовину, так как я знал, что расширение периода удержания позиции будет для меня некомфортно. Как только я достиг уровня комфорта с уменьшенным объемом – и совершил мои ошибки, подвергаясь меньшему риску, – я постепенно вернулся к своему изначальному размеру позиции.

Обучение лучше начинать в самой безопасной обстановке и лишь затем подходить к более рискованным ситуациям. Если вы пренебрегаете безопасностью и

осторожностью, вы стимулируете возбуждение и ваше внимание отвлекается, мешая обучению.

Заметьте, что если бы я собирался осуществить радикальные перемены в своей торговле – скажем, переключиться с торговли индексами на акции на сельскохозяйственные товарные фьючерсы, – мне бы потребовался продолжительный период времени для исследования графиков и виртуальной торговли, прежде чем я подверг бы риску свой капитал. Такие более значительные перемены занимают больше времени, чтобы быть полностью усвоенными; обучение должно длиться дольше. В среднем, мы делаем больше ошибок, когда пытаемся совершить значительные изменения, чем когда делаем небольшие корректировки; умеренные изменения в паттернах могут происходить во время реальной торговли при уменьшенном риске.

Одна из самых больших ошибок, какую только могут совершить трейдеры – это реализовать изменения один или два раза, и сразу увеличить риски, легкомысленно подсчитывая возможную прибыль от новых привычек. В своей практике я часто вижу, как результаты торговли становятся хуже, прежде чем улучшиться благодаря значительным изменениям торговых практик. Также как вы не выехали бы на скоростное шоссе, едва научившись нажимать на тормоз и пользоваться рычагом коробки передач, вы не должны сильно менять процесс принятия решений, не снижая своих рисков. Как подчеркивается в книге *Самоучитель трейдера*, самая худшая психологическая ошибка – нанести себе травму. Если вы совершите большую просадку на вашем счете из-за того, что правильно не подготовились к изменениям, результат будет разрушительным как для ваших результатов, так и для процесса самообучения. Вы должны структурировать процесс изменений так, чтобы он приносил вам частые успехи и не подвергал вас эмоционально значимым убыткам. Так вы сможете сохранить уверенность и эффективность, даже совершая ошибки.

Многие трейдеры слишком страстно стремятся торговать. Они жаждут возбуждения и прибыли, и им трудно лишь наблюдать за рынком, торговать на виртуальном счете или с уменьшенным риском. Это препятствует процессу повторения, закрепляющему новые паттерны. Когда трейдеры терпят убытки во время совершения изменений, они начинают сомневаться в себе и оставляют свои попытки добиться перемен. Вместо того, чтобы укрепить свой успех и уверенность, они начинают бояться изменений. Важный ключ к самообучению – превратить себя в генератор концентрированного опыта, полностью используя практику и обратную связь. Мы часто стремимся к переменам после серии

убытков; человеческая природа пробуждает в нас желание снова впрыгнуть в рынок и вернуть потерянное. Но наша цель – привить себе правильные методы поведения, а не отыграть все и сразу. Если вы усвоите нужные паттерны, результат последует сам собой.

Ваше задание – включить концентрированное обучение в свое расписание, выделив время на ежедневное повторение новых паттернов и навыков. *Отличной целью станет ежедневное приобретение такого количества опыта, которое при обычной торговле вы получили бы за два дня. Для этого репетируйте новые паттерны как во время торговли, так и вне ее.* Снова проигрывайте торговые дни, на видео или с помощью симуляции, для достижения этой цели.

Из статистических данных посещаемости моего блога я знаю, что трейдеры проводят меньше времени собирая информацию о рынке после закрытия бирж, особенно на выходных и праздниках. Трейдеры используют неторговое время чтобы отвлечься от рынков. Никто не спорит с необходимостью баланса работы и отдыха, но подход «от звонка до звонка» в трейдинге будет работать не лучше, чем он работал бы в создании бизнеса или карьере художника, ученого и спортсмена. Когда вы читаете о лучших людях в своей области, всегда можно выделить одно: они не работают по часам. Они погружены в предмет своих интересов, и, как следствие, знают намного больше чем другие. Они развивают новые навыки и способности гораздо легче, чем их коллеги, так как они постоянно преумножают свой опыт.

Многие трейдеры уходят от монитора, когда испытывают проблемы в торговле, тем самым уменьшая свой опыт. Во времена худших спадов, вы должны минимизировать свою торговлю и риски, но максимизировать свою работу над рынком.

Когда вы создаете безопасную среду для изменений в торговле, вы подражаете методам обучения всех великих людей, от пианистов и чемпионов по шахматам, до спортсменов-олимпийцев. Когда вы начнете практики, которые позволяют допускать ошибки и учиться на них, развитие станет удовольствием, а не тяжким грузом. Это саморазвитие в его лучшем виде.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Запись рынков на видео для последующего просмотра – отличный способ преумножать свой опыт. Воспроизведение рыночного дня позволяет вам снова и снова наблюдать, как развиваются рыночные паттерны в различных условиях. Просмотр движений рынка, которые вы пропустили, сделает вас чувствительнее, и вы сможете воспользоваться такими возможностями в будущем.

Урок 40: Используйте воображение чтобы ускорить процесс изменений

Два предыдущих урока описывали важность повторения в закреплении новых способов поведения и прекращения старых паттернов. Создавая повторяющиеся возможности для применения новых способностей, идей и поведенческих паттернов, мы ускоряем их освоение и освобождаем наш разум для обычных задач, которые ставит перед ним торговля.

В данном контексте, огромное преимущество человеческого мозга состоит в его способности генерировать опыт виртуально, с помощью воображения. Если мы живо представим себе конкретную торговую ситуацию и визуализируем в ней себя, шаг за шагом применяя новые способы поведения, эта умственная репетиция будет обладать энергией реального опыта. Вам не нужно торговать, чтобы отрепетировать различные методы поведения при торговле. Создавая реалистичные ситуации в нашей голове и используя наше воображение, мы можем выполнять желаемые паттерны и закреплять их.

Техника, использующая такого рода визуализации, называется «прививка от стресса». Впервые стресс-прививочная терапия¹ была описана Дональдом Мейхенбаумом. Когда мы вызываем в воображении стрессовые рыночные сценарии и детально представляем желаемую реакцию на них, мы делаем себе прививку от этих стрессовых ситуаций, инструктируя наши механизмы адаптации. Такую умственную подготовку можно применить к широкому спектру ситуаций, как сложных психологически, так и требующих применения новых торговых методов.

Мы активизируем механизмы адаптации когда представляем себе возможные стрессовые ситуации. Данные механизмы готовят нас к встрече с этими ситуациями во время реальной торговли.

Ключ к эффективному использованию воображения заложен в том, чтобы сделать представляемые образы яркими и четкими, заставить их вызывать реальные чувства. В отличие от простого вербального повторения торговых целей, воображение обладает способностью пробуждать эмоции, связанные с ситуациями. Такие мысленные образы значительно приближают простые слова к торговому опыту. Когда мы живо представляем себе, как сделка подходит к уровню стоп-лосса,

¹ http://ru.wikipedia.org/wiki/Стресс-прививочная_терапия

мы вызываем в себе страх и раздражение, которые обычно связаны с фиксацией убытка. Испытывая умеренный вариант эмоции (мысленные образы редко полностью повторяют реальный опыт), мы можем отрететировать наши лучшие практики, сохраняя верность плану и дисциплине перед лицом стресса. Такая мягкая подверженность стрессу похожа на введение в наше тело ослабленной формы вируса: она прививает нас потому, что достаточно сильна, чтобы привести в действие адаптивные реакции, но не может причинить реальной угрозы.

Лишь немногие психологические техники получили такое же признание и распространение как создание визуальных образов, и лишь немногие обычно выполняются настолько же плохо. Вот несколько аспектов успешного применения воображения:

- **Подробность** - Недостаточно просто представить абстрактную ситуацию, такую как потеря денег или упущенная возможность. Образы должны быть очень подробными и направленными, должны визуализировать конкретную рыночную ситуацию, определенные ценовые уровни и действия рынка. Именно реалистичность воображаемого позволяет упражнению стать заменителем реального опыта.

- **Динамизм** - Образы должны быть больше похожи на подробный реалистичный фильм, чем на общий и статичный снимок. Если вы прочтете о ситуации в газетной статье, ваша реакция не будет настолько же сильной, как если бы вы увидели ее инсценировку в фильме. Динамическая природа образов крайне важна для реалистичности воображаемого, которое, в свою очередь, является основой процесса «прививки». Плоские неубедительные изображения не заставят нас приспособляться, и они точно не будут эффективным приближением к опыту реальной торговли.

- **Совершенствование** - Если бы мне нужно было выбрать самую большую ошибку при использовании воображения для осуществления изменений, то я бы назвал склонность людей заканчивать работу по созданию образов слишком быстро. Более длительные и проработанные упражнения с воображаемыми сложными ситуациями гораздо эффективнее кратких занятий. Более того, если наша подверженность стрессорам из наших образов слишком мала, мы можем лишь усилить паттерн, заставляющий нас избегать стресса! Самый лучший путь - представить ситуацию от начала до конца в деталях, а затем повторять весь сценарий до тех пор, пока он не перестанет вызывать эмоции. Такая практика усиливает не только адаптацию, но также мастерство и успех.

Интересная техника, описанная в поведенческой литературе, называется погружение¹: пациент длительно подвергается интенсивному стрессу в воображаемой ситуации. Трейдеры учатся сохранять контроль над собой даже во время погружения в стрессовые образы, таким образом, готовя себя практически к любым рыночным условиям.

- **Вариации** – Трейдеры часто представляют проблемный сценарий, вызывают образы, и сразу быстро переходят к чему-то другому. Как мы уже видели, повторение закрепляет обучение. Отказываясь от использования принципа повторения, трейдеры подвергают себя риску рецидива. После как вы визуализировали детальный, реалистичный торговый сценарий, представили как вы будете действовать и отточили навыки с помощью повторений, создайте вариации данного сценария. Например, вы можете начать с визуализации беспокойства, вызванного быстродвигающимся рынком. Если вашей целью было обучение новым адаптивным паттернам во время периодов фрустрации, вы можете, полностью овладев этим сценарием, создать его вариации; например, вы можете поработать с эмоциями, связанными с медленным движением рынка или с неисполненными заявками. Варьируйте сценарии, и вы сможете обобщить свои навыки, сделать их применимыми к реальным торговым условиям.

- **Постоянство** – Любое одноразовое упражнение по визуализации не повлияет на ваше поведение спустя дни и недели. Многие трейдеры извлекают небольшую пользу, начиная работать с образами, а затем возвращаются к своим обычным практикам. Постоянство в применении упражнений заставит новые отработываемые паттерны постоянно находится в центре вашего внимания. Частое использование техники визуализации – отличный путь к сохранению фокуса на необходимости изменений.

Когда вы являетесь собственным торговым тренером, вы должны *видеть* и *ощущать* себя успешным, а не только время от времени думать об успехе. В своем внутреннем мире, вы можете оттачивать свои навыки, применять новые паттерны мысли, стабильно достигать целей задолго до того, как вы достигнете всего этого в реальной торговле. Ваше задание – сгенерировать мощные, подробно визуализированные сценарии стрессовых и проблемных рыночных ситуаций; создать паттерны мысли, чувства и поведения, связанные с этими ситуациями; создать конкретные шаги, которые вы предпримете, чтобы справиться с такими ситуациями. Когда вы построите систему образов, испытайте страх, жадность,

1 [http://ru.wikipedia.org/wiki/Имплозивная_терапия_\(психология\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Имплозивная_терапия_(психология))

раздражение, скуку и представьте, как вы подвергаетесь соблазну попасть под влияние своих старых негативных паттернов, реагируя на эти эмоции. В вашем воображаемом сценарии вы четко представите, как держите эти негативные паттерны под контролем и целенаправленно осуществляете свои лучшие действия. Так, например, вы можете представить как вы хотите добавить к позиции, когда она подходит к стоп-лоссу, но контролируете это желание и, вместо усреднения, выходите по стопу.

Воображение для трейдера - это эквивалент тренировочного поля для спортсмена: место для подготовки к эффективным действиям с помощью симуляции этих действий.

В ваших визуализациях и упражнениях вы станете тем трейдером, которым вы способны стать, задолго до того, как сможете претворить свои идеалы в жизнь в ежедневной торговле. Не имеет никакого смысла тратить месяцы и годы на изменение поведенческих паттернов, если вы можете каждый день получать концентрированный опыт обучения. Большая часть успешного саморазвития - это результат креативного и упорного использования воображения и тренировок.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Используйте свое воображение, чтобы представить себя в качестве трейдера своей мечты: трейдера, допускающего риски, дисциплинированно принимающего решения, терпеливо реализующего свои идеи, спокойно извлекающего уроки из убыточных сделок. Если вы создадите роль и изображение самого себя в этой роли, вы приведете в действие сценарии, которые со временем станут частью вас.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему коучинга на главной странице блога, посвященной четвертой главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-four-links.html>

Большинство подходов, обсуждаемых в данной главе, берут свое начало в исследованиях по краткосрочной терапии. Наиболее цитируемые работы в данной области включают в себя главу «Краткосрочная терапия», написанную Деваном, Стинбарджером и Грибергом из книги *Textbook of Psychiatry* (пятое издание, том 1), под редакцией Роберта Хэйльза, Стюарта Юдовски и Глена Габбарда и главу «Краткосрочная психотерапия» тех же авторов в работе *Psychiatry* (третье издание), под редакцией Аллана Тасмана, Джеральда Кая, Джеффри Либермана, Майкла Ферста и Марио Маджа (издательство Wiley, 2008).

Отличный пример подхода к максимальному использованию своих приведен в исследовании Галлупа, описанном в книге *Now, Discover Your Strengths*, написанной Маркусом Букингом и Дональдом Слифтоном (издательство Free Press, 2001). Также можно ознакомиться с популярным текстом по менеджменту *Good to Great*, Джима Коллинза (Harper Business, 2001).

Полное описание терапии, сфокусированной на изменениях можно найти в моей главе «Краткосрочная терапия, ориентированная на изменения» в книге *The Art and Science of Brief Psychotherapies*, под редакцией Мантоша Девана, Бретта Стинбарджера и Роджера Гринберга (American Psychiatric Publishing, 2004).

ГЛАВА 5

Разрушение старых паттернов

Психодинамические подходы к самообучению

Самой странной и наиболее фантастической факт в отношении негативных эмоций состоит в том, что люди поклоняются им.

-П.Д. Успенский

До этого момента, мы описывали процессы, являющиеся общими для всех усилий по изменению и для любого обучения эффективным действиям. Теперь мы обратим внимание на индивидуальные подходы к коучингу, начав с психодинамических модальностей. В этой системе методов делается акцент на связь прошлого и настоящего – каким образом старые паттерны воспроизводят сами себя, – и на том, как текущие отношения могут повторять паттерны, порожденные негативными отношениями из прошлого.

Психодинамический подход более тесно связан с долгосрочными методами психоанализа, чем с коучингом. Однако, я обнаружил, что использование опыта отношений для помощи трейдерам несет в себе огромную ценность. В этой главе я объясню, как психодинамика связана с трейдингом, и как динамические подходы могут направлять ваше саморазвитие.

Лично я извлекаю максимум из динамических модальностей, когда работаю над торговыми проблемами, являющимися частью более общих жизненных трудностей – особенно, если эти трудности были частью нашей жизни до трейдинга. Многие вызовы, влияющие на наш трейдинг – сомнения в своих силах, проблемы с уверенностью в себе, нехватка чувства защищенности – проявляются задолго до того, как мы приступаем к торговле, но они играют роль в том, как мы принимаем финансовые решения.

Лучший способ описать психодинамику – назвать ее способом мышления и набором инструментов, которые помогают предотвратить превращение нашего прошлого в наше будущее. Также, в контексте этой книги, все начинается с одной важной мысли: у нас есть отношения с нашими рынками,

и эти отношения повторяют паттерны, которые мы применяли в других отношениях. Давайте посмотрим на то, как мы можем вырваться из этих паттернов...

Урок 41: Психодинамика: преодолите притяжение прошлых отношений

Психодинамические подходы к изменениям претерпели значительную эволюцию со времен публикации психоаналитических трудов Зигмунда Фрейда и последующего вклада «неофрейдистов». В процессе этой эволюции, психодинамическая мысль перешла от рассмотрения инстинктов и сексуальности, как основных мотивов поведения, к изучению межличностных причин повторяющихся конфликтов и паттернов. В то же время, психодинамическая психология переместилась от кушетки психоаналитика и понимания терапии как долгосрочного процесса, к более краткосрочным методам изменения. Удивительно, но эта эволюция в основном происходила без должного внимания со стороны общества, и это внесло свой вклад в то, что аналитические методы до сих пор воспринимаются как старомодные и несовременные. Однако, такое мнение крайне далеко от истины.

В центре психодинамической модели заложено понимание текущих проблем как воспроизведения конфликтов и паттернов из прошлых отношений. Личность рассматривается как результат многих лет интернализации опыта взаимоотношений. Когда мы наслаждаемся позитивными, искренними отношениями, мы усваиваем позитивные представления о самом себе. Негативные, конфликтные отношения усваиваются как негативное и конфликтное восприятие собственной личности. Такой взгляд имеет прямое отношение к одной из тем, затронутых ранее в этой книге: отношения служат зеркалами, с помощью которых мы ощущаем сами себя. Мы – совокупность нашего опыта значимых отношений.

На всем протяжении нашей жизни, мы учимся адаптивным стратегиям (защите) для того, чтобы справиться с тревогой и страхом, которые несут с собой конфликты в отношениях и их последствия. Эти защитные механизмы могут с успехом избавить нас от дискомфорта, но со временем они устаревают и становятся непригодными для будущих отношений и жизненных ситуаций. Когда текущие обстоятельства провоцируют чувства, вызванные проблемами из прошлого, наша устаревшая защита приводит к нежелательным действиям. Эти паттерны ощущений, пробудившиеся из прошлого, вместе с защитными механизмами и их негативными последствиями, составляют то, что Лестер Люборский называет центральной темой конфликтных отношений. Такие темы воспроизводят себя по разному в различных ситуациях, заставляя нас вести себя не так, как нам

бы того хотелось. С этой точки зрения, целью терапии и консультирования является освобождение от данных циклических неадекватных паттернов.

Когда мы слишком остро реагируем на какую-либо ситуацию, велика вероятность того, что на нас действуют темы из нашего прошлого, наравне с текущими обстоятельствами - спусковыми крючками этих тем.

Здесь можно использовать пример из *Психологии трейдинга*. Я вырос в очень крепкой семье. Мои родители в детстве испытывали чувство разобщенности в своих семьях и поклялись создать совершенно отличную семейную среду для собственных детей. Они достигли в этом таких успехов, что иногда наш семейный круг казался мне *слишком* тесным. Я искал уединения, подолгу катался на велосипеде, гулял, и даже долго принимал душ. Позже, когда я встретил свою жену Марджи и мы стали частью одной семьи с ее тремя детьми, я обнаружил, что продолжаю подолгу принимать душ и самоустраняюсь от семейной жизни. Это нарушало утренний распорядок и приводило к небольшому напряжению в нашем доме.

Годами я жил один и никогда не испытывал ощущения слишком тесного контакта с окружающими. Когда я оказался в новых семейных обстоятельствах, старые ощущения из уже сформировавшегося опыта вернулись ко мне, и я попытался справиться с ними по старому: отчуждаясь и стремясь к уединению. Однако, то что работало в детстве, сразу показало свою неэффективность в новой семье. Воспроизводя старые способы защиты в новой ситуации, я создал новый набор проблем.

Все эти защитные реакции, как правило, происходят автоматически, и мы не осознаем их. Без осознания этих паттернов, мы не можем их изменить. Одна из целей психодинамики заключается в том, чтобы сделать неосознанное осознанным: позволить нам углубиться в себя и найти новые способы разрешения старых конфликтов. Я смог изменить свои паттерны в семье, когда осознал что мне больше не нужно пользоваться старыми методами адаптации: моя нынешняя семья не была моей прошлой семьей, а я не был больше ребенком.

Первая цель психодинамики - осознание: определение и понимание паттернов и ознакомление с их ограничениями. Главное осознать очень просто: у вас была причина делать так в прошлом; больше этой причины нет.

Так как же это относится к трейдингу? *Риск и неопределенность трейдинга – прибыли и убытки, победы и поражения – опаснейшим образом вызывают чувства из нашего прошлого.* Классическим примером может служить трейдер, который чувствовал, что не может соответствовать стандартам и ожиданиям его родителей. Он переносит чувство собственной неполноценности на рынки, он неоправданно рискует, чтобы доказать что успешен. Конечно, никакие победы на рынке не способны заполнить эмоциональную пустоту, заставляя трейдера брать на себя еще большие риски, пока он не разорится – и подтвердит свои худшие страхи. В такой ситуации, никакая корректировка торговых методов не решит проблем трейдера. Пока он не разрешит конфликта в самом сердце своей дилеммы, он будет продолжать видеть, как сам разыгрывает свои собственные драмы в торговле.

Многие проблемы в торговле являются внешними проявлениями внутренней драмы.

Лучший способ определить ситуации, в которых прошлые конфликты вторгаются в текущую торговлю – это принять во внимание чувства, вызванные проблемой в трейдинге. Если эти чувства похожи на те, которые вы испытывали в своей карьере или отношениях, велика вероятность того, что они представляют собой «ребро атаки», передний край циклических, неадаптивных паттернов. Например, если ваше раздражение, доставляющее неприятности в торговле, также приносило вам проблемы в отношениях с друзьями или возлюбленными, существует четкий паттерн, который распространяется и на трейдинг. Если торговля приносит вам те же конфликтные, болезненные ощущения, что вы испытывали раньше, это признак того, что прошлое не желает оставаться в прошлом.

Как собственному тренеру, вам иногда необходимо заглядывать вглубь проблемы, чтобы обнаружить ее истоки. Эти открытия должны совершаться с помощью изучения вашей личной истории и установления соответствий между этим прошлым и недавним опытом. Иными словами, вы должны смотреть не только на свои текущие паттерны, но и на прошлые. Именно при таком наложении прошлого на настоящее мы можем извлечь максимум из психодинамических методов изменений.

Ваше задание – взять лист бумаги и нарисовать две синусоидальные волнообразные кривые, как минимум по четыре пика и впадины в каждой. На пиках первой кривой отметьте лучший опыт в своей жизни: самое позитивное и приятное из того, что вы пережили. Этот опыт можно взять из любой сферы вашей жизни, от личных отношений до карьеры. Затем отметьте на впадинах самые негативные переживания

вашей жизни, опять же, из любой ее сферы. Этот опыт будет в наибольшей степени наполнен эмоциональной болью и стрессом. К тому времени, как вы закончите, первая кривая должна быть заполнена наиболее яркими событиями и самыми неприятными ситуациями в вашей жизни.

Когда вы закончите с первой кривой, точно также заполните вторую, *только теперь вы будете отмечать на ней случаи, связанные с торговлей*. Таким образом, вы обозначите на пиках свой самый позитивный и приятный опыт, а на минимумах – самый болезненный и расстраивающий. Убедитесь в том, что все ваши записи на обеих кривых содержат достаточно подробное описание событий для того, чтобы вы смогли оценить *почему* каждый из случаев был пиковым или мрачным опытом.

Настоящая работа начинается, когда вы сравниваете пики и впадины между двумя кривыми. *Вы должны искать общие темы, связывающие ваш жизненный опыт с опытом трейдинга*. Многие из этих совпадений будут происходить на уровне эмоций. Вот те, что встречаются наиболее часто:

- темы адекватности и неадекватности;
- темы сопротивления против правил и дисциплины;
- темы скуки и принятия рисков;
- темы достижений/оптимизма и неудач/разочарований;
- темы признания и неприятия;
- темы удовлетворенности/приемлемости и злости/фрустрации;
- темы безопасности и угрозы.

Если рынки заставляют вас чувствовать то, что вы чувствовали во время своего самого негативного опыта, подумайте над тем, что возможно вы попались в ловушку повторяющихся конфликтов и адаптаций. Осознание и четкое понимание этой ловушки – половина пути к разрешению проблемы. Как свой собственный тренер в торговле, вы должны внимательно и вдумчиво относиться к своей торговле, а не бессознательно повторять свое прошлое. Гораздо сложнее попасть под действие старых разрушительных паттернов, когда вы четко понимаете, что они собой представляют.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Так часто мы ведем смертоносные психологические битвы. Вспомните самый последний опыт конфликта в отношениях, который вы перешли, и те мысли, чувства и поведение, которые были вызваны этими отношениями. Затем, взгляните на свои недавние проблемы в трейдинге, чтобы обнаружить в них похожие мысли, чувства и поведение. Очень часто на наше текущее поведение влияют не только проблемы из нашего раннего детства, но и недавние конфликты и противоречия. Установив, как вы разрешили эти проблемы в

отношениях (или сделали шаги в направлении решения, в случае еще не решенных проблем), вы можете минимизировать их распространение на вашу торговлю.

Урок 42: Кристаллизуем наши повторяющиеся паттерны

В предыдущем уроке мы использовали графики с синусоидальными кривыми, чтобы установить лучший и худший опыт в нашей жизни и торговле. Если мы получили понимание того, что между жизнью и торговлей много общего, следующим шагом должна стать кристаллизация конкретных паттернов, которая поможет понять причины их существования и способы их воспроизведения.

Однако, сперва давайте ответим на вопрос: если мы не можем найти общих тем между нашими графиками опыта в жизни и торговле, что это может означать? Возможно, вам потребуется нарисовать больше пиков и падений на вашем графике, прежде чем эти темы станут более заметными. Другой вариант – вы смотрите на события с точки зрения логики, а не психологии. Проверьте пики и впадины на предмет совпадений в мотивационных и эмоциональных аспектах, а не просто поверхностных деталей. Часто общие черты ярче проявляются тогда, когда мы думаем о паттернах как об *эмоциональных рецидивах*.

В то же время, иногда связи между торговыми проблемами и трудностями из нашего жизненного опыта *действительно* отсутствуют. Проблемы в трейдинге могут отражать просто изменение в рынке, нехватку навыков и опыта или ситуационные факторы, связанные с ошибками текущего дня. Если это действительно самые важные источники трудностей в торговле, психодинамический подход будет менее полезен в ваших усилиях по изменению. Вместо этого, вы можете структурировать процесс обучения, как это описано в книге *Самоучитель трейдера*, или применить методы, более сфокусированные на настоящем моменте, такие как инструменты из глав 6 и 7.

Не все проблемы в трейдинге имеют эмоциональное происхождение. Иногда, мы просто должны оттачивать свои торговые навыки.

По моему опыту, самая плодотворная область для поиска совпадений между торговыми проблемами и конфликтами из прошлого, находится в сфере значимых для нас отношений: отношений с родителями и любимыми. *Конфликты с родителями и возлюбленными обычно одни из самых эмоционально заряженных, и именно от них мы чаще всего защищаемся – и, таким образом, воспроизводим их – в своей торговле.* Когда мы четко формулируем эти паттерны, мы

получим сможем получить важные знания об их повторяющихся появлениях. Это станет первым шагом к тому, чтобы разоружить эти паттерны и наделить их новым окончанием.

У одного трейдера, с которым я работал, были бесчисленные отношения с девушками на протяжении нескольких лет, но он никогда не был предан ни одной из них. Вместо этого, у него всегда были в запасе романы на стороне, на случай если отношения с его «основной» потерпят неудачу. В детстве он потерял брата; его родители, угнетенные горем, пытались сгладить боль и забыть трагедию. Наш трейдер научился защищаться от потерь, не допуская сильной привязанности к другому человеку. Эта защита помогала ему не испытывать вновь боли из его детства, но также не позволяла ему жить эмоционально полноценной жизнью.

Как вы думаете, какой была его проблема в трейдинге? Хотя он характеризовал сам себя как страстно заинтересованного в рынке трейдера, он проводил удивительно мало времени у терминала. Он недоторговывал рынки – другими словами, игнорировал торговые сигналы и торговал смехотворно маленькими объемами, – и легко отвлекался на разговоры в чатах и чтение вебсайтов. Хотя он и называл последнее «подготовкой» к торговле, он никогда на самом деле не был готов к торговать на серьезном уровне. Точно так же, как он избегал преданности и потерь в отношениях, он барахтался на поверхности рынка, никогда не приближаясь к реализации своего потенциала.

Чтобы кристаллизировать этот паттерн, лучше всего начать с наших *скрытых потребностей*, лежащих в его основе. Трейдер из моего примера испытывал сильную потребность в безопасности и, следовательно, выбирал в своих отношениях и торговле тот путь, который казался ему наиболее безопасным. Чувство, от которого он защищается – это боль потери: уязвимость, связанная с привязанностью, и боль от утраты этой эмоциональной инвестиции. Трейдер был близок со своим братом; он никогда по настоящему не мог избавиться от последствий этой потери. От этого чувства он пытался защититься, не допуская привязанностей и обязательств. Он избегал излишней вовлеченности в отношениях и в трейдинге, чтобы потери не были так же болезненны, как опыт из его детства. Это вызывало массу негативных последствий. Прежде всего, он ощущал пустоту, а не подлинное удовлетворение в любви и карьере.

Большую часть повторяющихся паттернов можно уместить в следующую схему:

- **Потребность** – То, чего нам не хватает; то, в чем мы нуждаемся;
- **Состояние** – Дистресс, связанный с отсутствием требуемого;

- **Защита** – Что мы делаем для того, чтобы приспособиться и избегать чувства нехватки.
- **Повторения** – Как мы воспроизводим защиту в текущих ситуациях;
- **Последствия** – Негативные результаты наших текущих попыток защититься.

Я познакомился с одним трейдером, испытывающим сильную потребность в эмоциональной поддержке. Его родители развелись, когда он был совсем маленьким, и его мать быстро вышла замуж, заставив его привыкать к новой смешанной семье. Он чувствовал себя оставленным своей матерью и думал, что недостаточно хорош для того, чтобы заслужить больше внимания со стороны своего биологического отца. Он пытался защититься от этих чувств, возложив на себя роль старательного и прилежного трудяги, заставляя себя получать лучшие оценки в школе, выделяться в спорте и быть звездой внеклассной работы. Он надеялся, что сделав больше, будет чувствовать себя более значимым. Однако, в результате он часто доводил себя до истощения и проходил через периоды отчаяния, так как никакие достижения не могут заменить отсутствие родительской любви. В отличие от трейдера из предыдущего примера, он работал в трейдинге до изнеможения, и часто терпел неудачи, когда его склонность к перфекционизму не приносила результатов.

Таким образом, вот ваша тренерская задача: *ВЫЯСНИТЬ СВОИ ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ*. Чаще всего, это будет что-то, чего вы хотели добиться в прошлых отношениях, и не смогли в достаточной степени получить. Это может быть самостоятельность, любовь, уважение или поддержка. Когда вы установите эту потребность, вам нужно еще раз взглянуть на впадины своей кривой опыта и четко установить состояния, связанные с фрустрацией от вашей основной потребности. Может быть, это состояние подавленности и грусти; возможно, это тревога, злость или раздражение. Это чувство, скорее всего повторится в вашем самом негативном торговом опыте.

Именно потребности, которые в наименьшей степени удовлетворены в нашей личной жизни, чаще всего подрывают нашу торговлю.

Теперь подумайте над тем, как вы пытаетесь избавиться от этого чувства. Это ваш защитный паттерн, ваш способ справиться с болью неудовлетворенных потребностей. Скорее всего, такой способ адаптации и является тем, что чаще всего доставляет вам неприятности в торговле, заставляя вас переторговывать, упускать выгодные возможности и т.д. *В этих случаях, ваши торговые решения направлены не на управление вашим капиталом, а на то, чтобы справиться с дистрессом от*

основного конфликта. Мы хуже всего торгуем тогда, когда занимаемся нашими чувствами, а не нашими позициями.

Ваше задание – посмотреть на свои синусоидальные кривые из прошлого урока, чтобы интерпретировать ваши торговые проблемы как последовательности потребностей, состояний, адаптаций/защиты и последствий. Вы должны быть готовы нарисовать подробную схему, которая показывала бы как ваши чувства, связанные с неудовлетворенными потребностями приводят к проблемным действиям в настоящий момент. Эта схема будет описывать основную цель вашего саморазвития с помощью психодинамики. Разрушив этот паттерн и внедрив в него новые элементы, мы сможем сделать свою торговлю более осознанной и лучше контролировать ее результаты.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я считаю, что большинство трейдеров не нуждается в долгосрочной терапии. Если бы трейдеры сталкивались с действительно серьезными проблемами, не смогли бы продолжать свою карьеру в торговле. Вместо этого, они периодически попадают под воздействие старых паттернов, которые встают на пути их эффективности. Очень часто, трейдеры могут идентифицировать свои паттерны, установив самые распространенные и дорогостоящие случаи отклонения от своих торговых планов, после этого уделив внимание состояниям и ситуациям, сопровождающим эти отклонения. Запомнив то, что мы чувствовали при недавних трудностях на рынке, а затем отследив моменты, когда эти мы испытываем эти чувства в других сферах нашей жизни, мы можем кристаллизовать паттерны, которые, скорее всего, будут влиять на нашу будущую торговлю.

Урок 43: Бросаем вызов нашей защите

Важнейший аспект психодинамического подхода заключается в том, что проблемы, мотивирующие людей начинать усилия по изменению, редко являются основными конфликтами, повторяющимися в различных ситуациях. Вместо этого, к нежелательным последствиям и осознанию необходимости изменений приводят попытки *защититься* от боли этих конфликтов. В этом контексте, наши проблемы – результат наших устойчивых и устаревших способов адаптации. То, что когда-то помогало нам, теперь работает против нас.

Хороший пример из области рынков – «торговля из мести». Она возникает, когда мы торгуем более агрессивно после потерь, в попытке немедленно вернуть все наши деньги. Боль и раздражение от убытков приводят к реакции агрессивной защиты, попытке избавиться от травмы. В этот момент, торговля больше не связана с возможностью; она становится защитой, направленной на то, чтобы не испытывать разочарования и чувства утраты. Конечно же, часто это приводит к очередным убыткам и новым последствиям.

Защита срывает, так как глубоко внутри трейдер не верит, что может выдержать боль и грусть потери. Возможно, в какой-то момент его жизни, такая боль действительно была невыносимой. Теперь, как взрослый и зрелый человек, трейдер может справиться с нормальными потерями в бизнесе, на рынке и в любви. Однако, трейдер не *ощущает* этого. Он пытается справиться с потерями при помощи способов из своего детства. Кристаллизуя паттерн, трейдер развивает способность к самосозерцанию и получает четкое понимание последствий постоянного повторения старых циклов. Эта повышенная бдительность, в конце концов, позволяет трейдеру бросить вызов своей защите и начать реагировать на старые угрозы по-новому.

Психодинамические изменения означают осуществление действий, которые не являются для нас естественными: мы удерживаем себя от старых способов адаптации, избавляющих нас от неприятных ощущений.

Ваша задача как собственного тренера – прервать цикл повторений ваших проблем, наблюдая за ними со стороны, вместо того чтобы попадать внутрь паттерна. *Наблюдая, вы находитесь вне циклов; вы больше не поглощены ими.* Синусоидальные кривые и схемы, описанные ранее, станут полезными инструментами для сохранения такой концентрации

на самом себе. Ваша цель – распознать повторяющиеся паттерны прежде, чем у них появится возможность сыграть свою роль и привести вас к нежелательным результатам.

Один из способов достижения этой цели станет основой вашей новой задачи как тренера. Обычно вы можете видеть начало возникновения паттерна, когда связанное с ним чувство вмешивается в вашу торговлю. В примере с «торговлей из мести», это характерное чувство может быть раздражением и напряжением. В других ситуациях, это может быть чувством потери и пустоты. Как только вы заметите характерное ощущение, вы должны громко назвать его, почти как диктор на спортивных мероприятиях. Например, вы можете сказать вслух: «Я только что потерпел убытки и сейчас я чувствую сильное раздражение. Я схожу с ума и хочу вернуть свои деньги. Я хочу найти еще одну сделку, но в прошлом это причиняло мне боль. Я быстро запрыгиваю обратно в рынок, и это делает все только хуже.»

Если вы не можете произнести эти само-наблюдения вслух – возможно, вы торгуете в одном помещении с другими трейдерами – психологический дневник может выполнять ту же функцию. Главное – описать в деталях, что вы думаете и чувствуете, что вам хочется сделать, чтобы избавиться от этих чувств и мыслей, и как такие действия причиняли вам неприятности в прошлом. «Я противен сам себе и хочу закончить торговлю на сегодня» – вот пример наблюдения за собой трейдера, который прошел через цикл агрессивной торговли, убытков, вины, отказа от торговли, а затем повторил все снова, торгуя агрессивно, чтобы вернуть потерянное время и возможности. Вы принимаете на себя роль психолога, определяя что происходит, вместо того, чтобы идентифицировать себя с происходящим.

Когда вы описываете поведенческий паттерн, вы больше не связываете себя с ним.

На этом этапе мы не пытаемся изменить паттерн. Вместо эго, мы лучше замечаем его возникновение и узнаем больше о его проявлениях и последствиях. Возможно, вам потребуется оставаться в позиции наблюдателя в течение дней и недель. Но постоянно прикладывая эти усилия, вы временами неизбежно будете полностью прерывать паттерн: вы не сделаете мстительную или слишком агрессивную сделку. Прежде чем начать делать правильные вещи, вы прекратите делать неправильные. Это развивает ощущение мастерства и самоконтроля: *вы наблюдаете за паттернами, вместо того чтобы позволять им контролировать вас.*

Проговаривание вслух и ведение журнала сами по себе не избавят вас от выученных паттернов, но они предоставят вам варианты поведения. Просто делая что-то по-новому, хотя бы

немного – например, совершая сделки из мести с меньшим объемом – вы получаете определенную степень контроля.

Чтобы обрести способность наблюдения за самим собой, вы можете активно напоминать себе вслух о том, что происходящее в настоящий момент не является настоящей проблемой. Проблема – это то, что произошло и травмировало вас в прошлом, а не то, на что вы реагируете сейчас. Например, вы теряете деньги в убыточной позиции, но еще не вышли по стоп-лоссу. Вы ловите себя на чувстве страха и желании закрыть сделку раньше времени. В дополнение к проговариванию этих страхов и намерений вслух, вы можете напомнить себе: «Проблема не в этой конкретной убыточной позиции. Я реагирую на потерю из прошлого года (потерю отношений). Отказ от моей торговой идеи не избавит меня от этой старой утраты».

(Конечно же, этот пример предполагает, что вы выделили разумный объем и установили разумный стоп-лосс в сделке. Если это не так, причина страха и желания закрыть сделку – и веская причина! – может заключаться в недостаточных торговых навыках, а не в проблемах из прошлого.)

Главное, что вы должны выделять, проговаривая вслух свои мысли и чувства, заключается в том, что проблемы заключаются не в вашей торговле, а в чем-то другом. Это освободит вас для того, чтобы заняться этим «чем-то», вместо воспроизведения прошлого в настоящем. Это также позволит вам заниматься сделками как таковыми, освободив их от излишней эмоциональной нагрузки. Вы поймете, что добились значительного прогресса, когда будете стабильно выявлять свои паттерны по мере их возникновения и развития, сохраняя роль наблюдателя, а не пассивного участника.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я упоминал в этой книге и в Самоучителе трейдера, как видеозапись происходящего на рынке может помочь трейдерам стать более чувствительными к паттернам спроса и предложения и улучшить их торговые решения. Но я также просил трейдеров поменять все местами, повернув камеру на них самих, чтобы они записывали себя во время торговли. Это отличный способ наблюдения за собой и определения своих собственных эмоциональных и поведенческих паттернов. После того, как вы увидите несколько повторяющихся циклов на видеозаписи, вы станете более чувствительным к их возникновению в реальном времени.

Урок 44: Еще раз, с выражением: дистанцируйтесь от своих проблемных паттернов

Две важнейших трансформации, происходящих при психодинамическом подходе, заключаются в отчуждении от старых паттернов и восприятии их как собственных внутренних препятствий. *Когда вы приобретете навык распознавания старых способов поведения и их разрушительного воздействия на вашу торговлю, вы должны сделать следующий шаг – дистанцироваться от них.* Старые способы мыслить, чувствовать и действовать не будут больше притягивать вас, если вы будете ощущать их как что-то чуждое вам и рассматривать их в качестве источников боли.

В психодинамике часто используется термин «чужое эго». Это означает, что определенные взгляды на мир, восприятие действительности и поведение становятся чуждыми для нашего восприятия самих себя. Когда человек начинает повторять паттерн, ставший чужим эго, в результате он может думать следующее:

«Это не настоящий я.»

«Это то что я делал раньше, а не то что я хочу делать.»

«Я реагирую на прошлое, а не на то что происходит сейчас.»

Конечно же, никто сознательно не считает разрушительные поведенческие паттерны частью себя. Однако, очень легко повторять их неосознанно. Когда мы превращаем эти паттерны в чужое эго, мы не только думаем о них, *мы активно отвергаем их.*

В связи с этим, будет полезно начать думать о вашей старой личности и новой личности. Ваша старая личность боялась неудачи, и приравнивала убытки к потере любви и одобрения окружающих. Новая личность понимает, что результат одной конкретной сделки не сделает вас лучше или хуже. Старая личность злилась и раздражалась, когда вы не делали то что было нужно, так как ненавидели чувство потери контроля. Новая личность контролирует вашу торговлю через ваши планы и позволяет рынку делать то что он делает. Заметьте, как четкое разделение между старой и новой личностью помогает трейдерам установить позитивные, конструктивные паттерны и сохранять дистанцию от старых, автоматических.

«Я реагирую на рынок или на мои чувства из прошлого?» -- вот вопрос, происходящий из наблюдений за самим собой.

Другой способ подобного разделения – сказать себе: «Вот что я делаю для того, чтобы заработать; вот что я делаю для того, чтобы потерять.» Когда вы обращаете внимание на какие либо мысли или действия, спросите себя: «Это то, как я действую/думаю когда я делаю деньги, или это то, как я действую/думаю когда теряю деньги?» Опять же, концентрируясь на вероятных последствиях своих действий, вы превратитесь в наблюдателя и прервете автоматическое повторение паттернов.

Как мы уже видели ранее, когда обсуждали издержки проблемных паттернов, концентрация на последствиях их реализации в пролом не только позволяет нам дистанцироваться от них, но также усиливает нашу мотивацию не повторять их. Если вы вспомните прошлый случай убытков или упущенных возможностей, результатом которых стали старые привычки, это станет отличным способом избежать повторения тех же ошибок, в особенности, если это воспоминание связано с большими финансовыми потерями и эмоциональной болью. В книге *Психология трейдинга* я подчеркивал важность восприятия старых негативных паттернов в качестве наших врагов. Если вы смотрите на что-либо как на своего врага, вам гораздо труднее принять это и гораздо легче изменить.

Большинству людей некомфортно испытывать ненависть. Нас учили, что ненавидеть неправильно, что мы должны хорошо относиться к другим. Однако, у ненависти есть и своя польза. Ненависть включает в себя полное неприятие – мы отталкиваем предмет ненависти от своей личности. Когда мы ненавидим наши старые паттерны, мы настолько остро воспринимаем их разрушительные последствия, что сделаем все возможное чтобы не повторять их. Наркоман, который видел разрушительные последствия наркотической зависимости учиться ненавидеть наркотики; человек, прошедший через неудачный брак и болезненный развод с самовлюбленным партнером, испытывает такое отношение к этому опыту, что никогда больше не повторит этой ошибки. У меня не возникает сомнений в том, что я не смог бы найти подходящего партнера на всю жизнь, если бы не имел предшествующего опыта неудовлетворительных отношений. Я настолько ненавидел чувства, которые приносили мне плохие отношения, что был твердо намерен найти что-то лучшее.

Когда мы ненавидим то, как наши старые паттерны причиняют нам боль, мы находим источник позитивной мотивации: драйв для изменений к лучшему.

У Анонимных алкоголиков есть старая поговорка, что алкоголик должен опуститься на самое дно, прежде чем он сможет приложить достаточные усилия для сохранения трезвости. Прежде чем серьезные последствия накопятся, очень легко отрицать и преуменьшать проблемы, выбрасывая их из головы. Когда вы достигли дна, последствия достигают того момента, когда их больше нельзя игнорировать; они принесли слишком много боли и разрушения. В этот момент, люди либо полностью сдаются, либо начинают ненавидеть то, что вредные привычки делают с их жизнью. «Я не могу оказаться там снова!» – вот чувство, которое испытывают те, кто достиг этой точки ненависти и отвращения. В этот момент, мы держим старое на расстоянии вытянутой руки; мы не связываем себя с ним.

Прекрасное применение этой идеи (и хорошее упражнение для домашней работы) – сосредоточиться на враге, которого вы хотели бы победить в течение нескольких следующих месяцев торговли. Вы можете выбрать паттерн мысли, чувства и действия, который серьезно вредил вашему трейдингу в последние месяцы, и этот паттерн должен также затрагивать другие сферы вашей жизни. Будет особенно полезно, если на ваших синусоидальных кривых вы наблюдали негативные последствия этого паттерна не только в торговле, но и в других областях. Так вы сможете вызвать в памяти всю боль, которую паттерн причинил вам на протяжении лет, вспомнить цену, которую вы заплатили за его повторение. Объявите этот паттерн своим врагом, и затем целенаправленно ищите возможности противостоять этому врагу в ежедневной торговле.

Обратите внимание, что это отличается от простого наблюдения за развитием паттерна. Вместо этого, вы активно *ожидаете* паттерн и даже желаете его возникновения, чтобы получить возможность отвергнуть его. Ваш образ мысли должен быть таким: «Проблема не во мне, она в этом старом паттерне.» Когда вы начнете воспринимать устаревшие способы мышления и поведения как пережитки прошлого, которые больше не работают для вас, вы сделаете гигантский шаг к освобождению от этих паттернов.

Чтобы победить врага может потребоваться много усилий, но также это может быть очень весело и вдохновляюще. Каждый раз, когда вы замечаете свои старые способы потери денег и отказываетесь действовать согласно им, вы выигрываете битву против своего врага – и укрепляете собственное чувство уверенности и мастерства. Если в вас живет дух соперничества и вы любите добиваться результата, спросите себя, хотите ли вы завоевать свободу для своей воли или готовы пожертвовать ей для повторения своего прошлого. Тот кто готов к битве не хочет проиграть и будет драться с

врагом насмерть. Мощное средство изменений – использовать ваш соревновательный драйв, чтобы победить врагов вашего счастья: ваших внутренних демонов.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Промедление – один из главных врагов в самообучении. Мы медлим тогда, когда знаем что нам нужно меняться, но не испытываем чувства неотложности изменений. В этой ситуации, промедление само по себе становится паттерном, с которым мы должны бороться, так как оно лишает нас сил изменить свою жизнь. Часто, промедление является защитой – способом избежать тревоги, связанной с предстоящими изменениями. Начиная с незначительных, безопасных изменений, но предпринимая их день за днем, мы можем бороться с промедлением и развить чувство контроля над процессом перемен. Мы часто откладываем достижение больших целей и радикальные изменения. Если вы фокусируетесь на промежуточных целях, которых можно достигать регулярно, вы лишаете изменения той угрозы, которую они в себе несут.

Урок 45: Извлеките максимум из отношений с тренером внутри вас

Один из главных принципов психодинамической работы заключается в том, что изменения часто происходят в контексте отношений. Когда вы выступаете в роли собственного торгового тренера, очень важно окружить себя правильными отношениями: теми, которые поддерживали бы ваши цели и отражали бы ценности той личности, которой вы способны стать.

Давайте рассмотрим два сценария, в каждом из которых я работаю с трейдером в фирме. В обоих случаях, трейдер потерял больше денег чем планировал, так как превышал лимит размера позиции и убытков. Прибыль целой недели потеряна за один день. В первом сценарии я упрекаю трейдера:

«Как ты мог быть так неосторожен? Ты просто испортил себе всю неделю. Ты понимаешь, что будет, если ты не остановишься? Сейчас не самое лучшее время, чтобы оказаться на улице и искать новую фирму, нанимающую трейдеров.»

В следующем сценарии я применяю другой тон:

«Ну давай, ты же можешь торговать лучше! Помнишь прошлый месяц, когда у тебя были серии прибыльных дней? Тебе не требовался большой объем, чтобы добиться этого. Давай посмотрим, можем ли мы повторить ту отличную торговлю.»

Первый вариант отражает ощущение неудачи; «Я так разочарован в тебе» – вот тон этого обращения. Такой подход также сфокусирован на негативе и выделяет самый худший сценарий.

Во втором варианте мы не уходим от проблемы, но начинаем с предпосылок хорошей торговли. Такой посыл отражает поддержку и напоминание о способностях трейдера.

Представьте, что такие разговоры происходят день за днем, неделю за неделей. Не трудно увидеть, как первый подход может подорвать уверенность и чувство безопасности трейдера, приводя к плохой торговле и в дальнейшем. Второе обращение, скорее всего, поможет трейдеру снова начать торговать хорошо. Оно будет подталкивать к успеху, а не только к попыткам избежать неудач.

Все трейдеры неизбежно тренируют сами себя: они всегда говорят с собой об эффективности, предпринимают действия для улучшения и следят за своими результатами.

Единственный вопрос заключается в том, в какой степени эти усилия целенаправленны и конструктивны. С точки зрения психодинамики, ваши усилия по саморазвитию не отличаются от отношений с профессиональным тренером: динамика этих отношений служит зеркалом, и вы усваиваете то, что оно отражает.

Наш внутренний диалог - часть процесса нашего саморазвития.

Это означает, что то, как вы фокусируетесь на проблемных паттернах из прошлого, имеет критическое значение для успеха вашего саморазвития. Вы *будете* иногда попадать под воздействие старых паттернов; вы *будете* упускать возможности для осуществления новых, позитивных паттернов. Будут случаи, когда вы, упорно работая над одним паттерном, попадете под действие другого. Все эти ситуации могут разочаровывать и злить вас. Все же, как собственный тренер, вы несете ответственность за поддержание конструктивных отношений с вашим учеником - самим собой.

«Делайте неприятное комфортным, а комфортное неприятным¹» - этими словами я описывал свой подход к работе с людьми в *Психологии трейдинга*. Это неплохая формула и для тренировки самого себя. Когда вам больно - вы страдаете, испытываете неудачи и утраты - вы должны поддерживать самого себя особенно сильно. Когда вы побеждаете, вы должны удвоить свои усилия, чтобы привить себе дисциплину и предотвратить самоуверенность, которая может позволить старым паттернам вернуться в ваш трейдинг.

Хорошее упражнение - просмотреть свой журнал и определить эмоциональный тон ваших записей. Звучат ли они как позитивное общение с тренером, или они выдержаны в негативном, раздраженном, обвиняющем стиле? Выделяют ли они в равной степени ваши достижения, или сосредоточены на том, что вы делаете неправильно?

Худшее, что вы можете сделать в качестве торгового тренера - это воспроизвести старые паттерны голосом человека из прошлого, участника тех разрушительных повторяющихся конфликтов, от которых вы пытаетесь избавиться. Если один из ваших родителей был строгим, требовательным и вечно недовольным; если у вас был супруг, не признающий ваших достижений, или обидчивый брат, вы не должны воспроизводить их голоса в процессе работы над собой. Ваше восприятие себя волне может быть частью самого паттерна, который вы пытаетесь изменить: работа над голосом вашего внутреннего тренера - отличный способ ускорить развитие.

¹ В оригинале игра слов: «*Comfort the afflicted and afflict the comfortable*».

Перфекционизм часто является враждебным, отталкивающим участником внутреннего диалога, который маскируется под стремление к новым достижениям.

Один трейдер, с которым я работал, во время самообучения говорит с самим собой в третьем лице, записывая на пленку описание своих целей и результатов, а затем слушает эти записи в перерывах в течение дня. Он может сказать: «Билл, сегодня ты должен помнить о соблазне переторговки на рынке. У тебя были проблемы из-за этого на прошлой неделе. Мы приближаемся к объявлениям ФРС, и вряд ли на рынке будут сильные до этого. Давай убедимся, что на этой неделе ты сделаешь все правильно!»

День за днем, прослушивание подобных записей превращает тренерские наставления в естественный внутренний диалог. После того, как вы долго говорили правильные вещи, вы начнете чувствовать их и повторять их для себя автоматически. Роль тренера, в этот момент, по-настоящему становится частью вас. Напротив, если вы говорите с собой раздраженным тоном, вы создаете с самим собой отношения, которые со временем оставят вас без мотивации и уверенности. Многие трейдеры думают, что заставляют себя добиваться успеха, в то время как на самом деле они воспроизводят критические, враждебные голоса из прошлых отношений.

Я работал с трейдером, который мог делать хорошие деньги, так как делал намного больше прибыльных сделок, чем убыточных. Однако, вы никогда не узнали бы об этом по его манере говорить о торговле. Он всегда фокусировался на убыточных сделках, на сделках, которые он закрыл слишком рано, и сделках, которые он закрыл слишком поздно. Основной посыл его разговоров заключался в том, что все что он делает было не достаточно хорошо. Когда пришло время увеличить риск и возможную прибыль, он оказался в тупике и не смог совершить изменения. Дни, недели и месяцы убеждения себя в том, что его торговля недостаточно хороша, подорвали его способность уверенно торговать большим объемом. Он думал, что подталкивает себя к новым успехам, отказываясь довольствоваться своими заработками, но в реальности он травмировал свою самооценку.

Совершенно другой пример самообучения демонстрировал трейдер, который ставил перед собой смелые, но достижимые цели, а затем обещал себе (и своей жене) отправиться в долгожданную заграничную поездку в случае их достижения. Когда он вовлек свою супругу в свои попытки улучшить торговлю и выбрал значимое для них обоих вознаграждение, он смог сохранить позитивную мотивацию. Это сделало их поездку особенно приятной, так как она стала

осязаемым напоминанием об успехе. В данной ситуации, он создал отношения, которые укрепляли его самооценку и уверенность.

Основная идея психодинамического подхода заключается в том, что мы являемся совокупностью значимых для нас отношений. Ни одни из наших отношений не являются настолько же важными, как отношения с самим собой. *Тренируя себя, мы контролируем эти отношения;* голос, которым говорит с нами наш внутренний тренер, станет голосом, звучащим в нашей голове, когда мы успешно противостояем риску и неопределенности на рынке.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Тренеры обычно обращаются к своим командам перед игрой, чтобы выделить важные детали и укрепить мотивацию. Подумайте о том, чтобы обращаться к самому себе перед открытием рынков, делая акцент на ваших планах и целях на предстоящий день. Запишите свое обращение и прослушайте его во время дневного перерыва. Обратите особое внимание на то, как вы говорите с самим собой: гораздо меньше шансов погрузиться в негатив, если вы выделяете время для выраженного обращения к себе, а затем воспринимаете это обращение в роли слушателя.

Урок 46: Найдите позитивные отношения в торговле

Зачем люди нанимают личного тренера, который должен помочь им привести себя в форму, если они уже знают, какие упражнения они должны делать? Зачем хедж-фонд нанимает тренера для работы с опытными портфельными менеджерами, если эти менеджеры знают о бизнесе гораздо больше чем тренер? Зачем лучшие спортсмены, у которых больше навыков, чем у кого бы то ни было, пользуются услугами и полагаются на тренеров?

Понимание психодинамики личностных изменений делает ответы на эти вопросы абсолютно ясными. В каждом из этих случаев, привлечение тренера превращает индивидуальное развитие в межличностный процесс. Это один из самых мощных шагов, которые мы можем предпринять, чтобы ускорить процесс обучения, однако, его часто понимают неправильно.

Когда вы стремитесь к цели вместе с другими, вы добавляете новый источник мотивации для своих усилий. Из исследований мы знаем, что наиболее важным ингредиентом в консультировании и терапии является качество отношений между консультантом и его клиентом. Это логично: когда консультанта ценят, клиент хочет добиться изменений не только для себя, но и для своего наставника. Мы не хотим подводить того, кого ценим и кто помогает нам. Если вы решили ходить в спортзал для того, чтобы привести себя в форму, легко пропустить то или иное занятие. Но если вы договорились об этом с близким другом, вы не захотите разочаровать его. Вы с большей вероятностью будете придерживаться своих планов.

Когда вы договариваетесь о чем-то с другими, вы добавляете новую грань к своей мотивации и позволяете другим мотивировать вас.

Вовлеките другого человека в процесс изменений, и вы найдете новый источник обратной связи. Хороший спортивный тренер всегда будет предоставлять вам отзывы и поддерживать вашу мотивацию на высоком уровне, даже если вы приостановились в развитии. Один из консультантов в центре по поддержанию диеты будет помогать вам отслеживать снижение веса и предоставлять положительную обратную связь, когда вы работаете по своему плану. День за днем, подверженность этому вдохновляющему воздействию облегчит для вас поддержание вашего собственного внутреннего диалога. Вы станете своим собственным тренером, отчасти, усвоив роль вашего реального помощника.

Чтобы добиться такого эффекта, ваши отношения с помощником не обязательно должны носить коммерческий характер, а сам помощник не обязательно должен быть сертифицированным специалистом. Анонимные алкоголики – хороший пример организации взаимопомощи, где опытные члены поддерживают новичков. Групповые встречи создают поддерживающую среду для изменений; слоганы и книги дают общий набор убеждений и обязательств; отношения со спонсором приносят мотивацию для работы с кем-то, кто заботится о вашей жизни. *Общий эффект заключается в отражении новой личности участника: личности выздоравливающего человека, а не просто несчастного зависимого.*

Как торговый тренер, я стараюсь удалить финансовый компонент из взаимодействия с трейдерами и портфельными менеджерами, с которыми работаю. Я постоянно получаю телефонные звонки и письма от трейдеров, сообщающих мне об их прогрессе. Я даже не думаю о том, чтобы брать за это деньги. Это происходит не потому что я альтруист; просто, я хочу подчеркнуть, что дело не только в деньгах. Я не хочу преград между мной и трейдером, который мне звонит. Я хочу чтобы трейдеры звонили мне, потому что я забочусь о них, а не потому что я стремлюсь увеличить счет за свои услуги. Для меня это связано с отношениями. Я хочу сделать все что в моих силах, чтобы укрепить счастье и успех трейдера, и я надеюсь, что трейдер испытывает те же чувства. Часто, моя мотивация увидеть успех трейдера поддерживает его в сложные периоды сомнений. В такие моменты мне легче увидеть его сильные стороны, чем ему самому.

Хороший тренер никогда не теряет из виду лучшее внутри вас.

Как собственный тренер, вы не обязаны нанимать кого-то вроде меня, чтобы добиться значимых изменений, или для того, чтобы вывести изменения на межличностный уровень. Вместо этого, вы можете максимизировать свои усилия по саморазвитию с помощью создания *вашей собственной команды* – группы единомышленников, объединенных одной целью и помогающих друг другу. Если бы я собирался полностью посвятить себя торговле, я бы в первую очередь изучил комментарии в блогах, сообщения на форумах и трейдерских конференциях, чтобы найти трейдеров, которые торгуют одних рынках со мной и серьезно относятся к трейдингу. Мне были бы нужны не мои клоны, а просто трейдеры, совместимые со мной по инструментам и тайм-фреймам. Затем, я бы организовал что-нибудь похожее *виртуальную рейтинговую группу*: группу равных по навыкам трейдеров, торгующих на собственные деньги, но свободно

обменивающихся идеями и помогающих друг другу. В таких условиях, трейдеры могут взаимно обогащать идеи, учиться друг у друга и поддерживать во время сложных периодов. Особенно ценной функцией такой группы является возможность наставничества между людьми одного уровня, подобного тому, которое происходит в Анонимных алкоголиках.

StockTickr (www.stocktickr.com) содействует созданию трейдерских групп и сообществ с целью улучшения результатов.

Даже если вы найдете одного или двух коллег, с которыми вы могли бы обмениваться идеями, вы сделаете важный шаг к созданию свежего межличностного контекста для изменений, которых пытаетесь добиться. Если вы будете тщательно выбирать себе партнеров, они будут поддерживать вас, формировать для вас новые вызовы, учиться у вас и учить вас. Так как вы будете ценить и не захотите подвести их, вы скорее всего будете оставаться верными вашим планам, дисциплине и целям.

Недооцененная психологическая мудрость гласит, что необходимо найти социальный контекст для того, чтобы стать тем, кем мы хотим. Со временем, обратная связь и отзывы от других будут отражать все лучшее в вас, и ваши идеалы будут становиться все более значимой частью вашей реальной личности. Когда вы собственный тренер, вам не нужно все делать самому. Принцип, лежащий в основе психодинамического подхода гласит, что лучшие изменения – это результат мощного, эмоционально наполненного опыта отношений.

Ваше задание – найди одного человека, который сможет стать частью вашей команды: кого-нибудь, чьи усилия по изменению вы могли бы поддерживать, и кто мог бы поддерживать вас. Из этих отношений могут развиваться многие другие – целая сеть преданных профессионалов, обучающих и мотивирующих друг друга. Года вы превращаете трейдинг в межличностный опыт, вы видите ролевые модели, сами становитесь ролевой моделью, учитесь у других и получаете пользу от обучения других. Вы получаете возможность по-новому взглянуть на свои сильные стороны по мере того, как развиваете их.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Сетевые сообщества трейдеров (online trading rooms) – отличная возможность познакомиться с единомышленниками, а также отличный способ обучения. Вот те, которые существуют довольно давно:

<http://www.lbrgroup.com>

<http://www.instituteofauctionmarkettheory.com>

<http://www.tradethemarkets.com>

Также обратите внимание на образовательные программы в рамках подхода Market Profile: <http://www.marketsinrprofile.com>

Известные трейдерские форумы могут быть способом обмена информацией и общения с коллегами:

<http://www.elitetrader.com>

<http://www.trade2win.com>

Тем, кто разрабатывает торговые системы стоит посетить сайт платформы TradeStation:

<http://www.tradestation.com>

Если у вас есть любимая торговая платформа, вам может очень пригодиться общение с другими ее пользователями. Например, я нахожу полезными эти две программы:

<http://www.marketdelta.com>

<http://www.trade-ideas.com>

Урок 47: Совладайте с дискомфортом

В психодинамической психологии есть важная идея о том, что наша защита – способ справиться с болью наших конфликтов из прошлого – может иметь физические проявления. Подумайте о трейдере, оказавшемся в убыточной позиции. Он следит, тик за тиком, как сделка идет против него. Постепенно его напряжение растет: он склоняется над экраном, напрягает мышцы шеи и лба, крепко сжимает мышь. *Его физическое напряжение можно рассматривать как защитную стратегию.* Эта стратегия избавляет его от всех прочих физических и эмоциональных переживаний, связанных с угрозой. Возможно, трейдер был бы рад кричать и ругаться, но он боится потерять контроль. Возможно, расстроенный серией ненужных убытков, он хотел бы заплакать. Однако, боясь показаться слабым, он сдерживает слезы с помощью своего напряжения.

Есть множество других физических проявлений защиты. Представьте трейдера, испытывающего внутренний конфликт по поводу входа в позицию при возникновении хорошо проработанного торгового сигнала. По мере того, как его тревога усиливается, он говорит себе, что на рынке присутствует слишком большая неопределенность, и уходит от экрана, чтобы потом обнаружить, что его сигнал в конце концов сработал. Его уклончивая защита – выключение из ситуации – временно снимает его нервозность, но она также мешает ему понимать рынки и использовать возможности.

Еще одна физическая защита возникает тогда, когда трейдеры действуют под влиянием раздражения, бьют по столу, бросают мышь или громко ругаются, проклиная невидимых виновников своих убытков. Давая выход своим чувствам, они избегают интроспекции и ответственности. Они защищаются от вины и от осознания того, что они сами нанесли вред своим портфелям.

Часто мы используем наше тело для того, чтобы удерживать наши чувства вне нашей видимости, вне нашего разума.

Один из моих скрытых способов защиты заключается в следующем. Когда я вижу, что позиция не идет в мою сторону, я начинаю неистово искать информацию, подтверждающую мою идею. Конечно же, я защищаюсь от ощущения собственной неправоты и отчаянно ищу повода остаться в позиции и отбить убыток. Такая реакция, как правило, сильно усугубляет ситуацию. Я понял, что если я, находясь в позиции, веду себя

слишком неистово, обычно есть веские тому причины, и я должен прислушаться к ним.

Вспомните, что в психодинамической теории, защитные механизмы играют роль адаптивных стратегий, предохраняющих нас от эмоциональной боли прошлых конфликтов. Один из самых простых способов защиты – это вытеснение: мы удерживаем мысли, чувств и воспоминания вне нашего сознания, чтобы они не беспокоили нас. *Проблема вытеснения заключается в том, что подавленный конфликт остается неразрешенным.* Мы не можем преодолеть что-то, если даже не знаем о его существовании. Многие трейдеры используют свое тело, чтобы подавить разум: мышечное напряжение связывает их, ограничивая физическое и эмоциональное выражение чувств. Я знал трейдеров, которые физически были очень напряжены, но все же не имели понятия о природе и степени их эмоционального стресса. Станным образом, напряжение было их способом адаптации: они всегда были мобилизованы в ожидании опасности, удерживая себя под жестким контролем. *Очень трудно сохранять связь со скрытыми и неявными торговыми предчувствиями – знаниями, которые мы приобретаем за годы распознавания паттернов, – когда наши тела скованны напряжением и даже болью.*

В вашем самообучении, вам потребуется нечто большее, нежели простое намерение прервать эти защитные паттерны и извлечь из них пользу. Вам также понадобится способность сфокусироваться на чувстве, от которого они вас защищают. Вопросы, которые вы должны задать себе звучат так: «От каких чувств я удерживаю себя, когда напрягаю свои мышцы?» и «Чего я пытаюсь избежать, обвиняя других или уходя от экрана?» Идея в том, чтобы сдержать защитную реакцию – намеренно расслабить мышцы, направить фокус внимания внутрь себя, остаться за терминалом – и *просто ощутить те чувства, от которых исходит угроза.*

В психодинамике это называется смотреть в лицо или столкнуться со своей защитой. Например, при консультировании клиент может рассказывать о своем болезненном опыте отношений, а затем внезапно сменить тему и начать говорить о своих детях, о том как они учатся в школе. Я могу вежливо отметить изменение темы, объясняя клиенту, что ему, возможно, легче говорить о детях, чем о нем самом. Тогда он продолжает обсуждение своих отношений, начинает появляться новая информация – и поток эмоций, – а потом всплывают плохие воспоминания об отношениях с отцом. *Преодоление защиты приводит к эмоциональному прорыву:* он начинает осознавать подавленные и вытесненные чувства и их глубину.

Терапевты в психодинамике хорошо знают этот феномен: когда у вас появляется связь с вытесненными мыслями, чувствами и импульсами, результатом становится новое

осознание вашей ситуации. *Ваши взгляды на происходящее меняются, когда меняется ваше эмоциональное состояние и степень осознания ситуации.*

Этот сдвиг часто приводит к новому пониманию и новым стимулам для работы со сложными конфликтами.

Когда вы чувствуете себя по-новому, вы часто начинаете видеть новые возможности.

Эта эмоциональная работа может быть эффективно проведена с помощью направленного воображения. Если вы живо представите себе рыночную ситуацию, которая заставляет вас напрягаться или раздражаться, вы сможете воспроизвести свое состояние в тот момент и увидеть, что вы почувствуете, отказавшись от своей защиты. Очень часто, при этом будут возникать различные чувства: те, которые вы раньше не осознавали. Например, когда вы откажетесь от криков и обвинений, вы можете обнаружить, что расстроены и огорчены своими убытками. Это позволит вам найти источник боли и поддержать себя, вместо того, чтобы скрывать чувства за показной яростью.

Повышение степени осознанности наших эмоций может привести к ощущению новых возможностей, а не к усилению стресса. Хороший консультант или терапевт будет *бросать вызов* нашей защите, не давая нам укрыться с помощью различных стратегий, маскирующих наши чувства. *Результатом станет осознание того, что чувства, которых мы избегали, на самом деле не так разрушительны.* Возможно, когда-то в нашей жизни, когда мы были моложе и уязвимее, мы не могли справиться с этими чувствами и старались сделать все возможное, чтобы устранить их. Теперь нам, зрелым и взрослым, не надо больше убежать. Испытать наиболее страшные для нас эмоции и увидеть, наконец, что в них нет ничего ужасного – удивительно мощный и вдохновляющий опыт.

Так от чего же вы бежите? *Подумайте о своих худших торговых паттернах как о защитных маневрах: способах удержать эмоциональную боль на расстоянии.* Затем, когда вы предотвратите эти паттерны, просто прислушайтесь к своим чувствам. Возможно, вы увидите новый способ справиться с неприятными ощущениями. Очень, очень часто наша импульсивная торговля, тревожное неприятие риска, вспышки гнева и нарушение правил являются попытками защититься от болезненных эмоциональных переживаний. Когда вы пройдете через этот опыт и наладите контакт с этими чувствами, вы обнаружите, что вам не от чего бежать. Вы можете пережить убытки, страх неудачи и разочарование. Как тренер, вы просто должны доказать это самому себе.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Массаж может стать прекрасным средством, чтобы снизить мышечное напряжение, а также для того, чтобы узнать паттерны напряжения в вашем теле. Зная больше о своем теле, вы сможете поймать себя, когда напрягаете мышцы и задерживаете дыхание, а затем предпринять сознательные усилия по расслаблению. Когда вы расслабляетесь таким образом, наблюдая за мышцами и сохраняя глубокое дыхание, вы открываете себя для эмоционального опыта – и новых способов справиться со своими эмоциями.

Урок 48: Овладейте переносом

Когда я учился в магистратуре в качестве интерна в Нью-Йорке, я проходил психодинамическую терапию. Офис терапевта находился у него дома в типичной манхэттенской многоэтажке. Многие из проблем, над которыми я хотел поработать, относились к сопротивлению авторитету, паттерну проявлявшемуся у меня при работе и учебе. Обычно я пытался радовать своих учителей и начальников. Если я не мог заслужить их одобрения, я начинал бунтовать. Мне особенно не нравилось чувство, что меня кто-то контролирует. В случае любого намека на принуждение, я сопротивлялся – иногда очень агрессивно.

Когда я прибыл в офис терапевта, я заметил, что в двери кто-то забыл ключи. Я положил их в карман, постучал в дверь, познакомился с терапевтом и мы начали сеанс. Через пять минут после начала, жена терапевта – смущенно прервав наше занятие – вошла в кабинет и спросила мужа, есть ли у него ключи от дома. Я достал из кармана ключи, улыбнулся и, подмигнув, отдал их ей. Неплохое начало первого сеанса.

Не нужно быть фрейдистом, чтобы понять, чему было посвящено это занятие, даже не принимая в расчет сексуальный символизм ключей как таковых. У меня были ключи и у меня был контроль. Когда жене терапевта понадобилось что-то, я стал тем, кто дал это ей.

Надо отдать должное моему терапевту, он отлично отреагировал на ситуацию: не стал защищаться, но также и не проигнорировал этот вопрос. Он предложил мне поразмышлять вместе над тем, что произошло и почему. Это психодинамический метод: вы используете отношения как посредника для работы с повторяющимися паттернами из прошлого.

Терапевт, конечно же, смог определить, что произошел *перенос*. Перенос, на психодинамическом жаргоне, означает перемещение конфликтов из прошлого в настоящее. Иными словами, я реагировал на терапевта так же, как мог реагировать на моего отца или босса.

Если бы терапевт разозлился и занял бы защитную позицию (естественная реакция для всех нас, учитывая, что я прикарманил его ключи!), я бы так и остался в состоянии бунта и непокорности. Более того, такая реакция со стороны терапевта, могла бы лишь подтвердить мои худшие представления об авторитете. Сохранив профессионализм, он опроверг мои ожидания и снял с себя роль вышестоящего. Это дало мне возможность посмотреть на то, что я делал в этих и других отношениях, и почему я это делал. В конце концов, я

пришел к пониманию, что моя потребность в контроле отношений произрастала из слабости и страха, а не из силы. Я осознал, что я могу достичь гораздо большего контроля, используя свои коммуникативные навыки, привлекая людей своей конструктивностью.

Целебная сила психодинамической работы заключается в использовании отношений для создания нового, позитивного и мощного эмоционального опыта.

Нет ничего необычного в случаях, когда трейдеры персонализируют рынок. Иногда, мы рассматриваем рынок как опасность, как нашего врага, как нечестного игрока, как сундук с сокровищами, как игровую площадку или как сложную головоломку. Когда мы наделяем рынок человеческими характеристиками, нам нужно спросить себя, почему мы выбираем одни качества, а не другие. *Так же как я проецировал власть авторитета на своего терапевта, мы проецируем качества, с которыми мы больше всего боремся, на рынок.* Это один из вариантов переноса. Если бы мы жили годами с чувством, что нас никто не слушает, нам бы казалось, что рынок иррационален и капризен. Если бы мы чувствовали, что другие используют нас, возможно, мы сфокусировали бы свои подозрения на маркет-мейкерах, якобы манипулирующих рынком не в нашу пользу.

Идея переноса заключается в том, что наибольшие неприятности на рынке нам доставляет чаще всего то, что уже доставляло нам неприятности в прошлом – возможно, в области отношений. Очень важно отметить, что в определенном смысле мы состоим в отношениях с рынками, на которых торгуем. Часто наделяем эти отношения качествами, мучившими нас в наших личных отношениях. Когда мы воспроизводим старые паттерны на рынках в настоящем, мы больше не реагируем на объективное соотношение спроса и предложения; потерянные в своих личных паттернах, мы не можем видеть паттернов рынка.

Мы также можем видеть примеры переноса в наших взаимоотношениях с партнерами в торговле. Очень часто, манера общения трейдера со мной отражает то, как он относится к рынку. Некоторые трейдеры избегают общения со мной из-за сомнений и замешательства от недавних убытков. Те же самые трейдеры демонстрируют паттерны уклончивости в своей торговле, отказываясь ограничивать потери и готовятся к торгам. Другие трейдеры при общении со мной становятся беспомощными. Они хотят, чтобы я с ложечки кормил их своими советами, вместо того, чтобы самим попробовать что-то новое. Эти трейдеры становятся пассивными в сложных рыночных ситуациях, легко сдаются, не могут вынести нормальные потери. Одно из преимуществ

торговли с партнером или в группе единомышленников состоит в том, что вы можете отслеживать, как как вовлекаете их в работу, и как они реагируют на вас. Часто паттерны, проявившиеся в отношениях с партнерами, как раз и являются теми, над которыми вы должны работать в своей торговле. Паттерны самоуверенности, нерешительности и уклонения, рационализации – все они проявляются в наших социальных взаимодействиях.

Ваши самые значительные трудности в отношениях найдут свое выражение и на рынке.

Как вы воспринимаете рынок, на котором торгуете? Что вы говорите о рынке, когда вы расстроены своей торговлей? Если бы вам нужно было нарисовать портрет рынка или объяснить рынок человеку, не занимавшемуся торговлей, как бы вы его изобразили? Хорошее задание – просмотреть свой журнал и отследить все, что вы говорите, чтобы персонализировать рынок и трейдинг.

Как собственный тренер, вы обладаете возможностью создавать свой собственный торговый опыт. Контролируя свои риски, исполняя сделки лишь при выгодном сочетании риска и доходности, а также ограничив свои сетпы четкими и проверенными паттернами, вы получите возможность получить опыт, отличный от сценариев переноса – также как мой терапевт отказался принять на себя роль, которую я для него приготовил. Если ваша проблема заключается в контроле раздражения, вы должны создать управляемое раздражение с помощью своего поведения на рынке. Если ваш паттерн – стремление спрятаться и уйти от действительности, ваша задача состоит в поиске безопасных путей остаться в сделке в соответствии с вашими планами.

Создайте торговый опыт, в котором вы сможете посмотреть в лицо своим страхам, оставаясь при этом в безопасности, и конструктивно дать выход неприятным ощущениям. Этот опыт придаст старым сценариям новые окончания.

Когда мы проецируем ненавистные нам качества на рынки, мы разделяем себя. Одна наша часть противостоит процессу торговли, другая старается быть погруженной в рынок. Разделенные таким образом, мы в меньшей степени способны замечать рыночные паттерны и изменения в них.

У трейдеров есть пословица: «Пусть рынок сам придет к тебе.» Она означает, что вы должны относиться к рынку без предубеждений, и отрабатывать рыночные паттерны по мере их появления и развития. Это подразумевает свободу от проекций, свободу от конфликтов, которые мы переносим на

рынки. Отслеживая свою манеру говорить с рынком – и рассказывать о нем, – вы можете отстраниться от повторяющихся паттернов и действительно позволить рынку прийти к вам.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Из предшествующих уроков вы можете видеть, почему настолько важно снижать объем и риск, когда вы испытываете трудности в торговле. Это позволяет добиться безопасной среды для того, чтобы попробовать новые идеи и отточить методы. Так вы можете работать с проблемами прямо и конструктивно, не проявляя защитной реакции. Когда мы подчиняем нашу торговлю плану и правилам, мы создаем опыт контроля. Когда мы уменьшаем риск, мы создаем опыт безопасности. Суть саморазвития в психодинамике – сгенерировать новый и мощный опыт, который изменит то, как мы относимся к себе, другим и миру. Формирование нового торгового опыта позволяет ощущать рынки и торговлю по-новому и видеть новые возможности.

Урок 49: Сила различий

Краеугольным камнем психодинамического подхода является представление о том, что простые слова не создают долговременных изменений. Вместо этого, как мы видели в предыдущем уроке, мы меняемся с помощью мощных эмоциональных переживаний. Эти переживания имеют такой мощный эффект именно потому, что они противоречат нашим худшим страхам и ожиданиям, а также показывают нам, что мы вполне можем справиться с прошлыми конфликтами и чувствами, когда-то подавлявшими нас.

Мы можем думать о таком процессе изменения как о создании новых окончаний для старых историй. Возможно, моя старая история заключается в боязни убытков после травмирующего опыта потерь в прошлом (как в торговле, так и в личной жизни). На поводу у этого страха, я считаю невозможным доводить сделки до логичного стоп-лосса или таргета. Я неизменно становлюсь настолько озабоченным сохранением своей прибыли или минимизацией убытка, что опережаю события и свой торговый план, закрывая позицию слишком рано.

Заметьте, что этот паттерн является защитным: я пытаюсь скрыться от дискомфорта потерь, выходя из рынка раньше времени. Этот паттерн мешает мне доводить свои идеи до завершения, в результате, мой P/L находится у нулевой отметки. Пока я продолжаю действовать в рамках этого паттерна, я игнорирую страх убытков и, следовательно, не могу овладеть им. Повторение паттерна просто усиливает его.

Таким образом, в психодинамической работе мы должны добиться новых окончаний для подобных сценариев. Нам нужно отказаться от стремления защититься и целенаправленно остаться в сделке, позволяя чувству страха остаться. Идея здесь в том, что когда-то в нашей жизни этот страх нес в себе слишком большую угрозу, чтобы мы смогли выдержать его. Однако сейчас, в новом периоде нашей жизни, когда у нас больше ресурсов, мы можем справиться с этим страхом. Мы *не* нуждаемся в защите от него. Установить связь с вашим основным конфликтом и его эмоциями – с тем, от чего вы защищались больше всего – критически важно для изменений в психодинамике.

Процесс психодинамических изменений можно представить в качестве последовательности:

- определите повторяющиеся проблемные паттерны;
- установите связь с издержками и последствиями этих паттернов;

- узнайте, от чего эти паттерны вас защищают (чего вы избегаете);
- создайте опыт, особенно межличностный, для встречи лицом к лицу с тем, чего вы пытались избегать;
- повторяйте этот опыт в различных отношениях, чтобы усвоить новые, конструктивные способы адаптации.

Этот подход выделяет следующий аспект: ваши проблемы являются просто способом защиты от болезненных воспоминаний, чувств и желаний. Когда вы испытываете эти страхи и осознаете их, вы должны направить его так, чтобы он не смог расстроить ваш торговый план. Вы можете поговорить с торговым партнером, чтобы немного изменить перспективу, сделать упражнения, чтобы успокоиться и вернуть себе уверенность, или использовать эту возможность для ведения журнала и понаблюдать за своей тревогой со стороны, вместо того, чтобы поддаться ей.

Избегая повторения старых защитных паттернов, вы гарантируете себе психологически благоприятные результаты. Это очень важно. Если ваша позиция правильного объема и обеспечена приемлемым соотношением риска и доходности с помощью предустановленных стоп-лоссов и таргетов, возможны лишь два варианта: вы либо достигнете цели и заберете свои деньги, либо выйдете в заранее определенной точке стопа.

Хотя последний сценарий и менее желаем, чем первый, оба они не являются катастрофическими. Осуществляя действия, отличные от вашего старого паттерна, вы в любом случае достигаете успеха: либо зарабатываете деньги, либо выясняете – на собственном опыте, – что убытки вовсе не были столь болезненны, и вам нечего бояться. В каком-то смысле, последний опыт даже более полезен. Пройдя через худший сценарий и поняв, что вы вполне можете с ним справиться, вы сформируете сильнейшее чувство уверенности и контроля.

Хорошая торговля – это мощный источник нового, позитивного эмоционального опыта.

Существует множество способов сформировать отличающийся опыт. Например, вы можете окружить себя людьми, которые реагируют на вас не так, как люди из вашего прошлого. Вы можете позволить новым партнерам стать частью изменений, над которыми работаете. Они могут помочь вам отказываться от старых паттернов, а также предоставлять обратную связь при осуществлении новых и позитивных. Еще один способ получить отличающийся опыт – посмотреть своему дискомфорту прямо в лицо, отказавшись от воспроизведения старых защитных действий в соответствующих ситуациях. Когда вы установите связь с чувствами, которые вы пытаетесь

подавить, вы будете удивлены тем, насколько легко вы сможете справиться с этими чувствами, и это позволит вам переписать негативные сценарии.

Термин, который используют терапевты Александр и Френч, ухватывает саму суть такого подхода: *корректирующий эмоциональный опыт*. Преодолеть проблемные паттерны людям позволяет эмоциональный опыт, исправляющий усвоенное во времена старых конфликтов. Недостаточно воспринимать проблему и говорить о ней; как собственный тренер, вы должны создать опыт, который позволит вам оставить эту проблему в прошлом. Это с неизбежностью означает отказ от подавления неприятных чувств, и вместо этого предполагает, что мы должны испытать эти чувства в полной мере, встретив их лицом к лицу. Когда вы увидите, что можете пережить реализацию ваших худших эмоциональных сценариев без какого-либо существенного ущерба, это и станет вашим корректирующим эмоциональным опытом.

Ваша задача – провести эксперимент над собой и попытаться испытывать один корректирующий эмоциональный опыт в день. Определите повторяющееся поведение, приносящее наибольший вред вашей торговле, а затем установите, каким были бы ваше поведение и мысли, если бы вы *не* вели себя подобным образом. Когда возникнет ситуация, в которой вы обычно повторяете свой паттерн, сделайте усилие, чтобы удержаться и испытать чувства, которые вы установили. Посмотрите, каковы они. Посмотрите, как вы справляетесь с ними, и как эти новые способы адаптации влияют на вашу торговлю. Вы можете удивиться, обнаружив, что испытать свои страхи – лучший способ оставить их в прошлом.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если у вас есть наставник в трейдинге, кто-то, кого вы уважаете и кем восхищаетесь, попытайтесь торговать как этот человек хотя бы один день. Делайте все, что, как вам кажется, он бы сделал. Посмотрите, что вы чувствуете при этом отличающемся опыте, когда исполнение роли заставляет вас преодолеть ваши собственные негативные паттерны. Воспроизводя идеальный паттерн, вы получаете новый опыт торговли, который разрушает повторяющиеся паттерны.

Урок 50: Продолжаем работать

Термин «прорабатывать» имеет особое значение в психодинамической работе. Когда вы достигли первых изменений – прервали старые паттерны защиты, посмотрели в лицо сложным эмоциональным конфликтам и нашли новые способы справиться с ними – процесс прорабатывания включает в себя закрепление достижений с помощью повторения этих действий в различных ситуациях. Как мы видели, повторение – это средство от рецидива: проработка проблемы при возникновении многих ситуаций закрепляет новые, зрелые способы решения основных конфликтов.

Классический пример – это трейдер, который избегает близости в отношениях из страха быть отвергнутым. Совершенно точно, в отношениях с консультантом, он переносит свои старые страхи на нынешние отношения и избегает интимных тем. Хотя это и приносит искусственное чувство безопасности, это не позволяет трейдеру говорить о действительно важных вещах – и разобраться в них. Когда трейдер делает сознательное усилие для того, чтобы раскрыться, консультант реагирует на это не отталкивая и не отвергая трейдера, что отличается от его худших последнего. Со временем, это облегчит разрушение паттерна в отношениях с консультантом и позволит трейдеру быть более открытым.

В процессе проработки из нашего примера, трейдер, добившись прогресса с консультантом, может применить данный подход к другим отношениям: дружбе, работе, романтическим отношениям. При множественной проработке в разных ситуациях позитивные паттерны закрепляются. Получение позитивной обратной связи в разных отношениях позволяет трейдеру усвоить чувство безопасности и защищенности, которое распространяется на все жизненные ситуации. Иными словами, это не просто получение единичного корректирующего эмоционального опыта, но умножение этого опыта, позволяющее нам усвоить новое ощущение собственного «я».

Успешная модель саморазвития позволяет создать множественный корректирующий эмоциональный опыт и, таким образом, усвоить новые, конструктивные паттерны.

В конце концов, это и является сутью психодинамической работы: создание новой картины личности с помощью усвоения мощного, конструктивного опыта и повторение этого опыта столько раз, сколько необходимо для предотвращения возврата к прошлому. Я обрел восприятие себя как автора не только в

процессе написания статей и книг, но также и при общении с редакторами и читателями. Были времена, когда я сидел перед пустым экраном в режиме писательского ступора, думая о том, что написанное мной не найдет своей аудитории. После того, как я несколько раз испытал позитивный опыт писателя, это больше не тревожит меня. Создание текстов происходит так же естественно, как обычный разговор.

Возможно, было время, когда вы точно так же думали о себе как о маленьком начинающем трейдере. Пройдя через месяцы и годы торгового опыта, зарабатывая деньги и умножая свой счет, вы больше не будете воспринимать себя как новичка. Через позитивный опыт вы усваиваете личность опытного, умелого трейдера. Подумайте о процессе развития навыков из книги *Самоучитель трейдера*: шаги, улучшающие ваши навыки, также являются шагами к формированию личности. Работая над своим развитием, двигаясь от новичка к компетентному трейдеру и далее к трейдеру-эксперту, вы не просто умножаете знания и навыки. Вы трансформируете свою личность в результате получения повторяющегося позитивного опыта.

Ваше обучение в качестве трейдера должно постоянно приносить вам корректирующий эмоциональный опыт: сам процесс тренировки становится средством проработки наших недостатков.

В процессе проработки вы должны активно генерировать новый опыт и блокировать негативные паттерны в максимально возможном для вас количестве ситуаций, при этом предоставляя себе возможность задействовать новые сценарии. Как подчеркивается в предыдущих уроках и советах опытных трейдеров в Главе 9, особенно мощного эффекта можно добиться при проработке проблем совместно с трейдерами-партнерами. Их отзывы о вашем успехе – так же как обратная связь, упрочившая мою идентичность как автора – позволит вам в буквальном смысле принять изменения близко к сердцу.

Ваши усилия по саморазвитию при помощи психодинамического подхода принесут наибольшую пользу, если вы будете разрушать старые паттерны и задействовать новые *на ежедневной основе*, получая обратную связь от ваших коллег. Я знал многих трейдеров, которые скрывали свои результаты в трейдинге, разумеется, стесняясь того, что не зарабатывают достаточно денег. Они свободно рассказывали о прибыльных днях, но слишком туманно говорили или вовсе умалчивали об убыточных. *Это ровно противоположный подход тому, который должен действовать в вашем случае.* Вы должны быть видимыми со всеми своими изъянами, так как это поможет вам – эмоционально – посмотреть на эти изъяны со

стороны. Если ваши недостатки (или сомнения по поводу реакции окружающих на ваши недостатки) настолько угрожающе, что вы скрываете их, значит ваши защитные реакции контролируют вас. Когда вы можете сделать себя абсолютно видимым для других, вам нечего скрывать. Окружающие полностью и искренне принимают вас, а не показывают фальшивую реакцию на фальшивую личность.

Недавно, когда я вживую размещал свои сделки в блоге TraderFeed, я предложил читателям присоединиться ко мне и тоже показать свои сделки. Число посетителей блога в день тогда составляло около 2000; я осознал, что даже если мое предложение поддержит лишь один процент, мы сможем получить 10 различных торговых моделей для обучения. Однако, из 2000 читателей лишь один человек выразил осторожный интерес. Никто не хотел показывать свою торговлю публично.

Вот так, дорогой читатель, реагируют лузеры. Если бы посетители блога применяли психодинамический подход к изменениям, они бы свободно могли публиковать свои сделки в реальном времени и не пытались бы создать фальшивые личности. Со временем их прогресс стал бы очевиден, и массивная обратная связь, которую мы могли бы предоставить, закрепила бы их новую индивидуальность, глубокое чувство безопасности и бесстрашие.

Необходимость отчитываться создает мощные возможности для проработки наших самых худших страхов.

Ваше задание для этого урока – распахнуть кимоно и вывести процесс проработки на социальный уровень, получая обратную связь от людей, которых вы уважаете. Это будет частью вашего торгового плана, обеспечивая вам получение корректирующего эмоционального опыта на ежедневной основе. Я знаю несколько трейдеров, применили именно такой подход, начав вести свой собственный блог, публикуя свои сделки и поддерживая отношения с трейдерами, которые конструктивно реагировали на их идеи. *Отношения – мощный посредник для изменений, возможно, самый мощный.* Если вы найдете правильные отношения, вы поместите свое саморазвитие в такую среду, которая значительно превосходит по эффективности простые записи в торговом журнале.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Найдите хотя бы одного человека, перед которым вы могли бы отчитываться о своем развитии в качестве трейдера. Это должен быть кто-то, кто отслеживал бы ваш P/L, записи в торговом журнале, достижение ваших личных целей. Главное преимущество, которым пользуются трейдеры в

профессиональных торговых организациях заключается в том, что они всегда должны отчитываться за свои результаты и действия, таким образом, открыто обсуждая успехи и неудачи с наставниками и риск менеджерами. Подотчетность не оставляет вам места, чтобы спрятаться; это отличная стратегия для того, чтобы бороться с защитными реакциями и устранить угрозу отката к старым привычкам.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему процесса обучения на главной странице блога, посвященной третьей главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-five-links.html>

Отличный обзор психодинамических подходов к краткосрочной терапии можно найти в главе Ханны Левенсон *"Time-Limited Dynamic Psychotherapy: Formulation and Intervention"*, в книге *The Art and Science of Brief Psychotherapies* под редакцией Mantosh J. Dewan, Brett N. Steenbarger, and Roger P. Greenberg (American Psychiatric Publishing, 2004).

Стоящий ресурс для формирования эмоциональной осознанности – это Leslie S. Greenberg's *Emotion-Focused Therapy: Coaching Clients to Work Through Their Feelings* (American Psychological Association, 2002). Также обратите внимание на классический текст Leslie S. Greenberg, Laura N. Rice, and Robert Elliott, *Facilitating Emotional Change: The Moment-by-Moment Process* (Guilford, 1993).

Статьи, относящиеся к психодинамике, можно найти в разделе *Articles on Trading Psychology* моего сайта: <http://www.brettsteenbarger.com/articles.htm>. Эти статьи включают в себя *"Behavioral Patterns That Sabotage Traders"* и *"Brief Therapy for Traders."*

Трудно найти торговых тренеров, которые знали бы что-нибудь о психодинамике; заметное исключение представляет Дэннис Шулл, написавший главу *"What Would Freud Say: Stroll Down Freud's Mental Path to Profits"* в книге под редакцией Laura Sether, *The Psychology of Trading* (W&A Publishing, 2007).

ГЛАВА 6

Переформатируйте свой разум

Когнитивные подходы к самообучению

Самая большая опасность для большинства из нас заключается не в том, чтобы поставить перед собой слишком высокую цель и не добиться ее, а в том, чтобы поставить слишком скромную цель и достичь ее.

-Микеланджело

В главе 5 мы рассмотрели применение психодинамических методов самообучения. Эти методы особенно эффективны, если в различных ситуациях мы часто повторяем непродуктивные паттерны. По своей сути, психодинамический подход является историческим: в нем делается акцент на связях между нашим способами адаптации из прошлого и нашими реакциями на ситуации в настоящем.

Когнитивный подход, так же как и поведенческий (который мы рассмотрим в главе 7), меньше связан с историей: он основан на том, как мы взаимодействуем с миром здесь и сейчас. Измените взгляды и вы измените поступки – вот ключевая идея когнитивного метода. И хотя прошлое также имеет отношение к этой идее, когнитивное саморазвитие сконцентрировано на том, что мы можем сделать для изменения нашего поведения в настоящем.

Когнитивные методы особенно полезны, если вы часто замечаете, что пытаетесь противостоять негативным мысленным паттернам, мешающим вашей мотивации, концентрации и процессу принятия решений. Чаще всего, трейдеры хотят изменить следующие паттерны:

- перфекционизм;
- самобичевание после убытков;
- беспокойство;
- личное восприятие неблагоприятных событий на рынке;
- самоуверенность.

Когнитивные методы помогают нам подумать о самом процессе нашего мышления, реструктурировать наше

восприятие самих себя и мира вокруг. Давайте посмотрим, как мы можем это сделать...

Урок 51: Схемы сознания

В главе 5 описывались психодинамические подходы к процессу изменения. Эти методы используют эмоционально заряженный опыт отношений для того, чтобы разрушить паттерны поведения, оставшиеся от прошлых конфликтов. Применительно к самообучению, психодинамика требует одновременного рассмотрения прошлого и настоящего с целью определить ситуации, когда мы повторяем прошлое в наших текущих реакциях на вызовы трейдинга. В свою очередь, когнитивный подход больше ориентирован на настоящее. Он сфокусирован на нашем мышлении и отношениях между мышлением, чувствами и поведением.

Когнитивный подход к изменениям, как и поведенческий метод, описанный в главе 7, основан на теории обучения. Вместо концентрации на получении межличностного опыта, он сфокусирован на *развитии навыков*. По этой причине, самостоятельные упражнения играют в когнитивной работе очень заметную роль. Это делает когнитивные инструменты особенно полезными для самообучения. При когнитивном саморазвитии, вы приобретаете более конструктивные навыки обработки информации.

Многие когнитивные психологи при объяснении нашего мыслительного процесса пользуются аналогией с ученым. Ученые наблюдают за природой и ищут в ней паттерны и закономерности. При этом они разрабатывают теории для того, чтобы объяснить свои наблюдения. Эксперименты проверяют эти наблюдения и предоставляют новую информацию, позволяющую ученым менять их теории. Со временем, наука достигает более глубокого и точного понимания мира с помощью процессов проверки, наблюдения, изменения и снова проверки.

Когнитивные исследователи называют теории в нашей голове схемами. Эти схемы похожи на мысленные карты, по которым мы ориентируемся в окружающем мире. Мы интерпретируем события и взаимодействия с помощью этих схем, присоединяем к ним новые события, когда это возможно, и приспособливаем наше понимание к новым событиям, когда это необходимо. Как говорил психолог, специалист по развитию Жан Пиаже, этот процесс присоединения и приспособливания позволяет нам глубже и точнее понять мир вокруг нас. Мы постоянно дорабатываем наши карты реальности.

Мы никогда не ощущаем мир напрямую; все воспринимаемое отфильтровывается сквозь наши

ментальные карты. Если эти карты искажают мир, наше восприятие также будет искажено.

Схемы – это не просто набор мыслей. Это особые комплексы из мыслей, чувств и моделей поведения. Предположим, например, что меня жестоко били, когда я был ребенком, и я воспринимаю мир как очень опасное место. Одна из моих схем может быть такой: «Нельзя доверять людям; они причинят тебе боль.» Когда другие люди захотят познакомиться со мной, эта схема превратится в линзу, сквозь которую я буду воспринимать их действия. Вместо того, чтобы отреагировать дружелюбно, я начну защищаться и дистанцироваться. Из-за своей схемы, я интерпретировал их поведение как опасное.

Иногда схемы, подобно линзам, сквозь которые мы смотрим на происходящее, искажены. Они заставляют нас воспринимать и реагировать на события неадекватно, как в примере выше. Подумайте о трейдере, который измеряет свои достоинства с помощью P/L. Он становится слишком самоуверенным и несдержанным когда зарабатывает, и избегает риска и сомневается в себе когда теряет. Так как его торговые результаты проходят через фильтр его схемы, скорее всего, его мысли о доходности и реакции на прибыль/убыток будут искажены.

Проблемные паттерны развиваются тогда, когда наши искаженные реакции на мир начинают усиливать сами себя. В моем примере, из-за того, что меня били, я стал воспринимать людей как опасных и не заслуживающих доверия существ – даже когда они относятся ко мне дружелюбно. Из-за моих защитных реакций я выгляжу озлобленным и подозрительным, и окружающие естественным образом прекращают свои дружелюбные попытки. Это, в свою очередь, убеждает меня в том, что я думал о них правильно, и только усиливает искажение моей схемы. *Когда мы попали в ловушку такого самоусиливающегося паттерна, мы больше не корректируем наши ментальные карты: мы остаемся запертыми в негативных способах восприятия мира и реагирования на него.*

Когда мы думаем автоматически, мы пользуемся нашими привычками, основанными на схемах. Когда схема начинает действовать, она обычно выделяет несколько мыслей и чувств, которые будут управлять нашими действиями. Например, схема уязвимой самооценки приводит к тому, что нашей реакцией на убытки становится угнетенное состояние, депрессия и целый набор мыслей вроде «я никогда не добьюсь успеха». Эти мысли и чувства не являются объективной оценкой рынка или нашей торговли. Это просто автоматические, усвоенные реакции, ставшие привычными паттернами.

Мы не можем видеть наши схемы напрямую; вместо этого, мы ощущаем их проявления через наши произвольные мысли.

Цель когнитивной работы – отучить себя от этих негативных паттернов мышления и заменить их более реалистичными взглядами на мир. Такая реструктуризация нашего сознания означает, что мы, как ученые, должны пересмотреть свои теории. Когнитивный подход предоставляет инструменты для такой ревизии.

Есть много произвольных мыслей, которые воздействуют на трейдера, попавшего под влияние риска и неопределенности. Вот лишь некоторые из них:

- «Я должен зарабатывать больше денег.»
- «Я такой тупой; как я мог так поступить?»
- «Этот рынок поставил меня в тупик.»
- «Я не могу позволить себе потерять деньги.»
- «Рынок охотится за мной.»
- «Я должен вернуть свои деньги.»
- «Я все делаю неправильно.»

Первый шаг к тому, чтобы стать своим личным тренером в трейдинге в когнитивном смысле – определить мысли, которые автоматически возникают во время торговли. Несколько трейдеров с которыми я работал предприняли необычный шаг и записали себя на аудио или видео во время торговли, чтобы затем воспроизводить записи после завершения торговой сессии. Это отличный способ установить повторяющиеся мысли и чувства, связанные с торговлей. Очень часто, только одна или две основные автоматические мысли доминируют в нашей голове. Эти мысли и должны стать главной мишенью для ваших усилий.

Ваше задание – понаблюдать за своей торговлей с помощью аудио или видео записей, письменно отмечая повторяющиеся мысли и чувства. На первом этапе вы не должны заботиться об их изменении: просто наблюдайте за тем, как эти мысли, спровоцированные действием определенных схем, захватывают ваш разум. Критически важно на собственном опыте понять, что мы не обладаем полной свободой воли и разума. Временами, все мы можем действовать механически, машинально воспроизводя мысли, ставшие привычками. Наблюдая за этими паттернами мышления, вы начнете отделять их от вас самих.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Наши самые проблемные автоматические мысли часто возникают тогда, когда мы утомлены или подавлены. Подумайте о тех временах, когда вы были перегружены

работой, обязанностями и проблемами на рынке. Какие мысли приходили вам в голову? Как эти мысли влияли на ваши чувства и поведение? Наблюдение за собой в моменты наибольшей психологической уязвимости – отличный способ ясно увидеть негативные паттерны мысли и схемы, влияющие на нас.

Урок 52: Используйте чувства чтобы понять мысли

Один из самых лучших способов определения автоматических мыслей, подвергающих опасности вашу торговлю, заключается в отслеживании ваших самых сильных чувств. В рамках когнитивного подхода, наши чувства являются функцией нашего восприятия: то, как мы смотрим на вещи и интерпретируем увиденное, влияет на наши эмоциональные реакции. Когда наши интерпретации экстремальны, нашей реакцией на них, скорее всего, станут экстремальные чувства. Случаи, когда мы оглядываемся назад в замешательстве и удивляемся тому, как мы могли зайти так неоправданно далеко, чаще всего отражают моменты, когда нас контролировали автоматические мысли, исходящие от искаженных ментальных схем.

Скажем, если я думаю о случаях, в которых я полностью терял самообладание, мне на память приходят моменты, когда я стремился к чему-то, но обнаруживал, что путь к моей цели оказался закрыт без какой-либо явной причины. Возможно, я пытаюсь успеть на встречу и оказываюсь позади медленного водителя, увлеченного разговором по телефону. Это также может быть ситуация, когда я пытаюсь добиться чего-либо, помогая трейдеру в фирме, но в ответ сталкиваюсь с бюрократическим подходом. Мысль, лежащая в основе подобных моих вспышек – «Я должен сделать это, *сейчас же!*»

Часто эти ситуации не связаны с жизнью и смертью: нет *необходимости* разрешить их здесь и сейчас. Моя схема, однако, говорит о том, что если что-то не будет сделано немедленно, то случится *ужасное*; произойдет *катастрофа*. Я реагирую на мои внутренние представления и порывы, а не на объективные требования ситуации. Чрезмерная эмоциональная реакция – это признак укоренившегося мысленного паттерна, искажающего мое восприятие.

Когда мы превращаем желание в необходимость, мы мобилизуем наше тело и включаем реакцию стресса.

В психодинамической работе я бы фокусировался на истории: выяснял бы паттерны отношений из прошлого, которые могли бы стать причиной моих мыслей и чувств. Когнитивный подход, в свою очередь, меньше связан с происхождением ментальных паттернов, но сконцентрирован на том, что мы можем сделать в настоящем, чтобы распознать и изменить эти паттерны. *Отслеживая наши экстремальные эмоциональные реакции в момент их возникновения, мы можем научиться распознавать паттерны мышления, влияющие на*

нас в настоящем, чтобы изменить их. В когнитивном подходе мы достигаем этого, буквально обучая себя думать по новому и воспринимать мир сквозь новый набор линз.

Например, когда я начинаю спешить и подгонять себя, чтобы скорее закончить какое-либо дело, я распознаю нарастающее беспокойство и говорю себе, что такой подход ни к чему не приведет. Другой взгляд на ситуацию может быть таким: «Что может произойти в наихудшем случае? Станет ли это катастрофой?» Заставляя себя представить наихудший сценарий, я вижу как глупо торопиться. Очень редко возможные последствия сопоставимы с тем уровнем давления, которому я себя подвергаю. В конце концов, это и искажает мою схему!

Когда мы меняем линзы, сквозь которые мы видим события, мы меняем наши реакции на эти события.

Каковы ваши самые несоизмеримые реакции на рыночные события? Вы чувствуете злость, когда ваши идеи не срабатывают; опустошение после убытков; приступы страха во время повышения волатильности? Или, возможно, дерзкое чувство самоуверенности сменяется отчаянием и безысходностью? Ваши самые сильные чувства – это отражение ваших мысленных паттернов и они отражают ваши основные схемы:

- **Схемы справедливости** – «Я сделал свою работу; я должен получить деньги.»
- **Схемы катастрофы** – «Будет ужасно, если моя сделка не сработает.»
- **Схемы безопасности** – «Я не могу действовать; рынок слишком опасен.»
- **Схемы самооценки** – «Я полный неудачник; я не могу заработать.»
- **Схемы неприятия** – «Я буду выглядеть как дурак, если не смогу преуспеть в этом.»

Легко увидеть, как эти схемы естественным образом приводят к преувеличенным эмоциям страха, фрустрации и депрессии. Как собственный торговый тренер, вы должны использовать свои самые экстремальные чувства, чтобы установить самые искаженные способы восприятия себя и своей торговли. Если вы правильно управляете риском, не может быть ничего угрожающего в одной единственной сделке или в одном торговом дне. Если вы чувствуете, что реагируете на рынки как на угрозу, вы должны знать, что проблема не в рынках и даже не в вашей торговле. Она заключается в интерпретации ваших торговых результатов.

Пожалуйста прочитайте два последних предложения снова, медленно. Если вы торгуете хорошо – следуя планам,

построенным на четких преимуществах, и контролируете свои риски – торговля будет нести в себе стресс, но не дистресс. Рынок не может *сделать* нас встревоженными, разочарованными или злыми; угроза заключена в наших взглядах на собственные результаты.

Упражнение, которое я люблю использовать, когда начинаю испытывать сильные эмоции во время торговли заключается в следующем. Я спрашиваю себя, *действительно ли я реагирую на ситуацию как таковую, или же я реагирую на то, что сам говорю себе о ситуации*. Этот вопрос заставляет меня противостоять своим прежним мыслям и задуматься, обоснована ли моя эмоциональная реакция. Если мои чувства вызывает не объективная ситуация, значит они исходят изнутри, являясь функцией того, как я обрабатываю информацию о событиях. Если эмоции непропорциональны ситуации, вы думаете о ней искаженным образом.

Чем больше искажение в нашем мышлении, тем больше искажение в наших эмоциях.

Запишите то, что вы могли бы сказать другому человеку – другому трейдеру, – чтобы заставить его отреагировать так же, как отреагировали вы. Что вы должны сказать им, чтобы они повели себя так экстремально? Вероятно, вы сказали бы другому то же, что говорите и себе:

- «Ты плохой!»
- «Это все твоя вина!»
- «Ты потеряешь свои деньги!»
- «Ты не сможешь победить!»

Если вы будете записывать такие сообщения каждый раз, когда ловите себя на экстремальных эмоциональных реакциях, вы приблизитесь к тому, чтобы продублировать на бумаге результат действия своих когнитивных схем. Гораздо проще переписать ментальные карты, когда они лежат прямо перед вами.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Часто реакцию трейдеров на рынки искажает паттерн, который мы можем назвать «схема справедливости»: идея о том, что рынки *должны* быть честными, *должны* предоставлять возможности, *должны* вести себя так же, как они вели себя в прошлом. Когда мы попадаем в ловушку представлений о том, как *должны* вести себя рынки, мы открываем дорогу фрустрации и разочарованию, если они действуют по-своему. Много раз я видел, как трейдеры упрямо сопротивляются рынку, пытаюсь выжать из него все в тот момент, когда он просто не движется. Трейдеры теряют терпение и пытаются запрыгнуть в каждое движение к максимуму и минимуму, надеясь что оно станет пробоем – только для того, чтобы

увидеть как рынок возвращается в свой узкий коридор. Когда вы ловите себя на мыслях или словах о том, что должен делать (но не делает) рынок, вы должны подвергнуть свои взгляды сомнению. Вы должны использовать фрустрацию, чтобы направить свою энергию в другое русло: на большие тайм-фреймы, на новое исследование, на другие инструменты или рынки. Когда мы реагируем на собственное чувство справедливости или несправедливости, мы не воспринимаем рыночную информацию объективно.

Урок 53: Учитесь на своих худших сделках

Анонимные алкоголики учат людей распознавать их самые деструктивные мысли. Но нам не нужно быть алкоголиками, чтобы воспринимать мир искаженным. Мы создаем повторяющиеся поведенческие паттерны и следуем ежедневным привычкам. Многие из нас будто созданы из привычек: мы обычно повторяем рутинные действия с утра, едим в одно и то же время, ложимся спать в один и тот же час. Мы добираемся по одним маршрутам на работу, слушаем одну музыку, смотрим одни телевизионные шоу. В нашей жизни не так уж много того, что не подчинено паттернам.

Так же и с нашим мышлением. *Мы привыкаем к определенным способам обработки информации, и они становятся частью наших привычек.* Мы обвиняем себя, пытаемся избегать конфликтов с окружающими; мы заранее ожидаем негативных результатов, чтобы подготовиться к возможным неудачам. В отдельных ситуациях такие способы поведения могут быть нам полезны. Однако, становясь укоренившимися привычками, они искажают наш мир. В конце концов, мы не виноваты во всем, что может происходить. Не все, что происходит, идет не так как надо.

Наши негативные мысленные паттерны - это выученные привычки; ключевым в когнитивной работе является отказ от них и замещение их более конструктивными способами обработки событий.

Когда такие способы мышления становятся автоматическими, вслед за ними приходят сопровождающие их чувства. Обвиняя себя, мы ощущаем разочарование, слабость и депрессию. Ожидая худшего, мы чувствуем тревогу и неуверенность. В той степени, в которой эти схемы распространяются на наш трейдинг, мы не можем реагировать на рынки объективно. Подобно роботам, мы отвечаем на события автоматическими мыслями и нежелательными чувствами.

Как отмечал Гурджиев, очень важно осознать эту реальность на эмоциональном уровне. В какой-то момент вы глубоко погружены в торговлю, наблюдаете за рынком и действуете соответственно ситуации. Затем происходит изменение, и вы больше не контролируете свое мышление. Его будто похитили у вас. Активированная схема накрывает вас лавиной мыслей и чувств, которые вполне могут не иметь никакого отношения к происходящему. Представьте, что кто-то взломал ваш компьютер во время вашей торговли и внезапно

переключил его с вашего рынка на какой-то другой. Представьте, что ваша мышь вышла из под контроля и делает сделки, которые вы не собирались совершать.

Я гарантирую, что если такое случится с вами, вы будете потрясены. Вы не сможете терпеть то, как кто-то контролирует ваш компьютер или вашу мышь. Вы сделаете все, что в вашей власти, чтобы восстановить контроль за своим оборудованием. Так же вы должны относиться и к похищению вашего разума. Недостаточно просто наблюдать за тем, как автоматические мысли получают контроль; вы должны испытывать ужас от потери контроля за вашими мыслями и поведением. Большую часть мотивации к изменению неправильных схем вы получите от осознания той боли, которую они приносят во все аспекты вашей жизни.

Автоматические мысли не просто проникают в наш разум; они овладевают им. Мы можем измениться тогда, когда сохраняем мотивацию к сохранению контроля за нашим сознанием.

Мы видели, что наблюдение за своим внутренним диалогом с помощью проговаривания его вслух и записи на аудио и видео может предупредить вас о ваших деструктивных мыслях. Еще один отличный способ идентифицировать проблемные схемы и мысленные паттерны – изучение своих самых худших торговых решений. Такие худшие решения могут быть или не быть вашими самыми убыточными сделками; это могут быть ситуации, в которых вы упустили отличные возможности. Вы узнаете свои худшие торговые решения по своей реакции на них: «Как я мог сделать такое?» Эта реакция – отличный признак неправильного состояния ума и плохого настроения при совершении сделки. В какой-то степени, удивляясь тому как вы могли так ошибиться, вы понимаете то, что ваш разум вам не принадлежал.

Когда вы определите худшие сделки – это потребует изучения вашего торгового журнала, а также обзора ощущений при недавней торговле – вы должны воссоздать мысли и чувства, которые привели к неправильным решениям. Обычно мы стремимся оставить такие эпизоды в прошлом, просто заверив себя в том, что в следующий раз мы проявим больше дисциплины и предпримем больше усилий для подготовки. Но в данном упражнении, вы должны совершить психологическую аутопсию и эксгумировать ваш неправильный процесс принятия решений во всех его грязных деталях. О чем вы думали в тот момент? Что вы чувствовали? Чего вы пытались избежать или добиться с помощью вашего решения?

Мысли и чувства, которые вы обычно испытываете во время эпизодов плохой торговли, станут вашей уликой, указывающей на схемы, активирующиеся в такие моменты.

Возможно, это была схема безопасности: вы говорили себе, что вы не заслуживаете потери бумажной прибыли или принятия определенного риска. Или же, это могла быть схема самооценки, и вы говорили себе, как будет здорово, если сделка принесет огромную прибыль. Ваши чувства во время этих сделок – страх, самоуверенность – предоставят вам ценные данные об автоматических мыслях, под влияние которых вы попадали.

Наши худшие сделки происходят из-за реакции на автоматические мысли, а не на рынки как таковые.

В моей собственной торговле часто активируется один из вариантов схемы безопасности: избегание опасности. Конечно же, это может быть полезным способом поведения при определенных рыночных обстоятельствах, помогая трейдеру правильно определять размер позиций и ограничивать потери в сделках. Однако, эта схема искажает восприятие в том случае, если любое снижение на кривой дохода (а не серьезные потери капитала) кажется опасностью. Это делает особенно сложным удержание прибыльных позиций, так как относительно небольшие откаты стимулируют желание зафиксировать прибыль. Более реалистичный взгляд будет определять опасность не только в терминах потерянной бумажной прибыли, но также и в терминах упущенных возможностей. Одними из моих худших сделок были те, в которых я руководствовался краткосрочной перспективой и, следовательно, упускал долгосрочные движения рынка. Потребность избегать опасности в равной степени подвергала меня опасности преждевременного закрытия прибыльных сделок.

Заметьте, что наихудшая торговля включает в себя паттерны мысли, чувства и поведения. *Если мы начинаем с (ошибочного) допущения «Ты должен избегать риска», и если мы определяем риск как движение рынка против нашей позиции, мы соответствующим образом формируем наши мысли и чувства.* Анализ своих самых худших сделок может быть болезненным, но он также освобождает нас. Он говорит нам о том, где наш разум сбился с пути, и это может заставить нас измениться.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Многие из наших худших сделок происходят от тех требований, которые мы возлагаем на самих себя. Ведите учет всех случаев, когда вы говорите себе, что «вам нужно», «вы должны», или «вам следует» принять участие в движении рынка или заработать деньги. Когда такие требования становятся жесткими принципами, все заканчивается тем, что мы бросаемся вдогонку рыночным движениям, не обрезаем

убытки вовремя или иным образом нарушаем правила хорошей торговли. Когда мы больше сфокусированы на этих внутренних запросах, нежели на собственных правилах, мы скорее всего потеряем деньги. Вы сможете определить эти требования к себе по ощущению давления, которое они генерируют. Ощущения от торговли под таким давлением и торговли исходя из предоставляемых рынком возможностей различаются. Отслеживайте свои худшие сделки и связанные с ними чувства, чтобы узнать о том, как ваши автоматические мысли могут подрывать вашу торговлю.

Урок 54: Используйте торговый журнал, чтобы реструктурировать мышление

Анализ случаев проявления ваших эмоций и торговых ошибок в прошлом – отличный путь к тому, чтобы определить ваши ментальные карты и узнать, как они искажают ваше восприятие. Однако, целью когнитивной работы является способность замечать автоматические мысли – приступы деструктивного мышления – во время их возникновения, чтобы не позволять им овладеть вашим разумом и вашей торговлей.

В *Самоучителе трейдера* я отмечал, как когнитивный журнал может использоваться для реструктуризации мыслительного процесса трейдеров. Я предлагал выделять в этом журнале по одной странице на каждый торговый день или неделю (в зависимости от частоты совершения сделок), разделив их в виде таблицы. Левая колонка должна описывать события, которые произошли в то время, когда вы испытали сложности в торговле. Эта колонка может включать в себя происходящее на рынке, ваши планы и то, как вы вошли (или не вошли) в сделку.

Вторая колонка – это стенограмма вашего внутреннего диалога, связанного с проблемой. В книге я применял традиционный подход использования второй колонки для описания вашего взгляда на события. *Однако, для вашего самообучения наиболее полезным будет четко и точно записать ваши мысли о событиях и зафиксировать ваши чувства.* Эта колонка должна описывать идеи, приходящие в вашу голову настолько точно, насколько это возможно: «Почему я не сделал сделку, когда мог? Я должен был быть в плюсе сегодня, а вместо этого я потерял больше чем следовало бы. Я отвратителен сам себе. Я даже не знаю, хочу ли вообще торговать.»

Часто фразы из вашего записанного внутреннего диалога будут раскрывать вам природу схем, которые были активированы. Например, в примере выше, выражение «должен был» является хорошим признаком проявления перфекционистской схемы самооценки, приводящей к озлобленному диалогу и разочарованному настрою. Когда задействуется слово «должен», оно переключает внимание трейдера с рынка на проблемы самооценки. Заметьте, что это происходит не в позитивном контексте; вместо этого, внутренний диалог носит критический и обвинительный уклон. Трудно представить, как такой образ мыслей может помочь трейдеру двигаться вперед.

Я люблю думать о второй колонке как о своего рода диктофоне в голове, который включается во время

определенных ситуаций (из первой колонки). Очень часто одни и те же фразы и сообщения повторяются от ситуации к ситуации. Эти фразы легче обнаружить при анализе своего когнитивного журнала: вы видите не только каким может быть негативный внутренний диалог, но и насколько автоматическим и механистичным он может быть.

Уделите особое внимание эмоциональным словам и фразам, которые повторяются в вашем внутреннем диалоге: эти слова и фразы сформированы вашими основными схемами.

Третья колонка описывает то, что произошло в результате внутреннего диалога: чувства, испытанные вами, и действия, которые вы предприняли. Так, в примере выше, злые перфекционистские мысли могли заставить вас прекратить торговлю в тот день и испортить настроение, отняв у вас возможность узнать больше о рынке. Или же, раздраженный внутренний диалог мог привести к последующим сделкам от желания отомстить, на которых вы потеряли еще больше. Третья колонка фиксирует все последствия автоматического мышления, как личные так и финансовые.

Со временем, анализ третьей колонки сцементирует в вашем сознании ту цену, которую вы платите за искажения в вашем мышлении. Когда вы выступаете в роли собственного торгового тренера, вам необходимо сохранять мотивацию для изменений. Видение того, насколько ваше мышление похоже на заевшую пластинку своей механистичностью, и насколько разрушительны его последствия, заставит вас понять, что *изменения необходимы*. Просматривая изо дня в день записи, выделяющие одни и те же мысли, методы поведения, потери и упущенные возможности, вы заставите сфокусироваться не только свой ум, но и свою мотивацию.

Наиболее частая ошибка, которую допускают трейдеры при ведении подобных журналов, заключается в том, что в своих записях они упускают важные детали и подробности. Ниже приведен пример журнала, в котором не хватает деталей, и который не может помочь трейдеру понять специфику мысленных паттернов и их последствий:

Ситуация	Внутренний диалог	Последствия
Не просмотрел свои графики с утра	Мне нужно отдохнуть	Пропустил хорошее движение
Сделал сделку со слишком большим объемом	Это могла бы быть отличная сделка	Получил большой убыток
Рынок выбил мой стоп	Я теряю слишком много	Рынок развернулся
Вышли новости	Цена акции действительно движется	Ралли в акции не состоялось; я закончил торговлю на сегодня

Теперь, давайте взглянем на тот же когнитивный журнал, но с подробными записями.

Ситуация	Внутренний диалог	Последствия
Я был уставшим, так как тусовался допоздна прошлой ночью и не просмотрел свои графики перед открытием.	«Мне нужно отдохнуть, но я смогу разобраться в рынке на открытии. У меня есть хорошее чувство рынка»	Я смотрел на рынок не правильно. Я упустил возможность, использовать которую я собирался с прошлой недели, но забыл о ней, когда рынок открылся. Я мог бы сделать несколько тысяч долларов на этой сделке.
Я думал, что у меня есть хорошая идея, после того как я пропустил сделку с утра	«Это должна быть отличная сделка. Если она сработает, она изменит мой день. Может быть, даже хорошо, что я пропустил ту сделку.»	Вышла отчетность и рынок пошел против меня. Я забыл о том, что выходит эта статистика. Я запаниковал и закрыл позицию с убытком в несколько тысяч долларов. Это отправило меня в минус после хорошего начала месяца.
Сразу после большого убытка я заметил, что движется цена на золото. Я зашел в движение, но оно развернулось достигло моего стоп-лосса.	«Я отдаю последнюю рубашку сегодня. Если это продолжится, я уйду в такой минус, что не смогу закрыть месяц с прибылью. Я не смогу объяснить это своей жене.»	Я решил сделать перерыв в торговле, но не мог расслабиться. Я боялся прийти домой и рассказать жене о своем торговом дне.
Я сделал прибыльную сделку в акциях энергетических компаний, но решил удержать позицию после достижения своей цели, чтобы отыграть убыток дня.	«Я не могу позволить себе еще одного убыточного дня. Эта сделка может выровнять мой день; затем я пойду домой. Нужно заканчивать делать все это с собой.»	Акция развернулась, и я забрал лишь небольшую прибыль на этой позиции. Я чувствовал себя полным идиотом после того, как проигнорировал свою точку выхода.
Одна акция из моего списка была положительно охарактеризована аналитиком и подскочила на новостях. Я решил не делать сделку, так как не хотел больше терять деньги.	«Эта акция собирается пробить свой коридор; она может пойти намного выше. Я хотел бы участвовать в движении, но не могу позволить себе потерять еще.»	Акция остановилась около верхней границы коридора, а затем пробила ее на высоких объемах. Я смотрел, как движется цена, находясь в стороне. Я чувствовал отвращение к самому себе, чувствовал, что не заслужил дальнейшей торговли.

Обратите внимание на то, как добавление деталей проясняет то, что происходит в голове трейдера. Более подробное описание внутреннего диалога также делает более

очевидными связи между событиями, показывает, как одни ошибки приводят к другим. Схема самооценки, которая изначально задействовала самоуверенные мысли и чувства, затем приводит к разочарованию, и далее к чувству поражения и неудачи. Мы также можем увидеть как личная жизнь трейдера связана с мыслями и чувствами, влияющими на торговые решения, так как трейдер испытывает потребность доказать свою состоятельность своей супруге так же, как и перед самому себе.

Выступая в роли собственного тренера, вы должны *смотреть между строк* своего торгового журнала также как и на сами записи в нем. Часто это может прояснить связи между вашими мыслями, когда события становятся причиной искажений в обработке информации, что влечет за собой новые события и последующие искажения. Ваше задание – уловить поток ваших мыслей и установить их связи с вашими чувствами и действиями. Только когда вы будете ясно видеть, как падают ваши внутренние костяшки домино, вы сможете прервать этот процесс, направив ваш разум в нужном направлении.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Какие схемы и мысли сопровождают ваши *лучшие* сделки? Распространив свой журнал на свою лучшую торговлю, вы сможете применить методы терапии, сфокусированной на решении, в когнитивной работе. Несколько полезных идей в этой связи содержит последний урок в этой главе. Также следите за действием схемы надежды, в которой убыточные сделки приводят в действие автоматические мысли о возможном отыгрыше. Эти мысли часто приводят к нарушению правила стоп-лосса и впоследствии являются триггерами для схем сожаления и самобичевания. Интуиция играет свою роль в торговле. Но берегитесь ситуаций, при которых вы страстно желаете чего-либо. Это отличные моменты для того, чтобы закрыть все позиции и попытаться вернуть себе объективный взгляд на рынок. Когда вы наблюдаете за собой, ваши негативные мысли могут сами по себе служить отличным торговым индикатором.

Урок 55: Разружьте негативные мысленные паттерны

Как остановить паттерн привычки? Когда мы подвержены вредной привычке курить или когда мы по привычке перееедаем, один из первых шагов к изменению – просто поймать себя на этом повторяющемся и нежелательном действии. *Прерывая паттерн привычки, мы постепенно делаем его менее автоматическим, уменьшаем его способность контролировать нас.*

Также дело обстоит и с нашими привычными мысленными паттернами. Когда мы прерываем и разрушаем эти паттерны, они теряют свой автоматизм. Мы получаем определенную степень контроля над ними; они больше не контролируют нас.

Самая простая техника разрушения мысленных паттернов – остановка мысли. В прямом смысле слова, это сознательное усилие по остановке последовательности мыслей во время ее возникновения. После того как вы использовали ваш когнитивный журнал и анализ вашей торговли для определения паттернов автоматических мыслей, вы становитесь более чувствительным к их повторениям. Это позволяет вам распознавать их появление в реальном времени. Давая им команду «Стоп!», вы подрываете автоматическую природу этих мыслей. Это дает вам время успокоиться, сменить фокус внимания и вовлечь себя в другие полезные когнитивные упражнения.

Хороший пример из прошлого урока – ситуации, в которых вы замечаете, что теряете деньги в сделке и надеетесь или молитесь о развороте. Я даже встречал трейдеров, которые пытаются заключить сделку с собой (подобно человеку, ждущему смерти в работе Кюблер-Росс¹), обещая никогда больше не нарушать дисциплины, если только сделка выйдет в плюс. Тот факт, что надежда доминирует у трейдера над осознанной картиной рынка означает, что здесь возникает нечто большее, чем просто отчаяние. В определенный момент трейдер осознает, что находится в плохой позиции для удержания. Однако, действующая в этот момент схема говорит о том, что плохо терять деньги; что потеря денег означает неудачу. Это делает даже нормальные рыночные потери неоправданно болезненными, запуская неадекватные механизмы адаптации (удержание позиции после стоп-лосса; усреднение в убыточных сделках). Если, однако, трейдер

¹ Известная работа американского психолога Элизабет Кюблер-Росс, посвященная стадиям, через которые проходит человек, узнавший о своей близкой смерти или приближении смерти родственника. Одна из стадий – «торг», когда люди дают клятвы и пытаются заключить сделки с судьбой, Богом и т.д. (Прим.перев.)

распознает этот паттерн во время его возникновения, он может использовать появление надежды для того, чтобы *остановить* себя и прервать автоматические мысли и действия.

Чем больше усилий вы предпримите для остановки, тем большего успеха добьетесь в разрушении нежелательных паттернов мысли и поведения.

Остановка мысли приносит пользу, так как она отделяет вас от ваших способов мышления. Вместо того чтобы отождествлять себя с автоматическими мыслями и чувствами, которые они возбуждают, вы отделяете себя от них и напоминаете себе о том, что это приносило вам неприятности в прошлом. В начале, в процессе обучения, вы обнаружите, что вам приходится останавливать мысли много раз во время торгового дня. По мере приобретения навыков распознавания негативных мыслей и прекращения их, вам будет все легче и легче останавливать себя. Простого напоминания вроде «Снова началось!» достаточно, чтобы перевести ваш разум на другой путь. Прерывание привычных мыслей само по себе становится позитивным паттерном.

Я обнаружил, что для моей собственной торговли большую пользу приносят максимально энергичные методы остановки; я практически заставляю себя проснуться и мобилизуюсь для других способов справиться с ситуацией. Один раз моя прибыльная сделка развернулась и дошла до точки безубыточности. Основное правило, которым я научился руководствоваться, говорит о том, что если сделка дошла до определенного уровня прибыли, я не должен позволять ей стать убыточной. Наблюдая за тем, как сделка дошла до нуля и затем оказалась в красной зоне, я надеялся, что она вернется в безубыток. Однако, поток заявок ясно показывал, что крупные трейдеры бьют по бидам и ведут рынок вниз. Я шлепнул себя по щеке и сказал себе убираться из сделки. Это спонтанное действие – конечно же, я не пользуюсь этой тренерской техникой с другими трейдерами – заставило меня проснуться и позволило зафиксировать небольшой убыток вместо гораздо более крупного. Спустя годы, я помню этот шлепок, и его действие много раз предохраняло меня от неприятностей. (Сейчас я отхожу от экрана и умываю лицо холодной водой, когда мне надо изменить мои мысли о рынке. Физическая встряска, похоже, усиливает когнитивные изменения.)

Когда остановка мысли происходит резко и энергично, изменения в мышлении могут быть столь же радикальными.

Некоторые трейдеры помещают рядом с монитором напоминания о мыслях, требующих остановки в первую

очередь. *Будь скромным* – вот одна из фраз, которую трейдер написал после того, как определил паттерн самоуверенного, заносчивого мышления. Такие знаки помогают трейдерам думать об их мышлении, оставаться в стороне от паттернов, которые обычно приводят в действие негативные эмоции и плохие торговые решения. Они также напоминают рейдером периодически останавливаться, прерывать автоматические паттерны мышления и подходить к рынку конструктивно. Вы не сможете стать вовлеченным в паттерн мысли, если вы сделаете себя его наблюдателем.

Вот простое упражнение по остановке мыслей, которое я нашел полезным в своей торговле. Идея в том, чтобы следить во время торговли за всеми мыслями, которые включают в себя слова *я, мне, меня* и т.д. Цель – прервать и разрушить эти мысли. Причина в том, что вы не должны фокусироваться на себе, когда концентрируетесь на рынке. Вы также не должны думать о себе и своих результатах излишне позитивно или негативно. Когда автоматическое мышление переключает внимание вовнутрь, это знак для того, чтобы немедленно прервать паттерн и сфокусироваться на рынке.

Есть много примеров внимания, направленного на себя и отвлекающего вас от рынка. Они включают:

- «Я все делаю отлично; пришло время быть поагрессивнее.»
- «Я не могу поверить в то, насколько плохо я торгую.»
- «Зачем я только сделал это?»
- «Рынок убивает меня.»
- «Сейчас я верну свои деньги.»
- «Все что я делаю – неправильно.»
- «Я ненавижу этот рынок.»

Когда возникают слова *я, мне, меня* и т.д., вы должны быстро закрыть глаза, глубоко вздохнуть, расслабить мышцы и переключить внимание на рынок. Если вы уже устали к этому моменту, может помочь небольшой перерыв – очистите вашу голову и переключите внимание на что-нибудь другое.

Во время торговли я считаю полезным периодически напоминать себе: «Это не имеет отношения лично ко мне.»

Практикуясь, вы научитесь активно направлять свой ум в сторону от мыслей о самом себе. Во время одного недавнего торгового эпизода, я поймал себя на том, что слежу за моим P/L во время сделки, желая узнать, как идут дела, и сколько я мог бы отдать из заработанного за неделю. Конечно же, это не имело никакого отношения к сделке, в которой я находился. Благодаря предыдущей практике, я смог остановить просмотр страницы с P/L прежде, чем успел осознать сами цифры.

Напоминание себе о том, что происходящее не затрагивает ваших личных качеств – а связано только с рынком – отличная отправная точка для контроля за своими решениями в жаркие рыночные моменты. Если вы будете останавливать себя прежде чем совершите неправильный поступок, вы освободите себе путь к разумным трейдерским решениям.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Когда я работаю с трейдерами, одна из моих задач – помочь им остановить негативные, автоматические мысли. Однако, даже в процессе самообучения, вы можете извлечь такую же пользу от общения во время торговли с коллегой, которого вы цените и которому доверяете. Это можно сделать в одном офисе, по Скайпу или даже с помощью чата. Часто ваши партнеры будут замечать ваши негативные мысли прежде, чем вы сами сможете осознать их. Это может быть очень полезно для самопроверки и контроля внимания.

Урок 56: Рефрейминг негативных мысленных паттернов

Рефрейминг – психологическая техника, которая помещает проблемный паттерн в другой контекст для того, чтобы можно было посмотреть на него по-новому и создать возможность для новых способов реагирования. Предположим, что я познакомился с трейдером, который испытывает внезапные приливы беспокойства за свои результаты, что не позволяет ему действовать в соответствии с четкими торговыми сигналами. Он рассматривает себя как слабую личность, которая никогда не добьется успеха в трейдинге. Я смотрю на это с другой стороны, подчеркивая его благоразумие в принятии рисков и его успехи в исключении больших потерь. «Возможно мы можем использовать эту рассудительность при определении и использовании возможностей таким образом, чтобы вы продолжали оставаться в безопасности» -- предлагаю я. То что трейдер формулировал как слабость, я переформулировал как потенциальное преимущество. Вместо того, чтобы бороться со своими стремлениями, трейдер может использовать рефрейминг и определить, как ему использовать его склонности для получения приемлемой прибыли с поправкой на риск.

Часто за нашими слабостями мы можем обнаружить сильные стороны, и это позволит нам справиться с проблемными паттернами по-новому.

Рефрейминг зачастую может превратить отрицательную мотивацию в положительную. Когда-то мне казалось, что моя дочь ленится при выполнении домашнего задания. Потом я понял, что ее основная мотивация лежит в социальной сфере: она очень общительный человек. Я предложил, чтобы мы делали домашнюю работу вместе, и она с готовностью воспользовалась этим предложением. Это стало нашей традицией и упрочило связь между нами. Точно так же, когда мой сын агрессивно отреагировал на действия учителя в школе, после того как тот накричал на него, я начал разговор с ним с похвалы за то, что он воспользовался лишь словами, а не выбежал из класса или применил силу. Вместо восприятия проблемы с дисциплиной как неудачи, я выделил важность само-контроля. Сын гораздо лучше был готов к тому, чтобы выслушать мои последующие советы, и вышел из этого конфликта с новыми знаниями и опытом. *У большинства негативных мысленных паттернов на самом деле есть причина; определение этой позитивной причины и поиск новых путей ее удовлетворения придает особый импульс саморазвитию.*

Подумайте, к примеру, о трейдере, который забыл обо всем кроме надежды во время убыточной сделки. Вместо того, чтобы обвинять его в недостатке дисциплины, я подчеркну то, что он нашел ценный рыночный индикатор: Надеждомер. Когда надежда вмешивается в восприятие во время сделки, это признак того, что глубоко внутри себя мы понимаем – сделка неудачная. Пользуясь Надеждомером, мы можем использовать автоматическое мышление для улучшения своей торговли, а не для разрушения ее.

Когда вы видите проблему по-новому, вы получаете способность по-новому на нее реагировать. Новизна – центральный элемент всех изменений.

Многие проблемы имеют циклическую природу: я боюсь терять деньги, поэтому ставлю стопы слишком близко, теряю много денег в пиле, и еще больше боюсь терять деньги. При рефрейминге проблемы новое видение может помочь нам прервать цикл. Если я переформулирую проблему как неправильное определение размера позиции, я смогу рисковать теми же деньгами при больших стопах, прервав цикл потерь в пиле. *То, как мы смотрим на свои паттерны, в значительной степени определяет то, как мы реагируем на них.*

Полезное упражнение, которое я описывал в *Психологии трейдинга*, заключается в рефрейминге внутреннего диалога с помощью восприятия его как реального. То, что мы говорим себе звучит совсем по-иному, когда мы представляем, что эти слова сказаны кому-то еще. В особенности, когда мы жестоки к самим себе после убытков. То, что звучит как беспокойство при погружении в свои мысли, больше похоже на враждебность, когда мы представляем те же самые фразы как часть межличностного диалога.

Скажем, трейдер пропустил хорошую сделку и говорит себе: «Не могу поверить, что я не сделал эту сделку. Что со мной не так? Я всю неделю ждал нужного сетапа, его будто принесли мне на тарелочке, а я не воспользовался моментом. Я никогда не достигну успеха, если буду продолжать делать подобные ошибки.»

Многие трейдеры на самом деле считают подобные внутренние диалоги конструктивными. Они думают, что жесткость в отношениях с самим собой поможет им избегать таких же ошибок в будущем. Однако, представим то же самое обращение, как диалог трейдера с его другом: «Не могу поверить, что ты не сделал эту сделку. Что с тобой не так? Ты всю неделю ждал нужного сетапа, его будто принесли тебе на тарелочке, а ты не воспользовался моментом. Ты никогда не достигнешь успеха, если будешь продолжать делать подобные ошибки.»

Очевидно, когда диалог сформулирован таким образом, мы можем ощутить, что он не такой уж и конструктивный. Разумеется, ни один настоящий друг не будет говорить с нами таким образом. Обращение носит обвинительный и враждебный характер, не содержит эмпатии или предложений для улучшения. Рефрейминг внутреннего диалога как реального обнажает настоящие эмоции, скрытые за автоматическими мыслями.

Рефрейминг мыслей в диалоги помогает взглянуть на наше мышление в новом свете.

Такой рефрейминг особенно эффективен, если мы представляем себя говорящими таким образом с нашим хорошим другом. Предположим, ваш друг прошел через серию убыточных сделок, а вы сказали ему: «Не могу поверить, что ты упустил эту сделку. Что с тобой не так?» Мы можем быть жесткими и даже враждебными к себе, но если мы представляем, как мы обращаемся к другу, мы не позволим себе такого. Когда мы переформулируем свои мысли как диалоги с другом, мы задействуем свои сильные стороны, такие как способность поддерживать окружающих. Эти сильные качества исключают возможность продолжения злобных обвинений.

Как собственный торговый тренер, вы должны поддерживать конструктивный тон в диалоге с самим собой, чтобы не навредить своей концентрации и мотивации. Отличное упражнение для работы над этим – закрыть глаза и представить себя в качестве другого трейдера, за которого вы несете ответственность: возможно, в качестве ассистента трейдера или ученика. Представьте, что этот ценный ассистент только что сделал те же ошибки, что сделали вы. Как вы будете с ним говорить? Что вы скажете? Каким будет тон вашего голоса? Какие эмоции вы будете выражать? Представьте это настолько подробно, насколько возможно. Затем посмотрите на то, как ваш подход к этому трейдеру отличается от вашего отношения к себе. Если вы говорите с коллегой, которого цените, не так как с самим собой, вы должны знать, что ваше автоматическое мышление негативно искажено. Определенно, вы заслуживаете того, чтобы ваш внутренний диалог был таким же, как ваш диалог с окружающими в подобной ситуации!

Часто нашу торговлю подрывает тон нашего внутреннего диалога, а не его содержание.

Когда вы выполняете это упражнение день за днем, в особенности, после того, как вы прервали негативные мысли, вы постепенно учитесь говорить с собой более позитивно. В

одной из вариаций этого упражнения, я просил трейдеров представить, что *они* и есть тот другой трейдер, к которому они обращаются. Таким образом, они буквально учились обращаться к себе так, как они поддерживали бы того, о ком они заботятся. Во время этих упражнений, самые агрессивные и злые трейдеры могли получить ценный опыт заботы и поддержки, так как они рассматривали себя в качестве тех, кто им дорог.

Вы – собственный тренер. Вы хотите, чтобы ваш тренер ругал вас, фокусировался на каждой вашей ошибке, грозил вам ужасными последствиями? Или вы хотите, чтобы ваш тренер поддерживал все лучшее в вас? Когда вы превращаете свои мысли в диалоги, у вас появляется шанс переформатировать ментальные карты, которые направляют ваше мышление, чувства и действия. Мы неизбежно говорим сами с собой. Мы *на самом деле* тренируем себя. Вопрос в том, делаем ли мы это осознанно и конструктивно или автоматически и разрушительно.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если у вас есть наставник или коллега, с которым вы работаете, уделите особое внимание тому, как они говорят с вами когда вы испытываете проблемы. Часто мы можем усвоить чужой голос, когда занимаемся рефреймингом автоматических паттернов мысли. «Что бы сказал мне наставник?» или «Что бы сказал хороший тренер?» – вот отличный старт для конструктивного рефрейминга.

Урок 57: Используйте направленное воображение, чтобы изменить мысленные паттерны

Ценность воображения заключается в том, что оно заменяет собой реальный опыт, имея необычайную способность вызывать эмоциональные реакции. Вот эффективное когнитивное упражнение, активно задействующее эмоциональную мощь воображения.

Как подчеркивалось в предыдущих уроках, первый шаг в этом упражнении заключается в определении повторяющихся автоматических мыслей, разрушающих нашу торговлю. Как мы отмечали ранее, эти мысли происходят главным образом из внутреннего диалога, сопровождающего самые эмоциональные моменты трейдинга. Чем точнее вы улавливаете этот внутренний диалог, тем более реалистичной и яркой будет ваша работа по созданию воображаемых образов.

Возьмем конкретный пример. Я недавно работал с трейдером, который выявил паттерн, мешающий ему добиться успеха. Много лет он был зарабатывающим трейдером, но всегда испытывал надоедливое ощущение, что не реализует свой потенциал. Когда мы проанализировали его торговлю и мысленные паттерны, стало очевидно, что он начинает избегать рисков при достижении новых максимальных значений своего торгового счета и дневной прибыли. Он испытывал страх отката от нового максимума (дневного или недельного) и становился необычно боязливым в принятии рисков при его достижении. Он уменьшал объем, торговал реже и вел себя как человек, только что потерявший много денег.

Его внутренний диалог в такие моменты мог многое объяснить. «У тебя был хороший день!» – говорил он себе. «Оставь себе эту прибыль. Будет еще больше возможностей завтра.» Когда стало ясно, что он теряет много возможностей из-за своей необычайной осторожности, он начал ощущать себя виноватым, но продолжал убеждать себя, что его P/L был положительным и «нельзя разориться, получая прибыль.»

Этот паттерн трудно было сломать, так как, хотя трейдер и осознавал его ограничения, он все же был эмоционально вовлечен в него. Если трейдер занимается самобичеванием, он действительно страдает из-за своего внутреннего диалога и всегда хочет изменить эту ситуацию, просто для того, чтобы почувствовать себя лучше. Напротив, если трейдер избегает риска, его мышление позволяет ему чувствовать себя в безопасности. Ему нравятся последствия чрезмерной осторожности: это позволяет ему контролировать свои эмоции.

Нам сложнее изменить паттерн, если мы верим в него, если не испытываем хотя бы незначительное недовольство от его последствий.

Ключевым шагом к изменению стал рефрейминг внутреннего диалога трейдера из «давай не будем терять деньги» в «я думаю, что не смогу заработать деньги». Трейдер думал о своих мыслях как о призывах к безопасности; я переформулировал их в сообщения о его неуверенности в себе. Он избегал откатов от максимумов, так как в какой-то степени не был уверен, что сможет затем превысить их. Он сомневался в своей способности компенсировать просадки и отчаянно пытался не допускать их. Он смирился со стабильной, но умеренной кривой дохода потому, что ему не хватало уверенности для того, чтобы сгенерировать более крутую кривую прибыли. Возможно, глубоко внутри он чувствовал, что не достоин больших доходов.

Отметьте, что в этой ситуации мой рефрейминг был направлен не на то, чтобы помочь трейдеру увидеть негативный паттерны в более конструктивном свете; вместо этого, я переформулировал паттерн так, чтобы усилить дискомфорт трейдера. Мы снова возвращаемся к мысли, что тренер должен «делать неприятное комфортным, а комфортное неприятным». Нашему трейдеру было слишком комфортно в его безрисковой среде; моей целью было подтолкнуть его к изменениям, помогая ему осознать издержки его способов адаптации. В нашем собственном когнитивном самообучении, мы должны не просто переформулировать негативные паттерны более позитивно; мы также должны формулировать их таким образом, чтобы они призывали нас измениться. Ранее я подчеркивал важность восприятия негативных паттернов как личных врагов: вот пример рефрейминга, бросающего вызов нашему комфорту.

Реакцией трейдера на рефрейминг его внутреннего диалога как проявления недостатка уверенности в себе, стал рассказ о его матери. Он любил ее и был близок с ней в детстве, но отмечал, что она излишне опекала его. Когда другие мальчики выходили поиграть, она удерживала его, боясь, что случится драка. Позднее, она пыталась отговорить его от свиданий, так как считала, что девушки «пользуются» им. Трейдер с грустью вспоминал о том, что так и не смог реализовать свой потенциал в спорте, так как его мать боялась возможных травм.

Эта реакция подтолкнула меня к использованию метода направленного воображения. Я попросил трейдера закрыть глаза и ярко представить себе ситуацию, когда он заработал деньги в течение дня и теперь планирует сидеть с ними и больше не торговать. Я сказал ему представить, что рынок движется и появляются возможности заработать, *но при этом*

визуализировать его мать, говорящую ему все то, что он говорил сам себе в своих внутренних диалогах, уклоняясь от рисков. Таким образом, ему пришлось представить свою мать, с обеспокоенным выражением на ее лице, отговаривающую его от торговли, от потери заработанных денег, от предполагаемых неприятностей рынка.

Повысить и сохранить свою мотивацию к изменению паттерна можно с помощью его персонализации.

Прежде чем мы завершили упражнение, трейдер отрыл глаза и воскликнул: «Фууу!» Сама мысль о том, чтобы вновь стать маленьким мальчиком, контролируемым своей матерью вызывала у него отвращение. «Но разве это не твоя мать говорит с тобой,» – спросил я, – «когда ты говоришь себе не терять деньги или не делать сделок? Разве это не ее голос звучит внутри тебя?»

Этот рефрейминг – как раз то, что было нужно трейдеру, чтобы отделить себя от своего паттерна. Последнее, что он хотел сделать – это повторить его детство, наполненное гиперопекой. Когда он снова ощущал трудности с продолжением торговли, он закрывал глаза и визуализировал то, что сказала бы в этой ситуации его мать. Эти образы предавали ему мотивации для избавления от негативных мыслей и следования своим трейдерским инстинктам.

Как я отмечал в *Психологии трейдинга*, в прошлом у большинства из нас есть кто-то, кто нам не нравится или просто связан с негативными мыслями и чувствами. Если вы представите как самый нелюбимый вами человек – тот кто был груб с вами, ненавидел вас, преследовал вас – говорит вам то, что вы сами говорите себе в своих худших мыслях, вам намного легче будет от них избавиться. Если бы этот отвратительный человек на самом деле стоял бы перед вами во время вашей торговли и ругался на вас, вы бы с легкостью заставили его заткнуться. Когда вы используете воображение, чтобы связать свои худшие мысли с худшими людьми из вашего прошлого, вы учитесь тому, как заставить заткнуться себя. Вот где кроется высший триумф самообучения!

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Есть много других полезных применений для воображения в борьбе с негативными автоматическими мысленными паттернами. Я работал с трейдером, который занимался боевыми искусствами и представлял себе, что сражается со своими паттернами и побеждает их. После долгих тренировок, ему достаточно было принять определенную позу во время торговли, чтобы привести себя в боевую готовность. Другой трейдер заметил, что торгует более дисциплинированно, когда ощущает свою хорошую физическую

форму. Он использовал физические упражнения, чтобы отретировать нужное восприятие себя и своей торговли. В середине дня он делал короткую паузу для упражнений, которые помогали ему очистить разум, а также позволяли поддерживать правильный настрой. Эффективное воображение не обязательно должно иметь форму визуальных образов; иногда сопоставление нашего мышления с физическим состоянием может помочь нам использовать наше тело для воздействия на наш мозг.

Урок 58: Работайте с негативными мысленными паттернами с помощью когнитивного журнала

Как мы увидели, когнитивный журнал можно использовать для того, чтобы отслеживать автоматические мысленные паттерны. Такой журнал помогает нам эффективно выявлять негативный внутренний диалог и понимать его связь с нашими эмоциями и поведением. Простое дополнение к этому журналу пригодится нам для реструктуризации наших ментальных карт.

В описанном ранее журнале, мы разделяли страницы на три колонки. Первая колонка представляла собой описание ситуации, при которой возникли автоматические мысли. Вторая фиксировала внутренний диалог. Третья колонка выделяла последствия (в настроении, поведении, торговле) этого внутреннего диалога. Теперь мы добавим сюда четвертую колонку, которая будет содержать ваши системные усилия по изменению внутреннего диалога и замене автоматических негативных мыслей более реалистичными и конструктивными альтернативами.

Давайте начнем со следующего примера. Предположим, что трейдер работает с перфекционистским паттерном, в котором он часто рассматривает свои результаты как недостаточно хорошие. Даже когда он делает деньги, он фокусируется на том, сколько он оставил на столе, не поймав максимумы и минимумы.

В четвертой колонке своего журнала он, подобно Сократу, вступает в дебаты со своими негативными мыслями, подвергая их сомнению и предлагает другие способы взглянуть на ситуацию. Он выступает в роли настоящего тренера для самого себя, так как четвертая колонка становится голосом его внутреннего наставника.

Четвертая колонка может стать дискуссией, в которой мы страстно и эмоционально подвергаем сомнению наши самые негативные мысленные паттерны.

Вот примеры того, как могут выглядеть записи в журнале:

Ситуация	Внутренний диалог	Последствия	Обсуждение
Я потерял деньги, когда рынки развернулись на	«Я не знаю, о чем я думал. Так глупо было торговать перед возможным выходом	Я переживал все утро и принимал слишком маленькие риски в следующих сделках, даже не	«Это повышение ставок было неожиданным; ну хватит, я же не могу предсказать все на свете. У меня была идея с большой вероятностью

неожиданном повышении ставки и мой стоп выбило.	новостей, подвергая себя риску неприятностей.»	смотря на то, что за ними стояли хорошие торговые идеи, в которых я не сомневался.	на успех, и я получил убытки в пределах запланированных лимитов. Я всегда должен совершать такие сделки.»
Я вышел из прибыльно й сделки слишком рано, и рынок впоследствии прошел еще пять пунктов в моем направлении.	«Почему я не могу сидеть в прибыльных сделках? Я могу заработать только удерживая прибыльные позиции. Я должен был заработать намного больше.»	Я закончил день с грустным чувством, вместо того, чтобы испытывать радость по поводу заработанного. У меня было плохое настроение весь вечер.	«Это со мной говорит мое разочарование. Рынок пилит весь день; фиксировать прибыль быстро - часть моего плана на таком рынке. Я вошел по хорошей цене и получил хорошую прибыль. Убиваться по поводу этой сделки - это путь к тому, чтобы испортить все последующие трейды.»

Заметьте, насколько четвертая колонка, голос трейдера, похожа на то, что вы могли бы сказать кому-то, кто оказался на вашем месте. Это попытка показать точку зрения, которая не несет в себе обвинений и самокритики. Как другие части журнала, четвертая колонка должна быть достаточно детализирована, чтобы вы смогли действительно обдумать и впитать в себя альтернативную точку зрения. Написать «Я не должен быть так жесток к самому себе» менее эффективно, чем написать «Это фразы моего начальника со старой работы, который терпеть меня не мог. Я ненавижу его, и ненавижу то, как он ко мне относился. Я не заслуживаю такого, и я не буду делать этого с собой.» Раскрытие негативных последствий автоматического мышления в четвертой колонке также может быть полезным: «Мысли такого рода мешали моей торговле весь год. Я не позволю им забрать еще больше моих денег!»

Вы должны противостоять вашим автоматическим мыслям с эмоциональной энергией; именно эмоциональные переживания от противодействия вашим старым мыслям закрепят новые паттерны.

Причина эффективности когнитивного журнала заключается том, что он предоставляет вам возможность принять на себя роль наставника: это отличный способ попрактиковаться в самообучении. Использование журнала сначала может показаться искусственным, но, со временем, вы усвоите голос тренера и начнете подвергать сомнению негативное мышление при самом его появлении.

Когнитивный журнал также представляет собой отличное средство разбора вашей торговли, особенно если вы добавите пятую колонку и будете отслеживать в ней прибыль/убытки или ставить себе оценки за каждый день. Эта колонка позволит вам

увидеть, как ваш прогресс в борьбе с негативным внутренним диалогом связан с вашим прогрессом в торговле. Это будет придавать вам мотивацию. Еще один возможный подход – запись аудио-журнала, в котором все ваши заметки будут проговариваться вслух в реальном времени. Это не только поможет вам реструктурировать ваше мышление во время перерывов в торговле, но также предоставит вам хороший обзор вашей торговли в конце дня и позволит закрепить выводы.

Как собственный торговый тренер, вы должны использовать торговый журнал и другие средства таким образом, чтобы они помогали в вашей торговле, а не становились обременением. Нужно немного поэкспериментировать, чтобы найти наиболее удобный способ ведения журнала для ваших привычек и методов работы. Вот отличное правило: вы не добьетесь значительного прогресса, пока время, посвященное самообучению, не будет превышать время, затраченное вами на приступы негативного автоматического мышления. Журнал – полезный способ убедиться в том, что вы уделяете достаточно времени тренировкам.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Трейдера часто терпят неудачу при ведении когнитивного журнала в том случае, если делают его больше похожим на логическое упражнение, чем на психологическую работу. Трейдера противостоят своим негативным мыслям в спокойной рациональной манере, но не используют эмоциональную энергию. Исследования в области психологии подтверждают, что мы обрабатываем эмоциональный материал на более глубоком уровне, чем обычные мысли. Вы должны сделать борьбу с негативными мысленными паттернами эмоциональной работой, при которой вы яростно отвергаете мысли, которые мешают вам развиваться. Очень полезно помнить о том, что эти мысли и действия подрывают вашу торговлю, стоят вам денег и ставят под угрозу ваш успех. Если бы подобная угроза исходила от конкретного человека, вы без сомнения противостояли бы ему и избегали бы его влияния. Когда вы персонализируете ваши автоматические мысли, вы можете получить более мощный эмоциональный опыт, который поможет реструктурировать ваше восприятие.

Урок 59: Совершайте изменения с помощью когнитивных экспериментов

Если люди формируют свои теории о мире, основываясь на своих наблюдениях и опыте подобно ученым, то их ожидания можно рассматривать как гипотезы, которые могут быть как подтверждены, так и опровергнуты практикой. *Когда вы генерируете новые наблюдения и ощущения, которые опровергают негативные мысленные паттерны, вы постепенно изменяете эти паттерны и устраняете их искажения.*

Иногда, одного лишь рассмотрения недавнего опыта с помощью скептического взгляда Сократа может быть достаточно, чтобы подвергнуть сомнению и изменить негативные мысли. «Все что я делаю на рынке неправильно!» – вот пример негативного паттерна, который автоматически включается после потери денег трейдером. Простой обзор недавних результатов, однако, может подтолкнуть трейдера обратно к реальности: «Подожди минуту. У меня были отличные сделки на этой неделе. Мне нужно сделать шаг назад и понять, что помогает мне заработать.»

Мы видели, что в момент негативных мыслей очень полезно занять позицию наблюдателя и спросить себя: «Это на самом деле так? Сказал бы я это кому-нибудь другому в такой ситуации? Хотел бы я, чтобы кто-нибудь другой сказал бы это мне прямо сейчас?» Не найдя подтверждения этим негативным мыслям, вы сделаете их менее автоматическими – снизите их способность контролировать ваши решения.

Тем не менее, конструирование специальных экспериментов для борьбы с негативными мыслями и ожиданиями, иногда помогает получить нужный опыт для того, чтобы изменить и пересмотреть ваши убеждения. Один трейдер, из тех с кем я работал, настаивал на том, что диверсификация не имеет для него смысла; он хотел лишь всегда быть правым в своих сделках. Когда он видел хорошую идею в определенном секторе, он покупал сразу все его акции. Естественно, цены этих акций коррелировались; возможно, он мог добиться того же эффекта, просто купив ETF этого сектора, сэкономив при этом на комиссиях. Его мысленный паттерн «Отличная идея; покупаю на все» заставлял его рисковать большей частью его капитала в одной идее, даже при том, что он убеждал себя в диверсификации своего риска благодаря покупке многих акций.

Для этого трейдера «вполне достаточно» не было достаточным. Он не рассматривал сделку как успех, если не сорвал в ней джек-пот. Однако, на каждый такой джек-пот, он получал огромный убыток, заставлявший его переживать и

бояться за его будущее. Его паттерн «все или ничего» требовал от него требовал от него не только финансовых, но и эмоциональных затрат.

Я предложил ему попробовать эксперимент. Суть его заключалась в том, что трейдер должен был разделить свой капитал на четыре равные части. Не больше одной части (при его обычном плече) можно было использовать в одной торговой идее. Так, если он считал, что золото идет вверх, он мог использовать только четверть своего обычного объема на покупку ETF по золоту и/или покупки акций золотодобывающих компаний. Если он покупал акции пяти компаний, четверть капитала должна была быть разделена между ними. Для использования других частей капитала, у трейдера должны были быть другие торговые идеи. Например, имея лонг в золоте, у него мог быть шорт в отдельной акции или секторе из-за выхода плохих новостей.

Правильно поставленный эксперимент может ярчайшим образом опровергнуть ваши схемы на вашем собственном опыте.

Конечно же, это означало, что наш трейдер не мог использовать все свои деньги в каждый конкретный момент времени, так как у него не было четырех по-настоящему независимых (некоррелированных) торговых идей. Когда же он использовал значительную часть капитала, она была должным образом распределена между сетапами и идеями. Одни части могли снимать быстрые скальпы, другие использовались для более долгосрочных идей. Одни части шли на лонги, другие – на шорты. Этот процесс даже помог увеличить прибыль трейдера, так как у него стало больше прибыльных сделок, чем убыточных. Устранив крупные потери с помощью диверсификации, трейдер смог снизить свои риски (дневная волатильность его результатов уменьшилась) и заработать больше.

Трейдер согласился участвовать в эксперименте неделю. «Что я теряю?» – думал он. Однако, в течение недели он увидел, что на самом деле зарабатывает больше денег, чем в любую из недель на протяжении нескольких последних месяцев. Такой результат убедил его продолжать эксперимент. «Мне не нужно биться головой о стену» – сказал он по прошествии нескольких недель. Он зарабатывал больше – и при этом чувствовал себя лучше. Если бы он не поставил этот эксперимент, то так никогда бы и не узнал – на своем собственном опыте – насколько ошибочным был его подход. Отметить деструктивность негативного мысленного паттерна (и пользу от более позитивного) – это одно; реально увидеть это и самому *ощутить разницу* – гораздо полезнее.

Успешный тренер создает мощный и яркий опыт, который разрушает старые паттерны привычки.

Часто трейдеры верят в миф, что они должны быть жесткими по отношению к себе, чтобы сохранить мотивацию. Вот еще одна ситуация, в которой может пригодиться недельный эксперимент: прилагайте сознательные усилия к тому, чтобы оставаться позитивными и конструктивными каждый день и давайте посмотрим на то, как вы будете себя чувствовать и торговать. Когда трейдер видит, что отказавшись от негативного паттерна он улучшает свою концентрацию и процесс своей торговли, он получает огромный стимул к продолжению эксперимента.

Ваше задание, как собственного торгового тренера – создать простой эксперимент (хотя бы на один день), в котором разрушите негативный мысленный паттерн и посмотрите, что произойдет с вашим настроением и трейдингом. Если вам не понравятся результаты эксперимента, вы всегда сможете вернуться к старым привычкам и начать все с начала. Однако, если вы обнаружите, что можете лучше сфокусироваться на торговле, более четко придерживаетесь своих планов, и ваше общее впечатление от вашей работы улучшилось, тогда вы можете принять решение о продлении эксперимента и даже распространения его на другие сферы вашей жизни. Ваши негативные мысленные паттерны были результатом обучения; без сомнения, мы способны овладеть новыми подходами к нашей торговле и самим себе. Правильно организованные эксперименты станут катализатором изменений наших взглядов – и это может изменить наши действия.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Каждое торговое правило можно превратить в когнитивный эксперимент. Посмотрите, что будет, если вы придерживаетесь этого правила с религиозной точностью. Что произойдет с вашим торговыми результатами, вашим настроением, процессом принятия решений? Часто трейдеры в глубине души боятся, что следование их правилам приведет к негативным последствиям. Сопровождая правила экспериментами, мы можем увидеть, что можем справиться с этими последствиями и нам нечего бояться.

Урок 60: Развивайте позитивное мышление

До этого момента, уроки на тему когнитивного подхода к саморазвитию выделяли важность определения и реструктуризации негативных автоматических мыслей. А как же позитивные мысленные паттерны? Как мы можем целенаправленно работать в этом направлении? К счастью множество когнитивных техник, направленных на разрушение негативных мысленных паттернов, можно также эффективно использовать для закрепления положительного восприятия себя и мира вокруг.

Заметьте, что позитивное мышление, которое мы собираемся развивать, не обязательно является позитивным в поверхностном смысле этого слова. Посмотрите в зеркало и скажите себе, что вы лучший трейдер, что вы собираетесь заработать кучу денег и т.д. Это не позитивное мышление; это – бред. Это также усиливает нереалистичные ожидания и может привести трейдера к жестокому разочарованию.

Вместо этого, позитивное мышление ведет к конструктивным реакциям на сложные ситуации. Например, трейдер может сделать глупую ошибку и ругать себя за нее, используя этот случай, чтобы лучше контролировать исполнение сделок и свою внимательность к деталям. Это очень позитивно. Трейдер может просто сказать себе: «Сейчас ты торгуешь плохо; ты можешь лучше.» Это может быть точной оценкой и мотивирующим толчком.

Позитивное мышление - не обязательно оптимистическое мышление, но оно всегда конструктивно.

Как вы узнаете о том, какие схемы и паттерны приносят наибольшую пользу вам и вашей торговле? К счастью, мы можем создать специальный когнитивный журнал именно для этой цели. Вспомните, что в торговом журнале первая колонка описывает конкретные случаи проблемного мышления; вторая фиксирует внутренний диалог, связанный с этой проблемой; третья колонка резюмирует последствия внутреннего диалога. Чтобы создать формат для отслеживания позитивного мышления, мы будем использовать журнал для описания эпизодов хорошего трейдинга. Первая колонка будет описывать происходившее на рынке во время вашей лучшей торговли. Вторая колонка охватит внутренний диалог, который вы вели с самим собой до и во время этих случаев. Третья колонка установит, как внутренний диалог помогает лучшим торговым практикам. *Иными словами, вы будете использовать*

журнал для описания того, что вы делаете когда торгуете лучше всего.

Обратите внимание, что вы не должны фокусироваться только на прибыльных сделках, хотя многие записи из вашего позитивного журнала и будут связаны с ними. Вместо этого, вы выделите все случаи, когда торговали хорошо, даже если вы получили нормальные убытки. Например, если вы сделали сделку с отличным соотношением риска и прибыли, но получили стоп-лосс на запланированном вами ценовом уровне, а затем снова воспользовались той же идеей и вошли в рынок, впоследствии получив прибыль, такой эпизод будет вполне позитивным. Роль журнала здесь заключается в том, чтобы выделить мыслительный процесс, который позволил вам сделать свои потери небольшими, а вашу торговлю гибкой.

Когнитивный журнал можно использовать для определения наилучших практик в мышлении и торговле.

Один пример такого позитивно-ориентированного журнала приведен ниже. Повторю, что мы должны делать записи в журнале настолько подробными, чтобы мы смогли кристаллизовать в нашей голове тип внутреннего диалога, который связан с нашей лучшей торговлей. Самые полезные записи мы сделаем тогда, когда не совершим своих обычных ошибок и сумеем прорваться сквозь старые, непригодные паттерны.

Ситуация	Внутренний диалог	Результат
Рынок открылся гэпом вверх и продолжил расти, прежде чем я смог войти в сделку	«Я боюсь, что пропущу это движение, но я видел, что происходит, когда я пытаюсь гнаться за убегающим рынком. Я буду ждать первого отката к нулю по NYSE TICK, а затем посмотрю, удержится ли этот ценовой уровень, когда я зайду в сделку на отскоке. Гораздо более важно получать хорошую цену, чем участвовать в каждом движении.»	Рынок откатился вниз сильнее, чем я ожидал, и сделал слабый отскок. Я видел, что покупки не имеют продолжения и продал в конце отскока, срезав неплохой скаल्प. Оставаясь вне рынка, не переживая из-за упущенной сделки, оставаясь верным своим правилам исполнения, я смог сохранить гибкость и даже немного заработал.
Я вышел из сделки по стопу спустя несколько минут после входа, когда на рынок пришли большие продавцы.	«Мы только что пробили важные уровни во всех индексах. Я просто заплатил за полезную информацию. Рынок будет тестировать вчерашние минимумы, если давление продаж	Я дождался первого отскока и вошел в шорт, проехавшись в этой сделке до вчерашних минимумов. Я воспринял убыточную сделку как полезные данные о рынке, а не неудачу. Это привело к

Отметьте, как журнал выделяет конкретные мысли, которые привели к хорошим торговым решениям. Повторяя и репетируя такое мышление, вы можете превратить его в набор позитивных привычек. Лучшие методы моего мышления, как я заметил, взяли свое начало в общении с успешными трейдерами. Разговоры с ними показали мне модель того, как я могу говорить с самим собой в сложных торговых ситуациях. Например, один трейдер установил цену своего входа на уровне, который обеспечивал ему хорошее соотношение риск/доходность на сделку и сказал: «Пусть рынок придет ко мне.» Вместо того, чтобы принуждать себя к бегу за уходящим поездом, он настоял на том, что вступит в игру только если действия рынка будут соответствовать его условиям. Это удерживало его от плохих сделок, но также придавало ему чувство постоянного контроля за его торговлей. Трудно подвергнуться стрессу на рынке, если вы чувствуете свой контроль над рисками. В конце концов, я адаптировал этот способ для моей собственной торговли, просто исключив входы в покупку при высоком NYSE TICK и входы в продажу при низком. Ожидая, когда рынок придет ко мне, я обнаружил, что сильно снизил напряжение в сделках и максимизировал доходы. «Пусть рынок придет ко мне.» – стало лучшей моей когнитивной практикой.

Ваше задание – определить мысли, которые приводят вас к вашей лучшей торговле и позволяют вам управлять риском наиболее эффективно. Когда вы узнаете, как вы думаете в лучшие моменты, у вас будет модель, которую вы сможете воспроизводить день за днем в вашей торговле, превращая лучшие качества в позитивные привычки. Вам не нужно утопать в когнитивных искажениях, чтобы вынести пользу из когнитивного журнала. Используйте журнал как средство узнать о ваших лучших практиках. Это упражнение, которое может помочь даже самым опытным и успешным трейдерам.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я работал с трейдером, который использовал фразу *заставь их заплатить* (и другие яркие выражения), когда он видел что лонги или шорты застряли в рынке. Он не выходил из сделки, пока не убеждался что эти трейдеры бегут из своих укрытий, принося на рынок всплески объема. Эта идея возбуждала его соревновательный инстинкт и позволяла совершать прибыльные сделки. Часто, он добавлял к позиции на откатах, чтобы *заставить их заплатить* еще больше. Вы можете заметить, что используете похожие фразы в вашей лучшей торговле. Закрепите эти фразы в когнитивные паттерны, которые вы могли бы оттачивать с помощью повторений. Такие фразы – фундамент ваших лучших практик.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему коучинга на главной странице блога, посвященной четвертой главе книги:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-six-links.html>

Материалы по когнитивным подходам к изменениям можно найти в моей главе «*Cognitive Techniques for Enhancing Performance*» в книге *Самоучитель трейдера*. Также смотрите главу “*Cognitive Therapy: Introduction to Theory and Practice*”, написанную Judith S. Beck и Peter J. Bieling в книге *The Art and Science of Brief Psychotherapies* (American Psychiatric Press, 2004). Также можно обратиться к заметке “*Remapping the Mind*” из раздела статей моего персонального сайта: <http://www.brettsteenbarger.com/articles.htm>

Мне нравятся книги, содержащие интервью успешных трейдеров и портфельных менеджеров; такие книги предоставляют позитивные модели взглядов на рынок и торговых решений. Одними из наиболее популярных являются *Market Wizards by Jack Schwager*; *Inside the House of Money by Steven Drobny* (Wiley, 2006), and *Hedge Hunters by Katherine Burton* (Bloomberg, 2007). Другие модели можно найти в трудах трейдеров, написавших 9-ю главу этой книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/contributors-to-daily-trading-coach.html>. Также обратите внимание на сайт <http://www.dailyspeculations.com/wordpress/>.

ГЛАВА 7

Обучение новым паттернам

Поведенческие подходы к самообучению

Без знания себя, без понимания работы и функций своей машины человек не в состоянии управлять собой, не в состоянии быть свободным; а без этого он навсегда останется рабом и игрушкой действующих на него сил.

-Г.И. Гурджиев

Поведенческие методы в психологии являются развитием более ранних исследований процессов обучения животных. Они выделяют роль выработки условных рефлексов и их закрепления в формировании и разрушении поведенческих стереотипов. Современные когнитивно-поведенческие подходы к осуществлению изменений используют такие методы как самоописание и создание образов для изменения наших реакций на ситуации. Так же как в когнитивной терапии из Главы 6, в поведенческих методах широко используется самостоятельная работа. При этом, акцент делается на развитии способностей здесь и сейчас, а не исследовании прошлых конфликтов и их повторений нынешних отношениях. Поведенческие методы доказали свою эффективность в решении проблем, связанных с тревогой, а также гневом и фрустрацией. Этой главе мы рассмотрим поведенческие техники, которые вы можете использовать в своей работе по саморазвитию. Они в особенности могут помочь вам справиться с беспокойством за результат и импульсивным поведением.

Так как в основе поведенческого подхода лежит развитие навыков, эти методы будут вам полезны для вас в той мере, в которой вы будете прилежным учеником. Частая практика и применение ваших навыков в новых ситуациях имеют критическое значение при закреплении поведенческих изменений. Уделите особое внимание экспозиционным методам, описанным в этой главе, также упомянутым в Самоучителе трейдера. Лично я считаю их самыми полезными инструментами в арсенале тренера-терапевта. Давайте посмотрим на то, каким образом вы можете овладеть этими методами и использовать их в самообучении...

Урок 61: Поймите свои ассоциации

Суть поведенческой психологии в том, что многие механизмы обучения у людей очень похожи на механизмы обучения у животных. Мои кошки Джина и Джинжер, например, выучили, что когда я встаю в 5 утра, я даю им немного кошачьих консервов на завтрак. Когда они слышат, что я просыпаюсь, они приходят и толкутся на кухне, поглядывая на меня в ожидании. Благодаря повторению, они научились ассоциировать мой подъем после периода тишины с кормлением. Это суть обучения, основанного на стимуле и реакции: животные учатся связывать ситуации стимула с паттернами реакции. Сопряженность между ситуацией и реакцией со временем возрастает, усиливая выученный паттерн.

Наше поведение большей частью состоит из простых реакций на определенные ситуации.

В традиционном бихевиоризме эти выученные связи не обязательно объясняются с помощью ментального состояния обучаемого. Кошки не рассуждают, что сейчас утро, я просыпаюсь и им нужно идти на кухню. Также они не принимают решений связанных с тем, что они должны отправиться в ту часть дома, где мы держим консервы, а не сухой корм. Вместо этого, звуки, связанные с моим подъемом, приводят в действие их предчувствие, так же как звуки какой-нибудь старой песни вызывают связанные с ней воспоминания. В когнитивном подходе к реструктуризации наших мыслей, мы пытались переписать умственные карты и изменить конкретный мыслительный процесс трейдера. В поведенческом подходе, нашей целью является избавиться от ассоциативных связей, которые приносят нам негативные результаты и выработать новые, более адаптивные связи.

В поведенческой психологии, отучивание – обратная сторона обучения: если мы какое-то время не усиливаем определенную связь, ассоциативные соединения ослабевают, и в конце концов паттерны реакции отмирают. Если бы я звонил в колокольчик по вечерам, перед тем как покормить кошек, а не кормил бы их по утрам, они в результате перестали бы приходить на кухню в 5 утра. Вместо этого, они научились бы прибегать на звук колокольчика. Вы формируете поведенческий паттерн, подкрепляя его; вы избавляетесь от паттерна, устранив подкрепление.

Множество негативных поведенческих паттернов в трейдинге, с этой точки зрения, возникают благодаря тому, что

они подкрепляются либо позитивно либо негативно. Это разделение очень важно и его часто недооценивают. Позитивное подкрепление похоже на кормление кошек: люди привыкают ассоциировать что-либо приятное с определенной ситуацией стимула. Так, например, я могу связывать утреннюю подготовку к торгам с определенным ощущением готовности и мастерства. Эта связь заставляет меня с удовольствием ожидать начала подготовки и сохранять верность своим процедурам. Ассоциации между подготовленностью и приятными ощущениями (или подготовленностью и хорошими сделками) подкрепляются до тех пор, пока не станут усвоенными привычками.

Негативное подкрепление работает немного тоньше и именно оно лежит в основе того, что трейдеры часто цепляются за паттерны, приносящие им убытки. При негативном подкреплении, устранение негативных последствий, а не возникновение чего-либо позитивного, усиливает связь между ситуацией стимула и реакцией. Скажем, я сделал сделку, которая пошла против меня, и закрыл ее в самое неподходящее время, когда все продавали. Я могу осознавать что, как правило, это неподходящее время для присоединения к толпе, но сделка стала на тот момент настолько болезненной, что выход из нее я ощущал как облегчение. Наркоманы часто начинают свои зависимости с поиска удовольствия (позитивное подкрепление), а заканчивают попыткой избежать ломки (негативное подкрепление). Избегать боли – мощное подкрепление для человека. Оно формирует паттерны поведения так же эффективно как получение удовольствия.

Многие деструктивные действия в торговле являются результатом попыток избежать боли.

Один из самых разрушительных примеров выученного поведенческого паттерна в трейдинге – это ассоциация волнения и возбуждения с принятием рисков. Когда трейдер берет на себя слишком большие риски, они получают относительно большие прибыли и убытки на величину вложенного капитала. Некоторые трейдеры находят такие скачки стимулирующими настолько, что они сами по себе становятся подкреплениями. Такие трейдеры могут обнаружить, что торгуют не ради прибыли, а ради волнения. Неизбежно, закон больших чисел настигает таких трейдеров. Когда они проходят через серию убыточных сделок, дней или недель, их большое плечо работает против них и они сливаются. Это происходит не потому, что любители рискнуть занимаются саморазрушением от природы. Вместо этого, они просто научились, с помощью повторения эмоциональных переживаний, ассоциировать принятие рисков и возбуждение.

Исследования подтверждают, что ассоциации между ситуациями и реакциями усваиваются быстрее и глубже, если они сопровождаются сильными эмоциями. Именно так люди приобретают зависимость от тяжелых наркотиков уже после нескольких доз. Этот механизм также заставляет нас испытывать страх уже после одного травмирующего инцидента. Животное, у которого могут уйти недели на разучивание нового трюка, учиться избегать испорченной пищи, отравившись ей всего однажды. *Эмоция усиливает поведенческое обучение.* Это источник многих проблем в трейдинге, но также и путь к мощным поведенческим методам саморазвития.

Важно, чтобы в качестве собственного торгового тренера, вы понимали свои собственные связи: соотношения между вашими ожиданиями и вашим поведением. Вместо того, чтобы думать о своих торговых проблемах как о чем-то иррациональном, думайте о них как о выученных паттернах, которые были подкреплены чем-либо позитивным, что вы получили, или чем-либо негативным, чего вы избегали. Что-то подкрепляет ваше худшее поведение во время трейдинга: когда вы поймете эту связь, вы будете готовы устранить это подкрепление и создать новые поощрения для желаемых торговых паттернов.

Поведенческий коучинг - это подкрепление правильного поведения и устранение подкрепления из неправильного.

Для начала, подумайте о самом последнем случае очень плохой торговли. Я могу вспомнить, например, недавний эпизод, когда я был настолько убежден в развороте падающего рынка, что продолжал держать позицию еще долго после прохождения запланированного уровня стоп-лосса. Что служило подкреплением в этой ситуации? В моем случае, это была неплохая череда выигрышных сделок, и я не хотел, чтобы она заканчивалась. Я ассоциировал выход из сделки с нарушением серии прибыльных трейдов; пока я оставался в сделке, я мог сохранять надежду, что моя серия продолжится.

Такие рассуждения, конечно же, бессмысленны. Если привести их к логическому завершению, я должен был отдать всю прибыль, заработанную в этой серии, ради одной плохой сделки. Но эмоциональная связь была сильной: я привязался к выигрышам так сильно, что потребность в них превзошла потребность в просто хорошей торговле.

Итак, посмотрите на свой последний эпизод ужасной торговли. Какую выгоду вы ассоциировали с плохими действиями? Каких неприятностей пытались избежать? Какое соответствие работало? Как подчеркивалось в предыдущих уроках, первый шаг в любых изменениях - стать своим

собственным наблюдателем и распознать паттерны, мешающие нам развиваться. Ваше поведение, каким бы иррациональным и деструктивным оно ни казалось, имеет свою причину. Тщательный поведенческий анализ откроет эти причины – и подготовит вас к их изменению.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Определите самые болезненные для вас эмоции, а затем отследите их возникновение во время торговли. Для некоторых трейдеров это будет боль от потерь. Другие реагируют негативно на скуку или беспомощное состояние неопределенности. Часто ваши худшие действия будут результатом попытки избавиться от этих эмоций. Это негативное подкрепление ведет к стремительным, незапланированным действиям, которые при последующем рассмотрении кажутся бессмысленными. Если вы сможете определить негативные подкрепления, вы получите возможность более осознанно и конструктивно работать с неприятными чувствами.

Урок 62: Определите неявные ассоциации

Связи между ситуациями и нашими поведенческими реакциями на них иногда очевидны. Когда трейдеры испытывают страх на волатильном рынке и преждевременно выходят из позиции, мы можем сразу же сказать, что они управляют своими эмоциями, а не своим капиталом. Облегчение от выхода из быстро меняющегося рынка перевешивает объективные соображения риска и прибыли.

В иных случаях, управляющие нашим поведением связи носят гораздо более тонкий характер, и установить их достаточно сложно. По этой причине, такие паттерны бывает очень трудно изменить. Если мы не знаем, на что мы реагируем, сложно сформировать другой паттерн реакции.

Небольшие изменения в настроении – один из примеров ситуации стимула, который может повлиять на принятие решения без нашего ведома. Например, некоторые люди проявляют эмоциональную реакцию на количество солнечного света и зимой могут испытывать спады настроения и даже сезонные проблемы при нехватке солнца. Это нарушение может повлиять на концентрацию и мотивацию трейдера, вмешиваясь в его анализ и подготовку. Точно так же, на настроение могут влиять семейные конфликты, что в последствие проявляется и в торговле. Я работал с трейдером, который нетерпеливо реализовывал свои идеи, он заходил и выходил из рынка до того, как сформируется торговый сигнал. Когда мы присмотрелись к этой проблеме, мы поняли, что она является чем-то эпизодическим, а не возникает каждый день. Во время домашних конфликтов он был более раздражен, и это проявлялось в его торговле.

Проблемные паттерны в нашей торговле часто приводятся в действие небольшими сдвигами в настроении и энергии.

Множество физических параметров способно также повлиять на настроение и эффективность. Эти симптомы могут включать в себя утомление, голод, мышечное напряжение и физическую форму. Я знаю, что обрабатываю рыночные данные намного более эффективно, когда я нахожусь в состоянии боевой готовности. Все, что отрицательно влияет на мой уровень энергии, также снижает мою способность объединять большие объемы рыночной информации. Это происходит не только потому, что снижается эффективность работы моего сознания, но также и потому, что нехватка внимания и сосредоточенности влияет на мое настроение. В более

утомленном состоянии, я как правило обладаю меньшей эмоциональной энергией и оптимизмом. Я не буду следить за креативной рыночной идеей; я стану более разочарованным после убытков и начну избегать рисков. Если бы я не знал о своем физическом состоянии и его связи с настроением, я просто думал бы, что такие периоды ухудшения результатов случайны. Но факт в том, что большинство изменений в разуме и теле точно так же связаны со стимулом и реакцией, как любое поведение животных в экспериментах с обучением.

Как я подчеркивал в Психологии трейдинга, большая часть нашего обучения зависит от состояния: *то, что мы знаем в одном состоянии ума и тела, может сильно отличаться от того, что мы делаем в другом состоянии.* Когда я слушаю любимую музыку, мое сознание расширяется, я могу видеть широкий спектр рыночных взаимосвязей и сформировать всеобъемлющие идеи для торговли на всю неделю. В то время, когда мне не хватает времени, или меня отвлекает раздражающая ситуация, я страдаю от туннельного видения, теряя большую перспективу. В таких случаях я чаще совершаю импульсивные сделки, реагируя на последнее движение цены вместо общей динамики рынка. Часто такие сделки имеют неблагоприятное соотношение риск/прибыль; с большей вероятностью они станут убыточными.

Я называю такие неявные признаки триггерами, так как они могут вызвать незапланированное и нежелательное поведение. Когда я раздражен, например, я научился избавляться от этого чувства, просто отставляя в сторону то, что меня беспокоит. Такая реакция -- классический пример негативного подкрепления. Если мысль о деле беспокоит меня когда я занят чем-то другим, я быстро отталкиваю ее от себя и фокусируюсь на своей работе. Конечно же, это дело остается несделанным и вызывает хроническое раздражение. Мой паттерн откладывания явно основан на негативном подкреплении, но он не помогает мне: он приносит мне продолжительные периоды плохого настроения и шлейф незавершенных дел. Что еще хуже, постоянно подкрепляемое негативное настроение может стать паттерном в моей торговле. Не так уж велика разница между откладыванием несделанных дел и откладыванием выхода из убыточной сделки.

Многие поведенческие паттерны, мешающие нам в жизни, также проявляются и в нашей торговле.

Иногда при занятиях самообучением вы не будете знать, что является триггером ваших самых проблемных трейдерских поступков. Может показаться, что они появляются из ниоткуда. В такие моменты очень важно использовать торговый журнал, чтобы каталогизировать все возможные факторы – физические,

ситуационные, эмоциональные, основанные на отношениях или трейдинге – которые могут быть связаны с вашей проблемной торговлей. Когда вы вовлечены в процесс описания, ваш разум должен быть как можно более открытым; часто паттерны будут отличаться от того, что вы предполагали. Я работал с трейдером, испытывающим проблемы без какой-либо видимой причины; только после обстоятельного анализа мы смогли выяснить, что эти проблемы возникали во время его конфликтов с руководством фирмы. Фрустрация заставляла его искать удовлетворения в торговле, заставляя переторговывать. У него не было осознанной связи между этими явлениями; вместо этого, он торговал, чтобы справиться со своими эмоциями по схеме стимул-реакция.

Каталогизация в вашем журнале может потребовать достаточно много времени, прежде чем вы заметите паттерны. Однако, с ее помощью вы выясните, как на вашу торговлю влияет ваше физическое и эмоциональное состояние – на которое, в свою очередь, дома и на работе воздействуют ситуационные факторы. Понимание этих связей позволит вам установить в своей торговой практике требуемые разграничения, как мы увидим в следующих нескольких уроках. Без этого понимания, вы скорее всего будете слепо повторять свое прошлое, вы не сможете сознательно определять свои действия. Мы сможем получить подлинную свободу воли, необходимую для достижения выбранных целей, лишь когда мы создадим свои собственные связи и ассоциации.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Ежедневно отслеживайте свое физическое самочувствие – ваше состояние готовности, энергию, общее ощущение здоровья – против своих торговых результатов. Часто усталость, физическое напряжение и ухудшение здоровья приводят к снижению концентрации и рецидивам старых негативных поведенческих паттернов. Очень трудно осуществлять и сохранять умственные усилия, когда вы испытываете нехватку сна или ощущаете упадок сил от недостатка физической активности. Часто физическое состояние влияет на наше настроение, хотя эти факторы могут быть и скрытыми, как наше питание. Когда вы ведете записи ваших результатов как функции вашего физического состояния, вы можете на собственном опыте заметить эту взаимосвязи и принять превентивные меры по поддержанию тела – и, таким образом, ума – в наилучшем рабочем состоянии.

Урок 63: Используйте преимущества обучения в коллективе

Одна из самых серьезных ошибок трейдеров при самообучении заключается в том, что они работают над совершенствованием своего ремесла в изоляции. Трейдеру очень легко оказаться в изоляции, особенно принимая в расчет, что для доступа к самым ликвидным рынкам достаточно лишь компьютера и домашнего интернета. Однако, во время своей работы в трейдинговых компаниях я постоянно видел, как общение с другими профессионалами ускоряет процесс обучения. От своих коллег вы заимствуете ролевые модели, мотивацию, ценную обратную связь и идеи. Социальные связи между трейдерами также предлагают мощные поведенческие преимущества, которые могут помочь в вашей работе над собой. Благодаря Web 2.0 и множеству доступных онлайн-ресурсов, такие социальные связи могут быть виртуальными.

Психолог Альберт Бандура первым из бихевиористов обнаружил, что подкрепление в социальном контексте помогает овладевать новыми моделями поведения. *Когда мы видим, как другие получают вознаграждение за правильное поведение, такой опосредованный опыт становится частью нашего обучения.* Точно также, если мы становимся свидетелями того, как окружающие совершают ошибки и платят за них, мы учимся избегать их участи. Таким образом, ваше обучение становится моделью для других, а они, в свою очередь, являются моделью для вас. Приобретение опыта происходит чаще, что ускоряет процесс развития.

Социальное обучение преумножает опыт и ускоряет движение к цели.

С тех пор как обучение трейдеров в торговых фирмах стало моей основной работой в 2004 году, мой собственный трейдинг изменился радикально. Я научился использовать взаимосвязи между рынками при торговле, я научился оценивать ситуацию и каждую сделку в терминах риска и доходности. Я пристально наблюдаю за влиянием размера позиций на мои доходы, я внимательно отслеживаю результаты торговли, чтобы определить в ней периоды нестабильности, связанные с изменением рыночных условий. Все эти изменения произошли благодаря наблюдениям за трейдерами на разных позициях, от небольших проп-фирм до инвестиционных банков. Закрепив эти изменения, я получаю больше прибыли и меньше просадок. Видя, как лучшие трейдеры управляют своим

капиталом, я получил превосходные знания для своей собственной торговли.

Возможно, самым эффективным для меня было обучение на опыте трейдеров, потерпевших неудачу. Я видел как многие трейдеры теряли работу. Их карьеры рушились в результате неправильного риск-менеджмента и неспособности адаптироваться к изменениям рынка. Такой неудачный опыт был очень болезненным для трейдеров, но также и для меня, так как у нас были тесные отношения с многими из них. Их боль и крушение их надежд научили меня очень многому. Я клялся никогда не повторять их ошибок.

Эмоционально окрашенный опыт, включая опыт других людей, является самым лучшим источником обучения.

Когда в коллективе вы обмениваетесь идеями, включая идеи по саморазвитию, вы приобретаете большое количество опыта, который впоследствии становится вашим. Опосредованное обучение остается обучением, будь то освоение конкретных торговых навыков или способов справиться с проблемами. Одно из подлинных достоинств публикации интервью успешных трейдеров (например, в серии книг «*Маги рынка*»), заключается в возможности изучения чужого опыта. Однако, когда вы лично в реальном времени наблюдаете такой опыт, вы учитесь гораздо быстрее и эффективнее. Как трейдер выходит из трудностей, как он адаптируется к изменениям рынка, как он готовится к торговому дню – все это предоставляет ролевые модели для вашего собственного поведения. Вы учитесь не только на его действиях, но и на результатах этих действий.

Когда вы попадаете в группу способных и мотивированных коллег, их поддержка и похвалы становятся для вас мощным подкреплением. Мы хотим заслужить уважение профессионалов вокруг нас, и поддержка коллег, которых мы ценим, может стать существенной наградой. Такое подкрепление происходит у детей, которых учителя, родители и сверстники хвалят за хорошее поведение и не хвалят за плохое. Со временем, такая дифференцированная похвала создает у ребенка ассоциативные связи, и он начинает вести себя правильно даже тогда, когда не получает немедленного поощрения. Точно так же, молодые развивающиеся трейдеры будут впитывать похвалу своих наставников как губка; это помогает им ассоциировать правильное торговое поведение с благоприятными результатами. Когда вы разделяете свои успехи с коллегами, вы превращаете социальные взаимодействия в социальное обучение.

Найдите опытных трейдеров, которые не постесняются указать вам на ваши ошибки. На основе их уроков вы научитесь обучать самого себя.

В этом уроке я хочу попросить вас найти онлайн-сообщество трейдеров (или создать его), в котором можно открыто делиться успехами и неудачами. Вы можете воспользоваться интернет-форумом или объединиться с участниками блога о трейдинге. Возможно, вы захотите завести свой собственный блог, чтобы открыто описывать свой торговый опыт и привлекать единомышленников. Когда вы взаимодействуете с трейдерами, обладающими похожей мотивацией, преданностью своему делу и способностями (а также, торгующими в схожем стиле и таймфрейме), вы можете создать среду, в которой обучение происходит на основе обмена идеями и опытом. В Главе 5 мы видели, как отношения могут стать отличным проводником изменений. В поведенческом смысле, вам нужно стать частью процесса обучения других трейдеров, чтобы впитать в себя их опыт. Отличным началом станет установление таких отношений хотя бы с одним совместимым с вами трейдером. Его эмоциональный опыт развития станет вашим, он получит ваш опыт. Его победы подстегнут вашу способность совершать правильные поступки; ваши достижения покажут ему дорогу к успеху. Это удвоит эффективность вашего поведенческого обучения, придаст новый импульс вашим усилиям по саморазвитию.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Все больше и больше профессиональных трейдинговых компаний – особенно, небольших проп-фирм – предоставляют онлайн доступ к своим трейдерам, их торговле и ресурсам. Несколько таких фирм упомянуто в Главе 9. Почитайте блоги этих компаний и поучаствуйте в их обучающих мероприятиях. Так вы получите отличную возможность связаться с другими трейдерами и моделировать их лучшие практики.

Урок 64: Сформируйте свое торговое поведение

Двое детей, две разных семьи: оба исправили оценки по математике; оба провалились по английскому. В первой семье родители хвалят ребенка за улучшения по математике и побуждают его достичь того же в английском. Во второй семье, родители обращают внимание на плохую оценку по английскому и хотят знать, почему их сын не смог подтянуть этот предмет так же как математику. Кто из детей достигнет большего прогресса в обучении?

Поведенческие психологи, использующие модификацию поведения как средство к изменению паттернов, будут поддерживать родителей из первой семьи. Позитивное подкрепление в целом работает лучше чем наказание. Если мы подкрепляем правильное поведение, ребенок научится совершать правильные поступки. Если мы наказываем за плохое поведение, ребенок учиться бояться нас. Не обязательно при этом он научиться чему-либо позитивному.

Наказание терпит неудачу, так как оно не предоставляет модели и подкрепления правильного поведения.

Многие трейдеры пытаются мотивировать себя больше с помощью наказаний, чем поощрений. Эти трейдеры больше фокусируются на своих плохих сделках, чем на хороших. Они тратят больше времени на свои слабые стороны, чем на формирование и развитие своих достоинств. Такие трейдеры учатся ассоциировать с трейдингом неприятности. Они предчувствуют критику и наказание и испытывают трудности с полным погружением в процесс обучения.

Мы можем увидеть как работает такая динамика в журналах некоторых трейдеров. Страница за страницей описывает подробности того, что трейдер сделал не так и что он должен исправить. Оценка своих достижений выделяет плохую торговлю - все что могло бы быть лучше. Не удивительно, что такие трейдеры находят ведение журнала затруднительным. В конце концов, кто захочет смотреть на негатив и получать по полной в конце каждого рабочего дня?

Многие трейдеры бросают работу по улучшению своей торговли, так как получают от нее слишком мало позитивного подкрепления.

Дрессировщики очень часто используют поощрения при обучении животных новым трюкам. Они не ждут что собака сразу же начнет прыгать через обруч. Вместо этого, они будут давать ей лакомство каждый раз, когда она приблизится к обручу. Затем дрессировщик будет ждать, когда собака пройдет через обруч, и лишь затем угостит ее. Потом он поднимет обруч всего на пару дюймов и наградит собаку за прыжок сквозь него. Затем он добавит второй и третий обручи. Он будет понемногу поднимать их. Все это время он будет дожидаться такого поведения, которое будет ближе к желаемой цели, прежде чем дать питомцу награду.

Этот процесс известен как *формирование* (shaping). Дрессировщики формируют поведение животных, вознаграждая успешные приближения к желаемой цели. В учитель в классе может для начала похвалить непослушного ученика хотя бы за пять минут спокойного внимания. Затем, ребенку потребуется 10 минут сосредоточенности для получения награды; в конце концов, для поощрения надо будет хорошо вести себя весь урок. Программы для часто летающих пассажиров ничем не отличаются. Сначала вы получаете бонусы просто за присоединение к программе. Однако, лишь когда вы начинаете летать регулярно, вы получаете настоящее вознаграждение. Если вы хотите реальных привилегий, вы должны сформировать свои привычки так, чтобы путешествовать в соответствии с программой.

Формирование – доказательство мощи позитивного подкрепления. Представьте, что собаку наказывают за то, что она не прыгает через обруч. Скорее всего, она просто съежится, когда увидит дрессировщика; определенно, на основе наказаний за неправильное поведение она не сможет понять, в чем же заключается правильное.

Когда вы выступаете в роли собственного торгового тренера, вы являетесь одновременно и дрессировщиком и дрессируемым. Вы учите себя прыгать сквозь обручи хорошей торговли. По этой причине, вам нужен подход к тренировкам, основанный на позитивном подкреплении. Ваше обучение неуклонно должно оставаться позитивным, оно должно развивать желаемые торговые действия – а не наказывать за неправильные.

Вы можете сохранять позитивный настрой в процессе обучения с помощью формирования своего торгового поведения: вознаграждая небольшие, постепенные шаги к желаемой цели.

Лучшее место для первого внедрения такого подхода – торговый журнал. В качестве эксперимента и отличного упражнения, попробуйте вести позитивный торговый журнал

несколько недель. Разделите свою торговлю на несколько категорий:

- анализ и подготовка
- качество торговых идей (самые убедительные идеи)
- количество различных (некоррелированных) торговых идей
- качество входа (благоприятное отношение риск/прибыль на сделку, низкое волнение в сделке)
- размер позиции / управление сделкой (уменьшение и увеличение объема по запланированным критериям)
- исполнение выхода (следование таргетам и стоп-лоссам).

Каждая запись в журнале должна фокусироваться на том, что вы сделали правильно по каждой из этих категорий на прошедшей неделе. Вы должны в подробностях записать ваши лучшие действия и затем просмотреть свои записи перед началом торговли в понедельник, ставя себе целью продолжение позитивных практик.

Как отмечалось в предыдущем уроке, такое использование позитивного подкрепления и формирования еще более эффективно, если вы работаете в группе, еженедельно обмениваясь отчетами о позитивных действиях с одним или несколькими коллегами. Такой подход позволяет вам поддерживать успех других трейдеров, в то время как они вознаграждают вас.

Один из самых лучших эпизодов самообучения на раннем этапе моей торговой карьеры произошел тогда, когда я поставил перед собой цель достичь определенного размера торгового счета. Я обычно не выделяю прибыль в своих целях, но в этом случае я хотел осязаемого критерия стабильной прибыльности. Когда я достиг цели, я вывел часть средств с торгового счета и использовал их, чтобы доставить удовольствие своей семье. Это стало моим вознаграждением за долгосрочный прогресс, но также вовлекло мою семью в позитивное подкрепление. Когда я закончу эту книгу, одной из моих личных целей станет снижение веса—долгие часы в самолетах и отелях между занятиями с трейдерами сделали свое дело. Я пообещал себе обновить свой гардероб у чикагского портного, если достигну целей по весу. Каждую неделю я буду взвешиваться и отслеживать свой прогресс. При каждой возможности перекусить я буду думать о новой одежде и о том, как буду чувствовать себя, если не сброшу вес по окончании недели. Я не сомневаюсь, что достигну цели.

Осязаемые вознаграждения за успехи являются одними из самых сильных позитивных подкреплений.

Ключ к ведению позитивного журнала заключен в формировании. Сначала вы записываете даже самые незначительные положительные поступки. Затем вы делаете записи только оощутимых примеров виртуозной торговли. *Если вы правильно проводите процесс формирования, вам всегда будет о чем написать - даже в убыточные дни.* Такой процесс обеспечивает непрерывное обучение, непрерывное развитие сильных сторон, непрерывную мотивацию. Самое трудное в самообучении - не добиться прогресса, а сохранить свои достижения. Достичь своих целей гораздо легче, если вы фокусируетесь на развитии, а не на самокритике.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Что представляет для вас ценность как осязаемая награда за прогресс в самообучении? Отпуск с близким человеком? Новая машина? Я работал с трейдером, который жертвовал часть своей прибыли в благотворительный фонд, которому доверял; такая помощь вдохновляла его собственные усилия. Очень полезно подкреплять небольшие шаги прогресса через формирование, но также стоит иметь более значительную цель, к которой вы могли бы стремиться. Значимую для вас цель. Психолог Абрахам Маслоу понимал это четко: мы достигаем наибольших высот, когда нами движут позитивные цели, а не неудовлетворенные потребности.

Урок 65: Кондиционирование рынков

Большая часть мани менеджмента построена на эффекте толстых хвостов¹. Движения рынка не подчиняются нормальному распределению; они демонстрируют большую долю экстремальных значений, чем мы могли бы ожидать от простого подбрасывания монетки. Это справедливо для всех тайм-фреймов. Вероятность получения нескольких стандартных отклонений высока настолько, что при достаточно частом нахождении в позиции на продолжительном отрезке времени, существует опасность встретить период, при котором рынок будет оставаться иррациональным дольше, чем вы сможете оставаться платежеспособным.

Движение рынка также имеет островершинное распределение: пик кривой гораздо острее выше и острее около медианы, чем у нормального распределения. Это подразумевает то, что рыночные движения возвращаются к средним чаще, чем мы могли бы ожидать в норме. Рынок движется в одном направлении – в тренде – и тут же возвращается обратно к началу движения.

Трудно представить себе ситуацию, более подходящую для получения фрустрации. Рынок совершает большие скачки чаще, чем можно было бы ожидать при нормальном распределении, что заставляет трейдеров искать значительные, трендовые движения. Но рынок также разворачивается к своим средним чаще, чем мы могли бы ожидать при нормальном распределении, генерируя множество ложных трендов. Если вы торгуете контр-трендовую стратегию, вы рискуете разориться на получении движения из нескольких сигм. Если вы пытаетесь запрыгнуть в тренд, вас будет рвать на куски во время ложных пробоев.

Сама структура движений рынка предполагает высокую степень психологической нагрузки трейдеров.

Тенденция рынка совершать экстремально большие скачки между частыми возвращениями к средним ставит перед нами интересные и важные психологические задачи, затрагивающие саморазвитие. Чтобы полностью оценить этот тезис, мы должны понять динамику поведенческого кондиционирования².

Предположим, каждый раз когда я звоню в колокольчик, я бью вас по голове. Очень скоро, вы научитесь пригибать голову, как только услышите звон. Это *условный рефлекс*

1 <http://www.long-short.ru/post/raspredelenie-s-tolstymi-hvostami-491>

2 <http://dic.academic.ru/dic.nsf/medic/3247>

(conditioned response). Спустя дни, вы можете быть уже в другом месте, но все еще будете наклоняться, услышав звук колокольчика. Это происходит автоматически; вы не принимаете никаких определенных решений для такого поведения. Вы научились ассоциировать колокольчик и боль, также как собаки Павлова учились связывать звонок с появлением мяса. Звенит звонок – начинается слюноотделение. Звенит звонок – вы защищаетесь.

Теперь давайте сделаем в нашем эксперименте еще один шаг. Я позвоню в похожий, но другой колокольчик, и опять ударю вас по голове. Вы быстро научитесь уклоняться при звуке любого колокольчика. Это называется *генерализацией*. Ваш условный рефлекс (уклонение) теперь распространился на весь класс стимулов, похожих на изначальный.

Большая часть того, что мы называем посттравматическим стрессом, является результатом такого кондиционирования. В *Психологии трейдинга* я упоминал дорожную аварию, при которой меня, пассажира, выбросило из автомобиля. В результате всего одного мощного происшествия, у меня развилась тревожная реакция, проявлявшаяся каждый раз, когда я впоследствии садился в машину как пассажир – даже если машина не двигалась! Я научился ассоциативной связи между состоянием пассажира и экстремальной опасностью; это кондиционирование приклеилось ко мне даже при том, что я осознавал его бессмысленность.

Многие из наших экстремальных реакций на рыночные события являются результатом предшествующего кондиционирования.

Позитивные эмоционально насыщенные события могут также повлечь за собой кондиционирование. Кайф, получаемый от определенных наркотиков, может быть настолько сильным, что у некоторых людей развиваются паттерны зависимости уже после первого употребления. В основе зависимости лежит связь между удовольствием и использованием вещества. Такие связи перевешивают сознательные доводы и реорганизуют поведение.

Одна из моих самых больших неудач как тренера случилась во время работы с молодым трейдером, очень рано добившимся успеха на рынке. Он уделял время наблюдению за рынком, знал кратко-срочные паттерны и вел статистику своей торговли. Он начал торговать с небольшим объемом и усвоил важность ожидания хороших точек входа, быстрого закрытия убыточных сделок, он позволял прибыли течь до достижения таргета сделки. Трейдинговая фирма была довольна его успехами и позволила ему перейти к торговле значительно большим объемом. Вот где я совершил ошибку. Я должен был вмешаться и потребовать, чтобы увеличение риска для

трейдера было более постепенным. Вместо этого, вооружившись новым сайзом, молодой трейдер решил, что может попытаться конкурировать с более опытными трейдерами в фирме. Он торговал полным объемом и его прибыли и убытки дико колебались. Будучи эмоционально неподготовленным к таким скачкам, он стал импульсивным и, однажды, забыв о всякой дисциплине, он слился на одной единственной неудачной сделке. Он не смог восстановиться после этого убытка и, в конце концов, ему пришлось начинать все с начала в другой фирме.

Невозможно сохранить эмоциональную стабильность, если вы слишком резко повышаете колебания вашего P/L.

Если трейдеры пытаются обеспечивать себя за счет торговли небольшим капиталом, они также подвергают себя высокому риску, чтобы добиться желаемого дохода. В результате, их депозит растет и уменьшается слишком сильно, прибыли и убытки составляют значительную часть вложенных средств. Такие финансовые перепады приводят к перепадам эмоциональным, как позитивным, так и негативным. В среднем, чем больше финансовые колебания, тем больше эмоциональные сдвиги. Чем больше эмоциональные сдвиги, тем больше потенциал развития приобретенных условных рефлексов, которые могут разрушить торговлю в будущем.

Когда трейдер переживает эмоционально непереносимый убыток, многие ситуационные факторы, связанные с этой сделкой, становятся связанными и с эмоциональной болью. Многие из этих ситуационных факторов, начиная с физического состояния трейдера и заканчивая определенным движением рынка, могут носить случайный характер. Тем не менее, они приобретают способность запускать эмоциональную боль, также как пассажирское сиденье включало мою тревожную реакцию после аварии. У трейдера, который консультировался со мной по поводу сложностей при возникновении хороших сетпапов, была именно такая проблема. Он потерял большие деньги, продавая рынок во время восходящего тренда, получив несколько больших убытков. После этого, даже если его сделки были небольшими по объему, он всегда ощущал страх при попытках войти в шорт. Ощущения, связанные с его потерями, возвращались к нему как условный рефлекс, подавляя его торговлю. Это динамика ретроспекции, возникающая во время посттравматического стресса: стимул, ассоциированный с первоначальной травмой, приводит в действие воспоминания и чувства из болезненного происшествия.

Проблема могла бы быть столь же серьезной, если бы трейдер заработал бы большие деньги на той сделке, вместо того, чтобы потерять их. Эмоциональный результат

неожиданной прибыли, как кайф от курения крэка, повлечет за собой кондиционирование, которое будет заставлять трейдера стремиться к похожим доходам (и удовольствиям) в будущем. Трейдеры недооценивают тот факт, что психологически несоразмерная прибыль так же плоха как несоразмерный убыток. Толстые хвосты торговых результатов угрожают толстыми хвостами психологических реакций, мешают рациональному восприятию и принятию решений.

По этой причине, вам, собственному тренеру, лучше не допускать экстремальной прибыли или убытков. Стабильный, устойчивый доход намного лучше для психологической эффективности, чем дикие скачки P/L, даже если и то и другое приводит к одинаковому финансовому результату. Иными словами, умеренный доход с поправкой на риск лучше для психики, чем экстремальные паттерны прибыли и убытка. *Поддерживать вас в зоне эффективности будет не то, сколько денег вы зарабатываете, а то, сколько вы зарабатываете на единицу принимаемого на себя риска.*

Вот задание для этого урока. Отслеживайте изменчивость ваших доходов так же тщательно, как и вашу общую доходность. Под изменчивостью я понимаю размер дневных/недельных изменений вашего депозита: насколько сильно в среднем колеблется ваш счет. Когда волатильность на рынке и ваша уверенность в своих сделках будет меняться, вы будете видеть изменения и в волатильности доходов. Это позволит вам узнать, когда вы берете на себя больше и меньше рисков. В целом, изменчивость доходов должна быть выше, когда вы торгуете хорошо и у вас много интересных идей; вы должны снижать риски (или изменчивость доходов), когда вы не чувствуете рынок и испытываете дефицит рыночных идей.

Отслеживайте волатильность своих результатов, а не только их направление. Волатильность влияет на психологию торговли в той же степени как прибыль или убыток.

Когда вы начнете отслеживать изменчивость своих результатов, вы сможете увидеть отклонения от своих исторических средних. Это станет отличным сигналом того, что ваш уровень риска может быть достаточным для возникновения больших эмоциональных сдвигов, которые могут привести к нежелательным реакциям. Трейдеры часто любят волатильность, когда зарабатывают, и ненавидят ее, когда теряют. С точки зрения психологии, имеет смысл ограничить волатильность своих доходов: рынок может иметь толстые хвосты, но при разумном определении размера позиций, ваши доходы могут оставаться стабильными. Рынки не должны кондиционировать ваше обучение: вы сами должны быть своим тренером, направлять свое собственное развитие.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Психологические исследования травмирующего опыта подтверждают, что воспроизведение стрессового события вербально – вслух или письменно – могут быть очень полезны для осознания этого события и избавления от его эмоционального эффекта. Когда мы повторяем что-либо снова и снова, это становится привычным для нас и больше не вызывает мощных эмоций. Если у вас бывают несоразмерные прибыли или убытки, удвойте ваши усилия по ведению торгового журнала, по взаимодействию с другими трейдерами, чтобы полностью понять, что произошло и почему. Как отмечалось выше, при этом также важно исследовать большие прибыли, как и большие убытки. Когда эмоциональные взрывы вторгаются в привычный процесс нашей работы, мы становимся наиболее уязвимыми для эффекта кондиционирования.

Урок 66: Сила несовместимости

Как мы видели ранее, значительная часть нашего обучения зависит от нашего состояния. Мы ассоциируем конкретные результаты своих действий с определенными физическими или эмоциональными состояниями. Классическое кондиционирование, упомянутое в предыдущем уроке, является отличным примером: если мы испытываем сильную тревогу из-за крупных убытков, выход из рынка может принести нам немедленное облегчение. В последующем, подобное ощущение тревоги может привести в действие такое же бегство из рынка, даже если удержание позиции соответствует нашим финансовым интересам. Ассоциация между тревогой и восприятием опасности происходящего может стать настолько сильной, что будет перевешивать наше осознанное планирование.

Для многих активных трейдеров скука может быть столь же пагубной как крайняя степень тревожности. Она может ассоциироваться с невозможностью заработать деньги или же скрывать в себе намного более ранние негативные ассоциации: детское ощущение одиночества и изоляции. Если вы совершаете сделку – особенно рискованную, – вы немедленно избавляетесь от скуки, но узнаете новую торговую проблему. В таких случаях, наше состояние дает толчок к поведению, и последнее имеет скорее психологическую, а не логическую природу.

Если торговля ассоциируется с неприятными состояниями, мы стремимся сделать то, что может облегчить эти состояния, даже ценою собственных капиталов.

Одна из самых простейших поведенческих техник, направленных на разрушение подобных связей кондиционирования, заключается в том, чтобы поместить себя в состояние, несовместимое с тем, которое приводит в действие проблемное поведение. Так, например, если вы видите, что тревога толкает вас на импульсивный и несвоевременный выход из рынка, вы можете поместить себя в спокойное, расслабленное физическое состояние, которое несовместимо с тревогой. Если вашей извечной проблемой является скука, вы можете совершать действия, которые будут вызывать у вас интерес во время медленного рынка. Когда я утомлен, серия энергичных упражнений не только позволяет мне привести себя в чувства, но также запускает позитивный поведенческий паттерн, так как я совершаю работу, прежде

казавшуюся мне неподъемной. *Если вы не в том состоянии, которое благоприятно для рационального принятия решений, фокус вашего саморазвития должен сместиться с ранка на вас самих и должен быть направлен на изменение этого состояния.*

Для поддержания состояний, несовместимых с вышеописанными неприятными состояниями-триггерами, особенно полезными я считаю два метода: контроль дыхания и контроль мышечного напряжения во время торговли. Когда я фокусируюсь на экране и дышу медленно и глубоко, следя за рынком, я минимизирую физиологические проявления любой из форм перевозбуждения – от самоуверенности, до страха – и остаюсь в состоянии глубокой концентрации, которое я научился ассоциировать с хорошей торговлей. Когда я замедляю сам себя с помощью глубокого ритмичного дыхания, мне достаточно трудно быть в то же время импульсивным и возбужденным. Такое дыхание служит амортизатором для экстремальных эмоций. Оно усиливает самоконтроль и дисциплину на самом базисном уровне.

Я обнаружил, что моя худшая торговля происходит тогда, когда я испытываю мышечное напряжение, особенно в области лба. Я очень редко хмурю брови и морщу лоб, когда мне комфортно. В противном случае, мышечное напряжение становится источником моей головной боли, которая сильно меня отвлекает. Намеренно сохраняя свой лоб расслабленным и поддерживая медленное и глубокое дыхание, я могу оставаться в состоянии, несовместимом с ощущениями, которые возникают когда я на пределе. Вместо того, чтобы ждать начала нервного и физического напряжения, при котором надо переходить к физическим упражнениям, я заранее стремлюсь к нужному состоянию, еще *до того* как сделаю плохие сделки.

Контролируйте возбуждение своего тела, чтобы контролировать возбуждение вашего разума.

Часто я могу распознать уровень моего физического напряжения по той позе, в которой я сижу. Когда мне комфортно, я расслаблен и уверен в себе, я сижу в кресле прямо, облокотившись на его спинку. Когда рыночные события запускают стрессовую реакцию, я наклоняюсь вперед, сидя на самом краю кресла. Такая поза впоследствии становится причиной боли внизу спины. Я понимаю, что что-то не так с моей торговлей и восприятием рынков, если ощущаю эту боль. Часто я исправляю свою позу, начинаю следить за дыханием и мне становится гораздо легче взглянуть на рынок под новым – и многообещающим – углом.

Принцип несовместимости можно также распространить на наше мышление. В когнитивно-поведенческом подходе мышление рассматривается как отдельный вид поведения,

который можно кондиционировать и изменять так же, как и любые мышечные действия. Если мы склонны к негативным мыслям во время торговли, мы можем вовлечь себя в образ мысли, несовместимый с негативом, прежде чем возникнут проблемы в торговле. Часто одна из моих кошек сидит рядом со мной, когда я торгую – как правило, это Джина. Для меня практически невозможно погрузиться в негативные или злые мысли, если я глажу ее. Она облизывает меня или трет мордой о мое лицо и при этом громко урчит. Это помогает мне не терять связь с чувствами любви и заботы, несовместимыми с неприятными эмоциями, которые способны овладеть нами в трудные рыночные времена.

Одно из самых разрушительных для моей торговли состояний – то, что я называю *хаотическим состоянием*: я чувствую, что на шаг отстаю от рынка, не вполне понимаю что происходит. Это состояние замешательства, но также и раздражения, так как я не ощущаю контроля над ситуацией. Я понял, что если я помещаю себя в среду, которая несовместима с хаосом, я сохраняю более сбалансированное состояние ума. Такая среда упорядочена и организована: мои записи и материалы под рукой – и они созданы, чтобы стимулировать позитивные ощущения. Особенно в таких случаях мне помогает музыка. Так же я реже ощущаю хаос, когда я проделал свой ритуал подготовки к торгам до открытия нью-йоркской фондовой биржи. Я разрабатываю свои идеи заранее, чтобы чувствовать себя более организованным и основательным.

Вы можете организовать свои привычные действия в торговле так, чтобы они были несовместимы со стрессом и дистрессом.

Как собственный торговый тренер, вы можете пользоваться свободой выбора при изменении своей среды – внутренней и окружающей. Вы можете сделать ее такой, чтобы она была несовместима с плохой торговлей. Я работал с трейдером, который любил торговать в одной комнате с другими трейдерами (он устроился в проп-фирму), так как в социальной среде ему было неудобно действовать так, как он мог бы поступать в одиночестве. Он обнаружил, что разумнее управлял рисками и был более эмоционально устойчив, когда был на виду у других. *Самое главное – найти состояния или ситуации, которые были бы несовместимы с триггерами вашей самой плохой торговли, и сделать их своей привычной средой.*

Простой способ начать этот процесс – закончить следующее предложение:

Я хуже всего торгую, когда я...

Когда вы найдете свой вариант окончания этой фразы, вашим заданием станет создание несовместимой с ним ситуации. Например, я могу закончить предложение фразой «не

делаю домашнюю работу.» Я знаю, что подготовка к торговле имеет огромное значения для успешного завершения дня. Я также знаю, что я вряд ли подготовлюсь прилежно, если я проспал или утомлен. Когда я делаю зарядку рано утром, я привожу себя в энергичное состояние, которое готовит меня для домашней работы: я научился ассоциировать энергичное состояние с вовлечением в подготовку к торговле. После того как вы обнаружите различия в ваших состояниях при лучшей и худшей торговле, вы сможете придумать похожие действия для поддержания оптимального состояния для трейдинга.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я упоминал выше, как *хаотические* ощущения приводят в действие мою худшую торговлю. Если я не понимаю рынок, то в моей голове все перемешано, а торговля становится беспорядочной. На личном тяжелом опыте я узнал, что эффективный путь к созданию состояния, несовместимого с этим хаосом – это временное снижение объема до тех пор, пока чувство рынка не вернется ко мне. Снижая риски, я не чувствую давления, но могу оставаться вовлеченным в рынок. Когда мы контролируем наш риск, мы можем контролировать наши эмоциональные реакции: трудно запаниковать, если на кону не так много. Рынки будто движутся не так агрессивно – и мы вновь обретаем связь с ними, – когда нас не отвлекают эмоции, связанные с риском и неопределенностью.

Урок 67: Развивайте позитивные ассоциации

Когнитивно-поведенческий подход позволяет нам использовать воображение в качестве стимула для создания желаемых реакций, которые, в свою очередь, смогут стать триггерами наших собственных позитивных паттернов. Тем самым, воображение может помочь нам сформировать *позитивные* ассоциативные связи, приводящие в действие наше лучшее торговое поведение.

Давайте представим трейдера, который собирается войти в рынок утром, основываясь на своем анализе. Перед открытием рынка он визуализирует возникновение нужного сетапа и исполнение сделки, отмечая ощущение удовлетворения от реализации хорошего решения. Такая позитивная мысленная репетиция служит подготовкой к реальной сделке, поскольку трейдер может впоследствии пойти по заранее проложенной ментальной тропе. Я называю это *ожидаемое подкрепление*: представив себе положительные последствия совершения правильных поступков, мы усиливаем позитивные ассоциации и облегчаем себе действия в соответствии с нашими решениями в реальном времени.

Многие трейдеры делают все наоборот: они концентрируются на негативных результатах и неблагоприятных сценариях, подрывая свою собственную уверенность. В сущности, это не что иное как *ожидаемое наказание*, которое приводит трейдеров к упущенным сетапам и неиспользованным возможностям. С годами я убедился в том, что разница между лучшими и худшими трейдерами заключается не в количестве идей, а в том, что они делают с этими идеями. У двух трейдеров позиции идут в их сторону, а затем немного откатываются. Первый трейдер, ожидающий наказания, боится потерять свою прибыль и быстро выходит, фиксируя небольшой доход. Второй трейдер, ожидающий награды, добавляет к позиции на откате и получает большую прибыль. Одна идея, разные результаты; причина этого – кондиционирование паттернов мышления.

Наш образ мышления может отражать кондиционированные реакции; именно так рынки способны контролировать наш разум.

Когда мы подкрепляем позитивные паттерны, мы не только усиливаем их, но и начинаем процесс уничтожения негативных паттернов. В теории бихевиоризма, связь стимул-реакция со временем прекращает свое действие, если она не подкрепляется. Животное, которому давали еду при

выполнении трюка, в конце концов перестанет его делать, если еды не будет. *Поведенческие паттерны, в этом смысле, должны быть не только усвоены, но также должны активно подкрепляться, чтобы находить свое выражение в нашей торговле.* Мы сможем избавиться от негативных поведенческих паттернов, если мы просто устраним их подкрепление и начнем получать более мощное вознаграждение при других действиях. Это крайне важный принцип.

Один часто встречающийся у трейдеров приобретенный паттерн – это связь между злостью/фрустрацией и агрессией. Когда рынок начинает раздражать трейдеров – скажем, при медленной, безыдейной консолидации – их реакцией становится злость. Они выплескивают ее, совершая сделки, чтобы поквитаться с неприятным рынком. Этот паттерн – избавление от злости с помощью агрессии – на минуту помогает трейдерам почувствовать себя лучше (негативное подкрепление), однако он приводит к плохим решениям и убыточным сделкам.

Как мы можем использовать позитивные ассоциации, чтобы избавиться от паттернов торговли из мести?

Предположим, трейдер начинает детально анализировать свою торговлю во время боковиков за предыдущий месяц. Он анализирует графики, чтобы определить периоды узких коридоров и затем рассматривает все свои сделки на этих отрезках, выделяя наиболее удачные. Он может обнаружить, что успешные сделки в такие времена встречаются гораздо реже; они совершаются около границ диапазонов; позиции удерживаются более короткое время, чтобы заработать на пробоях/ложных пробоях диапазона или при откате в его границы. С другой стороны, его убыточные сделки, чаще всего совершаются в середине диапазона, удерживаются дольше и разворачиваются не достигнув удаленных таргетов.

Вооружившись этой порцией информации для саморазвития, трейдер теперь может рассматривать периоды боковиков как возможность а не угрозу. Когда он замечает возникновение диапазона, он может использовать воображение, чтобы отрететировать спокойное внимание во время того, как рынок находится в центре консолидации. Он также может мысленно отрететировать входы у границ диапазона, включая определение разумных целей для сделок. Когда он повторяет про себя эти торговые идеи, они приносят ему чувства, связанные с его прежними прибыльными сделками. Со временем, трейдер усваивает *позитивные ассоциации*, связанные с медленным, горизонтальным диапазоном. Его прежний поведенческий паттерн, основанный на фрустрации и избавлении от нее, больше не получает подкрепления. Действие этого паттерна снижается по мере того, как трейдер приобретает более конструктивные ассоциации.

Найдите наиболее сложные для вас рыночные условия, а затем определите ваши лучшие способы справиться с ними. Этот процесс превратит угрозу в возможность.

Я активно торгую с конца 1970-х и приобрел достаточно хорошее чувство многих краткосрочных рыночных паттернов, включая паттерны объема и внутридневного сентимента. Очень часто у меня сначала появляется внутреннее ощущение возникновения этих паттернов: что-то в движении рынка кажется мне правильным или не правильным. На собственном трудном опыте я убедился, что торгую хуже, когда не прислушиваюсь к этим ощущениям. Они основаны не на надежде или страхе; они являются результатом скрытого обучения на протяжении долгих лет. В моих мысленных репетициях я использую сценарии где я задействую свое чувство рынка. Я вспоминаю конкретные недавние сделки, в которых сохранил свои деньги, не став пренебрегать моими суждениями. Это повторение позитивных ассоциаций сформировало своего рода встроенное подкрепление: я активно жду появления таких внутренних предчувствий и мысленно подготовлен действовать в соответствие с ними.

Как я упоминал ранее, у меня есть множество позитивных ассоциаций с музыкой. Даже сейчас, когда я пишу эти строки, я слушаю музыку группы Edenbridge, которую я нахожу энергичной и поднимающей настроение. Я начал писать сегодня в 6:30 утра, а сейчас, спустя два часа я чувствую себя сильнее. Ассоциация музыки и работы над книгой поддерживает мой позитивный настрой. Она заставляет меня с желанием браться за дело даже при том, что иногда процесс редактуры может быть нудным. Регулярно активируя такие позитивные эмоции, мои вредные паттерны откладывания работы на потом не подкрепляются и постепенно утрачивают свою силу. Мне не приходится бороться со своей склонностью откладывать дела; такие внутренние конфликты могут заблокировать работу писателя. Вместо этого, я создаю позитивный источник мотивации, который перевешивает негативное подкрепление со стороны моей лени.

Хороший пример эффективности ожидаемого подкрепления я наблюдаю прямо сейчас, во время работы над книгой. Я пишу эти строки во время 15-ти часового перелета в Гонг-Конг, где я буду работать с азиатскими трейдерами. В салоне темно, и я чувствую усталость. Однако, я пообещал себе, что получу долгожданный отдых лишь закончив эту главу. Моя мотивация возрастает по мере того, как я приближаюсь к своей цели; заслужив свой отдых, я получу его. В конце концов, позитивная мотивация к выполнению своих

целей и получению отдыха перевешивает любое негативное подкрепление для отказа от работы из-за усталости.

Найдите свою самую сильную мотивацию и свяжите ее с вашим лучшим поведением.

Ваше задание для этого урока – создать сценарии если-тогда для репетиции хороших, запланированных сделок, которые вы сможете сделать в каждом из сценариев. Эти репетиции должны быть подробными и реалистичными; они должны сопровождаться визуализацией чувства гордости и удовлетворения, которые вы испытываете при хорошей торговле. Для каждого сценария если-тогда, вы должны представить конкретную реакцию, представляющую собой набор правильных действий. Таким образом, вы будете планировать свою торговлю также как и свои сделки и усилите приобретенные позитивные паттерны, при этом ослабляя негативные. У вас, как у собственного тренера, есть возможность быть одновременно учителем и учеником: вы можете формировать поведение и быть тем, чье поведение формируется. Если вы примите на себя роль обучаемого, которая лежит в сердце поведенческого подхода, вы сможете запрограммировать свои собственные паттерны.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я нахожу полезным для трейдеров выделять основные аспекты своей торговли на прошлой неделе: то, что они сделали особенно хорошо. Исходя из этих действий, мы выделяем идеи о самых сильных сторонах трейдера. Эти способности и делают его успешным. Затем мы используем эти идеи наилучших способностей для формирования позитивных целей на следующую неделю: как трейдер собирается задействовать свои навыки. Так как мы отслеживаем достижение этих целей вместе, мы создаем ожидаемое подкрепление и стимул к продолжению наилучших практик. Вы можете повторить этот процесс со своим коллегой: поделитесь тем, что делаете лучше всего, расскажите о том, как вы применяете свои навыки и таланты. Сфокусируйтесь на своей лучшей торговле и вы начнете процесс ослабления ваших худших привычек.

Урок 68: Погружение: мощный и гибкий поведенческий метод

Если бы я должен был выбрать всего один поведенческий инструмент, представляющий наибольшую ценность для трейдеров, я бы остановился на погружении. Как я описывал в главе, связанной с поведенческой терапией в книге *Самоучитель трейдера*, погружение (экспозиция) – это техника, позволяющая вам перепрограммировать механизмы стимулов и реакций, приводящие в действие вашу плохую торговлю.

Основная идея, лежащая в основе погружения, заключается в том, что попытки избежать негативных переживаний сами по себе становятся подкреплением, мешая нам перебороть приобретенные страхи. Представим, к примеру, что я получил большой убыток на короткой позиции и теперь испытываю страх каждый раз, когда вижу покупки роботов в ленте сделок, поднимающие рынок на несколько тиков. Я могу избегать этого страха просто закрывая позицию. Хотя такое избегание и приносит облегчение, оно не устраняет усвоенную связь, лежащую в основе поведения. Наоборот, оно подкрепляет мой страх, ведь я иду у него на поводу. Невозможно победить страх, когда мы ему подчиняемся.

Мы преодолеваем страх, когда смотрим ему в лицо и добиваемся успеха.

В практике погружения, мы намеренно подвергаем себя воздействию ситуаций, которые выводят нас из себя. Обычно, этот процесс начинается с воображаемого погружения (мы создаем систему реалистичных образов, чтобы смоделировать ситуацию) заканчивается погружением в реальной жизни и реальном времени. Эти погружения связывают ситуацию-триггер с приобретенными навыками, которые вызывают состояние, несовместимое с плохой торговлей. Так, в примере выше, мы можем отрететировать спокойный, сфокусированный настрой, одновременно представляя, как рынок идет вверх против нас.

Подумайте о том, чего мы достигаем такими действиями. С одной стороны, мы подвергаем себя воздействию мыслей и образов, которые считаем для себя угрожающими. Мы заставляем себя испытывать наши худшие страхи. С другой стороны, мы совершаем сознательные усилия, направленные на то, чтобы оставаться спокойными и контролировать себя. Мы говорим с собой успокаивающим тоном, замедляем наше дыхание, и сохраняем наше тело расслабленным. Мы делаем это снова и снова, повторяя воображаемый сценарий до тех пор, пока не сможем оставаться полностью спокойными и

сфокусированными. Таким образом, мы ослабляем выученную связь между ситуацией и страхом.

Методы погружения - это путь к перепрограммированию эмоциональных реакций на ситуации.

Чтобы погружение было эффективным, важно сделать следующие два шага:

1. Прежде чем пытаться погрузиться в воображаемую картину ситуации-триггера, убедитесь в том, что вы полностью владеете навыками ее разрешения, которые будете использовать для создания позитивной связи. Например, вы можете попрактиковаться в глубоком дыхании и мышечном расслаблении ежедневно на протяжении недели, чтобы научиться фокусироваться и расслабляться по своему желанию. Сначала отработка техники может занимать 20 минут до достижения расслабленности. Затем вы будете тратить на это 15 минут, а потом всего 10. В конце концов, при достаточной практике, вы сможете расслабляться и фокусироваться с помощью лишь нескольких глубоких вдохов. Вы должны достичь этого до того, как приступите к воображаемому погружению. Идея в том, чтобы освоить навык до того, как вы свяжете его с угрожающей ситуацией.

2. Повторение - это ключ к эффективной практике погружения. Вы не просто представляете себе стрессовую ситуацию, остаетесь спокойным и возвращаетесь к своим делам. Вместо этого, вы представляете ситуации в мельчайших деталях и во множестве вариантов. Вы не должны представлять слишком стрессовые ситуации до тех пор, пока не сможете оставаться полностью расслабленными в менее угрожающих сценариях. Если для этого потребуется повторить один и тот же сценарий пять раз, пока он не утратит свою тревожность - сделайте это. Цель - избавиться от связи между ситуацией и нежелательной реакцией, подготовив себя к новой связи: между ситуацией-триггером и пребыванием в зоне.

Для начала, вот самая простая практика погружения, которую вы можете применить практически к любым торговым паттернам, нуждающимся в изменении. Я обнаружил, что она хорошо работает при перепрограммировании тревожных реакций на рыночные ситуации, а также проявлений фрустрации/раздражения. Если какая-либо ситуация вызывает у вас преувеличенную эмоциональную или поведенческую реакцию, метод погружения можно использовать для изменения этих реакций:

Шаг 1. Устройтесь поудобнее, слушая расслабляющую музыку в наушниках. Закройте глаза, дышите медленно и глубоко. Не двигайтесь, сфокусируйтесь на музыке.

Шаг 2. Начиная с нижней части вашего тела, постепенно напрягайте и расслабляйте мышцы, делая несколько повторений для каждой группы мышц, прежде чем перейти выше. Напрягите и расслабьте пальцы ног несколько раз, затем напрягите и расслабьте ваши ступни, затем икры и т.д. Все это время дышите медленно и концентрируйтесь на музыке.

Шаг 3. Когда вы достигнете головы, напряжете и расслабите мышцы лица, сделайте еще несколько глубоких вдохов и отметьте расслабление вашего тела.

Шаг 4. Слушая музыку, представьте в деталях приближение нужной торговой ситуации. Визуализируйте размер и направление своей позиции и движение рынка. Представьте, что рынок делает то, после чего вы обычно начинали испытывать страх, раздражение и т.д. Все это время дышите глубоко и медленно, сохраняйте тело расслабленным, слушайте музыку.

Шаг 5. Когда вы почувствуете напряжение или испытаете страх/раздражение, остановите визуализацию (образ должен замереть) и вернитесь к глубокому дыханию и прослушиванию музыки. Когда вы снова расслабитесь, продолжите визуализацию с момента, на котором вы остановились. Убедитесь в том, что вы прерываетесь чтобы успокоиться и сфокусироваться каждый раз, когда ваши негативные реакции начинают влиять на визуализацию.

Шаг 6. Если вам придется прервать визуализацию, чтобы сохранить спокойствие, повторяйте тот же самый сценарий до тех пор, пока вы не сможете завершить его без вынужденных остановок. К этому моменту, вы устраните реакцию на ситуацию.

Шаг 7. Когда вы овладеете одним сценарием, сконструируйте его вариации, возможно делая его каждый раз немного более стрессовым. Опять же, не переходите к следующим ситуациям прежде чем сможете оставаться полностью спокойным и сфокусированным до конца сценария. Справившись с ситуацией умеренного стресса, переходите к более угрожающим образам. Не оставляйте свою работу по погружению пока не победите свои самые худшие страхи.

Это простое упражнение поможет вам обезвредить эмоциональные и поведенческие реакции на торговые ситуации, которые в противном случае могут принести вам значительные убытки. Если вы отретепируете состояния спокойствия и сосредоточенности во время стрессовых ситуаций, вы создадите новые связи и перепрограммируете свои поведенческие реакции. Этот процесс эффективен для ситуаций когда вы прошли через серию крупных убытков, а

также может быть очень полезным для перепрограммирования паттернов переторговки. Когда вы учитесь смотреть в лицо своим худшим страхам и бороться с ними, вы развиваете уверенность, твердость и чувство компетентности. Это придает вам сил в ситуациях, которые ранее казались безнадежными.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Воображение может быть отличным инструментом для программирования новых реакций. Но подумайте о том, чтобы распространить практику погружения на вашу торговлю в реальном времени. Подобный реальный опыт – самое эффективное средство для перепрограммирования травмирующего опыта торговли, такого как крупные убытки, подрывающие настрой и уверенность. Воссоздание рыночных условий, ставших причиной травмы, в воображении – и затем встреча с этими обстоятельствами в виртуальной и реальной торговле – вот путь к восстановлению чувства контроля и мастерства в трейдинге. Требуется множество повторений ощущения безопасности во время работы по погружению для того, чтобы избавиться от травмы. В конце концов, мы на эмоциональном уровне убедимся в своей способности смотреть в лицо нашим страхам. Впитав в себя это знание, мы внесем огромный вклад в обретение уверенности.

Урок 69: Распространите методы погружения на развитие навыков

В предыдущем уроке мы увидели, как техника погружения может использоваться для перепрограммирования негативных поведенческих паттернов. Для того, чтобы распространить этот метод на отработку и подкрепление правильного торгового поведения, требуется лишь немного изменить его.

Основная сложность трейдинга заключается в том, что мы знаем что нужно делать (заходить в тренд на откатах, разумно определять размер позиции), когда не погружены в горячку финансовой битвы. Однако, когда мы подвергаемся стрессу или видим необычные обстоятельства, мы обнаруживаем, что в действие приводятся совершенно другие поведенческие паттерны, и нам уже гораздо сложнее действовать правильно. Я работал с большим числом профессиональных портфельных менеджеров и трейдеров, и даже они совершают промахи, похожие на ошибки новичков, под воздействием ситуационных факторов. Техники, подкрепляющие правильное поведение могут пригодиться как профессионалам, так и начинающим трейдерам.

Однажды я работал с трейдером, которого мучила проблема сожаления. Он входил в долгосрочную сделку и, пока цена шла в его сторону, все было хорошо. Однако, как только рынок забирал обратно часть его прибыли, он начинал жалеть, что не закрыл часть позиции по выходным ценам. Это сожаление оказывало на него весьма ощутимое психологическое воздействие. Временами, он даже чувствовал вину, так как убеждал себя в том, что поступил неправильно.

В результате действия этого паттерна, он неизменно пытался смягчить чувство вины, дожидаясь пока цена вернется к максимальным значениям, чтобы закрыть позицию ближе к той точке, которую (по его мнению) он упустил. Проблема заключалась в том, что это противоречило его первоначальной торговой идее. Часто он фиксировал прибыль на отскоке от первого отката цены, а затем видел как рынок идет к запланированной цели уже без него. После этого трейдер испытывал сильное сожаление и чувство вины. Это заставляло его искать новые сделки с потенциалом большой прибыли (чтобы заглушить его чувства). Но он снова делал те же ошибки. Когда я с ним познакомился, единственное о чем он мог говорить – сколько бы он заработал, если бы делал то что запланировал.

Многие трейдеры закрывают хорошие позиции, пытаясь не потерять, вместо того чтобы максимизировать прибыль.

Эта ситуация прекрасно подходила для практики погружения. Как отмечалось в предыдущем уроке, сначала мы работали над навыком сохранения спокойствия и сосредоточенности. Я использую для этого биологическую обратную связь (HRV, www.heartmath.com). Трейдер должен был сконцентрироваться и дышать медленно, поддерживая показатели HRV на высоком уровне. Он мог использовать устройство и дома, тренируясь сохранять нужные уровни HRV на протяжении пяти минут и более. Трейдер обнаружил, что достигать такого результата ему помогала концентрация внимания (счет в уме), физическое спокойствие и расслабление, равномерное диафрагмальное дыхание.

Когда он научился удерживаться в нужной зоне HRV, он приступил к визуализации своих торговых сетапов, включая таргеты и стопы. Он подробно представлял себе, как рынок идет в его сторону. Но вместо того чтобы ощутить удовольствие от виртуальной прибыли, он мысленно повторял свой первоначальный план и говорил себе, что последний все еще в силе: все идет как задумано. Я попросил трейдера снова и снова повторять эту часть погружения до тех пор, пока он не перестанет ощущать приятное возбуждение при виде первоначальной нереализованной прибыли и не прекратит мысленно подсчитывать ее. Вместо этого он визуализировал себя в состоянии покоя, повторяя про себя изначальный план на сделку.

Радость от нереализованной прибыли в сделке - первый шаг к панике при возникновении угрозы для этой прибыли.

Только после того как трейдер овладел этим аспектом ситуации, мы перешли к созданию образов откатов от первоначального движения рынка, забирающих часть бумажного дохода. Снова и снова он представлял себе эти откаты, сохраняя глубокое медленное дыхание и сосредоточившись на экране компьютера с показаниями его биологической обратной связи. Это продолжалось, пока образы откатов не перестали нести в себе проблемы и страхи. В этот момент мы снова с самого начала вызвали в уме картину отката, на этот раз не только сохраняя спокойствие и сосредоточенность, но и мысленно прорабатывая торговую идею и точки выхода. Наш трейдер внезапно ощутил, насколько горд он будет тем, что смог остаться верен своей торговой идее и увидел ее логическое завершение. Такая гордость была для него обратной стороной чувства вины. Когда

он пробудил в себе эту гордость, он не только избавился от старого поведения, но также положительно подкрепил свою дисциплину.

Ключевым в этой работе является ментальное повторение правильного поведения в тот момент, когда вы находитесь в состоянии, обычно провоцирующем неправильные поступки. Когда вы становитесь собственным тренером, ваша задача заключается не просто в том, чтобы определить правильные действия. Вы должны быть готовы действовать правильно в ситуациях, которые обычно провоцируют вас на самое худшее торговое поведение. Если вы практикуетесь в хорошей торговле не находясь в реалистичной рыночной ситуации, такая работа намного менее эффективна, чем преодоление приобретенных ассоциаций во время их непосредственного возникновения.

Конечно же, мы можем усилить эффективность работы по погружению, переходя от воображения к реальной торговле. Обычно я прошу трейдера начать торговлю небольшим объемом, поддерживая глубокое дыхание и концентрацию на следовании торговым планам. Во время торговли трейдер должен отслеживать показатели HRV и повторять в уме план на сделку. При возникновении проблемных ситуаций, трейдер просто повторяет то, что делал при воображаемом погружении: сосредоточенность на торговом плане, физическую расслабленность, глубокое дыхание. Когда мы приходим к успеху с небольшим объемом, трейдер может постепенно увеличить позиции до нормальной величины, продолжая работать с биологической обратной связью по мере возрастания рисков.

Используйте биологическую обратную связь и вы определите момент выхода из зоны эффективности прежде, чем сможете сами узнать об этом на сознательном уровне.

Лучший способ справиться со сложными торговыми ситуациями – пройти через них, оставаясь верным своим самым лучшим торговым практикам. С помощью воображения, эту работу по кондиционированию можно проводить без риска и вдали от компьютера. При многократных повторениях, мысленно отретпетированные паттерны ощущаются все более естественными, в то время как старые приобретенные ситуации постепенно ослабевают. Работа по погружению не всегда комфортна – и чем лучше вы ее делаете, тем менее она приятна – но вы не можете научиться справляться с дискомфортом, если вы не готовы к встрече с ним. Отрабатывайте ваши лучшие действия во время самых стрессовых ситуаций – это одна из самых эффективных техник.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Очень полезно сформулировать ваши лучшие торговые практики в виде конкретных четких правил, чтобы их можно было затем повторять во время работы по погружению. Среди таких правил я бы хотел особо выделить следующие:

- Формировать торговые идеи с учетом взаимодействия между различными активами и классами активов.
- Дождаться откатов для входа в тренд.
- Заранее задавать цель в сделке до входа в позицию, чтобы иметь возможность оценить соотношение риск/прибыль.
- Определять размер позиции для ограничения риска на каждую торговую идею.
- Добавлять к прибыльной позиции только на откатах.
- Выходить из сделки в точках стоп-лосса или таргета.

Торговые правила будут различными у всех трейдеров, в зависимости от их рынков и стилей торговли. Однако, всегда важно знать, что вы делаете, когда вы наиболее успешны. Так вы сможете закрепить позитивные паттерны, даже если вы находитесь в трудных рыночных условиях.

Урок 70: Поведенческие методы работы с беспокойством

Мы так часто слышим о страхе и жадности, и все мы испытывали приступы самоуверенности и фрустрации. Однако, лишь немногие проблемы причиняют трейдерам столько же неприятностей изо дня в день как беспокойство.

Беспокойство возникает тогда мы предчувствуем неблагоприятный исход и его последствия. Мы можем беспокоиться об упущенных в нашей трейдерской карьере возможностях; иногда беспокойство о нашей личной жизни вне торговли может влиять на процесс принятия решений. Например, молодые трейдеры часто испытывают более значительный стресс после свадьбы, рождения детей, покупки нового дома. По мере роста финансовой ответственности появляются и новые поводы для беспокойства.

Беспокойство является проблемой для трейдеров по следующим причинам:

- **Оно подрывает уверенность.** Трудно сохранять оптимизм и сфокусироваться на своем прогрессе, при этом опасаясь негативных результатов.
- **Оно мешает концентрации.** Мысли и эмоции направленные на беспокойство забирают энергию, предназначенную для отслеживания рыночных паттернов.
- **Оно ведет к импульсивным решениям.** Для большинства людей беспокойство настолько неприятно, что они готовы предпринимать действия, чтобы снизить свои опасения. Такие действия часто не идут на пользу торговому счету.
- **Оно не продуктивно.** Беспокойство редко приводит к рациональному, конструктивному решению проблемы. Тревога об отрицательных результатах редко помогает людям достигать положительных.

С поведенческой точки зрения беспокойство – труднообъяснимый феномен. На самом деле, никто не испытывает от него удовольствия, поэтому и не ясны причины его возникновения такого поведения. Особенно загадочным является хроническое беспокойство. Люди подверженные ему не наслаждаются концентрацией на негативе и обычно несчастны. Так что же заставляет их беспокоиться?

Визуализация худших сценариев и методов справиться с ними сама по себе конструктивна;

беспокойство же подкрепляет чувство безнадежности и беспомощности перед лицом таких ситуаций.

Чтобы понять беспокойство, давайте рассмотрим различия между мыслями о негативном событии и реальным опытом такого события. Я могу думать о потере денег при торговле, и эта мысль не причиняет мне особой тревоги. Однако, если я реалистично представлю себе конкретную сделку, которую я запланировал, и визуализирую получение убытка при большой позиции, я могу испытать реальное чувство нервозности. Абстрактная мысль редко генерирует сильную эмоцию. Воображение же выступает заменителем реальности. Подумайте о сексуальности, и ничего не случится; представьте себе эротическую сцену, и ваше тело начнет реагировать.

С точки зрения поведенческих стимулов, беспокойство – это форма мышления, и в этом качестве оно может служить негативным подкреплением. Представим, что я жду неприятной встречи с риск менеджером в своей торговой фирме. Я внутренне опасаюсь того, что он снизит мой торговый капитал и выразит снижение его уверенности в моих силах. Вместо того, чтобы испытывать боль и расстройство по поводу самого факта встречи, я начинаю беспокоиться о том, успею ли я прийти на этот разговор вовремя, что я могу пропустить на рынке, что я скажу в свое оправдание и т.д. Ни одно из этих беспокойств не способно вызвать сильной эмоции. Вместо этого, они служат факторами, отвлекающими меня от тех неприятных переживаний, которые я мог бы испытать, если бы визуализировал вероятные результаты встречи. Если я избегаю таких ощущений, моя тревога служит негативным подкреплением. Как это ни странно, тревога не так уж и неприятна, если альтернативой ей является осознание действительно пугающих фактов.

Беспокойство может становиться подкреплением и в других формах. Если я ощущаю потерю контроля в своей торговле, мне неприятно фокусироваться на этом чувстве. Я начинаю беспокоиться о разных домашних делах, которые мне трудно закончить; я переключаюсь на что-либо более контролируемое. Хотя может казаться, что я беспокоюсь о негативных результатах – а в моем примере это именно так – психологическая реальность заключается в том, что я заменяю большую проблему меньшей с помощью беспокойства. *Мы обычно беспокоимся далеко не о самых страшных для нас вещах.* Очевидно, что изменение самого пугающего сценария – это суть подкрепления, заложенного в беспокойстве.

Беспокойство о мелочах обычно маскирует более серьезные проблемы.

Техника погружения может стать отличным антидотом для беспокойства. Когда мы подвергаем себя воздействию самых значимых для нас проблем – наших худших сценариев, – мы можем запланировать возможные пути их решения и мысленно отрепетировать позитивные способы адаптации. Например, если я напуган предстоящей встречей с риск-менеджером, я рассмотрю самый худший сценарий – большое снижение размера моего капитала – и разработаю торговый план, сконцентрированный вокруг моей самой лучшей торговли, который поможет мне вернуться к предыдущему размеру капитала. Предчувствуя худшее и определив то, как я буду при этом себя вести, я исключаю ощущение катастрофы из данной ситуации. Это устраняет потребность в обходных маневрах с помощью беспокойства. Тревожные мысли не могут быть негативным подкреплением, если они более неприятны, чем конструктивная встреча с возможными последствиями.

Хороший способ отучить себя от беспокойства – каждый раз при возникновении таких мыслей спрашивать себя: «Чего я боюсь на самом деле? В чем реальная проблема?» Обычно вы будете замечать, что на заднем плане маячит какая-либо неразрешенная ситуация. Пока вы прямо не взглянете на эту проблему, она будет вторгаться в вашу работу и влиять на ваше настроение. Предположим, вы заметили что беспокоитесь о том, сработает ли определенная сделка. Притормозив и поразмыслив, вы поймете, что вы определили размер и установили стоп правильно, что делает любое беспокойство ненужным. Так в чем же реальная проблема? Возможно, вы беспокоитесь о своем трейдерском будущем. Возможно, у вас конфликт дома. В чем бы не заключалась причина, вы должны реалистично визуализировать ситуацию и проработать свою самую конструктивную реакцию на нее. Затем визуализируйте ситуацию и ее решение снова и снова. После многих повторений, худший сценарий станет привычным. Он больше не будет вызывать сильных эмоций. И это не оставит вам поводов для беспокойства.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Беспокойство – верный признак того, что мы скрываем от себя серьезные сомнения в наших самых простых торговых идеях. Когда я обнаруживаю, что я уставился на экран, отслеживая движение рынка тик за тиком во время долгосрочной сделки, я понимаю: что-то не так. Под беспокойством о сиюминутных движениях рынка скрыта большая проблема – возможно, это сомнение в том, что моя основополагающая идея о рынке верна. Это может стать хорошим сигналом: когда нам комфортно в наших сделках, нам не нужно беспокоиться о каждом тике на рынке. А когда мы беспокоимся об этих тиках, нам не комфортно быть в позиции –

это может привести нас к конструктивной переоценке идей и новому планированию.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему процесса обучения на главной странице блога, посвященной седьмой главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-seven-links.html>

В главе 9 книги *Самоучитель трейдера* подробно описано несколько стратегий изменения поведения, мешающего принятию правильных торговых решений, включая пошаговое описание методов, основанных на технике погружения. Также ознакомьтесь с восьмой главой этой книги, чтобы узнать больше о когнитивной и когнитивно-поведенческой терапии.

Детальное описание поведенческих подходов к изменениям можно найти в главе *Brief Behavior Therapy* by Hembree, Roth, Bux, and Foa в книге *The Art and Science of Brief Psychotherapies*, под редакцией Dewan, Steenbarger, and Greenberg (American Psychiatric Publishing, 2004)

Заметки, посвященные поведенческим подходам можно найти среди моих статей на моем сайте: <http://www.brettsteenbarger.com/articles.htm>

Статьи о эмоциональном равновесии, пребывании в зоне и балансе торговли и личной жизни доступны в книге *Psychology of Trading*, под редакцией Laura Sether (W&A Publishing, 2007).

ГЛАВА 8

Развивайте свой торговый бизнес

He is not great who is not greatly good.

-William Shakespear

В предыдущих главах мы узнали о методах саморазвития, позволяющих превратиться в своего собственного торгового психолога. Теперь мы обратим внимание на другую грань самообучения: развитие вашего бизнеса в торговле. Как трейдер, вы являетесь бизнесменом не в меньшей степени, чем тот кто предлагает клиентам товары и услуги. Вам нужно покрывать свои издержки и получать доходы, необходимые для того чтобы остаться в на рынке. Как любой предприниматель, вы рискуете своим временем, усилиями и капиталом, чтобы получить большую прибыль, чем вы могли бы заработать в других сферах. Но получаете ли вы достаточное вознаграждение за свои усилия? Принимаете ли на себя правильные порции рисков в правильные моменты времени? Посвящаете ли вы большую часть своих усилий действиям, которые приносят вам наибольшую выгоду? Как собственный тренер в трейдинге, вы должны заботится и о том, чтобы делать правильные вещи, и о том, чтобы делать эти вещи правильно. Вы можете добиться многого, выступая в качестве собственного психолога. Теперь давайте посмотрим на то, что вы можете сделать как собственный бизнес-консультант...

Урок 71: Важность стартового капитала

Если вы постоянно будете находиться в зоне безубыточности в своей торговле, вы в конце концов потеряете свой капитал. Это произойдет из-за того, что в трейдинге есть неизбежные издержки, такие как комиссии, плата за услуги по предоставлению данных и программное обеспечение. Так же и в бизнесе: предприниматель должен по крайней мере покрывать свои расходы, чтобы оставаться на плаву.

Многие начинания в бизнесе терпят неудачу, из-за нехватки стартового капитала и невозможности держать издержки под жестким контролем. Бизнесмены часто не осознают, как много времени может занять накопление крупной и лояльной клиентской базы. В результате, деньги заканчиваются еще до достижения точки безубыточности. Чтобы сохранить капитал, урезаются расходы на важнейших направлениях, таких как маркетинг или реклама. Это создает смертельную спираль из уменьшения количества клиентов, снижения дохода и дальнейшего затягивания поясов.

Адекватный размер стартового капитала позволяет предпринимателю совершать ошибки новичка и обходить пробелы в бизнес-плане не сталкиваясь с необходимостью ухода из бизнеса. Бизнес-планы похожи на планы сражений во время войны: они обязательны к соблюдению, но также подвергаются частым изменениям. Без достаточных ресурсов, бизнес не может пережить этих изменений.

Большая часть стресса, который испытывают начинающие трейдеры, является результатом неадекватного размера их капитала: они пытаются сделать слишком много с помощью слишком малого.

Так же и с трейдерами. Когда они приступают к торговле, имея скромный капитал, они не могут продержаться во время своего обучения, когда рынки меняются и происходят неизбежные спады в результатах. Как неудачливые бизнесмены, они начинают урезать важнейшие расходы, например на данные и дополнительные системы. Имея не больше информации для торговли чем графики, на которые смотрит любой другой участник рынка, трейдер в режиме экономии практически обеспечивает себе отсутствие выраженных преимуществ.

Так какой же начальный капитал необходим для торговли? Если вы только начинаете знакомится с рынком, вам потребуется совсем немного для того, чтобы дать толчок процессу обучения. Я начал торговать в конце 1977-го, имея

\$2,500 на торговом счете у регионального брокера в Канзас Сити. Это позволяло мне торговать блоками по 100 акций и тестировать свои идеи без нежелательного риска. Сейчас, с приходом платформ с симуляцией торгов, как описано в *Самоучителе трейдера*, мы имеем возможность реалистично тестировать стратегии и приобрести чувство рынка даже не рискуя своими деньгами.

Некоторые комментаторы преуменьшают ценность бумажной или виртуальной торговли, так как в ней отсутствует психологическое давление от потери денег (и излишней самоуверенности при их заработке). Однако, как раз поэтому, виртуальная торговля идеально подходит для трейдеров на раннем этапе развития. Симуляция торговли позволяет трейдерам сфокусироваться на самой механике рынка и распознавании паттернов, без необходимости беспокоиться о потере стартового капитала. В конце концов, если трейдеры не могут добиться успеха в виртуальной торговле, они уж точно не преуспеют, когда к нашему коктейлю добавится еще и психологическое давление!

Таким образом, имеет смысл сначала добиться стабильной прибыли в виртуальной торговле, прежде чем допустить умеренный риск с блоком в 100 акций (или одним лотом фьючерсного контракта). Теперь вам надо добиться успеха с этим небольшим объемом, чтобы оперировать более значительными суммами. Торговому предприятию надо сначала добиться успеха с одним магазином, прежде чем открывать другие торговые центры, так же и трейдер должен успешно пройти путь к своему торговому объему. Если бы начинающие трейдеры соблюдали это простое правило, многие из них смогли бы остаться в игре достаточно долго, чтобы превратиться в опытных трейдеров.

Отличное бизнес-правило: заставьте себя заслужить увеличение торгового объема/риска хорошей и стабильной торговлей с меньшим объемом/риском.

Когда ваша цель – обеспечить себя за счет торговли, вам потребуется значительно больший капитал. В торговых фирмах, с которыми я часто работаю, портфельный менеджер считается просто звездой, если он год за годом способен поддерживать доход на уровне 30% без неадекватных рисков. Этот портфельный менеджер неизбежно получит в управление увеличенный торговый капитал и, в случае успеха, может создать свой собственный фонд. В действительности, стабильный 15%-ый годовой доход при умеренном риске, сделает портфельного менеджера отличным сотрудником в большинстве торговых фирм. Естественно, любой трейдер может получить необычно крупный доход за определенный год, особенно если принимает на себя высокие риски. Однако,

вопрос заключается в том, какой уровень среднегодового дохода можно считать устойчивым для этого трейдера.

Развивающийся трейдер, который хочет год за годом превосходить результаты бывалых управляющих, заменяет бизнес-план фантазиями. Но если стабильные 30% -- это звездный уровень, какого капитала будет достаточно, чтобы заработать на жизнь и обеспечить прирост торгового счета? Нетрудно увидеть, что трейдеру, который хочет хорошо жить за счет своей торговли, понадобится шестизначный счет.

Не многие трейдеры в начале своей карьеры имеют доступ к таким средствам. В результате, они начинают с намного меньшим капиталом и распоряжаются им очень агрессивно, в надежде получить достаточный доход и прокормить семью. Какое-то время это может работать. В конце концов, такие трейдеры столкнутся с тяжелыми убытками, которые они уже не смогут преодолеть. В конце концов, при потере 50% капитала вам потребуется удвоить оставшиеся деньги, только чтобы восстановить торговый счет. Недокапитализированный трейдер, как недокапитализированный бизнес, не может пережить череду неблагоприятных событий – особенно при частых и больших рисках.

Задолго до попытки жить за счет трейдинга, вы должны работать над своими торговыми навыками: просто над покрытием издержек.

Как собственный тренер, вы также являетесь менеджером и хозяином своего собственного торгового бизнеса. Это означает, что для успеха вам потребуется жизнеспособный план. Кроме прочего, этот план должен учитывать:

1. Как вы будете изучать рынки и получать торговые навыки?
2. За счет чего вы будете обеспечивать капиталом свой бизнес, чтобы получать приемлемый доход с поправкой на риск?

Если вы не можете собрать достаточно средств, чтобы обеспечить себя за счет реалистичных доходов, тогда ваша задача – сделать себя привлекательным сотрудником для торговых фирм, которые смогут предоставить вам достаточный капитал. Предпримите шаги к тому, чтобы стать желанным сотрудником для таких фирм и сделайте это частью своего бизнес-плана; это сформирует базис для следующего. Сейчас же, ваша задача заключается в том, чтобы достаточно изучить рынки, прежде чем вы начнете рисковать капиталом, обеспечить хорошие результаты при различных рыночных условиях и циклах и убедиться в достаточном доступе к

капиталу, прежде чем вы оставите свою основную работу. Проведите стресс-тест для своего бизнес-плана: подсчитайте, что произойдет, если ваши доходы будут оставаться скромными первые пару лет? Покажите свой план бывалым трейдерам, живущим за счет рынка; найдите в нем слабые места и устраните их. Как гласит старая поговорка: отсутствие плана равносильно запланированной неудаче.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Одно из самых разумных бизнес-решений, которые я сделал в трейдинге – это начать торговать с капиталом, достаточно небольшим для того, чтобы влиять на жизнь моей семьи в случае потерь. На раннем этапе моего развития, у меня не было иллюзий о жизни за счет трейдинга; моей целью было просто стать лучше. Главной вехой на пути моего развития стал момент, когда мне удалось постоянно сохранять размер прибыльных сделок большим, чем размер убыточных. В начале моей торговой карьеры, было несколько крупных убытков, повлиявших на мои общие результаты. Если бы я торговал деньгами, которые требовались бы моей семье, стресс от простых ошибок был бы для меня сокрушителен. Марджи называла мой счет деньгами для игр; она никогда не рассчитывала на эти средства или мои торговые доходы как на часть наших семейных финансов. Без давления от необходимости заработка на раннем этапе, я мог совершать ошибки и учиться на них. Верный путь к максимизации стресса и уменьшению шансов на успех – рисковать своим капиталом до того, как вы разовьете свои навыки.

Урок 72: Планируйте свой торговый бизнес

Выступая в роли собственного тренера в трейдинге, вы одновременно являетесь менеджером своего торгового бизнеса. Каков бизнес-план вашего успеха? Как вы собираетесь достичь своих целей в трейдинге?

Первый шаг к правильному планированию заключается в понимании того, *зачем* вы торгуете. Это звучит глупо: разве любой человек торгует не для того чтобы заработать деньги? И да и нет; меня постоянно удивляет неопределенность целей, которые ставят перед собой трейдеры. Когда вы еще новичок, вашими целями должны быть изучение основ рынка, усвоение его паттернов, отработка навыков хорошего исполнения сделок и риск-менеджмента. Если это так, вы можете достичь этих целей рискуя небольшим капиталом или вовсе без риска, как я писал в предыдущем уроке. Все что вам нужно – план обучения и платформа для наблюдения за рынками и виртуальной торговли. (Элементы плана обучения приведены в *Самоучителе трейдера* и будут описаны далее в этой главе.)

Если вы, как и я, не торгуете полный день и живете не только за счет рынка, ваша цель будет иной. Ваша цель – заработать больше безрисковой ставки доходности (т.е. суммы, которую вы могли бы получить от вложений в облигации или банковские депозитные сертификаты) после вычета расходов. В этом случае, вы выделяете определенную долю ваших сбережений для пополнения своего торгового счета и используете ее для повышения доходов от вашего капитала. Этот процесс подразумевает, что вы будете особенно чувствительны к доходам с поправкой на риск, так как не захотите ставить под угрозу ваши сбережения. В этом контексте, торговля – это часть диверсификации вашего капитала и один из компонентов более общего финансового плана.

Ваш бизнес-план будет выглядеть иначе, если трейдинг для вас является увлечением, а не профессией¹.

Если вы живете за счет торговли, тогда вы действительно в том положении, когда торговля становится бизнесом. Частный предприниматель должен знать, как он будет зарабатывать: какие продукты он будет продавать, как он будет их продавать, что он него потребуется для их продажи, сколько он может попросить за эти продукты, для получения

¹ В оригинале игра слов: *avocation* – хобби, увлечение, склонность; *vocation* – призвание, род занятий, профессия.

приемлемого дохода на его инвестиции. В вашем торговом бизнесе вопросы будут следующими:

- Чем и как вы будете торговать? Какой опыт виртуальной и реальной торговли говорит вам о том, что вы добьетесь успеха?

- Какими будут ваши расходы? Это включает программное обеспечение, оборудование, комиссионные и другие расходы на ежедневную торговлю, от расходов на информацию и подключение к каналам связи, до расходов на обучающие материалы.

- Какой прибыли вы можете ожидать от одной сделки? В месяц? В год? Какова вероятная изменчивость вашей прибыли? Сможете ли вы управлять ей?

Для ответов на эти вопросы требуется много опыта, основанного на реальных данных; здесь не помогут предположения или надежды.

Прежде чем пытаться заработать на жизнь торговлей, вам нужно наработать достаточный опыт, чтобы выяснить следующее:

- Каков средний размер дохода в моих прибыльных сделках?

- Каково в отношении средней прибыли в прибыльных сделках к среднему убытку в убыточных?

- Каков в среднем процент прибыльных сделок и каков процент убыточных?

- Какова средняя вариабельность (волатильность) моих доходов в день, неделю, месяц?

Меня удивляет и пугает то, как мало трейдеров в действительности заглядывает под капот своего трейдинга, чтобы понять как они зарабатывают деньги. Так как трейдеры не имеют понятия о своих средних результатах и о вероятных отклонениях их доходов от средних, они плохо подготовлены к тому, чтобы отличить нормальные просадки от по-настоящему проблемных спадов. По этой же причине, они испытывают трудности с определением случаев, когда паттерны их доходов меняются из-за изменений рынка.

Если ваш торговый опыт не охватывает широкий спектр рыночных циклов и условий, ваш торговый бизнес будет плохо подготовлен к изменениям волатильности и трендов.

Ваше задание в этом уроке - посетить сайт Генри Карстенса Vertical Solutions (www.verticalsolutions.com/tools.html) и опробовать его средства по прогнозированию, используя показатели вашей собственной торговли. Один из его инструментов покажет вам, как будет изменяться ваша

прибыль в зависимости от сдвигов в волатильности. Эти изменения волатильности могут быть связаны с переменами на рынках или с тем, что вы будете принимать на себя большие риски в каждой сделке. Вы четко увидите, какие колебания доходов могут стать результатом заданных уровней волатильности, и сможете использовать это для определения приемлемых для вас уровней.

Второй инструмент требует ввода среднего размера вашей прибыльной сделки, среднего отношения размера прибыльной сделки к размеру убыточной и отношения количества прибыльных сделок к убыточным. Сделайте прогноз много раз, используя данные вашей торговли и вы увидите вероятные варианты кривой вашей доходности. Это даст вам хорошее ощущение ее возможных колебаний (как пиков, так и спадов), а также вероятных итогов последовательности из ста сделок.

Наконец, поиграйте с параметрами из второго прогнозного инструмента, чтобы симулировать ваши результаты в случае, если средний размер вашей прибыльной сделки изменится (например, в результате затишья на рынке) или изменится соотношение прибыльных сделок к убыточным (если ваше чувство рынка начнет изменять вам). Поэкспериментируйте с размером ваших средних прибыльных и убыточных сделок, чтобы увидеть, что произойдет, если вы утратите дисциплину и будете дольше удерживать убытки и раньше времени обрезать свою прибыль, создавая неблагоприятное соотношение риск/прибыль в каждой сделке.

Все эти сценарии позволяют вам почувствовать, что вы можете ожидать от своей торговли. Гораздо проще иметь дело с трудностями в бизнесе, если вы предвидели их заранее. Чем больше вы знаете о вашем торговом бизнесе, тем короче и проще будет ваш путь к успеху.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Важный элемент успеха в построении карьеры в трейдинге заключается в способности определять периоды снижения результатов настолько быстро, насколько это возможно, прежде чем эти периоды приведут к крупным просадкам. Чем больше вы знаете о своей торговле – средний размер и продолжительность спадов, их изменчивость по отношению к этим средним – тем лучше вы подготовлены к тому, чтобы заметить отклонения от нормы. Ведите статистику своей торговли, чтобы иметь возможность выделять периоды, когда вы торгуете особенно хорошо и учиться на собственных действиях. Самый простой шаг к улучшению ваших результатов, который только можно себе представить – детально отслеживать статистику. Это покажет вам, что вы делаете правильно, а что – нет; это станет источником информации для вашего самообучения.

Урок 73: Диверсифицируйте свой торговый бизнес

Допустим, вы очень любите кофе и решили открыть свою собственную кофейню. Вы нашли надежные источники поставок высококачественных кофейных зерен, купили роaster и арендовали помещение в многолюдном месте. Вы приятно обставили свое кафе и купили все необходимые чашки, блюда и принадлежности. В общей сложности вы вложили \$100,000 в свое новое предприятие, взяв ссуду в банке под залог своего жилья. Средние расходы на приготовление одной чашки кофе (только на сырье и оплату труда) составляют 50 центов. По цене \$1.50 за чашку, вы получите доллар за каждый проданный напиток. Обслужив 300 клиентов в день, вы заработаете \$300 или \$90,000 в год. При таком раскладе, у вас не останется денег на собственную зарплату после покрытия издержек.

В этом сценарии, вы можете придать толчок своему бизнесу, только увеличив количество клиентов, только повысив выручку на одного клиента или совместив эти два компонента. Скажем, вы решили увеличить средний чек, добавив что-либо в меню. Вместе с кофе, теперь вы продаете еще и чай.

К сожалению, это не сильно помогло вашему бизнесу. Несколько любителей чая стали приходить в ваше кафе, но некоторые клиенты стали пить как кофе так и чай. В результате, повысились ваши издержки (на оборудование и сырье для приготовления чая), но особой прибавки к выручке это не дало. Чай слишком похож на кофе для включения его в меню; на самом деле вы не диверсифицировали ассортимент вашего кафе.

Теперь допустим, что вы добавили в меню выпечку, приобретая ее в местной пекарне. Вы обнаружили, что многие ваши клиенты любят дополнять свои напитки вкусной выпечкой; это увеличило размер их чеков и позволило вам получать доход из двух источников вместо одного: напитки и выпечка. Также теперь ваше заведение стало интересовать людей, желающих перекусить. Увеличившаяся посещаемость также повысила вашу выручку.

Таким образом, вы сделали свой бизнес более диверсифицированным. В место одного у вас появилось несколько источников прибыли. Если вы будете предлагать развлекательную программу по вечерам, сэндвичи и завтраки, вы еще более увеличите диверсификацию. Вместо 300 посетителей в день, вы сможете привлечь 800, выручив с каждого в среднем по \$2.50. Получая \$2000 в день за вычетом издержек, вы создадите базис для отличного бизнеса. Более того, если вы если другое кафе откроется где-нибудь

поблизости, ваш бизнес будет хорошо защищен за счет его уникальных достоинств.

Диверсификация помогает использовать ваши таланты по максимуму.

Принципы, которые определяют жизнеспособность кафе, в равной степени применимы и к трейдингу. Когда вы торгуете на разных рынках, таймфреймах и используете разные паттерны, вы создаете множество потенциальных источников прибыли. Это дает вам защиту, когда рынок изменяется и отдельные идеи и паттерны больше не приносят прибыль. Это также увеличивает вашу эффективность как трейдера, так как вы можете получать прибыль из многих источников, а не одного или нескольких.

Есть множество способов диверсификации вашего торгового бизнеса. Если вы интрадневной трейдер, вы можете диверсифицироваться торгуя и в лонг и в шорт и разделив ваши сделки между различными акциями или секторами. Вы можете также иногда оставлять позиции на ночь, увеличивая степень диверсификации ваших таймфреймов. Если вы удерживаете позиции более длительный срок, вы можете торговать на других рынках и использовать разные стратегии, различающиеся по времени удержания позиции.

Ключевым, как для кафе, так и для трейдера, является обеспечение того, чтобы диверсификация на самом деле добавляла разнообразия. Добавление в меню чая не приносит необходимой диверсификации кофейне. Сделка с Dow в дополнение к сделке с S&P500 не добавляет ничего уникально нового. Ваша диверсификация должна приносить в ваш бизнес какой-либо действительно независимый и надежный денежный поток. Если кофейный бизнес развивается медленно, клиенты могут приходить к вам чтобы перекусить. Это будет поддерживать поток клиентов весь день. Точно так же, когда эффективность одной из ваших торговых стратегий снижается, другие (не связанные с ней) идеи могут приносить вам стабильную прибыль.

Разумеется, при диверсификации, надо убедиться в том, что вы остаетесь в рамках своих компетенций. Добавление салатов в меню будет бессмысленным, если владелец кафе не умеет их готовить. Использование плохо протестированных стратегий, не доказавших свою эффективность, также не поможет повысить прибыль трейдера. Диверсификация оправдана лишь тогда, когда она прибавляет новые и уникальные достоинства к тому, чем вы уже овладели.

Многие начинающие трейдеры считают, что они найдут прибыльный метод торговли и будут использовать его на протяжении всей своей карьеры. Но рынки редко дают приспособиться к себе так легко. Если кафе посещает много

клиентов, мы можем быть уверены в том, что скоро появятся конкуренты. Если торговая стратегия прибыльна, она привлечет к себе большой интерес. Успешный бизнес всегда должен заниматься инновациями, быть на шаг впереди конкурентов. Добавление новых источников прибыли на изменяющихся рынках – вот основа долгосрочного выживания.

Я не устаю повторять: рынки меняются. Рыночные преимущества исчезают. Тренды меняются. Участники рынка меняются. Движущие силы рынка меняются. Уровни волатильности и риска на рынке меняются. Я часто слышал назойливую рекламу торговых методов, якобы эффективных на всех рынках, но я не разу не видел подтверждения такого успеха. Все знакомые мне трейдеры, добившиеся долгосрочного и стабильного успеха на рынке, эволюционировали со временем, так же как успешный бизнес эволюционирует вслед за изменяющимися предпочтениями потребителей и переменами в экономических условиях. Многие профессиональные трейдеры, использовавшие лишь один метод торговли, не смогли сохранить свой успех, когда их стратегии перестали подходить к рыночной ситуации (например, импульсная торговля акциями технологических компаний в конце 1990-х) или стали использоваться таким большим количеством участников, что перестали нести в себе рыночные преимущества (пипсовка на S&P500 с помощью чтения потока ордеров). Трудно научиться торговать; еще труднее избавиться от своих старых методов торговли и овладеть новыми.

Успешный трейдерский бизнес, как лучшие технологические, фармацевтические и промышленные предприятия, выделяет значительные ресурсы на исследования и развитие: на то, чтобы быть впереди рынка.

Когда вы выступаете в роли собственного тренера, недостаточно просто изучать рынок. Вы – предприниматель; вы всегда должны развивать новые стратегии, новые способы развития ваших сильных качеств. Какие продукты есть в вашей линейке? На какие рынки, стратегии и таймфреймы вы хотите расширяться? Вы можете адаптировать свои торговые подходы к новым рынкам или развивать новые стратегии на уже вам знакомых. *Ваша задача – создать линейку продуктов: всегда использовать инновации, всегда быть в поиске новых источников прибыли, позволяющих вам реализовать свои навыки.*

Многие трейдеры садятся за свои торговые терминалы незадолго до открытия рынков, торгуют и сразу идут домой, повторяя эти рутинные действия день за днем. Такой распорядок был бы у вас, если бы вы приходили в ваше кафе,

отрабатывали свои часы и шли домой до следующего рабочего дня. Вы поступали бы так на месте наемного сотрудника, а не владельца бизнеса. Ваша задача как тренера – активно управлять и распоряжаться своим трейдерским бизнесом, а не просто проводить часы перед экраном. Вам нужны преимущества, чтобы преуспеть в торговле, но вам также нужны новые источники этих преимуществ, чтобы сохранить свой успех.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я нашел для себя пользу в изучении навыков торговли на таймфреймах, отличающихся от привычных мне временных интервалов. Краткосрочные внутридневные трейдеры могут получить выгоду от наблюдения за более долговременными рыночными темами, включая взаимодействие между рынками и связи между секторами акций. Если вы научитесь определять эти темы, вы сможете ловить рыночные тренды в самом их начале. С другой стороны, я считаю полезным для долгосрочных трейдеров, портфельных менеджеров и инвесторов изучение взглядов на рынок кратко-срочного трейдера. Это улучшает исполнение, помогает входить в рынок – и увеличивать позицию – по хорошим ценам. Взгляд на рынок с точки зрения различных таймфреймов делает поиск рыночных преимуществ более плодотворным: совмещение перспективы крупного инвестора и взгляда маркет-мейкера, с его лазерным прицелом, может принести значительный синергетический эффект.

Урок 74: Отслеживайте результаты торговли

Вы не сможете научиться успешно торговать, если не будете вести учет. Статистика – это не просто отслеживание вашей прибыли или убытка за день, неделю или год. Статистика – это знание того, как вы действуете в настоящий момент, и как это соотносится с вашими обычными результатами.

Опять же, ведение статистики обретает особый смысл, если вы думаете о своей торговле как о трейдерском бизнесе. Крупная фирма по продаже одежды отслеживает свои продажи каждую неделю. Ретейлеры знают не только общее количество проданных товаров, но и точное число каждого реализованного продукта. Возможно, экономика замедляется, поэтому женские аксессуары – цены на которые не высоки – пользуются спросом, а дорогостоящая одежда – напротив. Компания, которая регулярно отслеживает такие тренды будет подготовлена к изменению ассортимента и максимизации прибыли. Точно так же, если один из магазинов приносит меньше чем другие, несмотря на благоприятное расположение, менеджеры могут использовать эту информацию, чтобы узнать что пошло не так и внести изменения.

Учет в бизнесе может быть крайне подробным. Есть веские причины для инвестиций в информационные системы, которые мы наблюдаем у наиболее успешных международных корпораций. Фирмы могут отслеживать продажи в разрезе времени дня, чтобы лучше определить нужные часы работы магазинов. Потребительские паттерны, основанные на половых и возрастных различиях, заложены в рекламе и промо-акциях. Учет предоставляет бизнесу знания; в бизнес среде знания используются по назначению – как сила.

Вы не можете правильно управлять своим бизнесом, если не понимаете, что в нем правильно, а что – нет.

Наиболее ярко эта сила проявляет себя в контроле качества. Фирмы, такие как Тойота, собирают кучи данных о своем производственном процессе, чтобы установить недостатки в качестве, а также чтобы добиться улучшений в организации производства. Если вы не собираете данные, вы не можете установить параметры, позволяющие вам отслеживать прогресс. *Это связано не просто с обеспечением хорошей работы; эффективный бизнес всегда ориентирован на постоянные улучшения.*

Когда вы ведете учет своего торгового бизнеса, некоторые показатели абсолютно необходимы. Они включают в себя:

- Кривую ваших доходов, показывающую изменения в размере вашего портфеля во времени.
- Количество прибыльных и убыточных сделок.
- Средний размер прибыльной сделки и средний размер убыточной сделки.
- Средняя прибыль/убыток в сделке.
- Изменчивость (волатильность) ваших дневных результатов.

Давайте посмотрим на каждый показатель в деталях.

Кривая доходов

Здесь вас должен интересовать наклон кривой и изменения в этом наклоне. Как мы видели на сайте Генри Карстенса, огромное значение в изменениях направления кривой играет случай. По этой причине, вы не должны излишне реагировать на каждую закорючку на графике, отказываясь от действий, которые выработали с трудным опытом. Слишком многие трейдеры меняют один Священный Грааль на другой, как только заметят спад. *Гораздо более многообещающий подход заключается в знании возможных изменений кривой, которые типичны для вашей прошлой торговли; так вы сможете сравнить себя со своей собственной нормой.* Если вы учились трейдингу правильно, у вас уже будет история виртуальной торговли и торговли небольшим объемом, прежде чем вы приступите к трейдингу как к бизнесу, приносящему доход. Когда ваша текущая кривая дохода значительно отличается от ваших исторических показателей, тогда вы узнаете о том, что необходимо внести изменения. Если наблюдаются отличия в положительную, прибыльную сторону, вы должны выделить их причины, чтобы извлечь из них максимальную выгоду. Если отличия представляют собой слишком крупные убытки, вы должны снизить свой риск (уменьшить объем позиций) и диагностировать проблему.

Знание ваших обычных результатов неопределимо для определения тех моментов, когда ваша торговля значительно отличается от нормы.

Количество прибыльных и убыточных сделок

Это простейший и основной показатель того, насколько хорошо вы читаете рынок. Снова подчеркну, что значение здесь должно придаваться не какому-либо определенному значению, а сравнению ваших текущих результатов с вашими историческими нормами. Скажем, вы совершаете сделки,

пытаясь поймать тренд. Вы, как правило, зарабатываете деньги лишь в 40% сделок, но вы удерживаете прибыльные сделки до получения относительно крупных доходов по сравнению с вашими убытками. Если процент прибыльных сделок внезапно упадет до 25, вы должны диагностировать возможные проблемы. Стал ли рынок пилить и прекратилось ли движение? Может быть, изменился ваш способ входа в сделки и управления ими? Чем более снижение до 25% нетипично для вашей исторической торговли, тем быстрее вы должны приступить к выяснениям. Однако, если у вас уже были периоды подобных снижений в результате медленного движения рынка, вы можете решить преодолеть эти неприятности без больших изменений в вашей торговле, просто фокусируясь на времени дня или рынке с максимальными возможностями.

Средний размер прибыльной и убыточной сделки

Недостаточно иметь 60% прибыльных сделок, если средний размер отрицательных сделок вдвое превышает средний размер положительных. Учет среднего размера сделок очень многое расскажет вам о том, как вы исполняете ваши торговые идеи – входите ли вы по ценам, которые предоставляют вам хорошую прибыль по сравнению с вашим риском. Этот индикатор также покажет вам, насколько хорошо вы придерживаетесь правил риск-менеджмента, особенно стоп-лоссов. Если средний размер положительных и отрицательных сделок растет или уменьшается *одновременно*, возможно вы просто столкнулись с изменением рыночной волатильности (или вы увеличили или снизили торговый объем). Наибольшее же значение в вашем торговом бизнесе имеют *относительные* изменения в средних размерах прибыльных и убыточных сделок. Если положительные сделки в среднем увеличиваются, а отрицательные уменьшаются, значит вы торгуете хорошо. Здесь важно определить, что вы делаете правильно, чтобы продолжать эту практику. Если, напротив, увеличивается размер отрицательных сделок, но не положительных, вы должны выяснить, в чем проблема. Вы плохо чувствуете рынок? Плохо исполняете сделки и управляете ими? И то и другое?

Средняя прибыль/убыток в сделке

Предположим, вы заработали определенное количество денег в январе и такое же количество в феврале. Вы можете склониться к тому, чтобы заключить, что торговали два месяца одинаково. Однако, это будет ошибкой. Если вы сделали 50

сделок в первом месяце и 100 во втором, вы должны понять, что увеличение числа сделок не приносит вам больше прибыли. На самом деле, средняя прибыль в сделке у вас снизилась. Это означает, что по крайней мере некоторые компоненты вашей торговли не приносят вам прежних доходов, и это повод к расследованию. Ситуация похожа на случай с бизнесом, открывшим пять новых магазинов в год, но сохранившим прежний общий объем продаж. Средние продажи каждого магазина снизились, что является важным фактором, скрытым за увеличением общей активности. Средняя прибыль/убыток в сделке будет меняться с изменением объема позиций и волатильности рынка. Следите за ситуациями, в которых рыночная волатильность возрастает, а ваши средние снижаются: возможно, вы не так хорошо торгуете при изменении рыночных условий. Часто трейдеры зарабатывают гораздо больше денег, если просто фокусируются на своих лучших идеях и уменьшают общее число сделок. Это, в частности, проявляется резким ростом среднего дохода в сделке. Это отличный показатель эффективности вашей торговли.

Торгуя чаще, убедитесь в том, что дополнительные сделки имеют экономический смысл.

Волатильность дневных результатов

Если вы возьмете результаты каждого вашего торгового дня и превратите их в абсолютные величины, вы увидите распределение ваших доходов. Вы увидите ваши средние дневные результаты. Вы также увидите отклонения от этих средних: размер типичных для вашей торговли перепадов дневных результатов. Волатильность дневных результатов, в конце концов, и определяет величину спадов в размере вашего капитала, с которыми вы столкнетесь при торговле. Учитывая, что в вашей карьере вы обязательно будете переживать последовательности убыточных дней, ваши просадки будут большими, если в день вы теряете 2% депозита, а не 0,5%. *Если вы изучаете убыточный период, типичный для ваших исторических данных, вы можете использовать это для калибровки дневной волатильности, которую вы хотите иметь в своей торговле.* Эта ключевой компонент риск-менеджмента. Если вы хотите ограничить общие снижения размера вашего капитала 10%-ми, вы не можете рисковать, имея ежедневную волатильность 2%. Конечно же, если вы не допускаете 10%-х просадок, вы не можете рассчитывать на 50% дохода или больше в год: риск и прибыль меняются пропорционально. Калибруя среднедневные изменения вашего депозита вы определяете одновременно и прибыль и риск. Если вы торгуете

очень хорошо (т.е. очень прибыльно) при относительно небольших вариациях дневной прибыли, вы можете попытаться увеличить свой риск (увеличить объем, чтобы генерировать большую прибыль). Если вы торгуете плохо и теряете больше чем обычно, вы должны уменьшить дневную волатильность и снизить риск.

Все это означает, что в качестве собственного торгового тренера вы должны быть своим собственным статистиком. Вышеприведенные показатели, по моему мнению, являются главной частью журнала любого серьезного трейдера. Чем больше вы знаете о том, как идут ваши дела, тем лучше вы подготовлены к развитию своих сильных качеств и устранению своих уязвимостей.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Ознакомьтесь с уроком Дэвида Адлера из Главы 9, чтобы узнать больше о статистике трейдера. Особо нужно обратить внимание на определение того, что происходит со сделками после вашего входа, и что происходит с ними после вашего выхода. Зная средний размер отката цены, который вы пересиживаете в прибыльных сделках, вы сможете отточить исполнение; знание о среднем движении рынка в вашу сторону позволит вам оценить качество ваших критериев выхода из сделки. Иногда самые важные показатели не проявляются в вашем P/L репорте: сколько денег вы оставили на столе, не дождавшись хорошей цены входа или поспешно выйдя из сделки.

Урок 75: Продвинутый учет в вашем торговом бизнесе

После предыдущего урока вы можете ощутить перегруженность информацией, которую вы должны учитывать, чтобы по-настоящему следить за вашим торговым бизнесом и понимать его динамику. К сожалению, я должен сообщить вам, что кривая дохода, среднее количество прибыльных/убыточных сделок и средний размер прибыльных/убыточных сделок – это только начало серьезного учета в трейдинге. Профессиональные трейдеры во многих фирмах получают гораздо больше информации о своих результатах. Доступ к специализированным ресурсам риск-менеджмента – это одно из самых больших преимуществ работы в таких компаниях. Хотя вы вряд ли сможете в точности повторить ту полезную работу, которую проводит профессиональный риск-менеджер, при анализе своей статистики вы вполне можете копнуть поглубже, чтобы обнаружить паттерны, способные ускорить ваше развитие.

В этом уроке мы сосредоточимся на одном конкретном методе учета показателей торговли, который может помочь значительно улучшить ваши результаты: отслеживание показателей в разрезе рынков и/или типов сделок. Такой учет покажет вам не только то, насколько хорошо вы торгуете, но и то, какая торговля улучшает ваши результаты, а какая вредит им.

Какие из типов совершаемых вами сделок приносят наибольший вклад в ваш общий результат? Это и есть драйверы успеха вашего торгового бизнеса.

Мы уже видели, насколько диверсификация важна для успешного трейдинга. Среди форм диверсификации можно выделить следующие:

- Торговля различными инструментами, например сделки с отдельными акциями в одновременно с индексным ETF.
- Торговля на различных рынках, например фьючерсами на нефть и индексы.
- Торговля с различными сетапами, например на новостях и пробоях.
- Торговля в разное время дня и/или на различных таймфреймах.

Чтобы по-настоящему понять свой торговый бизнес, вы должны отмечать в каждом из своих трейдов тот тип сделки, к которому он относится. Таким образом, вы отделите сделки друг от друга, основываясь на перечисленных выше критериях.

Например, все ваши сделки, перенесенные на следующий день, попадут в одну корзину; все ваши внутридневные сделки – в другую. Все ваши сделки с индексами на акции попадут в одну категорию; все сделки с инструментами с фиксированной доходностью сформируют другую категорию. Если вы внутридневной трейдер, вы можете разделить сделки по времени дня, по различным секторам акций или даже по конкретным инструментам.

Каждая из этих категорий представляет собой продукт в вашем торговом бизнесе. Каждая категория – потенциальный источник дохода. Когда вы думаете о своем трейдинге как о диверсифицированном бизнесе, вам необходимо знать, какой вклад каждый из ваших продуктов приносит в итоговую выручку. Простой взгляд на общий результат не позволит увидеть важные различия в ваших сделках.

На практике это означает, что показатели, описанные в предыдущем уроке – эквити; пропорция прибыльных/убыточных сделок; средний размер прибыльной/убыточной сделки; прибыль/убыток на сделку; волатильность результатов – *должны быть подсчитаны в разрезе каждой из составляющих вашего торгового бизнеса.* Мой собственный трейдинг, например, состоит из трех типов сделок: внутридневные сделки с плановым временем удержания позиции менее одного часа; внутридневные свинговые сделки с плановым временем удержания позиции более часа; сделки овернайт (с переносом позиции на следующий день). Короткие внутридневные сделки основаны на краткосрочных паттернах цены, объема и сентимента. Свинговые сделки относятся к трендовой стратегии и основаны на анализе, учитывающем вероятность достижения ценовых уровней, ставших точками разворота рынка в предыдущий день. Сделки овернайт также являются трендовыми и основаны на анализе более долгосрочного интервала истории, показывающем общее направление рынка. Я разделил сделки на категории таким образом, так как они основаны на разных критериях и подразумевают различный взгляд на рынок. Так, я могу занять длинную позицию по краткосрочной внутридневной сделке, но в тот же день зашортить рынок, оставив позицию на ночь.

Вы можете провести инвентаризацию своего торгового бизнеса, разделив свои сделки на основании того, что вы торгуете и как вы торгуете.

Для других трейдеров, типы сделок могут разделяться по классам активов (сделки с облигациями; сделки с валютой; сделки с акциями) или по торговым стратегиям/сетапам (сделки на новостях; на утренних гэпах; сделки, основанные на относительной динамике секторов акций). На достаточно раннем этапе своей торговой карьеры, я разделил свои сделки

по времени дня и обнаружил сильное различие в показателях торговли с утра, днем и вечером. Это открытие помогло мне сфокусироваться на торговле в утренние часы. Иными словами, разделение ваших сделок должно отражать ожидаемые различия в потоках ваших доходов. Если доходы от торговых стратегий и методов кажутся вам независимыми друг от друга, они заслуживают выделения в отдельные категории для последующего анализа показателей.

Одно из разделений, которое стало наиболее полезным в моей торговле, предусматривает классификацию сделок по состоянию рынка в момент входа в сделку. Для этого вы можете отмечать в каждой сделке рыночные условия при ее совершении: восходящий тренд, нисходящий тренд или боковик. При этом нужно быть последовательным в определении состояния рынка; моя собственная классификация (я торгую краткосрочно) основана просто на том, как текущая сессия торгуется по сравнению с предыдущей. Часто сделки показывают лучшие результаты в определенных рыночных условиях. Например, я узнал (уже из другой классификации), что наибольшую прибыль получаю на рынках с умеренной волатильностью по индексу VIX. Когда на рынке сильная волатильность или ее отсутствие, мои доходы существенно снижаются. Это помогло мне определить, когда и где принимать риски.

Ваш торговый бизнес добьется большего успеха, если вы будете использовать свои лучшие качества и обходить стороной свои слабости.

Главное, что вы почерпнете из такого разделения ваших сделок – это области, в которых вы демонстрируете свои относительно сильные и слабые качества. Вы получите историческую базу данных вашей нормальной торговли в каждой из сфер торгового бизнеса. Так вы сможете увидеть, как ваша текущая торговля соотносится с этими нормами. Например, вы можете в целом торговать прибыльно, но ваши сделки на новостях и статистике могут приносить гораздо больший доход, чем трендовые позиции. Это может рассказать вам многое о вашем рынке и о том, что на нем работает, а что – нет. Точно так же, вы можете заметить, что общее отношение прибыльных и убыточных сделок в порядке, но страдает на одном конкретном рынке. Это может подтолкнуть вас к тонкой настройке ваших действий на этом рынке.

Цель ведения статистики – определить свои собственные паттерны и использовать их себе во благо.

Во время работы по саморазвитию, я призываю вас думать о себе, как о наборе различных торговых систем. Каждая система – каждый рынок или торговая стратегия – вносит свой вклад в общий результат торговли. Ваша работа – отслеживать

результаты торговых систем, наблюдать за показателями каждой из них, выделяя снижение или рост показателей. Вооружившись этой информацией, вы можете затем распределять ваш капитал наиболее эффективно, задействовав работающие системы и избегая убыточных. Диверсификация не принесет вам пользы, если вы не диверсифицированы в своих взглядах на рынок и в своей работе над повышением результатов. Так же как футбольный тренер разбивает показатели своей команды на отдельные компоненты – скорость, удары, защита, перехват паса – и работает над каждым из них, вы должны анализировать и совершенствовать команду своих стратегий. Вы сможете избежать множества просадок, если будете извлекать максимум из каждого сегмента своего торгового бизнеса.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

При добавлении к позициям или выходе из позиций частями, оцените, какую пользу вам приносит подобное управление сделками. Какие прибыли и убытки вам приносит каждая из частей при добавлении? Сколько денег вы сохраняете или оставляете рынку, закрывая позицию частями? Если вы хеджируете позицию, сколько вы получаете от этого? Вы лучше торгуете в лонг или в шорт? Ваши показатели улучшаются в зависимости от времени дня или тайм-фрейма? Если вы углубитесь в эти показатели, то сможете более точно работать над различными гранями своей торговли.

Урок 76: Отслеживайте корреляции своих доходов

Крупный торговый центр – один из примеров диверсифицированного бизнеса. Там продается широкий спектр товаров, интересующих различные категории покупателей. Если потребители не покупают сезонные товары, они могут прийти в магазин за одеждой или хозяйственными принадлежностями. Магазины, предлагающие продукты для детей, подростков, мужчин и женщин обеспечивают смешение групп покупателей, сглаживая пики и спады в паттернах посещаемости каждой из этих отдельных групп.

В вашем торговом бизнесе, диверсификация приносит вам разные источники дохода. Например, вы можете зарабатывать на внутрисдневных сделках с индексами на акции и на долгосрочных движениях рынка облигаций. Если вы распределяете свой капитал между идеями и стратегиями, вы сглаживаете кривую своих доходов, так же как наличие множества магазинов поддерживает трафик в торговом центре. Когда одна или две стратегии не приносят хорошего дохода, вашу прибыль поддерживают другие.

Диверсификация в торговле позволяет вам держаться на плаву, когда некоторые ваши стратегии на время перестают работать или вовсе устаревают.

Но как же узнать, диверсифицирован ли ваш торговый бизнес на самом деле? *Торговля с помощью различных сетэпов и на разных рынках сама по себе не означает, что ваш портфель диверсифицирован.* Единственный путь убедиться в своей диверсификации – отслеживать корреляции между доходами от разных стратегий.

Предположим, вы внутридневной трейдер, торгующий простейшие паттерны: движение на новостях о прибыли компаний и пробой ценовых диапазонов. Идея в том, что ваши доходы будут диверсифицированы, так как вы имеете длинную позицию в некоторых инструментах (ожидание неожиданно прибыльных отчетов и пробоев вверх) и короткую в других (плохие отчеты и пробой вниз). Вы можете также быть диверсифицированы по секторам рынка и даже по времени удержания позиций. Если вы будете следовать логике предыдущего урока, вы сможете отдельно отслеживать результаты ваших новостных и пробойных сделок. Вы также сможете видеть показатели коротких и длинных позиций.

Отслеживая корреляции между вашими доходами, вы продвигаете свой анализ на шаг вперед. Вы подсчитываете дневной P/L каждой стратегии на определенном периоде времени. Затем вы оцениваете корреляцию между двумя сериями данных. Если ваши стратегии действительно независимы, одни не должны быть сильно коррелированы. Неактивный рынок, например, не позволит вам заработать много на пробоях, но вы все еще сможете получать доход от отдельных акций с неожиданно хорошими отчетами. Похожим образом, вы можете иногда получать мало от новостей, но на рынке при этом будет много пробойных движений из-за макроэкономической статистики.

Многие трейдеры считают, что они диверсифицированы, но в действительности они торгуют одну и ту же стратегию на множестве похожих, связанных друг с другом инструментов. Это означают, что они принимают на себя гораздо более значительные риски, чем они думают.

Я работал с трейдером, который сделал феноменальную карьеру, а затем внезапно перестал зарабатывать. На первый взгляд, он был хорошо диверсифицирован, торговал различными инструментами и эффективно использовал опционы для хеджирования и направленных позиций. Однако, детально проанализировав его стратегии мы осознали, что все они в той или иной степени полагаются на бычий рыночный

тренд. Когда рынок впервые вошел в горизонтальный коридор, а затем в продолжительный нисходящий тренд, трейдер перестал получать прибыль. Он торговал много инструментов и стратегий, при этом не добившись достаточной диверсификации. Его торговый бизнес был похож на автоцентр, продающий разные модели и типы пикапов, микроавтобусов и внедорожников. Когда большие машины перестают пользоваться популярностью, возможно, из-за высокой стоимости топлива, такой бизнес становится уязвимым. Он не такой диверсифицированный как кажется.

Предположим вы отследили историю ваших результатов и обнаружили, что ваши стратегии коррелируют с коэффициентом 0.20. Коэффициент детерминации доходов этих стратегий будет равен коэффициенту корреляции в квадрате - 0.04, или 4 процента. Это означает, что вклад результатов одной стратегии в вариацию результатов другой составляет лишь 4% - совсем не много. Представим, однако, что за последний месяц корреляция подскочила до 0.70. Теперь взаимное влияние наших стратегий близко к 50%. Ваши стратегии, скорее всего, больше не являются независимыми.

Что может вызвать такой скачок в корреляции? На сильном трендовом рынке все пробои могут иметь одно направление - то же самое направление, что и импульсы от неожиданностей в отчетах фирм. В другом случае, вы можете попасть под влияние господствующего на рынке мнения и совершать сделки в соответствии с ним. В обоих случаях, ваш диверсифицированный бизнес уже не такой и диверсифицированный, как в случае с авто-центром.

Корреляции между вашими стратегиями меняются со временем благодаря изменениям рыночных условий и из-за ваших собственных скрытых установок и склонностей.

Недостаток диверсификации имеет большое значение, так как он означает, что ваш капитал теперь распределен между меньшим количеством идей. Риск повысился, ведь вместо распределения ваших средств между разными стратегиями, вы вкладываете их в одну единственную. Та же проблема возникает, когда различные рынки и классы активов начинают двигаться более коррелировано, например, из-за паники инвесторов. Во время таких периодов повышенных рисков, трейдеры часто избегают акций и ищут укрытия на рынке облигаций или золота. Таким образом, корреляции между движением цен трех классов активов (акции, облигации и золото) начинают сильно возрастать. На практике, вместо диверсификации ваш капитал концентрируется в одной идее.

Когда корреляция результатов вашей торговли возрастает, вы должны спросить себя: относятся ли эти изменения к вашим склонностям и мнениям, или они

происходят за счет перемен в поведении рынка. В первом случае, вы можете приложить усилия к поиску новых, некоррелированных идей; во втором – снизить риск в каждой из ваших сделок, чтобы уменьшить ваш общий риск в условиях концентрации капитала. Вы должны избегать ситуаций, когда все яйца складываются в одну корзину. Какое-то время это может приносить хорошие результаты, но это делает ваш бизнес уязвимым перед лицом рыночных изменений.

Мой тренерский опыт говорит о том, что трейдеры добиваются наиболее рациональной диверсификации при:

- Совмещении внутридневной торговли и свинговых стратегий или совмещении инвестирования и свинг-трейдинга.
- Совмещении направленной торговли (открытии коротких либо длинных позиций в разных инструментах) и парной торговли (открытии длинных позиций по одному инструменту и коротких позиций по другому, связанному с первым).
- Совмещении одной стратегии (торговли на новостях и отчетах) с другой (торговли на утренних гэпах).
- Совмещении торговли одним классом активов (валютными парами) с другим классом активов (акции с низкой капитализацией).

Например, трейдер может иметь длинную позицию по акциям с высокой доходностью в качестве одной идеи. Вторая идея в этом случае потребует от трейдера продажи инструментов на одном конце кривой доходности и покупки инструментов на другом, возможно, в ожидании того, что кривая доходности станет более плоской перед ужесточением политики федеральной резервной системы. Третья идея может заключаться в торговле на спредах между различными акциями в ожидании их возврата к историческим нормам. Четвертой идеей может стать покупка акции низкокапитализированной компании. Преимущество спредовой и парной торговли (как в третьей и четвертой идеях) заключается в том, что независимо от направления рыночного движения, такие позиции приносят диверсификацию. Торговые горизонты расширяются, когда вам не нужно знать, будет ли рынок расти или падать, и вы более подробно рассматриваете *относительные взаимодействия* между инструментами.

Часто торгующие внутридневные трейдеры будут стремиться к достижению диверсификации иными путями. Они будут демонстрировать относительно постоянную пропорцию длинных и коротких позиций. Они также могут управлять позициями в различных таймфреймах или совершать сделки с различными инструментами и активами. Риск для внутридневного трейдера заключается в возможности попасть под влияние фиксированных мнений относительно рынка,

склоняясь при этом к торговле в одном направлении. Если такой трейдер диверсифицирован, корреляции между разными его сетапами должны постоянно оставаться относительно небольшими. Каждая сделка или каждый тип сделки должен быть отдельным продуктом в линейке его бизнеса.

Вам не обязательно обеспечивать диверсификацию с помощью торговли на различных рынках. Вы можете диверсифицировать таймфреймы, направления и сетапы сделок.

Ваш торговый бизнес диверсифицирован адекватно? Эта диверсификация усиливается или уменьшается? Если вы похожи на большинство трейдеров, вы не знаете ответов на эти вопросы. Однако, эта информация должна всегда быть у вас под руками. Все что вам нужно – разделить свои сделки на стратегии, ежедневно отслеживать результаты каждой из этих стратегий и вносить информацию в Excel. Там очень просто подсчитать корреляции на различных временных периодах. Если же вы не торгуете ежедневно и держите большинство позиций несколько дней, просто подсчитывайте результаты каждой стратегии в конце дня так, как будто вы закрыли все позиции. Это покажет вам, двигаются ли ваши позиции в унисон или независимо. И это подскажет вам, есть ли у вас множество источников дохода в вашей торговле или их очень мало.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Не так уж сложно превратить хорошую направленную торговую идею в удачную парную сделку. Когда вы заметите, что индекс, сектор, товар или акция будет двигаться в верх или вниз, спросите себя, какой взаимосвязанный индекс, сектор, товар, или акция может максимизировать это движение. Теперь вы готовы купить один инструмент и продать другой, который может запаздывать. Например, вы думаете, что S&P500 направится вверх. Вы видите силу индикатора NYSE TICK (\$TICK) по отношению к индикатору Dow TICK (\$TICKI). Основываясь на этом, вы покупаете акции из Russell 2000 и продаете акции из Dow Jones Industrials на равную сумму. Эта стратегия может стать прибыльной, даже если ваша первоначальная идея о направлении S&P500 не сработает. Так как на рынке в целом покупки будут сильнее, чем в акциях крупных компаний из DJI, вы получите прибыль. Учитесь думать и торговать в терминах взаимосвязей. Так вы расширите арсенал ваших идей.

Урок 77: Откалибруйте соотношение риска и доходности

Я недавно пользовался прогнозным инструментом Генри Карстенса (www.verticalsolutions.com/tools.html) для моделирования возможных кривых доходов двух трейдеров:

1. У Трейдера А наблюдается небольшой перевес в отрицательную сторону - 48% его сделок являются прибыльными при отношении средней прибыльной сделки к средней убыточной 0.90.

2. Трейдер Б демонстрирует небольшой перевес в положительную сторону - у него 52% прибыльных сделок и соотношение размеров средней прибыли и среднего убытка составляет 1.10.

Я смоделировал их доходы за 100 дней. Средний размер прибыльного дня был равен \$100 в обоих сценариях. Допустим, трейдеры начинают с портфеля в \$20,000. Таким образом, дневная волатильность их доходов составляла около 50 базисных пунктов (1/2 процента или \$100/\$20,000). Если трейдеры делали в среднем в день только одну сделку, вероятно, они рисковали примерно двумя пунктами Emini S&P500 в каждой сделке и могли заработать столько же.

Выполнив сценарии по 10 раз, я смог получить массив возможных результатов каждого трейдера:

Номер прогноза	Трейдер А	Трейдер В
1	-\$904.2	\$769.9
2	-727.4	667.5
3	-718.5	614.7
4	-763.5	783.8
5	-786.1	528.7
6	-551.0	830.4
7	-518.9	933.0
8	-610.5	500.7
9	-760.5	791.5
10	-812.6	884.2

Мы видим, что небольшие перевесы со временем складываются в значительные суммы. При небольшом перевесе в отрицательную сторону, как в случае Трейдера А, средний убыток портфеля за 100 дней составляет около 3%. Когда перевес положителен, в среднем наблюдается доход в 3%.

Безусловно, для того чтобы превратить умеренный положительный перевес в умеренный отрицательный нужно не так уж много: разница между 52% и 48% прибыльных сделок и 10%-ным превышением средней прибыли или убытка невелика. Лишь небольшого изменения в характере движения рынка, качестве исполнения сделок, уровне концентрации или точности исполнения торговых идей достаточно, чтобы превратить наше скромное преимущество в стабильный убыток.

Вам не нужно обладать большим положительным перевесом для того, чтобы ваш торговый бизнес был успешен; вам нужно обладать устойчивым перевесом.

Если бы мы отслеживали результаты каждый день, мы бы заметили, что у Трейдера А есть прибыльные дни, а у трейдера В – убыточные. Однако, на периоде в 100 дней статистический перевес проявляет себя очень ярко. Нет сценариев, в которых Треjder А получил бы прибыль, а Треjder В получил убыток. Так же как преимущество казино в каждой ставке со временем приводит к солидным доходам, преимущество в каждой сделке может генерировать надежный поток прибыли, если перевес будет оставаться стабильным долгое время. Если у вас появилось преимущество, ваша наиглавнейшая задача как собственного торгового тренера – обеспечить стабильность в использовании этого преимущества, каждый день, в каждой сделке.

Но давайте сделаем еще один шаг в нашем анализе и исследуем риск и прибыль. Наши Трейдеры А и В не самые рискованные парни: они торгуют только одним контрактом ES на свои \$20,000. Это обеспечивает им дневную волатильность доходов приблизительно 50 базисных пунктов, что не так уж и необычно в мире риск-менеджмента. Однако, мы можем видеть, что трехпроцентный доход Трейдера В за 100 дней составит около 7.5% годовых (250 торговых дней). Хотя это и не самый ужасный показатель, мы должны вычесть из него комиссии и другие расходы. Устойчивое небольшое преимущество не приносит значительного дохода при скромных рисках.

Как же наш Треjder В может повысить свои доходы? Простым способом будет торговля тремя контрактами вместо одного. При допущении, что это не повлияет на сделки Трейдера В, его дневная волатильность доходов теперь составит 1.5% со средним доходом \$300. Доход в 20% годовых теперь выглядит очень привлекательно. Если вы берете больше рисков при стабильном перевесе, то это полностью оправдано, так же как для казино оправдано повышение ставок при его преимуществе над игроком. Вам просто нужно иметь достаточно глубокие карманы, чтобы пережить серии убытков,

которые можно ожидать даже в том случае, когда у вас есть преимущество. Когда я выполнял сценарии для Трейдера В, я наблюдал спады, составляющие от \$700 до \$800. Умножьте это на три, и у Трейдера будет просадка в 12%.

Но что если Треjder В вдавит педаль в пол и начнет торговать 10-ю контрактами со своим небольшим преимуществом? Потенциальный годовой доход в 75%. Это просто фантастика! Но просадки в 40% крайне неприятны. Небольшой и устойчивый перевес внезапно генерирует огромные убытки, если риск близок к экстремальному.

Волатильность ваших доходов будет часто коррелировать с волатильностью ваших эмоций.

В этом агрессивном сценарии, Треjder В приближает волатильность своих дневных доходов к 5%. Дневные колебания такого размера, особенно во время просадок, способны повлиять на психику трейдера. Как только трейдер выходит из себя, его небольшой позитивный перевес может превратиться в небольшой негативный. Вооруженный большим плечом трейдер может потерять все и разориться, даже обладая арсеналом разумных торговых методик.

Размер вашего преимущества и волатильность ваших дневных доходов (являющаяся функцией определения размера позиций) будет определять поведение графика вашего P/L. Управление поведением этого графика имеет критическое значение для управления вашими эмоциями. Ваше задание – использовать прогнозные инструменты Генри Карстенса так, как это показано выше, применив их к анализу исторических данных о ваших собственных перевесах/преимуществах. Так вы получите вероятную картину вашей эквити. После этого, поиграйте со средним размером прибыльной сделки, чтобы определить уровни риска, прибыли и просадок, которые сделают вашу торговлю оправданной для вас с финансовой точки зрения, но не будут генерировать чрезмерных перепадов в размере вашего портфеля.

Лишь немногие трейдеры на самом деле понимают значение размера их торгового объема по отношению к размеру их статистического перевеса. Если вы будете знать, сколько вы можете заработать и потерять в вашем торговом бизнесе, вы сможете легче адаптироваться в трудные времена и не поддадитесь излишней самоуверенности, когда все будет хорошо. Приведите уровень вашего риска в трейдинге в соответствие с уровнем вашей персональной склонности к риску и вы сделаете огромный шаг к успеху в торговле.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Увеличение размера ваших позиций вдвое будет иметь такой же эффект для поведения кривой вашего дохода, как

торговля постоянным объемом на рынке с удвоившейся волатильностью. Этот процесс – дилемма для трейдеров, которые удерживают позиции по несколько дней или недель. Но также он представляет сложность и для внутрисуточных трейдеров, которые сталкиваются с различными паттернами волатильности в разные периоды торгового дня. Часто трейдеры связывают волатильность с возможностями и даже увеличивают свой объем/риск в моменты ее повышения. Это очень сильно усиливает перепады размера их торговых счетов и играет злую шутку с их эмоциями. Определение рисков с поправкой на волатильность рынка – отличный способ контролировать размер ваших ставок так, чтобы убытки от нескольких сделок не забирали всю прибыль нескольких дней или недель.

Урок 78: Важность исполнения в трейдинге

Ваши идеи могут быть самыми лучшими во всем финансовом мире, но если они не исполнены правильно, их ценность будет невелика. Хороший продукт не будет продаваться при плохом маркетинге. Феноменальный план на игру отличного тренера не сработает на баскетбольной площадке, если игроки не будут отдавать точные передачи и не будут занимать правильных позиций под кольцом, чтобы взять отскоки. Квотербек может задумать отличный розыгрыш, но если игроки линии не справятся с блоком, пасс даже не будет отдан.

Так же и с трейдингом: исполнение составляет гораздо более значительную часть успеха, чем думают многие трейдеры. Среднестатистический трейдер тратит больше внимания на вход в рынок, но именно управление торговой идеей часто определяет ее судьбу. Когда вы становитесь менеджером в своем торговом бизнесе, вы должны постоянно, изо дня в день фокусироваться на исполнении, подобно тому, как вы фокусировались бы на операционной деятельности своего магазина, будь вы его владельцем.

Торговая идея начинается с восприятия того, что цена индекса, товара или акции может измениться. Например, мы можем понять, что индекс на акции торгуется на одном ценовом уровне, но скорее всего должен торговаться на другом. Наше обоснование этого мнения может быть связано с фундаментальными показателями: мы прогнозировали уровень ставок и рост доходов компаний, при которых индекс должен стоять X, а не Y. Обоснование может быть чисто статистическим: спред между мартовскими и январскими опционными контрактами на индекс достиг исторического максимума, и мы прогнозируем его откат к нормальным значениям. Мы также можем использовать технические критерии для своих выводов: рынок не сможет пробить этот долгосрочный диапазон, поэтому мы прогнозируем лишь тест нижней границы диапазона. В нашем случае, торговая идея принимает следующий вид: «Мы сейчас торгуемся по текущей цене, но я предполагаю, что мы будем торговаться по такой-то цене.»

Это означает, что полностью сформированная торговая идея включает в себя не только найденный сетап для точки входа, но также и целевой уровень (таргет). Очень часто таргет не устанавливают точно и ясно, но все же он лежит в основе любой торговой идеи. Сделка имеет смысл лишь тогда, когда мы ожидаем такого движения цены в нужном направлении, которое сопоставимо принимаемым риском.

Также как бизнесмены устанавливают целевые уровни доходов на свои инвестиции, трейдеры планируют доходы от своих торговых идей.

В этом контексте, каждая сделка является гипотезой: наше мнение по поводу правильной цены актива формирует нашу гипотезу, а наша сделка может рассматриваться как проверка этой гипотезы. По мере движения рынка, гипотеза подтверждается или опровергается. Это означает, что во время сделки наша уверенность в гипотезе либо усиливается либо ослабевает.

Любой хороший ученый умеет видеть не только подтверждения своей гипотезы. Он также видит моменты, когда гипотеза не находит подтверждения. Гипотеза является значимой лишь тогда, когда ее можно либо подтвердить, либо опровергнуть. Результат, который опровергает нашу гипотезу в сделке – это наш уровень стоп-лосса. Это обратная сторона таргета; если таргет определяет возможное движение в нашу сторону, то стоп-лосс отмечает тот размер противоположного движения, который мы можем допустить до выхода из сделки и признания нашей гипотезы неверной.

Трейдер без четких таргетов и стоп-лоссов похож на ученого без четких гипотез. Вы можете торговать только для того чтобы узнать, что произойдет, а ученые могут развлекаться у себя в лабораториях, но ни то ни другое не приведет к успеху. Четко сформулированная гипотеза и объективные критерии ее подтверждения или опровержения – вот что преумножает знания. Точно так же, четкая торговая идея и жесткие критерии ее подтверждения и опровержения могут направлять наше понимание рынка. Часто, если вы получили стоп-лосс на хорошей торговой идее, вы можете переформулировать свое понимание происходящего на рынке. В конце концов, ученые учатся на неподтвержденных гипотезах так же, как и на подтвержденных.

Четко определив стоп-лосс и таргет, вы получаете базис для исполнения торговой идеи. Хорошее исполнение предполагает, что мы войдем в сделку по цене, при которой наш убыток при неблагоприятном исходе (стоп-лосс) будет меньше нашей прибыли (таргет) при благоприятном. Вот что трейдеры понимают под получением хорошей цены: они исполняют идею с меньшим риском относительно потенциальной прибыли. Полезно думать о каждой сделке как о раскладе в покере: размер нашего стоп-лосса говорит о том, сколько мы хотим поставить на конкретную торговую идею.

Многие трейдеры совершают ошибку, фиксируя размер своих стопов на определенной сумме. Вместо этого, вы должны устанавливать стоп на уровнях,

достижение которых покажет вам, что ваша идея не реализовалась.

Скажем, мой анализ говорит о том, что есть отличный шанс пробить вчерашний максимум цены на уровне \$51 за акцию. Текущая цена немного ниже \$49 после утренних продаж, опустивших цену до \$48, что в свою очередь выше вчерашнего минимума на отметке \$47.50. В ленте появляется благоприятная для сектора новость и я сразу же покупаю акцию по цене \$49, установив таргет на уровне \$51. Моя гипотеза заключается в том, что новость станет катализатором роста, при том что утренние продажи не смогли взять вчерашний минимум. Я готов потерять один пункт на сделке (взяв стоп-лосс по \$48), чтобы заработать два пункта на идее (таргет по \$51).

Представим, однако, что акция торгуется на уровне \$50 к моменту выхода новости. Теперь соотношение риск/прибыль уже не в мою пользу. Если я захочу принять движение до \$48, прежде чем заключить что я неправ, я должен буду получить два пункта потенциального убытка на один пункт потенциальной прибыли. Хотя идея та же самая, исполнение совсем другое. Трудно сделать прибыль на длинной дистанции, если вы постоянно рискуете двумя долларами, чтобы заработать один. Однако, если вы рискуете одним долларом, чтобы сделать два или больше, вы можете быть правы менее чем в половине случаев и оставаться при этом в плюсе.

Хорошее исполнение означает, что вы определяете риск как функцию ожидаемой прибыли.

Исполнение позволяет осуществлять проактивный риск менеджмент. Если вы контролируете, сколько вы можете заработать и потерять, основываясь на цене входа, вы знаете свой риск и делаете его меньшим чем потенциальная прибыль. Вы можете отслеживать качество входа, подсчитывая средний размер движения цены против вас в прибыльных сделках. Если вы пересиживаете большие подобные движения, чтобы заработать небольшую прибыль, вы определенно готовите почву для катастрофы. Если ваше исполнение на хорошем уровне, движение цены против вас будет относительно небольшим по сравнению с размером прибыли в сделке. Ваше задание - подсчитать размер этих движений цены в ваших сделках. Это покажет вам, насколько успешно вы исполняете ваши идеи, а также позволит вам получить чувствительный критерий изменения соотношения риска и прибыли в ваших сделках.

Психологически, хорошее исполнение связано с терпением. Чтобы получить хорошую цену, вам нужно откладывать исполнение некоторых торговых идей. Как игрок в

покер, вы должны делать ставку, когда вероятность в вашу пользу. Это означает частый сброс карт. Бизнес тоже не пытается угодить всем и заработать все деньги. Менеджеры часто отказываются от возможностей продать товары, чтобы сфокусироваться на том, что получается у фирмы лучше всего. Когда вы правильно управляете своим трейдерским бизнесом, вы не используете каждую мыслимую возможность заработать; вы ждете *лучших* возможностей. Чем более четко вы определяете риск и прибыль, тем легче вам будет использовать появление самых благоприятных возможностей.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Простое правило, которое помогло значительно улучшить исполнение моих сделок, заключается в том, чтобы дожидаться, пока покупатели сделают свой ход, если я продаю, и продавцы сделают свой ход, если я покупаю. Так, я могу купить только если NYSE TICK стал отрицательным и если последние X баров являются нисходящими. Я могу продать только если NYSE TICK положителен, а последние бары показывают рост. Это уменьшает последующую просадку в сделке, так как я вхожу сразу после коротких рывков рынка вверх или вниз. Иногда вы будете пропускать сделки, терпеливо дожидаясь возможности войти, пока другая сторона делает свой ход, но дополнительные тики, которые вы получите в результате, полностью оправдают ваше ожидание.

Урок 79: Генерируйте хорошие торговые идеи

Вы можете заметить, как успешные компании всегда предлагают все новые и новые продукты, чтобы удовлетворить меняющиеся потребности и запросы своих клиентов. В бизнес среде, самый лучший способ остаться не у дел – это стать статичным. Если ваш текущий продукт стал хитом, конкуренты и имитаторы не заставят себя долго ждать. То что было в тренде в одно время – большие машины в периоды дешевого бензина, CD-плееры в музыке – может внезапно стать никому не нужным при изменении экономических условий или технологий.

В трейдинге дело обстоит точно так же. Одно время, покупка акций технологических компаний было верной дорогой к успеху. Тысячи внутридневных трейдеров бросили работу и гонялись за удачей на рынке. После 2000-го года, эта идея утонула в диком медвежьем рынке. Теперь, некоторые технологические компании чувствуют себя относительно хорошо, тогда как другие ослабевают. Рынки, как вкусы потребителей, никогда не бывают статичны.

Как мы видели в уроке про диверсификацию, если ваш торговый бизнес построен на одном методе торговли –

ограниченном наборе идей и паттернов, - вы находитесь в крайне уязвимом положении. Я помню времена, когда пробои границ коридора после утреннего гэпа становились прибыльными сделками; в последние годы, такие пробои чаще всего возвращаются к исходной точке. Мы все слышали, что тренд - наш друг, но в последние годы, покупки после дней, недель или месяцев падения приносили больше прибыли (в среднем), чем продажи. Рыночные паттерны, как подчеркивал Нидерхоффер¹, постоянно меняются. Это означает, что успешные трейдеры, как успешные компании, обязаны постоянно быть в поиске новых возможностей.

Успешные создатели торговых систем не просто разрабатывают и используют в торговле одну систему. Они постоянно тестируют и используют новые системы как часть диверсифицированной совокупности стратегий.

Одна из способностей, которую я часто наблюдаю у успешных трейдеров, заключается в умении синтезировать, объединять данные различных рынков, классов активов и тайм-фреймов для создания торговых тем. Темы - это изложение мнений и взглядов, которые формирует трейдер, чтобы объяснить, что происходит на рынке. Темы являются *теориями* трейдера о финансовом рынке. Каждая сделка - это проверка теории. Успешным становится тот трейдер, который генерирует и действует в соответствии с хорошими теориями: темами, правильно описывающими, что происходит и почему.

Такое тематическое мышление часто встречается в мере управления активами, но я также встречал его и среди краткосрочных трейдеров. Масштаб теорий - и данных, использованных для их формирования - может отличаться, но процессы их генерирования удивительно схожи. Управляющий может заметить повышение цен на бензин и снижение затрат на приобретение жилья, заключив из этого, что снижение располагаемых доходов потребителей может ударить по акциям производителей дискреционных товаров². Это может привести к сделке с открытием короткой позиции в этом секторе и длинной позиции по акциям компаний пищевой промышленности, менее уязвимым во время рецессии.

Краткосрочный трейдер может смотреть на профиль рынка за прошлую неделю и отмечать широкий торговый диапазон, где большая часть объемов прошла в середине. Когда рынок приближается к верхней границе диапазона, трейдер может увидеть, что многие сектора еще далеки от

¹ Имеется в виду Виктор Нидерхоффер, успешный управляющий хэдж-фондом, автор книги «Университеты биржевого спекулянта» (прим. перев.).

² В оригинале «consumer discretionary stocks» - акции компаний, производящих потребительские товары и предоставляющих услуги, не относящиеся к предметам первой необходимости: автомобили, дорогая одежда, рестораны, отели и т.д. (прим. перев.).

прорыва вверх. Более того, на рынке во время движения не было больших объемов, а соотношение покупателей и продавцов примерно равно. Эта конфигурация подскажет краткосрочному трейдеру, что на рынке не достаточно спроса, чтобы протолкнуть зону распределения объемов (value area) выше. Трейдер продает рынок в ожидании отката к середине диапазона.

Тематическое мышление превращает рыночную информацию в гипотезы о рынке.

Ключ к тематическому мышлению – объединение наборов данных в целостную картину. Многие трейдеры, особенно новички, смотрят только на свой рынок и свой тайм-фрейм. Они слишком близоруки; все что они видят – фигуры на графике. Факторы, которые на самом деле управляют движением капитала – новости, экономические условия, тестирование объемных уровней, внутрисуточной и долгосрочный сентимент – остается для них невидимым. Не обладая способностью считывать темы рынка, они торгуют одинаково при любых рыночных обстоятельствах. Они будут торговать пробой и на трендовых рынках и на неактивных. Они упустят из виду, что на переоценку рынка влияют валютные курсы и ставки. Не удивительно, что они приходят в замешательство, когда их результаты из зеленой зоны переходят в красную: они не понимают, почему рынки ведут себя так, как ведут.

Можно многое говорить о пользе простой логики торговых решений. Синтез рыночных данных в целостные темы – отличный путь к тому, чтобы извлечь применимые на практике паттерны из большого объема информации. Однако, в погоне за простотой трейдеры могут прийти к упрощению. Сетап – определенная комбинация цен или осцилляторов – может помочь реализации торговой идеи, но это не *объяснение* того, почему рынок должен сделать то, чего вы ожидаете. Чем яснее вы понимаете логику своей сделки, тем увереннее вы будете себя вести, когда сделка пойдет в вашу сторону или против вас.

Взаимосвязи между рынками – особенно плодородная почва для развития торговых тем. Вы могли заметить, что в своем блоге *TraderFeed* я часто пишу о том, как сектора рынка акций ведут себя по отношению друг к другу. Это может подсказать нам темы, связанные с экономическим ростом и рецессией, а также с опережением и запаздыванием на рынке акций. Периодически эти темы меняются – инструменты, которые раньше были лидерами, теперь отстают – но они остаются неизменными в среднесрочной перспективе, позволяя активным трейдерам генерировать стоящие торговые идеи.

Еще один вид межрыночных тем – отношения между классами активов. Когда экономика ослабевает, и Федеральная

резервная система вынуждена понижать процентные ставки, это затрагивает не только цены облигаций, но также и курс доллара. Низкие ставки и слабый доллар может способствовать росту акций компаний, имеющих бизнес за рубежом, так как их продукты станут дешевле для потребителей из других стран. Эта ситуация может подсказать многообещающие торговые идеи.

Отслеживайте возникновение и исчезновение корреляций между секторами и рынками, чтобы определить развивающиеся и изменяющиеся темы.

Краткосрочные трейдеры могут определять темы по тому, как торгуются рынки в Европе и Азии перед открытием торгов в США. Процентные ставки повышаются или падают? Что с товарами? Что с долларом? Ночью трейдеры избегали рисков или, наоборот, покупали более рискованные активы и продавали безопасные? Были ли пробои ценовых уровней на европейских и азиатских рынках после выхода новостей или решений центральных банков? Часто ночные события оказывают воздействие на утренние торги в Соединенных Штатах и создают почву для торговых идей о направлении движения рынка по отношению к вчерашним максимумам и минимумам.

Краткосрочный трейдер может также развивать темы, основываясь на важнейших новостях и поведении секторов, которые опережают или отстают от рынка в целом. Если вы часто следите за акциями и секторами, которые часто устанавливают новые максимумы и минимумы, вы будете замечать определенные темы, которые обретают активность на рынке. Если цены на нефть высоки, вы можете заметить, что акции альтернативных энергетических компаний достигают новых максимумов. Это может стать отличной темой для наблюдения. Точно так же, в разгар кредитного кризиса, акции банков опускаются до минимумов. Улавливайте эти темы как можно раньше, в моменты зарождения новых трендов; *в конце концов, тема может продолжать реализовываться, даже если весь рынок остается в узком диапазоне.*

Вам, как собственному тренеру и руководителю своего торгового бизнеса, необходимо быть в курсе происходящего на рынке. Это означает, что помимо непосредственно торговли, вы должны тратить много времени на наблюдение и сбор данных. В моем блоге я пытаюсь выделить источники информации, имеющие особое отношение к рыночным темам. Я обновляю темы ежедневно в Twitter (www.twitter.com/steenbab). Однако, в конце концов, вам надо научиться развивать темы, имеющие наибольшее значение именно для вас, используя источники информации для формирования и развития этих тем. Чем лучше вы понимаете рынки, тем лучше вы понимаете то, что

происходит на *вашем* рынке. Как квотербеку, вам нужно видеть все игровое поле для реализации правильного розыгрыша; вас легко вырубят любой полузащитник, если вы смотрите только в одну точку!

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Особенно ценными часто становятся темы, основанные на новостных катализаторах. Например, если макроэкономический отчет демонстрирует лучшие показатели чем ожидалось, и вы видите устойчивые покупки, отслеживайте сектора и акции раньше других начавшие движение. Подумайте о сделках в этих секторах и акциях, особенно, если они хорошо держатся при откатах рынка в целом. Многие из этих тем могут действовать несколько дней, генерируя отличные свинговые движения.

Урок 80: Управляйте сделкой

Успех в бизнесе зависит не только от продуктов и услуг, которые компания предлагает потребителям. Большая часть успеха связана с управлением бизнесом. Если вы не наняли нужных людей, не руководили ими правильно, не проводили инвентаризаций, не придерживались бюджета, вы не сможете заработать денег даже с самыми лучшими продуктами и услугами.

Так же и с трейдингом. Лучшие трейдеры, которых я знал, обладают превосходными навыками *управления сделками*. Под управлением сделкой я понимаю нечто отличное от разработки торговой идеи и ее исполнения. Вместо этого, я имею в виду то, что происходит *после* входа в сделку и *до* выхода из нее.

Вашей первой реакцией может быть следующая: «Но я же ничего не делаю в это время!» Разумеется, можно войти в позицию и сидеть в ней, ожидая пока цена достигнет таргета или стоп-лосса. Однако, такое поведение неэффективно. Это как продавать один и тот же набор товаров во всех магазинах, даже не смотря на то, что некоторые товары в определенных местах продаются лучше, а другие – хуже.

Для того чтобы оценить, почему это так, подумайте о моменте входа в сделку. В этот момент у вас есть минимум информации относительно правильности вашей торговой идеи. По мере того как движение рынка продолжается после вашего входа, вы накапливаете свежие данные о вашей идее: поведение цены либо поддерживает, либо не поддерживает причины вашего нахождения в рынке. Например, если ваша идея основана на снижении процентных ставок, и вы видите как цены облигаций пробивают вниз свой диапазон, это станет поддержкой для вашей идеи. Если вы ожидаете пробоя вверх на рынке акций, видите как объемы возрастают и NYSE TICK достигает новых максимумов дня на движении вверх, это также поддерживает вашу идею. Если вы отслеживаете движение рынка и темы, находясь в сделке, вы можете переоценивать вероятность того, что ваша сделка станет успешной.

Управление сделкой - это совокупность решений, которые вы принимаете на основании новой информации, накопленной во время сделки.

Один из способов использования этой информации, который я часто вижу у трейдеров, заключается в изменении размера позиции. Первоначальный торговый объем может быть относительно невелик, но трейдер может добавить к позиции,

если свежая порция информации подтверждает его идею. Мой торговый капитал, выделенный на каждую идею, разделен на шесть частей. Обычно я вхожу в позицию одной или двумя частями. Только если моя идея находит поддержку, в игру вступят третья и четвертая части. Я обнаружил, что если мои идеи неверны, это становится очевидно уже на начальном этапе развития сделки. Входя в рынок небольшим объемом, я получаю умеренную просадку в случае ошибки. Если я добавляю к позиции, которая поддерживается рынком, я максимизирую выгоду от хороших сделок. *Как я выяснил, управление сделками имеет такое же значение для результатов многих трейдеров, как и качество их первоначальных торговых идей.* Я видел, как трейдеры пробуют множество торговых идей, но вкладывают капитал лишь в те, которые оказались удачными: именно управление сделками, в этом случае, является определяющим фактором их доходов.

Управление сделками подразумевает, что вы должны быть активно вовлечены в процесс обработки информации во время сделки, а не просто пассивно наблюдать за ней. Правильное управление сделкой сильно отличается от попыток запрыгнуть в уходящий поезд рынка, движущегося в вашу сторону. Управление – это отдельный процесс, при котором вы можете ждать нормальных откатов цены против вас для того, чтобы добавить к позиции по хорошим ценам. Например, если вы в длинной позиции, и рынок идет в верх, вы должны ждать откатов от последовательных максимумов цены. Добавляясь после откатов, вы можете реализовать потенциальную прибыль при возвращении рынка к предыдущим пикам, но вы также обеспечиваете и то, что соотношение риск/прибыль будет благоприятным для той части позиции, которую вы добавили.

Каждая часть позиции, добавляемая к сделке, требует отдельной оценки соотношения риска и прибыли.

Находясь в краткосрочной сделке, я внимательно отслеживаю внутрисуточный сентимент, чтобы увидеть, какая сторона на рынке (продавцы или покупатели) является наиболее агрессивной. Я также буду смотреть за NYSE TICK (количество акций, совершивших движение на тик вверх, минус количество акций, сдвинувшихся на тик вниз) и дельтой (объем сделок с фьючерсом ЕС, прошедший по офферу минус объем, прошедший по биду). Эти показатели покажут мне баланс сентимента. Если сентимент повернется против меня, я могу решить выйти из позиции по ситуации, не дожидаясь срабатывания стоп-лосса. Это также часть управления сделкой. Разумеется, опережать собственные стоп-лоссы – довольно рискованное занятие: оно может спровоцировать импульсивное поведение при каждом тике рынка против вас. Однако, я

обнаружил, что если я в длинной позиции по ES, а фьючерс на Russell 2000 (ER2) идет вниз, или же наблюдаются новые минимумы в ключевых секторах рынка, высока вероятность того, что тренд вверх не будет иметь продолжения. Активно принимая решение о выходе, я сохраняю свои деньги и готовлю себя к новой сделке.

В основе описанного выше подхода лежит следующее утверждение: в рынке важно быть правым, но еще важнее *знать, когда ты прав*. Я заметил, что самые успешные трейдеры максимально используют свое преимущество, когда понимают, что они правы; они отлично чувствуют такие моменты. Это означает, что они внимательно следят за рынком в реальном времени и способны оценить, когда их торговые идеи – их гипотезы – срабатывают, а когда нет. Они стали хорошими трейдерами благодаря хорошему управлению сделками.

Ваше задание в этом уроке – оценить ваше управление сделками в качестве отдельного источника доходов. Вы добавляете к позиции? Вы агрессивно действуете при исполнении своих лучших идей, если вы правы? Если вы похожи на большинство трейдеров, управление сделками может оказаться наименее развитой частью вашего торгового бизнеса. Для развития нужных навыков может потребоваться возвращение к виртуальным торгам или к торговле с меньшим объемом. Возможно, вам придется научиться структурировать свое время в сделке, чтобы выделять наиболее значимую информацию для конкретной торговой идеи. Однако самым значительным изменением должно стать развитие агрессивного настроения в те моменты, когда вы *знаете*, что оказались правы.

Как собственный торговый тренер, вы должны выжимать максимум из своих активов. Легко заметить трейдеров, потерпевших неудачу из-за потери денег. Гораздо сложнее увидеть столь же значительное количество трейдеров, не реализовавших свой потенциал из-за того, что они не использовали свои лучшие идеи. Отличное упражнение – добавлять к каждой позиции по крайней мере один раз на бумаге, после реального входа в сделку. После этого оцените исполнение сделки по добавлению части позиции, ее прибыльность, просадку, которую вы по ней получили и т.д. Одним словом, расцениваете управление сделкой так, как вы расценивали бы торговлю на абсолютно новом рынке. Такая торговля требует отдельного процесса обучения, практики и обратной связи. Вам не нужно быть правым все время; главное – *знать, когда вы правы* и использовать возможности по максимуму.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Отслеживайте сделки, в которых вы вышли из рынка до достижения стоп-лосса. Такое дискреционное управление

сделками сохранило вам деньги? Вы, напротив, потеряли их? Важно оценивать свои практики управления сделками и понимать, приносят ли они пользу вашему торговому бизнесу.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему процесса обучения на главной странице блога, посвященной восьмой главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-eight-links.html>

Книги Джима Далтона – отличный ресурс для развития концептуального подхода к трейдингу. Я рекомендую *Mind Over Markets* и *Markets in Profile*. Обе книги доступны на сайте, где Джим и Терри Либерман предлагают тренинги для развивающихся трейдеров: www.marketsinprofile.com.

Отличная книга по риск-менеджменту – текст Kenneth L. Grant's *Trading Risk* (Wiley, 2004).

Торговля ETF -- отличный способ достижения диверсификации. Две книги станут хорошим введением: David H. Fry's book *Create Your Own ETF Hedge Fund* (Wiley, 2008) and Richard A. Ferri's *The ETF Book* (Wiley, 2008).

Я получаю много вопросов, связанных с семинарами, курсами и другими ресурсами, которыми можно воспользоваться для обучения торговле. Мое мнение, как и обратная связь от читателей моего блога, заключается в том, что эти предложения часто дороги и имеют опосредованное отношение к потребностям и интересам частных трейдеров. Я также получаю множество вопросов касательно проп-фирм, позволяющих трейдерам торговать их капиталом на бирже, отдавая им часть дохода. Некоторые из этих фирм являются вполне профессиональными и честными; некоторые – нет. Я настоятельно рекомендую тщательную проверку: поговорите с несколькими людьми, прошедшими эти курсы или торгующими в этих фирмах. Если вы не можете получить обратную связь напрямую – не связывайтесь. Не платите тысячи долларов за что-либо, если вы *точно* не знаете, что вы получите.

ГЛАВА 9

Уроки профессиональных трейдеров

Различные взгляды на торговлю и ресурсы для самообучения

Тот кто борется за будущее, уже живет в нем сегодня.

-Айн Рэнд

В данной главе я постарался обобщить мнения опытных трейдеров, которые делятся своими взглядами в Сети. Вопрос, который я им задал, был прост:

«Какие три вещи вы считаете наиболее полезными при самообучении трейдера?»

Я думаю, вы оцените их советы. Я не сомневаюсь, что знакомство с ресурсами, предоставленными этими трейдерами, окажется для вас полезным. В вашем саморазвитии вам не нужно заново изобретать колесо. Рекомендации тех, кто прошел все это до вас, могут оказаться бесценными. Думайте об этой главе, как об уроках по наилучшим методам самообучения. Взгляните на темы, затронутые большинством профессионалов из этой главы; эти темы включают в себя лучшие практики из лучших.

Урок 81: Максимально используйте ваши сильные стороны и развивайте креативность

Мы познакомились с Генри Карстенсом, когда рассматривали прибыли и убытки как функцию статистических показателей. Сайт Генри (www.verticalsolutions.com) изобилует ценной для дискреционных трейдеров информацией, но его основная специализация – разработка торговых систем. Генри не сапожник без сапог: он развивает и использует в торговле собственные системы, управляет деньгами клиентов, разрабатывает системы для других трейдеров и фирм. Когда я задал ему вопрос о том, что он считает самым важным в его самообучении, он быстро выдал три ответа:

1. Эффективное использование сильных качеств и интересов
2. Обучение обучению
3. Сотрудничество и трудовая этика

Давайте посмотрим на каждый из них.

Генри с детства учился строить и использовать технику у своего деда Флойда Грэма. «Я оператор тяжелой техники и всегда им был», – говорит Генри. Интересуясь машинами и передвижением вещей, Генри попробовал себя в особом виде строительства: *он сконструировал машину для торговли*. После создания нескольких подобных систем, он овладел способом подсчета вероятности рыночного движения. Затем он отбросил все свои системы кроме одной и создал новые. Таким образом, его машины никогда не ржавели и не устаревали. Его главная компетенция и интерес – это строительство: просто рынки были тем, что он двигал в данный момент. Генри научился использовать то, что он знает и любит, и нашел в этом удовлетворение и успех.

К успеху приходят с помощью существующих талантов, интересов и навыков: того, что вы любите и что делаете хорошо.

Однако, нужно отметить, что обратная сторона строительства – разрушение. Иногда вам нужно уничтожить структуру, чтобы создать новую. Именно желание Генри расстаться со старыми системами и развивать новые и наделило его преимуществом. Задача заключается не в том, чтобы найти идеальную систему и получать от нее деньги как из банкомата. Необходимо быть честным с самим собой и видеть моменты, когда идеи больше не работают, а также

стремиться стать настолько хорошим оператором системы, насколько это возможно.

Теперь остановимся на обучении обучению. Генри считает, что уроки шахмат, которые он брал у гроссмейстера Нигеля Дэвиса, помогли ему стать восприимчивым к паттернам и их нюансам. «Из этих уроков я вынес для себя то, насколько значительными могут быть нюансы – последовательности догадок и озарений, которые мы получаем благодаря опыту и длительному стремлению к определенной цели», – объясняет он. Генри научился сканировать рынки также, как он сканировал шахматную доску в поисках лучших ходов. «Я постоянно нахожусь в поиске новых догадок, тех нюансов которые будут нести в себе всего лишь небольшие преимущества еще какое-то время.»

Я наблюдал такой плодотворный междисциплинарный анализ у многих успешных трейдеров. Трейдеры, обладавшие математическим складом ума, учились количественно оценивать полезность и отклонения от нее. Трейдеры со спортивным прошлым использовали свой опыт, чтобы управлять своими тренировками в торговле и контролировать в себе дух состязательности. Мой собственный опыт работы в психологии сделал меня чувствительным к моделям формирования паттернов в человеческом поведении. Эта работа принесла мне огромную пользу при определении однотипных паттернов в рынке. Самообучение начинается с самопознания, и особенно с познания своих самых сильных сторон: каким образом вы лучше всего обрабатываете информацию, как вы думаете, что вы любите. Трудно представить, что кто-то добьется успеха в трейдинге, если в своих действиях на рынке он не использует свои компетенции и таланты.

Наконец, среди ключевых компонентов своего самообучения, Генри выделяет сотрудничество и трудовую этику. «Разнородное сообщество людей с широким кругом общих интересов в торговле одновременно поддерживало меня и оказывало на меня давление, – говорит Генри, – Жесткое следование трудовой этике, унаследованное мною у деда, всегда заставляет меня делать немного больше.» Главное здесь в том, что сообщество приносит разнообразие (позволяет увидеть разные точки зрения и помогает креативности), а также одновременно оказывает поддержку и ставит перед сложными вызовами. Меня часто спрашивают, почему я не беру денег за доступ к контенту моего блога. Ответ заключается в том, что в развивающемся сообществе читателей я одновременно культивирую разнообразие, описанное Генри. Читатели заставляют меня глубже задумываться над рынком, а также они поддерживают меня в моем стремлении узнать больше. Все мы склонны оставаться в своей зоне комфорта. Когда те, кому мы небезразличны, заставляют нас покидать эти

нами же установленные границы, они оказывают нам неоценимую помощь.

Как многие успешные творческие личности, Генри предоставляет нам пример подхода к работе, который я называю *open source*. Когда другие делятся с ним своими идеями и исследованиями, он свободно передает им результаты своей работы. Этот подход очень распространен среди портфельных менеджеров, особенно успешных. Однако, удивительно большое число трейдеров считает, что свою работу надо держать в тайне. В результате, они оказываются в изоляции и стагнации. «Когда коллега присылает мне что-нибудь полезное или представляющее для меня интерес, я всегда пытаюсь поделиться с ним похожей идеей или исследованием, в качестве своего рода благодарности», – отмечает Генри, – «Та информация, с которой я снимаю завесу секретности, возвращается ко мне преумноженной в несколько раз через прочные отношения и поток идей, которые придают жизненные силы моему творчеству.»

Трейдер должен быть творцом своего бизнеса, чтобы избегать застоя.

Невозможно переоценить значение этой последней фразы: сила трейдера определяется силой потока его идей. Идеи – жизненная сила трейдера: новые мутации, которые позволяют вам эволюционировать и адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Успех в трейдинге *действительно является* своего рода эволюцией; без креативности и постоянного притока новых идей мы оказываемся под угрозой вымирания – как и любой отставший от рынка бизнес.

Ваше задание в этом уроке – поставить перед собой цель стать хотя бы немного более креативным в своем подходе к трейдингу и разработать соответствующий план. Вам не нужно быть разработчиком торговых систем, чтобы обучаться обучению, максимально эффективно использовать свои сильные качества и развивать свою креативность в сообществе коллег. В этом задании я предлагаю вам найти всего один источник новых идей, который подтолкнет ваше развитие и поставит вас перед новыми вызовами. Этим источником может стать сайт, новостная рассылка или ваш коллега – но это должен быть источник, к которому вы могли бы обращаться регулярно в процессе создания новых торговых идей. Генри свободно делится опытом на своем сайте, включая подходы к тестированию новых идей; используя плоды его саморазвития принесет вам неоценимую помощь.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Когда мы добиваемся успеха, наша работа выражает нашу суть. Генри подчеркивает, что он строитель и творец. Как

ваш трейдинг выражает вас самих? Ваши таланты и интересы? В своей недавней торговле вспомните периоды наибольшего удовлетворения и счастья. Что сделало эти моменты особенными? Как вы можете привносить эти элементы в свою торговлю на регулярной основе?

Урок 82: Вся ответственность на мне

Крис Жирнич, автор блога *Globetrader* (<http://www.globetrader.blogspot.com>), был первым о ком я подумал перед созданием этой главы. Среди пишущих о рынке Крис выделяется вниманием к психологии трейдинга. Записи его блога часто сочетают в себе идеи о рынке и вопросы психологии торговли; это очень полезный ресурс.

Я задал ему вопрос о трех самых полезных вещах в его саморазвитии. Тут шлюзы открылись и Крис выдал мне десять ответов вместо трех. Его ответ был настолько продуман, что я решил привести в книге все десять его идей и их значение для саморазвития:

1. Способность к самонаблюдению.
2. Дисциплина.
3. Преимущество.
4. Признание факта, что я несу ответственность за все.
5. Отсутствие священного Грааля.
6. Вера в себя.
7. Способность подняться после поражения.
8. Удача время от времени.
9. Ведение торгового журнала и записи в блоге.
10. Без паники.

Развитие внешнего наблюдателя

«Внешний наблюдатель – это концепция, к которой я пришел после прочтения вашей первой книги», – объясняет Крис, – «Это позволяет мне видеть себя во время торговли со стороны, наблюдать и вмешиваться, если это необходимо с точки зрения наставника. Это позволяет мне подвергать сомнению мои торговые решения, видеть все «за» и «против», замечать движения цены, которые в другом случае я бы пропустил. В торговле это бесценно, так как наблюдатель не подвержен эмоциям и направляет меня, даже на волатильном и быстром рынке. Я полагаюсь на эту концепцию, чтобы всегда знать, что я должен делать. Иногда я могу не прислушиваться к своему наблюдателю, но ясный голос посреди турбулентного рынка всегда помогает мне найти безопасный выход.»

Поддержание дисциплины

«Выработать дисциплину очень сложно, крайне трудно ее поддерживать, но все же без дисциплины вы не добьетесь

успеха в трейдинге», – говорит Крис, – «Я дисциплинированный трейдер? Увы, нет. К сожалению, нет. Но после всех этих лет я убедился, что должен следовать определенным правилам, иначе я нанесу огромный ущерб своему счету. Давайте посмотрим на одну вещь, о недопустимости которой вам расскажет любая книга о трейдинге: усреднение в убыточной позиции. Признайте, вы делаете это время от времени, так как думаете, что вы правы, а рынок неправ. Мой самый большой убыток случился после добавления к убыточной позиции. Однако, существует способ усреднения убыточной позиции в боковиках, так как иначе можно пасть жертвой тысяч стопов. Да, я добавляю к убыточным позициям, но теперь я соблюдаю правило только одного усреднения. То есть, если позиция идет против меня после первого добавления, я выхожу. Конечно, можно оказаться неправым и торговый сигнал пойдет против вас, но если два сигнала подряд идут против вас, тогда настало время сделать шаг назад и подумать, почему ваши сигналы не работают правильно.»

Правила повышают дисциплину.

Обладание преимуществом

«Без преимущества вы обречены», – утверждает Крис, – «Очень просто. Конечно, вы можете подбрасывать монетку и торговать систему с шансами 50:50. Но только профессионал будет обладать нужной дисциплиной, чтобы придерживаться правил мани-менеджмента, необходимых для успешной торговли с такой системой. Обладание преимуществом означает, что вы можете статистически доказать, что ваша система работает, что она окупает ваши комиссионные, покрывает издержки и приносит вам прибыль на большом промежутке времени. Вы можете быть системным трейдером, вы можете торговать фундаментал, вы можете торговать прайс экшн, или какой-нибудь секретный индикатор, или все это сразу. Но все сводится к одному: вы должны быть способны доказать самому себе, что ваша система работает и зарабатывает деньги на больших промежутках времени. Если вы не можете доказать это самому себе, если вы не понимаете механики работы вашей торговой системы, тогда вы не будете ей доверять, и вы не сможете по ней торговать. Самая лучшая торговая система принесет убытки в руках трейдера, который не верит в то, что она работает.»

Вся ответственность на мне

«Я пришел в трейдинг, так как испытывал настоящие проблемы с финансами после банкротства нескольких моих клиентов, не оплативших свои счета», – вспоминает Крис, – «Трейдинг казался мне правильным решением, так как только он сулил мне немедленный доход, уверенность в том, что если я сделаю все правильно, то получу деньги. Но эти перспективы подразумевали ответственность, суть которой я тогда не понимал: только я несу ответственность за все свои действия. Мне не кого винить кроме себя, если у меня убыточный день, убыточная неделя, убыточный месяц или год. В любой из дней я могу оглянуться назад и сказать, где я ошибся, какую сделку я должен был сделать, когда я упустил возможность заработать. Только я отвечаю за все. И если я отвечаю за все, то не может быть какого-то Гуру, к которому я могу пойти и спросить, что мне делать. Я торгую по своей системе. Я могу рассказать вам, что я делаю, но сможете ли вы использовать эти знания, зависит только от вас.»

Потребность в Гуру выдает отсутствие способности самостоятельно определять свои действия.

Нет никакого Священного Грааля

«На графиках лучших трейдеров показаны лишь бары цены, или же они вообще торгуют без графиков, как многие трейдеры на форексе», – объясняет Крис, – «Они не волшебники. Просто они следят за ценами своих инструментов так долго, что им больше не нужны индикаторы или графики. Но если вы спросите их, то они скажут, что в ценах есть расхождения и вершина или дно может быть близко, что прямо сейчас может быть отличная возможность для покупки или продажи. Все эти трейдеры смотрели на графики, они пользовались популярными или редкими индикаторами, осцилляторами, объемами; но по прошествии времени они постепенно убирали все с экрана, пока не оставались лишь с графиком цены, как в самом начале, только теперь они знали, что в индикаторах нет Священного Грааля. Ничто не даст вам 100% прибыльных сделок. Вам нужно сфокусировать свои усилия на чем-нибудь другом, чтобы добиться успеха.»

Вера в себя

«Я дискреционный трейдер», – отмечает Крис, – «Это означает, что у меня есть определенные торговые правила, которые описывают мои сетапы, но на основе того, что можно назвать *предчувствием* или *нюхом*, я решаю: делать ли мне сделку или нет. Я уже несколько раз пытался построить

успешную механическую торговую систему, но мне ни разу не удавалось свести мои правила к механической системе, которой я доверял бы настолько, чтобы торговать по ней. С другой стороны, я принял то, что мое подсознание – это лучший компьютер, и мои технические навыки никогда не превзойдут его. Возможно, если бы я попробовал свои силы в нейронных сетях, я смог бы создать эффективную механическую торговую систему, но тогда я бы перестал понимать собственные правила, а это значит, я потерял бы и доверие к системе. Подсознание не дает четких инструкций; оно проявляет себя через чувства. Вам нужно учиться прислушиваться к ним, если вы хотите использовать их мощь. Но если вы научитесь, это может стать для вас неограниченным ресурсом, который было бы глупо игнорировать. Чтобы обучать или программировать ваше подсознание, вам нужно проводить много часов перед экраном. Вам нужно проходить через максимально возможное число ситуаций... чтобы развить веру в себя, веру в то, что вы всегда делаете то, что должны делать»

Если вы не верите в себя или в свои методы, вы не достигнете эмоциональной устойчивости, необходимой для того, чтобы перенести периоды убытков.

Способность подняться после поражения

«Провальные потери, невероятно плохие дни: да, это случается», – говорит Крис, – «Многие трейдеры, торгующие на собственные деньги, переживали такие спады не единожды, а много раз, прежде чем они научились наращивать размер своего счета. Когда я начинал торговать, я потерял огромные деньги в фондах. Я доверял управляющим; считал, что они сделают все как надо. Вместо этого, они облажались, и я решил что могу лучше! Это было не легко. Где-то я вычитал: если вы не можете успешно торговать одним фьючерсным контрактом, почему вы думаете, что сможете успешно торговать десятью? Я по достоинству оценил этот тезис и пользуюсь им по сей день. Итак, я выделил для себя счет с \$3,000 и приступил к торговле фьючерсами. (В виртуальной торговле я никогда не сталкивался с проблемами, которые мешали мне в реальных торгах, так что я большую часть времени торговал на реальном счете). И я обанкротился (на самом деле, мой счет падал ниже \$2,000, что не позволяло мне продолжать торговлю), по крайней мере, пять раз. В течение последних семи лет я перевел на свой счет около \$20,000, но отбил все это за три месяца, когда у меня, наконец, стало получаться. Не все трудности уже позади, но я начал выводить деньги со своего счета, чтобы потратить их на себя. У меня все еще бывают дни, когда я жестко лажаю и мне приходится снова приводить себя

в чувства. Но теперь я знаю, что могу торговать и у меня есть преимущество на рынке. Я доверяю самому себе делать то, что необходимо, даже когда я все валится из рук. Я знаю, что я встану и верну свои деньги.»

Справляясь с большими трудностями, мы получаем большую уверенность.

Удача

«В трейдинге нет места удаче? Не верю этому ни на одну секунду», – утверждает Крис, – «Сколько у вас было сделок, оглядываясь на которые вы понимаете, что вам повезло закрыться в безубыток, или вы внезапно получили случайную прибыль? Я всегда думаю, что моя удача приносит мне две или три хорошие сделки в месяц. Но вы всегда должны знать, что вам лишь повезло. Не гордитесь отличной сделкой, если все что вы сделали – это нарушили свои правила, добавились после убыточного входа, а затем удачно поймали за хвост спайк против господствующего тренда.»

Ведение торгового журнала и записи в блоге

«Нужно быть абсолютно честным с собой», – советует Крис, – «Не надо засовывать голову в песок, если вы облажались. Это видно по вашему счету и вы должны признать и задокументировать это. Иначе вы будете совершать те же ошибки снова и снова. Поверьте мне, вы будете делать те же ошибки снова и снова, даже если будете вести журнал. Однако, по крайней мере, вы будете знать, что вы снова сделали ту же ошибку. Торговый журнал может предоставить вам статистику, необходимую для развития уверенности в себе. Он покажет вам, есть ли у вас преимущество. Но подскажет, какой подход к рынку работает, а какой приносит одни убытки. Торговый журнал, который я сейчас веду, охватывает более чем 5 лет. За это время я сделал около 5,500 сделок. Это бесценный источник информации обо мне и моих способах работы на разных типах рынка. Если у меня трудный период, я смотрю в журнал и вижу, сталкивался ли я с подобным раньше. Я могу посмотреть, как я тогда справлялся с ситуацией, было ли мое решение успешным, или я должен попробовать другой подход. Обычно, перед тем как слить много денег, я переживаю период уменьшающихся с каждым днем доходов. Анализируя это, я вижу, что чувствовал в рынке опасность: что-то менялось, но я не менялся вместе с рынком. Из-за этого я вымучивал небольшую прибыль несколько дней, затем что-то

щелкало и я оказывался полностью неправ. Следующие несколько дней, я часто отбивал убыток, но после этого получал второй провальный красный день. После этого, я обычно вновь выбирался из ямы, получая небольшие доходы. Мой счет начинал консолидироваться, пока я не совершал следующего трендового движения.»

«Ведение блога *Globetrader*, позволило мне стать более ответственным. Я начал вести блог, потому что надеялся, что если я буду делиться своими мыслями о рынке, более мудрые и опытные трейдеры прочитают его, поправят или направят меня, комментируя мои идеи. К счастью для меня, некоторые из комментариев очень мне помогли и теперь стали частью моей торговой системы. Вам не обязательно вести блог публично, но записи ваших мыслей о рынке, ваших взглядов на трейдинг, заметки о том, что составляет структуру торгового сетапа, структурируют ваш подход к торговле. Сейчас я нахожусь на стадии трейдерского развития, на которой пытаюсь проанализировать упомянутые выше внутренние предчувствия, чтобы получить возможность сознательно увидеть причины, по которым мое подсознание дает мне команду: «*Вперед, сделай сделку*». Или внутри меня возникают сомнения в казалась бы прекрасном торговом сетапе, и эти сомнения оправдываются минутой позже. Описывая эти торговые сетапы, я могу снова испытать чувства, которые были у меня в момент появления возможности для сделки. В конце концов, я могу увидеть, почему торговый сетап на самом деле не был возможностью. Блог также является отличным местом для того, чтобы разобраться со всеми демонами и барьерами в вашей торговле. Описание проблемы – это первый шаг к ее решению. Если у вас нет механической торговой системы, вам придется признать, что вы человек и будете ошибаться. Вам придется справляться с вашими ошибками, искать способы избегать их, интегрировать их в свою систему, или вы не добьетесь успеха. Но первый шаг всегда заключается в том, чтобы вытащить их на свет, не дать им скрыться.»

Ведение блога - это отличный способ зафиксировать ваши идеи и обсудить их с другими.

Без паники

«Эти известные слова взяты с обложки романа Дугласа Адамса *Автостопом по галактике*», – говорит Крис, – «Они полностью применимы к трейдингу. Если вы паникуете, ваши инстинкты берут над вами верх, и они обязательно нанесут максимально возможный вред вашему счету. Если рынок внезапно начинает рушиться, а вы в лонге, не тормозите; поверьте своим глазам и действуйте. Или примите решение

привести в действие свой пожарный план. Вам нужен план для любой ситуации. Обычно вы платите за каждый урок, который рынок вам преподносит. Сколько вы платите, полностью зависит от вас... Так что, если я вдруг оказываюсь в нежелательной позиции, я смотрю на график и решаю, нравится она мне или нет. Если нет – на выход. Все просто. В другом случае, я начну управлять сделкой. Но никогда, ни при каких обстоятельствах не позволяйте панике победить вас.»

Уроки Криса – результат трудного опыта. Его способность принимать всю ответственность за каждый из аспектов торговли на себя лежит в основе самообучения: вы – автор сценария своей торговой карьеры. Ваши действия определяют фабулу и окончание истории. Больше всего мне нравится урок Криса про способность встать после поражения. Успех пришел к нему благодаря его стойкости: он терял небольшое количество денег много раз, прежде чем стал торговать лучше и увеличил объем. Ваше задание в этом уроке: разработать план на случай катастрофы в вашей торговле, который будет определять, как и когда вы будете уменьшать свой сайз/риск при плохих результатах, но также как вы будете подниматься и отстаивать свои лучшие идеи, чтобы справиться с просадкой. Лучшие трейдеры очень быстро включают сигнал тревоги, когда начинают торговать плохо, но они не сдаются. Если вы разработаете и будете следовать плану на случай чрезвычайных обстоятельств, вы возьмете на себя ответственность за свою торговлю и получите контроль над степенью своего участия в рынке. Как отмечает Крис, мы не можем избежать неопределенности, но мы можем избежать плохих решений, порождаемых паникой и плохой подготовкой.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Убедитесь в том, что ваш торговый журнал выделяет важнейшие уроки, вынесенные вами из рынка. Так он становится отличным инструментом для анализа спустя месяцы и годы. Ценность журнала заключается в возможности его изучения, а не только ведения. Если вы добьетесь того, что каждая запись будет нести в себе урок на будущее, вы поможете своему сегодняшнему обучению принести вам пользу завтра.

Урок 83: Развивайте способность к самоанализу

Тревор Харнетт занимает интересное положение в торговом мире. Он опытный трейдер, но так же и владелец фирмы, разрабатывающей программное обеспечение для трейдинга. В результате, он мог наблюдать процесс собственного развития и развития трейдеров, использующих

софт его компании – Market Delta (www.marketdelta.com). Хотя Market Delta включает в себя множество инструментов по работе с графиками, в основе этой программы лежит ее способность отделять объем, проторгованный по рыночному офферу, от объема, прошедшего по биду. Это разделение позволяет трейдерам в реальном времени получать информацию о краткосрочном рыночном сентименте. Это имеет большую ценность для внутридневных трейдеров и помогает улучшить исполнение сделок на более длинных тайм-фреймах.

Майкл Сенеадза – профессиональный трейдер и автор блога Trader Mike (www.trademike.net). Когда я только начинал свое знакомство с миром блогов, страница Майка стала первой из посещаемых мной регулярно. Я понял, что у него есть отличное чувство краткосрочной торговли, включая новостной фон, оказывающий влияние на рынок. В своем блоге он рассказывает об акциях, которыми торгует в настоящий момент, а также о ситуации на рынке и последних новостях. Майк остается верен себе – его блог не содержит навязчивой рекламы и самопиара – что способствует его популярности. Я сгруппировал ответы Тревора и Майка в этом уроке, так как оба они затронули важный аспект самообучения: наблюдение за самим собой и оказание самому себе психологической помощи.

Когда я спросил Тревора о трех вещах, которые больше всего помогли ему в развитии, он ответил: «Оглянувшись на свою торговую карьеру, я бы выделил три фактора, которые повлияли на мою торговлю: среда, которая меня окружала; дисциплина, которую я вырабатывал в трейдинге и в жизни; анализ собственной личности и анализ моих подходов к рынку.» Взглянем на них поближе.

Среда

Когда Тревор начинал торговать, он решил оказаться прямо в центре событий и арендовал офис в здании Чикагской товарной биржи. «У меня было много желаний, но мало знаний и совсем немного друзей или наставников, чтобы направить меня,» – объясняет Тревор, – «Быть в окружении бывалых трейдеров было очень важно для меня.» Основные уроки Тревор вынес из ошибок этих трейдеров. «Главное, чему я научился рядом с другими трейдерами, это то, что делать *нельзя*, – отмечает Тревор, – «Я вынес много уроков из общения с окружающими, но я смог задержаться в трейдинге потому, что я уяснил себя что не должен делать. Я считаю, что мой старт в среде, состоящей не только из моего собственного опыта, значительно ускорил мое развитие. Я мог разделять с другими успехи и неудачи, учиться на том, что они делают правильно и неправильно. Для меня это было бесценно, так как часть опыта, который они перенесли, я надеялся никогда не

повторять на собственном примере. Я мог видеть, что происходило, и я пытался вынести урок из ситуации.»

Я часто сталкиваюсь с этой темой, работая с профессионалами: большая часть их успеха связана с ускорением процесса развития, достигнутым благодаря сочетанию правильных условий. Опыт Тревор показывает, что не обязательно работать в трейдинговой фирме, чтобы найти нужное окружение. Просто находясь рядом с успешными профессионалами, можно получить много ценного опыта.

Если вы хотите ощутить себя успешным, поместите себя в обстоятельства и ситуации, в которых вы могли бы взаимодействовать с успешными людьми.

Самонаблюдение

Тревор подчеркивает важность знания самого себя как трейдера. «Я вспоминаю,» – говорит он, – «когда я начал торговать в 1998 году, после окончания колледжа, все говорили мне, что я создан для торговли в яме. Но я всегда был скорее интровертом и очень хорошо разбирался в компьютерах.» Он быстро обнаружил, что торговля в яме его не привлекает и переключился на быстро развивавшуюся платформу Globex. Он также обнаружил, что естественным для него стилем торговли было избегание рисков и нахождение в зоне комфорта. «Моя личность была более ориентирована на совершение частых сделок и контроль моих убытков,» – вспоминает Тревор, – «Это отлично срабатывало, так как очень редко у меня случались дни, когда я терял контроль.» Мы слышим много рассуждений о лучших или правильных способах торговать. *Тревор осознал, что его торговля должна соответствовать его сущности.* Он добился успеха благодаря использованию своих основных сильных качеств и интересов.

Дисциплина

«Это краеугольный камень для трейдеров, именно в дисциплине заключается разница между успешными трейдерами и неудачниками,» – отмечает Тревор, – «Когда вы торгуете на свои собственные деньги, и риск-менеджер не дышит вам в спину, вам нужно обладать дисциплиной. Без нее полный и окончательный слив станет лишь вопросом времени.» Именно дисциплина делает возможным развитие. «Я часто раньше времени запрыгивал в сделки, так как мне не хватало терпения дождаться нужного момента,» – объясняет Тревор, – «К счастью, я обладал дисциплиной, найти выход из сделки и попробовать снова.» Это важное наблюдение: дисциплина не

означает отсутствие ошибок, она подразумевает правильную работу с ошибками. Важно учиться «находить выход из сделки», в особенности когда вы развиваете мастерство и уверенность. Позитивный опыт может укрепить оптимизм, но умение справляться с трудными ситуациями убеждает нас в том, что мы сможем совладать с любыми неожиданностями на рынке.

Хорошие трейдеры - это прежде всего хорошие риск-менеджеры.

Майкл описал три важнейших шага в своем развитии следующим образом: ведение подробного торгового журнала; превращение в торгового психолога-любителя; прослушивание утверждений о трейдинге. Это отражает сочетание, которое я вижу у многих успешных трейдеров: они всегда работают над своей торговлей и всегда работают над собой.

Ведение торгового журнала

«Это помогло мне больше всего,» - объясняет Майк, - «ведение правильного, детализированного торгового журнала. Я всегда гордился своей способностью запоминать вещи и учиться, полагаясь лишь на свою память. Ведение записей казалось мне просто бессмысленной работой... Все изменилось несколько лет назад, когда я столкнулся с трудностями и решил кое-что переосмыслить. Я вернулся к основам и делал все в соответствии с советами, прочитанными в книгах за годы торговли. В основном, они касались разработки подробного бизнес-плана и ведения журнала. Всего лишь через несколько недель после начала записей, я смог избавиться от нескольких видов нежелательного поведения. Я был поражен тем, что никогда раньше не замечал за собой такого поведения. Например, я обнаружил, что у меня есть вредная привычка передвигать свой стоп-лосс слишком рано. Это часто приводило к тому, что я выходил в безубыток в прибыльных сделках. Исправление только одного этого недостатка значительно улучшило мои результаты.»

Так же было и со мной: описывая свою торговлю, я узнал о своих действиях то, чего никогда раньше не замечал. Очень часто, всего пары небольших поправок не хватает для того, чтобы превратить безубыточность в прибыль.

Совет, который вы встречаете в одной книге по трейдингу за другой, часто является самым лучшим советом, так как представляет собой результат многих лет опыта.

Превращение в торгового психолога-любителя

«Я долго по кусочкам собирал информацию о психологии трейдинга,» – замечает Майк, – «пока не прочитал книгу по этой теме, которая расставила для меня все по своим местам. Этой книгой был *Трейдинг в зоне* Марка Дагласа. Эта книга кристаллизовала все те разрозненные знания, которые я собирал по частям, а также заставила меня взглянуть на мои убеждения и действия. Это одна из тех книг, при каждом прочтении которых я каждый раз узнаю что-то новое. Задолго до прочтения *Трейдинга в зоне*, на логическом уровне я знал, что трейдинг это игра в вероятности. Я знал все о матожидании и о том, что я могу зарабатывать, даже если у меня больше убыточных сделок, чем положительных. Но все же оставался зазор между моими знаниями и моими действиями во время реальной торговли. Книга доходчиво мне показала: я должен принять то, что я не могу и мне не нужно знать, чем закончится отдельно взятая сделка. Она заставила меня осознать, что если я буду придерживаться своего бизнес-плана (торгового плана) и пользоваться хорошими сетапами, на дистанции я буду зарабатывать.»

Когда мы становимся своими собственными психологами, мы устраняем разрыв между нашими знаниями и нашими чувствами.

Прослушивание утверждений о трейдинге

«Несколько лет назад я купил диск под названием Утверждения о трейдинге на сайте [Day Trading Course \(www.DayTradingCourse.com/cd\)](http://www.DayTradingCourse.com/cd),» – вспоминает Майк, – «Диск содержит 30-минутную запись, на которой кто-то читает список утверждений, помогающих достичь правильного для трейдера настроения. Я старался прослушивать утверждения по крайней мере дважды в неделю, обычно когда принимал душ по утрам. Эти утверждения помогли мне запомнить идеи, которые я прочитал в вышеупомянутой книге по психологии трейдинга. Это помогало мне концентрироваться и не сбиваться с пути.» Если честно, я никогда не был большим поклонником позитивного мышления и самоубеждения (я не слышал диск, о котором говорит Майкл), но должен отметить, что слова Майка вполне логичны. Не достаточно прочитать книгу о психологии торговли, запомнить уроки и положить их на полку. Вместо этого, вам нужно повторять эти уроки, чтобы усвоить их. Это стало для Майка привычным еженедельным ритуалом, что помогло ему закрепить усилия по превращению в психолога для самого себя.

Ваше задание в этом уроке: выбрать и внедрить в еженедельную привычку действия, которые помогут вам усвоить хорошие торговые практики. Такой привычкой может стать прослушивание компакт-диска (или ваших собственных записанных утверждений), анализ торгового журнала с коллегой и т.д. Идея в том, чтобы сделать правильное мышление и правильные действия регулярной частью вашего опыта, чтобы вы могли соответствовать вашим собственным идеалам.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Ознакомьтесь с идеями Майкла о торговом журнале на страницах

http://www.trademike.net/2005/08/on_trading_journals/

и

http://www.trademike.net/2005/08/thoughts_on_day_trading/

Также обратите внимание на мнение Чарльза Кирка, приведенное в этой главе.

Урок 84: Обучайте себя успеху

Брайан Шэннон – трейдер и наставник для трейдеров. Его блог *AlphaTrends* (www.alphatrends.blogspot.com) с помощью видео на ежедневной основе иллюстрирует паттерны, являясь уникальным ресурсом для развивающихся трейдеров. Он описал многие из своих принципов в книге *Технический анализ на различных тайм-фреймах (Technical Analysis Using Multiple Timeframes)*. Работа Брайана – отличная иллюстрация того, что я называю «контекстуальным мышлением»: рассмотрение наблюдаемых паттернов в общем контексте с целью их трактовки и определения их значения. Я обнаружил, что многие краткосрочные трейдеры испытывают проблемы, когда начинают так сильно фокусироваться на паттернах последних нескольких минут, что упускают общую картину того, что рынок делает в часовом и дневном диапазонах. Помещая паттерны в расширенный контекст, мы имеем больше шансов подстроиться под тренды старших тайм-фреймов.

Кори Розенблум – профессиональный трейдер, описывающий свою работу в блоге *Afraid to Trade* (www.afraidtotrade.com). Больше всего в подходе Кори мне нравится то, он совмещает рассмотрение психологии торговли и психологии рынков. Его сайт содержит и множество торговых идей, и множество взглядов на происходящее в головах трейдеров. Я сгруппировал идеи Брайана и Кори в этом уроке, так как оба они описывают свои способы саморазвития – управления процессом своего развития, – рассматривая их как часть своего пути к успеху.

Ответы Брайана на мои вопросы затрагивают его деятельность и как трейдера и как наставника. Давайте посмотрим на них подробнее.

Фильтрация мнений

Брайан подчеркивает, что он никогда не игнорирует то, что слышит от других, но он научился формировать свои собственные мнения, основываясь на своем многолетнем опыте. «Преимущество в трейдинге зачастую так невелико и неуловимо, что нам всегда необходимо понимать динамику/структуру рынка и знать те моменты, в которых заложен наш статистический перевес,» – отмечает он. Это очень важный момент: как иллюстрируют видеозаписи в блоге Брайана, он полностью открыт рыночной информации, но он отфильтровывает мнения. Он научился полагаться на собственные суждения и опыт, чтобы сохранять свое

преимущество на рынке. Вера в свои идеи – основа для развития и поддержания уверенности в себе. Трудно представить, что вы сможете сохранить стойкость во время просадок, если вы не верите в свои навыки обработки информации и принятия решений. Лучше совершить ошибку в собственном решении – и вынести урок, – чем сделать удачную сделку, услышав совет от других.

Обзор рынков

Когда вы следите за рынками и анализируете их изо дня в день, неделю за неделей, вы развиваете особую связь с рыночными зависимостями и торговыми паттернами. Усвоение этой особой связи трейдеры называют обретением чувства рынка. Это не мистические видения; это результат повторяющегося восприятия информации в благоприятных для обучения условиях. Брайан объясняет: «Я просматриваю сотни акций на различных тайм-фреймах, пытаюсь обнаружить то, что я считаю ситуацией с наименьшим риском и наибольшей перспективой прибыли в соответствии с моими параметрами входа и выхода.» Подобный обзор позволяет ему генерировать хорошие торговые идеи, но также и помогает его обучению. После просмотра такого количества информации, он научился видеть, как выглядит перспективная акция. Этот усвоенный опыт помогает ему размещать свой капитал самым эффективным из возможных способом.

Мы узнаем о собственных паттернах – и паттернах рынков – при интенсивном повторении. Именно интенсивность позволяет нам усвоить эти паттерны и стать чувствительными к их возникновению.

Чеклист в уме

«Это кое-что новое. Это возникло в результате нескольких эпизодов в этом году, при которых моя защита дала сбой, и я получил большие убытки чем я обычно фиксирую. Каждый день перед открытием рынков, я сверяюсь с воображаемым чеклистом, описывающим то, как я себя чувствую (усталость, тревожность, возбуждение и т.д.). Я также пытаюсь визуализировать свои возможные реакции на то, что я считаю нормальными и абнормальными рыночными условиями. Я пытаюсь тратить больше времени на ментальную подготовку чем раньше и, похоже, это работает.» *Снова и снова, мы видим это у победителей: они учатся на своих убытках и*

адаптируются. Торговля требует активного подхода: это немного напоминает патрулирование вражеской территории, когда вы должны быть готовы к сюрпризам в любой момент. Если вы не подготовились – и не отрепетировали эту подготовку, – вы не сможете довериться своим инстинктам, и эти сюрпризы окажутся для вас неприятными. Брайан снизил степень своей защиты и рынок его удивил. Он создал ментальный чеклист, внедрил визуализации различных сценариев в свою подготовку, сфокусировался на активном подходе, настроился на неожиданности и улучшил свои результаты.

Тремя советами Кори по самообучению стали следующие: найдите торгового партнера/группу коллег; думайте в терминах концепций; ведите идеализированный дневник. Все это отражает процесс его обучения в трейдинге.

Найдите торгового партнера/группу

«Первое, что я понял, когда начал торговать полный день,» – говорит Кори, – «заклучалось в том, что трейдинг может быть опытом изоляции и одиночества. Сложно сохранить мотивацию, когда только вы знаете, что вы делаете, а ваши семья и друзья не имеют понятия о том, что такое трейдинг. Торговля может быть очень трудным занятием, и очень полезно иметь хотя бы несколько хороших друзей или коллег, которые бы понимали ваши сильные и слабые стороны. Вы могли бы поддерживать друг друга для общей пользы, ведь целое всегда больше, чем его части. Я начал вести блог для того, чтобы связаться с теми, у кого был похожий опыт... Это кардинально изменило мою торговлю, в основном, благодаря общению и обмену идеями; мои взгляды стали шире. Я также жил рядом с одним опытным трейдером, и встречался с ним почти каждый вечер, чтобы обсудить события дня и обменяться идеями. Это общение было полезно нам обоим, мы получили комбинацию наших навыков, выиграв в плане знаний (комбинированный анализ), эмоций (мотивация) и финансов (улучшение тактики торговли).»

Сформируйте команду, чтобы получить больше удовлетворения от трейдинга и стимулировать ваше обучение.

Думайте в терминах концепций

«Я думаю, самый большой сдвиг в моих результатах произошел тогда, когда я начал рассматривать рынки и

движение цены концептуально, вместо отслеживания индикаторов и новостей,» – объясняет Кори, – «Этот процесс занял время и был для меня очень сложным. До этого я следил за несколькими индикаторами и считал, что в них заложен секрет успеха в трейдинге. Однако, слишком большое количество противоречивой информации не только напрягало меня, но и не приносило мне прибыли. Даже снизив число индикаторов, я так и не получал дохода. Мои точки входа были не лучше случайных, что окончательно меня разочаровало. Все начало меняться, когда я взглянул на рынки концептуально... Изменения были медленными и частично относились к изучению профиля рынка, концепций трендового дня, контр-трендовой торговли в диапазоне, динамике аукциона и т.д. Другие концепции основывались на ранних трудах классиков технического анализа. Они включали в себя импульсную торговлю, ценовые диапазоны (расширение и консолидация), структуру трендов, динамику поведения цены и ее паттерны (включая их причины: накопление и распределение, разворот или продолжение). В основе сдвига в моих результатах лежало более глубокое понимание движения цены и вклад в него различных групп участников рынка... Чтобы углубить концептуальное мышление, я начал изучать общие концепции взаимосвязей между рынками и секторами... Я начал рассматривать рынки как большую шахматную игру, и это открыло для меня новые способы восприятия. Рынки, определенно, не торгуются изолированно.»

Когда вы думаете концептуально, вы понимаете причины движения рынков, и это помогает вам формулировать перспективные торговые идеи.

Ведение идеализированного торгового дневника

Кори объясняет: «В дополнение к ведению простой статистики торговых результатов (что является ключом к пониманию ваших ошибок и их исправлению), я использую и другой вид торгового журнала, который я называю идеализированным торговым дневником. Для этого дневника я распечатываю дневной график (чаще всего я использую пятиминутку) инструмента, которым я торгую. Я отмечаю на графике от руки сделки, которые кажутся мне идеальными (или лучшими), основываясь на моем понимании движения цены и возможностей. Просматривая график в конце дня, когда на меня не давит необходимость принимать решение в реальном времени, я вижу новые паттерны, которые я пропустил... Затем я накладываю на график свои реальные сделки, чтобы увидеть, насколько я приблизился к идеалу...

Это служит двойной цели: позволяет лучше визуализировать мои действия и, что более важно, помогает уточнить паттерны и сетапы, которые я использую для входа, управления сделкой и выхода.»

Отслеживая идеальные сделки, мы усваиваем лучшие практики.

В соответствии с рекомендациями Брайана и Кори, вашим заданием в этом уроке станет структуризация вашего процесса обзора рынков и собственной торговли. Одной из задач должен стать разбор торгового дня: сравнение ваших сделок с движениями рынка. Так вы узнаете больше о своей торговле и о паттернах, которые торгуете. Самообучение – это не разовые мероприятия, к которым вы прибегаете в периоды убытков. Вместо этого, лучшие трейдеры делают этот процесс регулярным, внедряют его в свой торговый день. Сравните то, что вы сделали, с тем, что вы должны были сделать. Так вы сможете отслеживать свой прогресс и приблизитесь к собственным идеалам.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Когда вы координируете свое обучение с торговым партнером, сравнивайте идеи лучших ваших сетапов. Если вы увидите рынок чужими глазами, вы научитесь лучше распознавать паттерны.

Урок 85: Ведите подробные записи

Два респондента – два человека, работы которых я использую годами – независимо друг от друга ответили на мои вопросы одинаково. Это произошло не потому, что они используют одни и те же методы торговли. Это отражение мудрости, накопленной за долгие годы работы на рынке и оттачивания мастерства.

Чарльз Кирк – трейдер, портфельный менеджер и автор блога *The Kirk Report* (www.thekirkreport.com). Так же он ведет платный раздел сайта, посвященный выбору акций для торговли. Большинство работ в области трейдинга сконцентрировано на том, *когда* нужно торговать; конек Чарльза – *чем* нужно торговать. Его блог содержит ссылки на статьи, всесторонне описывающие ключевые процессы на рынках и в экономике. Это особенно ценный ресурс для тех, кто хочет идти в ногу с рынком и видеть общую картину происходящего. Если вы хотите увидеть, как деньги корпораций двигают рынки, имеет смысл сфокусироваться на темах, отслеживаемых институциональными управляющими. Чарльз, похоже, обладает нюхом на такие темы.

Джейсон Гопферт – редактор сайта *Sentimentrader* (www.sentimentrader.com), который – как и предполагает его название – концентрируется на измерении рыночного сентимента. Джейсон свободно делится своими взглядами на рынок, а также публикует результаты тестирования рыночных паттернов на исторических данных. Он собирает большое количество рыночной информации и группирует данные с помощью уникальных методов, чтобы установить возможные скрытые преимущества. Эти данные несут в себе информацию, способную направить мышление трейдеров и дать пищу для конкретных торговых идей. Особенно интересная грань его работы (и предоставляемых им услуг) – отслеживание поведения умных и глупых денег, включая уникальные способы определения сентимента в опционах.

В ответ на мой вопрос о том, что больше всего помогло его самообучению, Чарльз Кирк предложил всего одно подробное объяснение: его КН (Книга наблюдений). Это коллекция его трейдерского опыта. «В этой книге,» – рассказывает он, – «я веду детализированное описание каждой из сделок, а также записываю мои наблюдения за рынками, идеи моих коллег, уроки, которые я извлек из собственных успехов и неудач... Моя КН содержит подробное описание каждой стратегии, которую я использую, включая информацию о моих результатах на различных периодах времени. В сущности, все что я узнал о рынке до настоящего момента,

можно найти в этой книге.» Что важно, содержимое книги организовано в базу данных под названием *do-Organizer* (www.gemx.com).

База данных превращает торговый журнал в инструмент для активных исследований.

Чарльз отмечает, что формат базы данных позволяет организовать его мысли, так же как систематизированные записи лабораторных опытов помогают ученому в его работе. «Научный, основанный на фактах подход к рынкам и стратегиям помогает мне оставаться сфокусированным, дисциплинированным и двигаться в правильном направлении,» – объясняет он, – «Это также помогало мне тестировать новые стратегии и на ранних стадиях определять потерю эффективности у существующих в определенных рыночных условиях. Так я могу при необходимости вносить исправления и изменения в свою торговлю.» Он также использует КН для поиска новых стратегий, и интеграции их в свою торговлю. «Я считаю себя вечным учеником рынка, ведение и использование моей Книги наблюдений в этом смысле было чрезвычайно для меня полезным,» – отмечает он.

Более того, Чарльз подчеркивает: «Оглядываясь назад, могу сказать, что самой большой ошибкой в моей торговой карьере было то, что я не начал вести Книгу наблюдений в самом начале. Мне потребовалось несколько лет, чтобы осознать важность ведения организованных записей для основанных на фактах подходов к тестированию и улучшению моих навыков и стратегий».

Книга наблюдений – отличный пример креативных методов, которые успешные трейдеры применяют для определения и оттачивания своих преимуществ. Я думаю, что ключевое открытие Чарльза заключается в том, что идеи в его книги должны быть организованы так, чтобы ими можно было пользоваться максимально эффективно. Ведение журнала в виде базы данных позволяет ему с помощью пары щелчков мыши получить доступ к нужной части его накопленного за долгое время опыта. Со временем, торговые журналы могут становиться громоздкими, иногда трудно находить нужные материалы среди прошлых записей. Улучшение доступа к его опыту позволило Чарльзу сделать прошлое источником обучения в настоящем.

Отвечая на мой вопрос о саморазвитии, Джейсон Гопферт высказал очень похожие идеи.

Записывайте каждую идею

«Я опубликовал около 5,000 комментариев за последние шесть лет,» – говорит Джейсон, – «а также вел свой личный журнал, отслеживающий более разные темы, такие как мои чувства, случаи в торговле, заголовки новостей и т.д. Я периодически просматриваю все записи и считаю их исключительно полезным инструментом по нескольким причинам. Они заставляют меня быть честным с собой (не дают зазнаваться, когда я торгую хорошо, и помогают не отчаиваться, когда я торгую плохо). Также я могу свериться с ними, когда ощущаю тревогу относительно какой-либо сделки. Я смотрю на то, как я чувствовал себя перед тем, как сделать прибыльную сделку в прошлом; я вижу, что и тогда испытывал тревогу; так я понимаю: то что я испытываю сейчас, это не обязательно выражение какого-нибудь шестого чувства, подсознательно предупреждающего меня не делать сделку.»

Общайтесь с более успешными и опытными трейдерами

Джейсон отмечает, что предоставляя свои информационные услуги, он познакомился со многими успешными трейдерами. «Я всегда подчеркивал, что большинство из них проходит через те же неприятности, что и все мы,» – говорит он, – «Каждый из них время от времени поддается эмоциям, но они никогда не дают чувствам просочиться в их систему контроля рисков. Эта дисциплина незыблема – у них нет отклонений от жесткого принципа, который заключается в том, что одна единственная сделка не может отправить ко дну ни их самих, ни их карьеру. Я повесил эти слова перед собой. Контроль рисков прежде всего, я читаю это как мантру.»

Можно быть эмоциональным; нельзя позволять эмоциям вторгаться в управление рисками.

Всегда старайтесь узнать что-то новое

«Это клише,» – признает Джейсон, – «но я обнаружил, что чем больше я учусь, тем больше осознаю, как мало я знаю. Это невероятно полезно в трейдинге, так как это помогает мне находить новые способы решения старых проблем. Динамика рынка всегда меняется, поэтому нам необходимо искать способы адаптации. Изучение новых стратегий или новых способов тестирования старых может быть очень плодотворным. Да, это большая работа, но если вы боитесь тяжелой работы, вы не должны рисковать своим капиталом. Я

говору не только о всяких трейдерских штуках. Я стараюсь поместить себя в некомфортные для меня ситуации и познакомиться с новыми вещами, новыми людьми. Это помогает расширить мои взгляды, открыть мой разум новым идеям.»

Больше всего в рассказе Джейсона меня впечатлила мысль, что *записывая наши мысли, мы делаем открытия в самих себе*. Когда он отслеживал свои мысли и эмоции, он обнаружил, что часто нервничает перед входом в прибыльные сделки. Его записи позволили ему не поддаваться нервозности. Постоянное желание узнать что-то новое – о себе и о рынке – делает карьеру в трейдинге интересной и вдохновляющей. Мониторинг также позволяет трейдерам адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Джейсон Гопферт и Чарльз Кирк не боятся тяжелой работы: они проводят очень много времени обучаясь, разрабатывая, анализируя и тестируя свои стратегии. Их подход к рынку не имеет ничего общего *быстрым обогащением*. Их записи представляют собой способ развития.

Ваше задание в этом уроке – создать систему индексирования для вашего торгового журнала, чтобы вы могли отслеживать темы, связанные с тем что и как вы делаете. Отслеживание подразумевает категоризацию ваших сделок по стратегиям/сетапам, по рынкам, по результатам, и по конкретным наблюдениям за собой и за рынком. Одним из способов индексирования ваших идей является ведение журнала в электронной форме, например на сайте StockTickr (www.stocktickr.com). Другой способ – превращение вашего журнала в блог о трейдинге, с тэгами для различных тем. Еще один способ заключается в ведении журнала в формализованной базе данных, как у Чарльза Кирка. Ваши записи должны жить, дышать, быть доступными для анализа. Представьте, что ваши сделки так организованы по рыночным условиям, торговым сетапам, времени дня и объему, что вы можете получить доступ к вашим результатам в любой возможной рыночной ситуации. Ваш опыт, организованный таким образом, может стать вашим лучшим торговым тренером – как это было у Чарльза и Джейсона.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Подумайте о том, чтобы посвятить часть своего торгового журнала исключительно теме исследований: развитию и отслеживанию новых торговых идей. Чарльз и Джейсон постоянно ищут и исследуют идеи по мере изменения рыночных условий. Что работает в текущей рыночной среде? Какие акции двигаются? Какие паттерны проявляются? Ведите записи о рынках и о своей торговле, и это поможет вам видеть новые возможности.

Урок 86: Позвольте себе иметь право на ошибку

Дэйв Мэйб – трейдер, разработчик торговых стратегий и основатель сервиса StockTickr (www.stocktickr.com). StockTickr является уникальным ресурсом, так как он позволяет трейдерам отслеживать свои идеи и результаты онлайн, а так же делиться ими с разными группами трейдеров по своему выбору. Такой подход в формате Web 2.0 дает трейдерам возможность создавать их собственные сообщества единомышленников. Сайт StockTickr также включает в себя информативный блог, содержащий, кроме прочего, интервью с трейдерами, готовыми поделиться идеями в сети. Что мне особенно нравится, StockTickr полностью перемещает торговый журнал в сеть, что превращает его ведение в социальную активность. Сайт дает трейдерам возможность контролировать, чем они делятся и с кем. Разумеется, в одной лишь идее работы над торговым журналом онлайн совместно с тренером заложен огромный потенциал.

Крис Перруна – профессиональный трейдер и блоггер, публикующий свои заметки на сайте с его именем (www.chrisperruna.com). Его сайт посвящен «успешным инвестициям с помощью обучения» и охватывает спектр тем от фундаментального анализа акций до определения размера позиций и работы с графиками. Он делится с читателями скриншотами своих сделок с акциями и конкретными торговыми идеями. Мне нравится, что его сайт позволяет читателям учиться на его примере.

Давайте посмотрим, что эти профессионалы рассказывают о самых полезных вещах в их обучении. Начнем с Дейва.

Торговый журнал

Дэйв утверждает: «Торговый журнал – гораздо более мощный инструмент, чем любой индикатор или любая торговая платформа. Он включает в себе основу всего, что я делаю как трейдер. Ваш разум может сыграть с вами злую шутку, но данные о ваших сделках не лгут. Имея возможность взглянуть на мои торговые результаты, я способен сделать шаг назад и посмотреть на агрегированные данные, чтобы понять, соответствуют ли мои действия моим целям.» Я видел это у многих успешных трейдеров: торговый журнал повышает степень ответственности, заставляет трейдеров сфокусироваться. Дейв также подчеркивает важность гибкости при постановке целей в торговых журналах: «Вместо выбора

одной единственной цели (например, определенной суммы денег за период времени), я нахожу гораздо более полезным установление нескольких целей, от консервативных до радикальных. Многие трейдеры устанавливают труднодостижимые цели, ставя себя под угрозу опустошения в том случае, если цели не достигнуты.»

Мы часто фокусируемся на том, что мы хотим увидеть. Статистика наших торговых паттернов не врет; она заставляет нас фокусироваться на том, что нам видеть необходимо.

Научитесь быть неправым

«Большинство начинающих трейдеров испытывают непреодолимую потребность быть правыми; они не хотят признавать, что могут ошибаться,» – замечает Дэйв, – «Я быстро осознал, что правота (большое количество прибыльных сделок) не сильно коррелирует с зарабатыванием денег. Такой показатель как «винрейт» (отношение числа прибыльных сделок к числу убыточных) переоценен – на самом деле, одна из наиболее прибыльных стратегий из тех, которые я использовал, давала лишь 30% прибыльных сделок.» Дейв прав: большинство успешных трейдеров, с которыми мне довелось работать, демонстрировали винрейт около 50%. Они добивались успеха потому, что знали, когда они правы (они максимально использовали такие моменты) и когда они неправы (они минимизировали убытки). Преодоление психологической потребности быть правым – это основа успеха; без этого мы будем обрезать прибыль раньше времени и упорствовать в убыточных сделках.

Автоматизация

Дэйв рассказывает: «Всю свою торговую карьеру я как только мог старался устранить дискреционность из своей торговли. Многие аспекты ручных торговых стратегий можно автоматизировать. У автоматизации множество преимуществ: больше стабильности, меньше временных затрат на рутинную работу, меньше ошибок. Я заметил, что чем больше я автоматизирую свои стратегии, тем лучше мои результаты. Этот анализ включает в себя как мои ручные торговые системы, так и 100%-но автоматизированные.» Верно подмечено: даже в дискреционной торговле исполнение может быть автоматизировано, так решения будут подчиняться жестким правилам. Такой простой шаг, как торговля лимитными ордерами вместо рыночных, может значительно повлиять на результаты, так как трейдер будет входить и выходить по

лучшим ценам, вместо того, чтобы гнаться за рынком и открывать/закрывать позицию в самый худший момент.

Ответы Криса будут знакомы трейдерам, уже прошедшим первоначальное обучение на рынке; он фокусируется на универсальных истинах успешного трейдинга.

Поймите себя

«Самым полезным, что я узнал о жизни в целом и о трейдинге в частности,» – говорит Крис, – «было то, на что я способен как личность. Я понял, что персональные характеристики, встроенные в моем ДНК, позволяют мне успешно торговать лишь при определенных обстоятельствах. Например, я гораздо более прибылен как среднесрочный и долгосрочный трейдер, чем внутридневной трейдер (скажу даже больше, я более прибылен в лонге). Мне не нужно уметь делать все и сразу, ведь я могу фокусироваться на тех областях, которые приносят мне наибольший успех. Понимание самого себя стало моим Священным Граалем, оно дало мне понимание того, как торговать на рынке с устойчивой прибылью.» Идея Криса крайне важна: *не пытайтесь подогнать себя под какой-либо рынок или торговый стиль; найдите наиболее подходящие для вас рынки и стили.* Успешные трейдеры торгуют в пределах своих возможностей: они делают что могут и игнорируют все остальное.

Найдите свои самые сильные качества и приведите свои торговые стратегии в соответствие с ними.

Учитесь обрезать убытки

«Это почти клише,» – говорит Крис, – «но не так много людей способно делать это в любой из сфер жизни. Я научился обрезать убытки в своей торговле, своей карьере, в своем увлечении покером и везде, где только это применимо. Без этого правила вам не помогут никакие другие.» Крис делает ценное замечание: *вы не можете жить по одним правилам, а торговать по другим.* Трудно представить человека, абсолютно дисциплинированного в трейдинге и расхлябанного в других сферах жизни. Хорошие торговые практики – это жизненная философия: использование возможностей, управление риском, ограничение убытков и диверсификация позиций. Крис торгует так же, как и живет.

Усердно занимайтесь и трудитесь

Трудно представить успешного трейдера, не поместившего усердный труд в центр того, что он делает. «Для моего успеха было крайне важным то, что я постоянно изучал рынки на фундаментальном и техническом уровне, учился на своих успехах и ошибках,» – отмечает Крис, – «Применение приобретенных знаний позволило мне правильно анализировать похожие ситуации, немного повысить вероятность правильных решений. Никогда не прекращайте обучение. Я всегда буду повторять это, так как чем старше я становлюсь, тем больше в этом убеждаюсь.»

Обратите внимание на то, как Дэйв и Крис подчеркивают важность *понимания своей правоты и неправоты*. Это важное различие между опытными трейдерами и новичками. Новички пытаются избежать ошибок. Опытные трейдеры знают, что они будут ошибаться в значительной части своих решений и полностью принимают это. *Их самообучение направлено на то, чтобы помочь им управлять убытками, а не избегать их*. Их торговый план на каждую сделку включает себя действия в случае убытка, а их общий торговый план предусматривает поведение в случае просадок. Ваше задание в этом уроке – использовать свой торговый журнал, чтобы отметить свою подверженность ошибкам. Найдите пять самых убыточных дней за последний год. Что вы сделали неправильно в эти дни? Что вы могли сделать по-другому? В чем заключались проблемы, с которыми вы не единожды сталкивались в такие дни? Идея в том, чтобы принять свое право на ошибку, сделав его источником обучения. Если вы четко определите ошибки ваших самых плохих торговых дней, вы будете способны избегать их в будущем. Ваши худшие сделки могут стать вашим лучшим инструментом для понимания собственной личности – и лучшим гидом в самообучении.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Анализируя свою торговлю, особо остановитесь на том, как вы выходите из сделок. Часто ли вы выходите раньше времени, оставляя потенциальную прибыль рынку? Есть ли у вас склонность слишком поздно выходить из прибыльных сделок и не забирать бумажную прибыль? Сделайте еще один шаг: на что вам следовало бы обратить внимание, чтобы оставаться в сделке дольше или выйти раньше? Как вы можете наилучшим образом привести свои выходы в соответствие с рыночной волатильностью? Если вы уточните правила выхода, вы сможете разбить свою торговлю на компоненты и превратить наблюдения в цели для улучшений.

Урок 87: Сила исследований

Роб Ханна – трейдер и автор блога *Quantifiable Edges* (<http://www.quantifiableedges.blogspot.com> до января 2014, новый сайт: <http://quantifiableedges.com/blog/>), уникального сайта, отслеживающего исторические паттерны рынка акций. Роб также осуществляет ежедневную рассылку, в которой детально описывает свои сделки и исследования. Рассылка и блог – это уникальные ресурсы для трейдеров, позволяющие расширить их преимущество на рынке. Я считаю исторические паттерны особенно полезными для дискреционной торговли, как мы увидим в Главе 10. Обладая рациональным пониманием исторических процессов, мы повышаем свою способность определять моменты, когда рынки соответствуют их обычным паттернам, а когда нет. В обоих случаях, эта способность позволяет нам генерировать отличные торговые идеи.

Джефф Миллер – управляющий из Напервилля, штат Иллинойс. Он также делится своими идеями о рынках в блоге *A Dash of Insight* (<http://oldprof.typepad.com>, новый сайт: <http://oldprof.typepad.com>). Он часто бросает вызов расхожим трейдерским принципам и предлагает взглянуть на рынки с точки зрения отточенного, строгого анализа и понимания экономических процессов. Он исследовал торговые системы и использовал их в управлении портфелем. Как и у Роба, преимущество Джеффа заключается в том, что он тестирует идеи перед тем как внедрить их в торговлю. Это придает ему уверенность при риске его капиталом.

Ответ Роба на мой вопрос о самом полезном в его обучении был очень прост: «Исследования, исследования и еще раз исследования.» Он объясняет: «Я знаю, что это похоже на ответ, повторенный три раза, но это не так. Это три главных ответа... Я прошел в своей карьере через несколько ступеней и торговал с использованием разных методологий. Но во всех методах я обнаружил кое-что общее: нужно потратить много неторговых часов на исследования, чтобы успешно применять любые торговые стратегии.»

Роб Ханна начал свою карьеру как внутридневной трейдер и фокусировался на краткосрочных сетапах, похожих на те, которые описаны в книгах Джеффа Купера *Hit and Run*. Однако, Роб считает, что наиболее полезными для него были не сами паттерны, а поиск и мониторинг волатильных акций, подходящих для применения его стратегий. Он начал формировать свои собственные принципы поиска, основанные на торговых паттернах и лучших сочетаниях риска и прибыли. «Я записывал каждую потенциальную сделку в блокнот, включая целевую цену входа на следующий торговый день,» –

вспоминает Роб, – «Когда сделка была сделана, я записывал ее результаты в свою статистическую программу. В этой базе было поле под названием «Причина». Туда я вводил название сетапа, который я использовал для входа в сделку.» Мы снова и снова видим встречаем эту тему у успешных трейдеров: они скрупулёзно отслеживают свои результаты, чтобы ускорить свое обучение.

Запись результатов хороших сделок цементирует в вашем сознании паттерны успеха.

Роб Ханна отмечает, что ведение базы данных сделок служило двум целям: оно заставляло его иметь причину для каждой сделки, и оно позволяло ему отслеживать результаты как функцию используемых торговых сетапов. «Так мне было очень легко определить, какие сетапы работают хорошо, а какие страдают,» – объясняет он, – «Поступая так, я знал, на каких сетапах мне нужно продолжать фокусироваться, а какие можно полностью выкинуть.» Когда у Роба не было веской причины для входа в сделку, он просто вписывал вместо нее слово *Hunch* (*Предсуществование*). «Мне потребовалось не много времени, чтобы понять, как дорого мне стоят такие Hunch-сделки,» – вспоминает он. Он быстро отказался от сделок, основанных лишь на предчувствиях.

Вторая фаза исследований Роба началась, когда он переключился на более долгосрочную торговлю с использованием паттернов из методики Вильяма О'Нила CANSLIM. Роб начал использовать технические инструменты поиска акций из программы TC2000 компании Worden Bros., причем его окончательный список формировался с учетом фундаментальных критериев. «С TC2000,» – вспоминает он, – «я могу с легкостью делать записи на графиках. Это невероятно полезно. Если в акции формируется интересный паттерн, я могу заметить, что уже обращал на нее внимание в последние недели. С помощью записей, я могу увидеть, просматривал ли я уже фундаментальные показатели, отказывался ли я от торговли в этой акции ранее по какой-то причине. Не приходится тратить время на изучение одних и тех же инструментов снова и снова. Как и с краткосрочными паттернами, сами сетапы были менее важны, чем работа, затраченная на их внедрение. «Опять же,» – замечает Роб, – «я заметил, что исследования, а не торговля, приносят мне деньги.»

На третьей фазе исследований, Роб формализовано тестировал свои идеи, главным образом, с использованием Excel и TradeStation. Это тестирование на исторических данных позволило ему сгенерировать действенные торговые идеи. Он так говорит об этом: «Я любил делать такие сделки, так как у меня было хорошее понимание вероятности успеха и ожидаемой прибыли. Наблюдение за движением цены,

шириной диапазонов, объемами, сентиментом и другими индикаторами помогло ему развить его собственное видение рынка. «Это помогло мне осознать, что в общепринятой рыночной мудрости является правдой, а что – предрассудками. Вокруг рынка так много информации. Трудно понять, что имеет ценность, а что является просто надувательством... Чрезвычайно важно иметь возможность протестировать идеи и выяснить, какие индикаторы и сетапы действительно несут в себе измеряемые преимущества, а какие нет.»

Многие расхожие трейдерские принципы не выдерживают проверку объективным анализом.

Для Роба исследования были источником рыночного преимущества. «Фокусировался ли я на внутрисуточной, среднесрочной или свинг-торговле,» – говорит он, – «я постоянно замечал, что именно ночные исследования в первую очередь определяли мой рост как трейдера... Все идеи рождались ночью. Торговые часы я просто использовал для исполнения этих идей. Исследования (скрининг акций и изучение графиков), исследования (статистический анализ), и исследования (отслеживание собственных результатов) – вот три вещи, которые я считаю наиболее полезными в воспитании себя как трейдера.»

Во взглядах Роба мне больше всего нравится то, что он выделяет важность исследований для любого типа трейдеров, а не только тех, кто торгует с помощью механических торговых систем. Роб тестировал и торговал сетапы, *но также предметом изучения он считал себя и свою торговлю*. Когда Роб определил идеи, которые работали для него лучше других, он смог максимизировать возможности и устранить предчувствия и рыночные предрассудки, которые стоили ему денег.

Рыночные подходы Джеффа Миллера отличаются от методов Роба, но их взгляды на самообучение удивительно похожи. «Однозначно, самое главное в моем трейдинге – это система/метод,» – подчеркивает он, – «Без системы в которой вы уверены, вы дрейфуете без направления. Вы постоянно сомневаетесь в своих решениях. Это ведет к преждевременному закрытию прибыльных сделок, пересиживанию в убытках и многим другим ошибкам. Вы должны знать, что ваш основной метод работает. Если вы на самом деле понимаете и верите в это, вы можете сфокусироваться на принятии правильных решений, которые не всегда могут приносить вам прибыль.»

Ключевое слово для Джеффа – *знание*. Многие трейдеры не знают своих преимуществ; они не знают, насколько хорошо работают их методы и различных рыночных условиях. У них есть мнения, но нет глубокой убежденности в правильности их

способов принятия решений. В результате, трейдеры теряют дисциплину. Это происходит не потому, что они не следуют правилам, а прежде всего потому, что они не верят в свои правила.

Часто нарушение дисциплины является причиной недостаточной уверенности. Если мы по-настоящему не знаем своих преимуществ, как мы можем верить в них?

Второй важный элемент самообучения Джеффа – анализ и проверка. «Любая система подразумевает правильное тестирование,» – объясняет он, – «Это не взгляд назад на короткий промежуток времени. Это развитие метода в одном периоде и тестирование его на реальных данных другого периода и другого рынка. Только тогда вы можете быть уверены. Даже с этим методом, вы должны проводить регулярные проверки результатов, чтобы убедиться в том, что что-нибудь в этом мире не поменялось. Вы можете оказаться перед лицом трудного решения: является ли конкретный период проявлением статистически вероятного снижения результатов, или же, обстоятельства действительно изменились.» Другими словами, торговля пронизана неопределенностью; срок жизни ограничен даже у самых лучших идей. Целью анализа и проверки является не только создание преимущества, но также и его мониторинг во времени. Не получится найти систему, которая приносит деньги постоянно и на любых рынках.

Третья сфера саморазвития Джеффа – определение исключений. «Понимание своего метода подразумевает знание того, когда происходит что-то действительно исключительное,» – отмечает он, – «Мы все знаем опасности фразы «На этот раз все не так». Но в то же время, на рынке появляются исключительные возможности, длящиеся дни и недели, и даже для тех из нас, кто торгует на более длинных временных горизонтах.» Эта мысль возвращает нас к замечательному высказыванию Генри Карстенса: знайте, когда надо выключить свою торговлю. Когда рынки ведут себя ненормально, обычные методы могут не приносить обычных результатов. Исключительные рынки несут в себе исключительные риски, вместе с исключительными доходами.

Общий знаменатель взглядов Роба и Джеффа – ценность самопознания. Чем больше вы знаете о своих торговых методах, тем лучше вы можете воспользоваться их преимуществами и избегать их недостатков. Заметьте, что Робу и Джеффу требовалось потратить много часов работы вне рынка и усилий, для того чтобы отточить их преимущества и идти в ногу с изменениями. Я постоянно замечаю, что предсказать успех в трейдинге можно по количеству времени, посвящаемого рынкам, когда те закрыты. Время, потраченное

на разработку и коррекцию торговых методов – главная составляющая этого успеха. Когда вы являетесь собственным торговым тренером, вы не отличаетесь от тренера в баскетболе: большая часть вашего успеха достигается за счет часов, потраченных на поиск новых талантов, на тренировки и планирование.

Ваше задание в этом уроке – посмотреть на себя как на торговую систему, чтобы вы смогли исследовать, исследовать и исследовать свои результаты и действия на различных рынках и в различных обстоятельствах. При выполнении задания уделите особое внимание тем типам сделок, которые принесли вам большую часть денег. Возникают ли они в определенное время дня или в определенных рыночных условиях? Возникают ли они на конкретных рынках или в отдельных инструментах? Это обычно краткосрочные или долгосрочные сделки? Они сделаны по тренду или в контр-тренд? Ваша цель – четко определить ваш трейдерский хлеб, чтобы вы могли выделить большую часть вашего капитала на то, что вы делаете лучше всего, и уменьшить риски, связанные с побочными сделками. Понимание того, что вы делаете – особенно, лучше всего – одно из самых эффективных средств для развития уверенности в вашей работе. Еженедельный и ежемесячный обзор каждый из категорий ваших сделок – отличный старт в для движения в этом направлении.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Отслеживайте количество сделок, которые вы закрыли в безубыток и в которых получили небольшой минус. Часто это признак хорошей дисциплины при обрезании убытков (хотя может также говорить и о проблемах с преждевременным выходом из прибыльных сделок). Понимание ситуаций, когда ваша сделка оказалась неправильной и поддержание среднего убытка ниже средней прибыли – важный элемент успеха в трейдинге.

Урок 88: Установки и цели – фундамент успеха

Рэй Бэррос – человек множества талантов: он одновременно управляющий, трейдер, блоггер, автор книг и торговый тренер. Он является одним из немногих знакомых мне тренеров тренеров, одновременно глубоко разбирающихся в психологии и понимающих рынок. Его блог *Trading Success* (<http://www.tradingsuccess.com/blog/>), отличается яркими идеями, связанными как с психологией, так и с трейдингом. Его книга *Nature of Trends* (*Природа трендов*) – отличный инструмент для обучения. Она проливает свет на его способы анализа рынков, его правила риск/мани-менеджмента и его методы психологической работы в трейдинге.

Джон Форман тоже совмещает много ролей. Будучи спортивным тренером, он также обучает трейдеров и делится своими мыслями в блоге *The Essentials of Trading* (<http://theessentialsoftrading.com/Blog/>). Его одноименная книга – отличное введение в основы рынка. Она содержит ценные рекомендации по анализу рынка, исполнению сделок и разработке торговых систем. Джон очень высоко оценивает значение тренировки навыков и психологии в эволюции трейдеров.

Когда я спросил Рэя о трех вещах, больше других пригодившихся в его развитии, под номером один он выделил установки. Важнейшими установками для успеха в трейдинге он считает следующие.

Честность

Рэй определяет ее как «отказ от сознательного искажения реальности. Это основная черта, которая не раз доказывала свою значимость для моего успеха и успеха моих учеников. Успешные ученики честны перед собой вплоть до жестокости. Неудачники склонны искать оправдания и объяснения своих неудач.

Ответственность

«Я научился брать на себя всю ответственность за мои успехи и неудачи,» – объясняет Рэй, – «После успехов я спрашиваю себя: как я могу повторить это? После неудач: Какой урок я вынес?»

Упорство

«Я сделаю все что можно, чтобы достичь своих целей,» – говорит Рэй, – «Это подразумевает постоянное обучение: изучение материала и его адаптацию под мои нужды. Я

заметил, что ученики-неудачники склонны противостоять материалу, если он находится вне зоны их комфорта.»

Дисциплина

Рэй подчеркивает: «Я достаточно дисциплинирован для того, чтобы записать свои торговые правила и постоянно их придерживаться. Я достаточно дисциплинирован для того, чтобы вести психологический и статистический журналы, ведь так я могу учиться на своих сделках. Я достаточно дисциплинирован для того, чтобы праздновать свои успехи и делать перерывы в торговле для перезагрузки.»

Цитируя Линду Брэдфорд Рашке, обучившую многих трейдеров за годы работы с помощью онлайн-торговли, семинаров и книг, Рэй подчеркивает, что коучинг приносит пользу трейдерам только тогда, когда ученики внедряют рекомендации тренера в их *три R*: привычки, исследования и разбор сделок (*routines, research, reviews*).

Среди привычек Рэй выделяет следующие:

- Ведение статистики и журналов.
- Разбор сделок.
- Подготовку к торговому дню, «включая визуализацию входов и выходов».
- Соблюдение баланса между торговлей и повседневными обязанностями.
- Контроль за финансами в жизни и бизнесе.
- Соблюдение договоренностей, подготовка к переговорам и т.д.

Он отмечает, что его самообучение объединяет анализ сделок и исследования. «В моих журналах я могу заметить паттерн, требующий внимания,» – говорит он, – «Возможно, я терплю крупные убытки или получаю очень большую прибыль. В первом случае, я должен изучить контекст, в котором я совершал убыточные сделки. Мне нужно определить, есть ли несоответствие между моим торговым планом и текущими рыночными условиями, или же я нарушаю свою дисциплину. В обоих случаях, я должен решить, что мне делать. Если условия на рынке не соответствуют моему плану, я уменьшу объем или сделаю перерыв. Если я нарушаю дисциплину, я определяю обстоятельства, при которых это происходит и предпринимаю корректирующие действия. Затем я проверяю свои дальнейшие действия, чтобы понять, привели ли они к желаемым результатам. Если нет, я изменяю действия.»

Рэй также обращает внимание на периоды необычно высокой прибыли и исследует их. «Если я получаю прибыль выше средней, я проверяю, совпадают ли текущие рыночные условия с моим планом, или же в моей торговле произошли серьезные сдвиги, которые привели к повышению доходности.

В первом случае, я повышаю свой объем и проверяю соблюдение дисциплины перед входом в сделку. Я выяснил, что лично мне нужно быть более бдительным при сериях отличных сделок, а не в периоды спадов. Если произошли фундаментальные изменения в моей торговле, я стремлюсь определить, что я сделал для этого и стараюсь повторять эти действия.»

Бдительность в прибыльные периоды - эффективное средство для предотвращения самоуверенности и потери дисциплины.

«Я также постоянно изучаю новые идеи,» - замечает Рэй. Он очень любит читать и постоянно находится в поиске мыслей, которые могут повлиять на его жизнь и торговлю. «Мои исследования формируют прочные основания для моих действий,» - объясняет он, - «я ставлю цели, предпринимаю действия, а затем проверяю, привели ли эти действия меня ближе к желаемому результату или отдалили от него.»

Одна из лучших практик Рэя заключается в том, что он отделил свой торговый журнал от психологического. В своем торговом журнале он оценивает соблюдение правил исполнения сделок, присуждая себе три очка, если он вошел и вышел из сделки в соответствии с планом; одно очко, если либо вход либо выход был сделан с нарушением дисциплины; и ноль очков, если он нарушил правила и входа и выхода. «Я стараюсь соблюдать рубеж в 90%,» - говорит он, - «Я должен накопить 90% от всех возможных очков. Если я выбиваю меньше 90%, но больше 85%, я начинаю искать причины и приступаю к корректирующим действиям. Если мой результат падает ниже 85%, я делаю перерыв в торговле.» В торговом журнале он также отслеживает исполнение каждой из своих сделок, оценивая, сколько он заработал на сделке по отношению к тому, сколько он мог заработать. «Я стараюсь брать около 65% общего движения,» - прикидывает он, - «Если я обнаруживаю, что продолжительно нахожусь ниже 65%, это служит предупреждением, что я захожу в состояние спада.»

Подобно успешному производственному бизнесу, трейдеры могут вовлечь себя в непрерывный процесс улучшения качества с помощью оценки своих действий и исправления недостатков.

В психологической секции журнала Рей отмечает события, чувства и действия, сопровождающие каждую из его сделок. «Цель здесь,» - отмечает он, - «заключается в получении необходимого количества деталей для того, чтобы заметить паттерны и обнаружить фундаментальные сдвиги, нарушения дисциплины и быстрые перемены в моем

состоянии.» Иными словами, он следит за собственными действиями так же, как за рынком, отмечая в потоке данных признаки возникновения трендов. Когда он в состоянии потока, он стремится быть более агрессивным в своей торговле; когда его состояние ухудшается, он ограничивает свои риски. Помимо этого, он также отслеживает свои показатели, включающие средний размер прибыли и убытка; отношение количества прибыльных сделок к убыточным; стандартные отклонения прибыли и убытков; последовательности положительных и отрицательных сделок; время удержания позиции; математическое ожидание; размер просадок; период восстановления после просадок. Ключ к самообучению Рэя в том, что он изучает самого себя так же интенсивно, как и рынок.

Джон Форман согласен с утверждением Рэя, о необходимости баланса личной жизни и трейдинга. «Первое, что нужно сделать трейдеру,» – подчеркивает он, – «сделать шаг назад и посмотреть на вещи в целом. Это исключительно важно для начинающих трейдеров, ведь они должны понять, как трейдинг будет совмещаться с их жизнью. Даже если вы имеете кое-какой опыт, вы должны время от времени делать это. Трейдинг – часть нашей жизни, он не отделен от нее. От того, насколько значительна эта часть, может зависеть наш подход к торговле, и со временем это может меняться. Взгляд с высоты 30,000 футов позволяет обрести новую перспективу.» Я полностью согласен с мнением Джона. Даже успешные профессиональные трейдеры могут оказаться перегруженными, днем и ночью следя за движением рынка. Если трейдеры позволяют трейдингу поглотить себя, они утрачивают концентрацию и осознанность – и в конце концов это отражается на результатах. Успешный трейдинг подразумевает знание: *когда нужно торговать, а когда сохранять и восстанавливать лучшую энергию.* Часто самое лучшее торговое решение – снять с себя все риски и взять отпуск. Эта передышка может подхлестнуть ваше мышление и улучшить ваши действия, когда торговля возобновится.

«Вторая важная вещь,» – говорит Джон, – «это желание и готовность улучшать результаты. Хотя это может показаться самоочевидным, временами очень трудно придерживаться этих принципов. Иногда сложно удержаться от самодовольства, особенно при достижении определенного уровня успеха. Но чтобы добиться успеха в саморазвитии, необходимо осознать, что желание становиться лучше никогда не должно нас покидать.» Я снова встречаю это в своей работе. Лучшие трейдеры и портфельные менеджеры стремятся к обучению даже когда их дела идут хорошо, а не только в периоды трудностей. Они испытывают непрерывную потребность к

самоулучшению, а не просто временное желание исправить недостатки.

Мера трейдерского профессионализма заключается в том, насколько усердно трейдер работает над своей торговлей во время прибыльных периодов.

«Наконец,» – говорит Джон, – «крайне важна установка правильных целей и оценка своего прогресса по отношению к ним. Тренеры в спорте делают это как сторонние наблюдатели. Однако, при этом они не имеют прямого доступа к психике спортсмена, что затрудняет процесс оценки результатов. Самый сложный аспект для самостоятельного развития здесь заключается в том, чтобы не позволить оценке результатов влиять на вашу уверенность в себе. Это означает, что весь процесс должен быть настолько объективным, насколько это возможно, и трейдеры должны быть способны отделить от него свое эго.» Форман выделяет здесь очень важный момент: *постановка целей и оценка их достижения должны быть организованы так, чтобы они не наносили вреда уверенности и мотивации.* Расплывчатые или слишком отдаленные цели не обеспечивают достаточной обратной связи; сложные цели могут привести к фрустрации. Отслеживание достижения целей с негативным настроением – выделение неудач – делает самообучение неприятным занятием. Хороший трейдер, как и хороший спортивный тренер, использует цели, чтобы подтолкнуть процесс обучения и укрепить уверенность. Никто не доведет процесс до конца, если он постоянно заставляет чувствовать себя все хуже и хуже.

Ваше задание – взглянуть на себя с высоты 30,000 тысяч футов. Мы говорили об оценке вашей торговли, но теперь наша цель – оценить ваше самообучение. Занимает ли торговля правильное место в вашей жизни, или вы подстраиваете жизнь под рынки? Тратите ли вы большую часть своего времени на торговлю, или делите его в равной пропорции между торговлей и улучшением результатов (исследованиями, анализом рынков, развитием привычек, позволяющих улучшать ваши навыки)? Если вы хотите стать хорошим тренером для самого себя, вы должны знать и отслеживать свои процессы обучения так же хорошо, как торговые результаты. Ценность такого мета-коучинга – тренировки собственного тренера – вот ключевой урок, который мы можем выделить из опыта Рэя и Джона.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

В Главе 1 мы говорили о создании специальных отчетов, фиксирующих результаты вашей торговли. Но также вы можете создать отчеты, оценивающие ваши усилия как

тренера. В этих отчетах вы можете отмечать, сколько времени вы провели в процессе самообучения и насколько четко вы придерживались своих целей. Вы не можете развиваться как трейдер, не работая над собственными навыками в торговле, и не можете развиваться как тренер, без работы над собственными тренерскими качествами.

Урок 89: Взгляд из трейдинговых компаний

Майк Беллафиоре – партнер компании SMB Capital, проп-фирмы из Нью-Йорк Сити, специализирующейся на краткосрочной торговле акциями. Майк также успешный трейдер и наставник трейдеров его фирмы. Совсем недавно SMB расширило свои образовательные программы, запустив публичную торговлю в блоге (<http://www.smbtraining.com/blog/>) и организовав учебные курсы для трейдеров. Я имел удовольствие посетить офис SMB Capital и был впечатлен работой Майка, Стива Спенсера и других сотрудников фирмы. В бурлящей атмосфере трейдингового зала SMB трейдеры активно делятся друг с другом своими идеями и обсуждают острые моменты на рынке.

Ларри Фишер – один из основателей Trading RM, чикагской проп-фирмы, специализирующейся на торговле отдельными акциями и опционами на них (<http://tradingrm.com>). Ларри и его партнер Рейд Велфер открыли фирму с намерением создать в ней благоприятную среду для обучения трейдеров. Необычным в этой фирме является то, что Ларри и Рейд в реальном времени объясняют трейдерам все, что они делают в течение дня. Таким образом, обучение и наставничество внедряется в процесс дневной торговли. Посетив Trading RM, я был впечатлен атмосферой обучения. У Ларри и Рейда есть сайт и блог, где они делятся своими мыслями с трейдерами (<http://blog.tradingrm.com>).

В ответ на мой вопрос о трех вещах, в наибольшей степени повлиявших на его самообучение, Майк отправил мне 14-страничный документ, что очень на него похоже. Он очень чувствительно относится к процессу обучения и использует многие практики в своей собственной торговле. Номер один в его списке – ведение торговой статистики. «Статистика очень важна в моей торговле,» – объясняет он, – «Я должен знать, какие трейдерские приемы работают у меня лучше всего, какими акциями я торгую с прибылью, какова доля прибыльных сделок и т.д.»

Ведущий трейдер SMB Capital Гилберт Мендес (GMan) создал для фирмы инструмент под названием SMB Chop Tracker. Этот инструмент обобщает торговую статистику каждого трейдера в течение дня так, что можно увидеть, насколько хорошо человек торгует и откуда берутся его прибыли и убытки. «Чаще всего у меня возникают неприятности в торговле из-за того, что я отрываю позиции не в тех акциях,» – отмечает Майк Беллафиоре. Он рассказывает историю, как он всю осень торговал одной акцией (MBI) очень успешно, а затем постоянно терял в ней деньги. «Мне казалось, что кто-то

другой вселился в мое тело,» – шутит он, – «Я взглянул на свою статистику. Она кричала: «Эй, Майк! Может, попробуешь с другой акцией?» Я придумал пару изменений, сообразил, на какие акции мне стоит переключиться, и решил приступить к делу. Я сразу стал зарабатывать.»

Статистика нашей торговли показывает нам скрытые паттерны: как проблемы, так и их решения.

Майк также рассказал об одном из самых неприятных своих убытков в SNDK. «Я навсегда запомню 21 ноября 2005,» – говорит он, – «Просто кровавая баня! Неделями после этого я внутренне проклинал SNDK и клялся никогда больше не торговать этой акцией. Но однажды я проверил свою статистику и обнаружил, что на самом деле я торговал SNDK достаточно успешно, если не брать один тот день. Я переоценивал этот последний провал. Торгуя, мы вырабатываем ощущение того, насколько хорошо мы работаем в конкретной акции. Это ощущение может быть неверным. Изучая торговую статистику, вы можете заметить, что ваши акции-убийцы не такие уж страшные. А ваши любимые акции не так уж для вас и хороши.»

Вторая тренерская практика Майка основана на том, что все мы делаем, но не всегда намеренно: на дыхании. «Во время торговли крайне важно сохранять спокойствие ума, чтобы правильно обрабатывать данные, предоставляемые нам рынком.» – делится Майк своими наблюдениями, – «Некоторые трейдеры считают, что достаточно лишь лучше сконцентрироваться и убрать ненужные раздражители. Эти трейдеры верят в то, что они могут заставить себя сконцентрироваться лучше. Но поддержание тишины в вашем разуме – приобретенный навык. Мариано Ривера (питчер в бейсболе) не может делать свои хитрые крученые подачи только потому, что ему этого очень хочется. Ему пришлось потратить тысячи часов на отработку его стойки, движения и контроля. Нужно потратить от 15 до 30 минут в день для выработки навыка глубокого дыхания. Мой партнер и со-основатель SMB Capital Стив Спенсер научил меня правильно дышать. Стив обучает этому новых трейдеров на нашем столе. Я думал, что внимательно обрабатываю рыночную информацию. Но научившись правильно дышать, я осознал, что прежде я ошибался... Вы обязаны выработать способность поддерживать тишину в вашем разуме, чтобы правильно обрабатывать рыночные данные и, как следствие, реализовать ваш потенциал.»

Майк рассказывает историю одного молодого трейдера, который ликовал каждый раз, как только акция шла в его сторону. Трейдеры-ветераны только ухмылялись; вскоре этот трейдер слился. «Мы, трейдеры старой школы,» – говорит он, –

«не радуемся своим успехам в течение дня. Поступая так, ты привязываешься к своим акциям и больше не интерпретируешь адекватно данные рынка.» Контролируя свое дыхание, Майк позволяет рыночной информации проникать в его сознание. Таким образом, он улучшает качество своих решений.

Если вы радуетесь или горюете по поводу сделки до ее закрытия, вы не фокусируетесь на рынке как таковом.

Третья практика самообучения Майка – просмотр записей его торговли. «Просмотр собственной торговли помог мне добиться больших улучшений, чем любая другая техника самосовершенствования,» – утверждает он, – «Многие великие спортсмены, такие как Алекс Родригес, использовали видео для работы над своими действиями. Я записываю все свои сделки и пересматриваю важные отрывки. Это особенно помогло мне в борьбе с двумя моими слабостями: преждевременным закрытием прибыльных сделок и добавлением к позиции.» Просматривая свои записи, Майк разработал правила: когда он должен удерживать позицию, когда закрытую позицию нужно открыть снова, когда нужно выйти из рынка. Эти правила сформировали его торговую систему. «Это дало мне уверенность для добавления к позиции в моменты, когда я вижу отличное сочетание риск/доходность,» – объясняет он, – «Просматривая свои записи я понял, что добавление к позиции в определенных точках давало мне отличное соотношение риска к прибыли, и что, возможно, было просто так безответственно не добавляться в каких-то сделках. Так что, когда я видел сделку, соответствующую моим правилам «Когда добавляться», я просто исполнял ее.»

Еще раз заметим, что самообучение сводится к направленной, усердной работе. «В моем понимании,» – говорит Майк, – «если вы не хотите приходить в офис в выходные и/или найти время на просмотр записей вашей торговли после закрытия рынков, значит вы не конкурентоспособны как трейдер. Трейдинг – это спорт. Это соревнование. И результаты вашей торговли часто определяются количеством затраченных ранее усилий.»

Ответ Ларри Фишера на вопрос о трех самых методах саморазвития отражает природу практик обучения в его фирме, вобравших в себя годы его трейдерского опыта. Вот, что он сказал:

Ведение торгового журнала

«На протяжении долгих лет я использовал торговый журнал в качестве посредника, чтобы быть в курсе своих

эмоций,» – объясняет Ларри, – «Ведение журнала стало очень важной частью моих торговых привычек. Я осознал, что это приносит мне огромные дивиденды, особенно когда я торгую лучше или хуже обычного. Этот процесс позволяет мне придерживаться основ, в то же время, позволяя ограничить продолжительность убыточных периодов и увеличить продолжительность прибыльных.» Заметьте, что Ларри эффективно пользуется торговым журналом и когда торгует хорошо, и когда торгует плохо. Это позволяет ему поддерживать связь с его эмоциями в позитивном ключе – так он может торговать более уверенно, когда хорошо понимает рынки, – и позволяет ему предпринимать корректирующие действия, когда что-либо идет не так. Часто разница между успешным трейдером и неудачником заключается лишь в том, как они действуют в те моменты, когда они полностью правы или сильно ошибаются. Правильно организованный торговый журнал может стать средством для адаптации к таким экстремумам, позволяя вам увеличить риски при хорошей торговле и сделать шаг назад при плохой.

Торговый журнал – средство обеспечения самонаблюдения.

Общение с коллегами

Ларри Фишер отмечает: «У меня есть много друзей, с которыми я стараюсь общаться на регулярной основе. Это позволяет мне учиться у других в процессе обмена опытом в реальном времени. Эти обсуждения помогли мне научиться справляться с перепадами состояний, неизбежной частью работы профессионального трейдера.» Эта тема поднимается лучшими трейдерами снова и снова: они обладают большой сетью контактов, что помогает им в личном и профессиональном плане. Наблюдение Ларри совпадает с опытом Рэя Барроса: в трейдинге всегда происходит перемена состояний: состояние потока сменяется упадком сил; прибыльные периоды сменяются убыточными. Если вы можете связаться с трейдерами, прошедшими через такие циклы и знающими, как с ними справляться, вы можете получить крайне значимый источник поддержки. Мы также часто недооцениваем силу социальных взаимодействий для нашего мышления: *некоторые из нас думают эффективнее, если выражают свои мысли вслух.* Когда мы формулируем и озвучиваем наши рыночные идеи, мы оттачиваем наши гипотезы и принимаем более качественные решения.

Торговля в благоприятной атмосфере

«Для того чтобы я смог обучать самого себя,» – объясняет Ларри, – «Я должен торговать в среде, где созданы условия для успеха. Мы помнили об этом, создавая нашу фирму. Все трейдеры в моей фирме идут в ногу друг с другом. Готовность быть частью команды и желание развиваться – это характеристики, которыми обладает каждый из наших трейдеров.» Я посещал много компаний, в которых трейдеры работают практически в полной изоляции друг от друга. Иногда возможность развиваться предоставляли лишь отдельным трейдерам. *Когда фирма основывается на командной концепции, обучение каждого становится обучением группы.* Это основная мысль Ларри, и это самое сильное качество его фирмы. Когда все говорят о своих сделках, вам просто негде спрятаться. Это невероятно освобождает трейдера. Вы можете учиться на успехах ваших коллег, но также и на их ошибках. Их идеи подталкивают ваши, их внимание к новостям и сильным движениям помогает всем вокруг. В среде, где все трейдеры выступают как собственные тренеры, каждый из них неизбежно привносит что-то в обучение другого.

Обучение не может происходить без ответственности.

Это были слова настоящих трейдеров, которые по-настоящему живут за счет рынка и управляют успешными торговыми фирмами. Их лучшие практики могут стать вашими, даже если вы не работаете в SMB Capital или Trading RM. Сравните ваши торговые процессы с процессами в этих фирмах. Сравните с ними ту атмосферу, в которой вы торгуете. Выступая в роли собственного тренера, вы, в определенном смысле, создаете свою торговую фирму. Вы – тренер, риск менеджер, аналитик и трейдер в одном лице. То, насколько хорошо вы справляетесь с этими ролями, зависит от того, сколько времени вы уделяете каждой из них. Баскетболисты мирового класса работают как над защитой, так и над нападением, работают над пасом, дриблингом, бросками, подбором отскоков и физическим состоянием. Есть много граней одной и той же игры – как в спорте, так и в трейдинге. Успешные фирмы уделяют внимание каждой из них.

Майк и его партнер Стив правы, выделяя дыхание в их работе с трейдерами. Это упражнение станет полезным и в вашем развитии. Первый шаг к контролю за эмоциональным и когнитивным возбуждением – контроль возбуждения вашего

тела. Когда мы наполнены стрессом и беспокойством, мы переносим их на рынки. Когда мы сохраняем спокойствие ума, мы позволяем рынку прийти к нам и освобождаем свой разум для того, чтобы правильно реагировать на воспринимаемые паттерны. Ведите журнал, общайтесь с коллегами, изучайте свою статистику. Эти действия – ключ к вашему опыту. Они помогут вам сидеть перед экраном, сохраняя спокойствие ума и уверенность. Действительно, чтобы достичь такого спокойствия, необходимо тратить много времени каждый день, однако, с опытом, вам станет проще. Найдите помещение без раздражителей – шума – и сохраняйте полное спокойствие, фиксируя внимание на каком-либо предмете: объекте на стене, музыке в наушниках и т.д. Дышите очень медленно и глубоко, следите за своим вниманием настолько пристально, насколько возможно. Вы заметите, что вы можете избавиться от страха и раздражения, тревоги и самоуверенности, когда вы сохраняете высокий уровень концентрации и фиксируете внимание на эмоционально нейтральном стимуле. Лучшие торговые практики и самые благоприятные обстоятельства вам не помогут, если вы находитесь не в том состоянии, чтобы воспользоваться ими. Буквально с каждым вдохом вы можете обучать себя.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Я обнаружил, что если я начинаю свой день с физических упражнений и биологической обратной связи, я могу сохранять спокойную концентрацию в качестве эффективной стратегии для максимизации моей энергии и сфокусированности. Если вы начинаете свой день усталым и встревоженным, вы, скорее всего, испытаете еще большее утомление и рассеянность в течение дня. Часть подготовки – анализ рынка; другая часть – поддержание такой физической и ментальной формы, в которой вы сможете максимизировать свои результаты.

Урок 90: Используйте информацию для улучшения результатов

Рэйнсфорд «Рэнни» Янг – автор сайта Market Tells и одноименной рассылки (www.markettells.com). Сайт содержит торговые идеи, сгенерированные с помощью исторического анализа поведения рынка акций. Ресурс Рэнни необычайно полезен для поиска торговых преимуществ, при этом особенно интересны его торговые сигналы о начале развития трендов внутри дня. Такие идеи можно торговать напрямую, или же использовать как дополнительный источник информации для принятия дискреционных решений на ваших любимых сетапах. Для трейдеров, которым не хватает времени, навыков и желания для проведения собственного исторического анализа (см. Главу 10), такой сервис как Market Tells просто бесценен.

Дэвид Адлер – директор в компании Trader DNA (www.traderdna.com), которая предлагает софт для отслеживания результатов торговли. Программа собирает информацию о сделках трейдера на фьючерсном рынке и генерирует серию показателей, раскрывающих его сильные и слабые стороны. Эта информация особенно полезна часто торгующим трейдерам, которые не могут вручную записывать все собственные сделки для последующего анализа. Результаты видны на графике, а также обобщаются в простые для понимания отчеты.

Когда я попросил Рэнни рассказать о его самых полезных практиках самообучения, он щедро поделился некоторыми паттернами из его исторического анализа. В своем ответе он упомянул как анализ на периоде дней/недель, так и внутрисуточный анализ. Ниже я подробно процитирую его слова.

Анализ дневных/недельных данных

«Когда на NYSE число растущих акций превысило число снижающихся в пропорции более чем 3:1, и рынок продолжил расти на протяжении следующих нескольких сессий,» – вспоминает Рэнни, – «я достал свою Главную Таблицу, в которой я провожу все свои тестирования и исследования. Она содержит ежедневные данные с 1980-го года и еженедельные данные с 1950-го. Эти данные включают в себя все основные средние и все основные характеристики рынка (отношение числа растущих акций к числу снижающихся, объем, новые максимумы/минимумы и т.д.), что позволяет проводить тестирование быстро и легко. В нашем случае, я искал все

примеры того, как S&P рос три дня подряд после трехкратного перевеса количества растущих акций, и исследовал движение рынка в последующие две недели. Дни с таким односторонним перевесом можно назвать кульминацией покупок. В такие моменты сила покупателей исчерпывается, и рынок в краткосрочной перспективе опускается ниже. Но если рынок все же ощущает твердую почву под ногами после таких дней, я ожидаю, что S&P возобновит рост в следующие две недели.»

Рэнни Янг объясняет, как провести такой анализ: «Для простоты давайте предположим, что в моей таблице есть данные о дневном снижении/росте S&P 500 и NYSE. В колонке A записана дата, в колонке B и C – цены закрытия дня в S&P 500 и отношение числа растущих акций к снижающимся на NYSE соответственно. Начиная с пятой строки в колонке D вводим следующую формулу:

$= \text{if}(\text{and}(c2>3, b5>b2), (b15-b5)/b5, "")$

Она означает, что если отношение количества растущих акций к снижающимся три дня назад превышало 3.0, а S&P 500 закрылся выше цены закрытия, зафиксированной три дня назад, то необходимо вывести рост/падение S&P500 в процентах за последующие 10 торговых дней. Заполните колонку D окончания массива ваших данных и взгляните на результаты. Вы сразу сможете увидеть, что наша гипотеза подтверждается. В последних 30 примерах, S&P 500 рос в последующие 10 дней в 25 случаях из 30, или в 83% случаев.»

Для того чтобы понять, существует ли статистический перевес (преимущество), важно сравнить исторический паттерн на периоде X дней с общей тенденцией рынка за X дней.

«Это может выглядеть как перевес в сторону роста (бычье преимущество),» – отмечает Рэнни, – «но сначала нужно проверить общую вероятность (в любое время) более высокого закрытия S&P 500 на периоде в 10 дней. Вот быстрый и простой метод. Вернитесь к строке 5 колонки D и измените формулу на следующую: $=\text{if}(b15>b5, 1, "")$ » Формула означает: если закрытие S&P 500 двумя неделями позже выше текущего закрытия, вывести единицу, в другом случае – ничего. Заполните всю колонку до окончания массива данных. В большинстве табличных приложений, таких как Excel, в правом нижнем углу вы увидите сумму всех единиц. Разделив результат на количество дней выборки, мы получаем общую вероятность – 57%. Иными словами, в каждом отдельно взятом дне, шансы на то, что S&P 500 закроется выше через две недели составляли 57%. Это намного ниже, чем 87% вероятности после трехдневного роста S&P 500 при трехкратном превышении отношения числа растущих акций к числу снижающихся. Это подтверждает изначальную гипотезу,

что шансы на ралли в среднесрочной перспективе гораздо выше средних, то есть наличие перевеса в сторону роста.

«Вместо того, чтобы полагаться на обычные индикаторы, большинство из которых просто повторяет или преобразовывает движение цены, смотрите на основные средние рыночных показателей, таких как отношение растущих и падающих акций, объемы, новые максимумы/минимумы, NYSE TICK и другие,» - советует Рэнни, - «Именно в этой области я нашел большинство сетапов, подтверждающихся историческими тестированиями. Предвещает ли новая волна 52-х недельных минимумов среднесрочное дно? Можно ли считать это бычьим сигналом, если 90% объемов проторговано выше вчерашнего закрытия (90% up volume)? Как насчет кластера из нескольких дней, где 80% процентов объемов прошло выше? Практически каждая гипотеза может быть быстро исследована и протестирована при правильной подготовке. Создав свою версию Главной Таблицы данных и свои собственные критерии тестирования и поиска, вы будете знать, когда ваша идея действительно предоставляет вам преимущества. Стабильно используйте эти преимущества, и вы будете одерживать верх в рыночной конкурентной борьбе.»

Хорошо, если вы нашли паттерн, предоставляющий вам преимущество, но еще лучше, если ваше преимущество - способность находить и использовать множество таких паттернов.

Внутридневной анализ

«NYSE TICK - возможно, самый полезный внутридневной индикатор,» - утверждает Рэнни, - «он в моменте говорит вам о том, сколько акций сдвинулись на тик выше, а сколько на тик ниже. Например, значение +500 говорит о том, что на тик вверх сдвинулось на 500 акций больше. Когда вы впервые смотрите на график NYSE TICK, вам может показаться, что он слишком шумный, чтобы принести какую-либо пользу. Но измените свое восприятие, и вы получите полностью другую картину. Вы можете полностью скрыть NYSE TICK, оставив лишь среднюю его 20-ти периодов, и вы получите достаточно ясное представление об изменении соотношения спроса и предложения. Находится ли средняя позиция выше нуля, что означает большую силу покупателей, или ниже, что показывает большее давление продавцов? Это должен знать каждый внутридневной трейдер.»

«Вот другая техника использования внутридневных показателей NYSE TICK,» - предлагает Рэнни, - «Множество поставщиков данных, таких как e-Signal, позволяют вам

экспортировать данные в таблицы в реальном времени. С помощью технологии, известной как DDE (dynamic data exchange), достаточно просто добиться того, чтобы минутные данные NYSE TICK добавлялись в вашу таблицу. Если вы сделаете это, вы сможете создать свой собственный кумулятивный TICK. Вот как это сделать: создайте таблицу с колонками A, B и C: датой, временем и закрытием минуты NYSE TICK. Она должна начинаться со второй строки и содержать 390 минутных записей, что эквивалентно одному торговому дню. В первой строке колонки D введите «0». В первой строке колонки E введите текущую дату с пробелом (это нужно сделать из-за особенностей e-Signal). Затем переместитесь на вторую строку колонки D и введите следующую формулу:

= if(a2 = \$E\$1,c2+d1,d1)

Она означает: если дата совпадает с сегодняшней, нужно взять последнее закрытие NYSE TICK и добавить его к промежуточной сумме торговой сессии. По мере поступления данных, будет автоматически подсчитываться кумулятивный показатель TICK в колонке D, который затем можно вывести на график, чтобы увидеть кривую кумулятивного TICK в реальном времени. Начните линию с нулевой отметки и посмотрите, как кумулятивный TICK позволяет вам понять скрытое давление продавцов и покупателей, скрытое за шумом NYSE TICK.»

Кумулятивный TICK показывает тренд дневного сеттлмента.

У Дэвида Адлера иной подход к самообучению. Он фокусируется на оценке действий и результатов как таковых. «Философия Trader DNA, в которой я полностью убежден,» – объясняет он, – «заключается в идее осведомленности о том, что произошло (с вашими результатами) в течение торговой сессии, недели, месяца и т.д. Так вы можете минимизировать негативные аспекты и максимизировать положительные. Основная идея в том, что если трейдер может оглянуться на определенный период своей торговли и больше узнать о своих результатах, тогда он способен действовать проактивно, предотвращая повторение тех же ошибок. И наоборот, он может определить преимущества и сфокусироваться на ситуациях, которые, как показывает его предшествующая торговля, с большей вероятностью приводят к прибыли.

«Наши пользователи получают данные об их заявках из торговых систем,» – говорит Дэвид, – «и импортируют эти данные в Trader DNA. Это предоставляет им возможность тщательно анализировать данные с целью узнать больше о сильных и слабых сторонах их торговли: о трендах в их результатах; о том, откуда берутся их убытки; о характеристиках их сделок; о различиях в прибыльных и

убыточных сделках и т.д.» Вот несколько показателей, которые можно узнать из программы:

1. Анализ по времени дня. «Так как рынки в течение дня торгуются по разному,» – объясняет Дэвид, – «многие из наших пользователей измеряют свои результаты (в разрезе среднего P/L, риска, возможностей заработать, числа прибыльных/убыточных сделок, размера прибыльных/убыточных сделок) по времени дня. Это позволяет им использовать их опыт для определения наиболее благоприятных часов для торговли на конкретных рынках.»

2. Анализ прибыльных и убыточных сделок. «При изучении различий между прибыльными и убыточными сделками, полезно – и необходимо – группировать отдельно все прибыльные и убыточные сделки, а затем анализировать показатели каждой из категорий,» – отмечает Дэвид, – «Ценность такого подхода в том, что вы получаете возможность обнаружить различия в ваших прибыльных и убыточных сделках.» Для каждой из категорий подсчитываются следующие показатели: общее число сделок, размер средней сделки; количество случаев добавления к позиции; средняя просадка в сделке; количество времени до достижения максимальной просадки в сделке. Последний показатель очень интересен потому, что при сравнении прибыльных и убыточных сделок, он позволяет трейдерам сформулировать правила для надлежащего определения времени удержания позиции.

Если вы знаете максимальную просадку, которую вы получаете в прибыльных и убыточных сделках, и сколько времени проходит до ее достижения, вы можете определить, где и когда вам следует обрезать ваши убытки.

3. Сравнение результатов разных рынков/продуктов. «Трейдеры, которые торгуют на разных рынках или разными продуктами испытывают сложности с оценкой их результатов,» – говорит Дэвид, – «Часто трейдер показывает большую прибыль на одном рынке и значительно меньшую на другом. Если вы торгуете на нескольких рынках, вам очень важно разделить анализ ваших действий в зависимости от торгуемого рынка.» Здесь учитываются следующие показатели: общая прибыль/убыток на рынке; средний размер прибыльной и убыточной сделки на рынке; размер серий прибыльных/убыточных сделок по каждому из рынков; средний размер упущенной прибыли; количество случаев добавления к позиции; время в убыточных и прибыльных позициях; максимальные убыточные и прибыльные сделки; разбивка по времени дня на каждом из рынков. Мой опыт говорит о том, что результаты на различных рынках со временем изменяются, по

мере того как некоторые рынки начинают предоставлять больше возможностей чем другие. *Постоянный мониторинг ваших результатов может стать отличным способом выяснить – в реальном времени, – когда и как меняются рынки.*

«Я видел множество трейдеров, улучшивших свои результаты с помощью минимизации убытков и повышении частоты и/или объема прибыльных сделок после применения вышеперечисленных техник,» – заключает Дэвид, – «По моему опыту, наиболее эффективно проводить разбор и анализ собственной торговли не чаще раза в неделю, идеально – раз в две недели или даже раз в месяц.»

Интуиция – результат скрытого обучения, проявляющийся после долгих периодов наблюдения за рыночными паттернами – может играть важную роль, помогая трейдерам входить в позиции и выходить из них. Но даже самые интуитивные дискреционные трейдеры могут вынести пользу из аналитики: знания того, какие рынки и тайм-фреймы предлагают им больше возможностей, и оценки того, как они пользуются этими возможностями. В конце концов, вы являетесь вашей собственной торговой системой. Ваша задача как собственного тренера – знать, как работает ваша система, избегать ее недостатков и максимизировать ее сильные стороны. Идеи и инструменты, предоставляемые Рэнни и Дэйвом – отличные проводники на пути к внедрению научных подходов в процесс управления вашим торговым бизнесом.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Люди, которые внесли свой вклад в эту главу, предоставили нам множество идей и мнений, извлеченных из их собственного опыта. Эти принципы и практики способны улучшить вашу торговлю. Полезное упражнение – еще раз изучить идеи каждого из респондентов, пытаясь обнаружить в них общее: вопросы, затронутые более чем один раз. Эти идеи представляют собой лучшие практики, которые могут направлять ваше обучение снова и снова.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему процесса обучения на главной странице блога, посвященной девятой главе книги: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-nine-links.html>

У все респондентов этой главы есть собственные сайты, предлагающие массу ресурсов для развивающихся трейдеров. Здесь вы можете найти ссылки на них: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/contributors-to-daily-trading-coach.html>

Книга Брайана Шэннона – отличный ресурс для ознакомления с основами технического анализа: <http://www.technicalanalysisbook.com>

Книга Рэя Барроса *Nature of Trends* детально описывает его подход к торговле и торговой психологии. Также вы можете ознакомиться с информацией о его семинарах: <http://www.tradingsuccess.com>

Книга Джона Формана *The Essentials of Trading* – отличное введение в практики торгового бизнеса: <http://theessentialsoftrading.com/Blog/index.php/the-essentials-of-trading/>

Сайт *NewsFlashr* – отличный способ быть в курсе новостей и знакомится с содержанием множества блогов по трейдингу: http://www.newsflashr.com/feeds/business_blogs.html

ГЛАВА 10

В поисках преимуществ

Ищем исторические паттерны рынка

Наука - отличное противоядие от исступления и предрассудков.

-Адам Смит

Трейдерам часто ссылаются на существование *преимуществ* (edge) на рынках. Они подразумевают под этим положительное математическое ожидание результатов их сделок. Подсчет карт может приносить преимущество игроку в покер, но как трейдеры могут считать карты своих рынков и смещать вероятности в свою сторону? Один из способов достичь этого - исторические исследования. Хотя история может не повторяться на рынке в точности, мы можем найти в прошлом паттерны, связанные с направленным статистическим перевесом и выдвинуть гипотезу, что эти тенденции сохранятся в ближайшем будущем. Зная историю рынка, мы устанавливаем паттерны, направляющие наши торговые идеи.

Так как же мы можем анализировать историю рынка, чтобы распознать такие паттерны? Эта тема постоянно притягивала к себе интерес читателей блога *TraderFeed*. Если вы хотите развиваться как трейдер, в ваших усилиях вам поможет умение тестировать торгуемые вами паттерны. В конце концов, если вы знаете, какое преимущество заложено в ситуациях, которые вы торгуете, вы сможете сохранить уверенность, необходимую для доведения ваших идей до конца.

Исчерпывающее описание процесса тестирования рыночных идей могло бы занять целую книгу, но эта глава поможет вам начать. Вооружившись базой исторических данных в Excel, вы сможете значительно улучшить свою способность выдвигать ценные рыночные гипотезы для вашей торговли. Давайте начнем...

Урок 91: Используйте исторические паттерны в торговле

Гуру трейдинга заявляет, что он перешел на сторону медведей после падения S&P 500 ниже его 200-дневной скользящей средней. Является ли это разумным основанием для построения вашей торговой или инвестиционной стратегии? Действительно ли в продаже рынка после пересечения со скользящей средней заложено какое-либо преимущество?

Единственный способ найти ответ на этот вопрос – исследование. В противном случае, весь трейдинг сводится лишь к вере и предубеждениям. То что рынки вели себя определенным образом в прошлом, не гарантирует, что сейчас они будут вести себя также. Но все же, история – это лучший из наших ориентиров. Рынки, как и люди, не когда не будут полностью предсказуемы. Если мы какое-то время наблюдаем за людьми в различных условиях, мы можем сделать некоторые обобщения об их наклонностях. Точно так же, внимательное исследование рынков в различных исторических условиях может помочь нам обнаружить их закономерности, подходящие для дальнейшего использования.

Как выясняется, скользящие средние – так часто расхваливаемые в популярных публикациях о трейдинге – не надежны. С 1980-го года по настоящее время, средний 200-дневный прирост индекса S&P 500 в те периоды, когда он был выше своей 200-дневной средней, составил 8.68%. Когда индекс торговался ниже своей 200-дневной средней, его прирост составил 7.32%. Не такая уж большая разница, и не достаточное основание, чтобы стать медведем. Когда Дэвид Аронсон протестировал более 6,000 технических индикаторов в своей замечательной книге *Evidence-Based Technical Analysis*, он обнаружил схожую нехватку надежности: ни один из индикаторов не давал сколько-нибудь значимых предсказаний будущего движения рынка.

Исследуйте прежде чем инвестировать: расхожие трейдерские утверждения часто расходятся с практикой¹.

Одно из полезных свойств исторических паттернов заключается в том, что они помогают нам отделить мифы от фактов. «Тренд – твой друг!» – часто слышим мы. Однако, анализ в моем блоге постоянно показывает замедление движения после дней, недель и месяцев сильного роста. Не

¹ В оригинале игра слов: Investigate before you invest: Common trading wisdom is uncommonly wrong.

стоит принимать рыночную мудрость за чистую монету: также как вы проверяете надежность машины перед ее покупкой, имеет смысл исследовать надежность и правильность торговых идей.

Есть трейдеры, которые совершают противоположную ошибку и торгуют механистично, основываясь на исторических паттернах. Я был свидетелем того, как многие из них терпели неудачу. Рыночные паттерны работают на том историческом периоде, который мы изучаем. Если я исследую несколько прошлых лет на бычьем рынке, я обнаружу отличные паттерны, которые, впрочем, будут полностью бесполезны на медвежьем рынке. Если я включу множество бычьих и медвежьих рынков в свою базу данных, я уйду в прошлое так далеко, что буду изучать периоды, радикально отличающиеся от текущего в плане того, кто и как двигает трынки. Автоматизированные алгоритмические стратегии полностью изменили рыночные паттерны, особенно в краткосрочной перспективе. Если вы будете изучать докомпьютерную эпоху, вы полностью упустите из виду их влияние. Выбор для анализа периода, достаточно большого, чтобы охватить различные типы рынка, но при этом предоставляющего нам подходящие данные – одновременно и наука и искусство.

В моем подходе к трейдингу исторические рыночные паттерны расцениваются как данные для качественного анализа. Качественный анализ – это выдвижение гипотез, а не их тестирование. Я рассматриваю паттерны рынка как источник торговых гипотез, а не как фиксированные утверждения. Основная гипотеза заключается в том, что следующий торговый период не будет значительно отличаться от предшествующих. Если паттерн существовал в последних X периодах, мы можем предположить, что он будет проявляться и в следующем периоде. Как и любая гипотеза, это предположение поддается проверке. За этой идеей должны стоять подтверждения, а не вера или предубеждения. Она не принимается за установленную истину, подходящую для бездумной торговли.

Исторические тестирования предоставляют не заключения, а лишь гипотезы для торговли.

По этой причине, я не являюсь приверженцем методов индуктивной статистики (количественного анализа) в своих исследованиях исторических паттернов. Я ищу качественные различия, так же как психолог пытается установить различные поведенческие паттерны у своего пациента. В двух словах, я пытаюсь выдвинуть гипотезу, а не протестировать ее. Тестирование, в контексте трейдинга, отражается в результатах моей торговли: если мои результаты значительно

превосходят ожидаемые величины, мы можем заключить, что я торгую знания, а не случайности.

Когда мы используем качественный подход, проблема выбора периода для анализа перестает быть столь значимой. Поскольку мы считаем результаты исторических исследований всего лишь гипотезами мы можем черпать свои идеи, основываясь на последних нескольких неделях, месяцах, годах или даже десятилетиях. Основная гипотеза остается той же: следующий временной период не будет значительно отличаться от самых последних предшествующих. Помня об этом, мы можем сформировать множество гипотез, основываясь на разных паттернах разных тайм-фреймов. Например, одна из гипотез может предлагать покупку рынка после сильного движения на закрытии предыдущего дня с ожидаемой целью на ближайшем уровне сопротивления. Вторая гипотеза может также рекомендовать покупку рынка после паттерна слабости, сформированного на прошлой неделе. Когда несколько независимых паттернов указывают в одном направлении, у нас все еще нет четких утверждений, но у нас есть четкие гипотезы.

Когда независимые паттерны указывают на наличие преимущества в одном направлении, мы получаем особенно перспективные гипотезы для торговли.

Конечно, если мы генерируем достаточно много гипотез, некоторые из них непременно будут выглядеть многообещающе, хотя бы просто в силу случайности. Мы можем смотреть на все комбинации акций из индекса Dow, дня недели, и недели в году, и есть вероятность, что мы найдем какой-либо привлекательный паттерн: скажем, IBM часто растет в первую среду каждого месяца в течение летнего сезона. Хорошая гипотеза должна быть логичной; у вас должно быть понимание того, *почему* гипотеза может быть верной. Например, объяснимой можно считать покупку после периода слабости рынка, так как вы можете заработать на закрытии шортов и притоке новых денег. Не имеет смысла покупать акцию в каждый второй четверг месяца, название которого начинается с М, и не важно, о чем говорят вам исторические данные.

Когда вы только учитесь выдвигать хорошие гипотезы, лучший путь – не усложнять и придерживаться самых перспективных паттернов. Множество первоначальных кандидатов в гипотезы вы найдете исследуя графики. Возможно, вы обнаружите, что стоит продать акцию после ее роста на необычно больших объемах, или что рынки часто отскакивают после открытия вниз при условии снижения в предыдущей сессии. Такие идеи стоит проверить на истории. Какие паттерны вы заметили при торговле и наблюдениях?

Сформулируйте их как можно проще и запишите: эти паттерны станут началом ваших качественных исследований.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Существует несколько отличных рассылок, в которых тестируются исторические паттерны. Они могут вдохновить вас на создание ваших собственных идей. Познакомьтесь с мнениями Джейсона Гопфрета, Роба Ханна и Рэнни Янга в Главе 9. Посетите их сайты. Все трое – опытные трейдеры и исследователи рыночных паттернов.

Урок 92: Сформируйте хорошие гипотезы с помощью правильных данных

В предыдущем уроке я рекомендовал вам сделать ваши гипотезы простыми. Это помогает нам не только в процессе обучения; в целом, мы формируем самые четкие и надежные гипотезы, если не пытаемся быть слишком затейливыми и добавлять слишком много условий в наши идеи. Задайте себе простой и ясный вопрос: «Что обычно происходит после недели очень сильного снижения?» Это лучше, чем спросить: «Что обычно происходит после недели очень сильного снижения в Марте, когда цена золота растет, а цены облигаций падают?» Последний вопрос описывает слишком ограниченную выборку соответствующих ему событий – возможно, всего три случая за много лет – так что, будет очень трудно сделать какие-либо обобщения на его основе. И хотя я иногда буду наблюдать за паттернами с небольшим N (числом повторений), просто чтобы понять, ведет ли себя рынок необычным образом в настоящий момент, большую часть моего внимания будут привлекать паттерны, повторившиеся по меньшей мере 20 раз за исследуемый период. Чем больше критериев мы добавляем в наш поиск, тем больше мы ограничиваем выборку и затрудняем обобщения.

Самые простые паттерны часто будут самыми надежными.

Конечно же, частота повторений паттерна на исследуемом периоде будет отчасти зависеть от частоты анализируемых данных. При 415-ти минутах в торговом дне индексного фьючерса, мы получим 8,300 наблюдений минутных баров на периоде в 20 дней. Для того, чтобы получить то же количество наблюдений при анализе дневных данных, вам потребуется охватить период в 30 лет. Базы с большой частотой данных могут очень быстро стать громоздкими и потребовать специальных приложений для их учета. В проводимых мной простых исторических исследованиях используются функции по работе с базами данных программы Excel. Когда я исследую ограниченный набор переменных на небольшом тайм-фрейме, Excel вполне удовлетворяет моим требованиям. Естественно, разработчику торговых систем, который собирается тестировать много переменных на множестве тайм-фреймов, потребуется специализированная база данных или даже специальная программная платформа, такая как TradeStation. Метод формирования гипотез, описанный в данной главе, больше всего подходит

дискреционным трейдерам, которые хотели бы стать немного более системными и избирательными при использовании рыночных паттернов для торговли – а не для разработчиков механических торговых систем.

Прежде чем сформировать гипотезу, приемлемую для исторического исследования, вам необходимо создать свой набор данных. Этот набор данных может включать серию переменных на определенном временном периоде. Переменные, которые вы выберете, должны отражать рынки и индикаторы, за которыми вы обычно следите, принимая дискреционные решения. Например, если вы используете в торговле относительную динамику роста секторов акций, вам потребуется включить в базу данных индексы секторов или ETF. Если вы торгуете паттерны гэпов в отдельных акциях, вам понадобятся по крайней мере дневные цены открытия/максимума/минимума/закрытия каждой из акций. Некоторые из паттернов, которые я отслеживаю в собственной торговле, включают в себя количество акций, установивших новые максимумы/минимумы; я включил это в свою базу, выделив отдельную колонку на каждый показатель.

Как вы можете догадаться, база данных может очень быстро разрастись. Если на вашем листе будет колонка для каждой из основных переменных (дата, цена открытия, минимум, максимум, цена закрытия, объем, изменение в процентах, значения индикаторов и др.), ваш лист будет достаточно большим – особенно, если вы учитываете внутрисуточные данные. *Я настоятельно рекомендую новичкам обучаться основам анализа на дневных данных.* Это обеспечит вашей базе данных управляемость и поможет вам сформировать гипотезы для больших тайм-фреймов, которые будут направлять ваши внутрисуточные наблюдения и суждения. Обладая организованными и доступными дневными данными, можно сформировать множество хороших свинг-гипотез.

Одни из самых многообещающих исторических паттернов формируются на периоде от нескольких дней до нескольких недель.

Есть несколько возможных источников данных для вашей базы. Многие торговые платформы сохраняют значительные объемы исторических данных на своих серверах. Вы можете скачивать эти данные из таких программ как e-Signal и Real Tick (два поставщика, которых использую лично я) и вручную обновлять базу данных в конце каждого торгового дня. Преимущество этого решения в том, что вам не приходится покупать исторические данные у поставщиков. Это также позволяет вам собирать только те данные, которые вам нужны, и хранить их удобным для себя способом. Именно так я

собираю большую часть своих внутрисуеуных данных об индексных фьючерсах и таких переменных как NYSE TICK. Мой лист разбит на колонки в соответствие с моими интуитивными предпочтениями. Весь процесс обновления данных, включая встроенные графики, занимает максимум несколько минут.

Вы может пойти и по второму пути (который я тоже использую) – купить исторические данные у поставщика. Я получаю дневные данные от компании Pinnacle Data (www.pinnacledata.com), предоставляющей онлайн-программу для обновления данных с защитой от дурака. Многие из их наборов данных уходят далеко в историю. Они покрывают данные и индикаторы, которые я сам не смог бы с легкостью архивировать. Информация автоматически сохраняется в Excel, на отдельном листе для каждого элемента данных. Это означает, что вам придется заводить отдельные листы, чтобы вытащить данные, соответствующие гипотезе и тайм-фрейму. Разные поля затем можно скопировать на один лист, который вы будете использовать для ваших исторических исследований (мы остановимся на этом подробнее). Наиболее полезными данными у Pinnacle Data я считаю следующие: информация о росте/снижении, новые максимумы/минимумы, объемы, процентные ставки, цены товаров и валютные курсы, еженедельные данные. Это основные рыночные показатели, а не данные о движении отдельных акций. Когда я собираю данные об определенных акциях, мне обычно хватает данных из торговых платформ.

TickData (www.tickdata.co) – особенно ценный поставщик внутрисуеуных данных. Их программа, включающая в себя исторические данные, позволяет вам выводить данные для любого тайм-фрейма и сохранять их в файлы формата Excel. Это отличный способ быстрого создания баз данных для рынков фьючерсов, акций и удивительно большого числа индикаторов.

Если вы воспользуетесь услугами поставщика данных, вы получите доступ к огромному объему информации, а процесс обновления будет очень легким. Ручное обновление данных требует больше усилий и времени, но оно, разумеется, дешевле. *Важно, чтобы вы могли удобным для вас способом получить надежные данные.* Если процесс станет слишком трудоемким, вы быстро все забросите.

Как собственный тренер, вы должны делать процесс обучения стимулирующим и приятным; только так вы сможете сохранить нужную мотивацию. Сфокусируйтесь на тех данных, за которыми вы уже следите в вашей торговле; ограничьте вашу базу только этими элементами. Цены, объема и нескольких простейших переменных для каждой акции, сектора, индекса или фьючерса для начала будет вполне достаточно. Добавить больше показателей – не проблема. Ключ в том, чтобы организовать информацию так, чтобы вам было легко извлечь из нее то что вы хотите и когда вы хотите. Когда

вы поднатрете в определении исторических паттернов, вы будете приятно удивлены тем, как этот процесс поможет вам распознавать паттерны по мере их формирования и развития в реальном времени.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Подумайте о создании отдельных архивов дневных и недельных данных, чтобы получить возможность исследовать паттерны, охватывающие от нескольких дней до нескольких недель. Вы будете удивлены тем, как много гипотез можно сформировать, основываясь только на данных цен OHLC (открытие/максимум/минимум/закрытие). Как рынок ведет себя после дня роста и после дня падения? Что происходит после дня снижения с диапазоном, превышающим диапазоны последних 20 дней? Что случается после трех последовательных дней роста или снижения? Как отличается динамика дня снижения в течение отрицательной недели по сравнению с днем снижения на положительной неделе? Вы можете очень легко выяснить это, изучая ценовые данные.

Урок 93: Основы Excel

В этом уроке я опишу лишь несколько основных функций Excel, которые я применяю в изучении исторических рыночных данных. Если у вас нет понимания принципов работы с книгами этой программы (как пронумерованы ячейки, как копировать информацию и вставлять ее в ячейки, как создавать графики на листах, как записывать простые формулы в ячейках) вам нужно будет ознакомиться с каким-либо вводной инструкцией по Excel. Мы будем затрагивать только основы; мы не будем затрагивать файлы с линковкой нескольких листов и не будем писать сложных макросов. Этих основ будет достаточно, чтобы сформулировать ясные гипотезы на основе рыночных данных.

Давайте начнем. Первый шаг к исследованию рыночной информации – скачать в Excel исторические данные. Поставщики данных предоставят вам необходимые инструкции по скачиванию; обычно это включает в себя копирование данных из системы или с сервера поставщика и сохранение их в Excel. Если, например, вы используете e-Signal (www.esignal.com) как основное информационное приложение, вам потребуется активировать график данных, которые вас интересуют. Затем найдите пункт DataExport в меню Tools. Вы увидите похожий на таблицу список с данными. В самой верхней строке вы можете отметить галочками данные, которые вы хотите увидеть в своей базе. Если в списке вы видите данные, которые вам не нужны, просто не отмечайте их.

Если вы кликните Copy to Clipboard на этом экране e-Signal, вы скопируете все нужные данные в буфер обмена в текстовом формате. Затем откройте новый чистый лист в Excel и вставьте туда данные.

Если вам нужно охватить больший исторический период, просто переместите график e-Signal к его началу и проделайте всю операцию снова. Если же вам нужно еще больше исторических данных, вам придется обратиться к специализированному поставщику, таким как Pinnacle Data (www.pinnacledata.com).

Если вам нужны показатели множества индикаторов или инструментов за многие годы, вам необходимо скачать их у специализированного поставщика, который обеспечивает их полноту и точность.

Если вы пользуетесь услугами Pinnacle Data, вы можете автоматически обновлять вашу базу данных ежедневно с помощью приложения Goweb. Эта программа обновляет данные

в файлах Excel, помещая каждый из массивов информации на отдельный лист. Вам придется скопировать интересующие вас данные на один лист вашей рабочей книги, при этом не изменяя сами файлы, используемые Goweb.

Лично я не подписываюсь на услуги поставщиков данных/графической информации, которые не предоставляют возможность удобного скачивания данных в таблицы для анализа. Также полезно пользоваться сервисами, поддерживающими большой объем внутридневных данных на серверах. Так вы можете с легкостью получить любые данные из одного источника. В целом, я считаю e-Signal и Pinnacle надежными и удобными поставщиками данных. Есть и другие, но я рекомендую вам прицениться к этим.

Когда вы скачиваете данные, сохраняйте ваши файлы в папки, которые помогут вам организовать ваши исследования и давайте файлам узнаваемые имена. Со временем, число ваших исследований возрастет; организация вашей работы позволит вам заново не изобретать колесо.

Когда данные окажутся на вашем листе Excel, вам потребуются формулы, чтобы привести их в тот вид, который вам нужен для изучения паттернов. Формулы в Excel начинаются со знака «=». Если, например, вы хотите посчитать среднюю первых десяти периодов ценовых данных (где первое значение находится в ячейке 2, а более поздние данные – ниже), вы можете вести в ячейку D11 следующую формулу: «=average(C2:C11)», без кавычек. Это даст вам простую среднюю (арифметическую) цены в ячейках от C2 до C11. Если вы хотите создать скользящую среднюю, вы можете просто кликнуть на правый нижний угол ячейки D11 и протянуть данные ниже. В колонке D вы увидите значения скользящей средней из 10-ти периодов.

Как правило, каждая колонка Excel (они отмечены буквами), будет содержать какой-либо интересующий вас показатель. Обычно моя колонка A – это дата, B – время (если я исследую внутридневные данные), C – цена открытия, D – максимум, E – минимум, F – цена закрытия. Колонка G может содержать данные об объемах каждого из периодов (если это часть моего исследования; в следующих колонках, будут другие интересующие меня показатели, например, серии данных другого индекса или акции или значения рыночных индикаторов за период. Каждая строка данных – это временной период, например, день. Обычно, мои данные организованы так, чтобы первое значение массива находилось в строке 2, а все последующие размещались ниже. Я оставляю строку 1 для заголовков данных, чтобы можно было ясно увидеть название каждой колонки: ДАТА, ОТКРЫТИЕ, МАКСИМУМ, МИНИМУМ,

ЗАКРЫТИЕ и т.д. Вы увидите, почему это важно, когда мы дойдем до процесса сортировки данных.

Вот некоторые простые статистические функции, которые я часто использую для качественного анализа данных. В каждом из примеров подразумевается, что мы исследуем данные в колонке C и ячейках с 1-й по 10-ю:

=median(C2:C11) - медианное значение данных;

=max(C2:C11) - самое большое значение;

=min(C2:C11) - самое маленькое значение;

=stdev(C2:C11) - стандартное отклонение;

=correl(C2:C11,D2:D11) - корреляция между данными в колонках C и D

Чаще всего, наш анализ будет направлен не на сами данные, а на их изменения от периода к периоду. Формула =(C3-C2) выдает разность между ячейками C3 и C2. Если мы хотим выразить разницу между ячейками в процентах (например, чтобы изучить процент роста и падения цены), формула должна принять следующий вид: $=((C3-C2)/C2)*100$. Это выражает разность между ячейками в пропорции к первоначальному значению (C2) и умножает результат на 100, для получения процентов.

Если мы хотим обновить значения следующих ячеек процентной информацией, нам не потребуется переписывать формулы в каждой из них. Вместо этого, как отмечалось выше, мы можем распространить формулу на все последующие строки данных с помощью перетаскивания. Это означает, что при обновлении данных мы можем просто распространять формулы на новые строки, которые мы только что добавили. Если вы организуете таким образом ваши файлы, их полное обновление займет у вас всего несколько минут.

Когда вы создадите лист с подходящими формулами, обновление ваших данных и вашего анализа превратится в простой copy/paste. В результате, вы сможете обновлять множество баз всего за пару минут.

Снова отметим, что освоение структуры из строк и столбцов, простейших формул и копирования данных потребует немного практики, прежде чем вы сможете перейти к настоящему анализу. Я настоятельно рекомендую вам освоиться со скачиванием данных и с манипуляциями в Excel, прежде чем двигаться дальше. Эти навыки останутся с вами на всю жизнь и значительно помогут вашей способности генерировать перспективные торговые гипотезы.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Торговые платформы, поддерживающие динамический обмен данными (DDE), позволят вам привязать файлы к

серверам данных этих программ, и ваши базы смогут обновляться автоматически. Это полезно для отслеживания индикаторов во время вашей торговли, а также поможет вам сэкономить время. Прочтите сегмент Рэнни Янга в Главе 9 в качестве иллюстрации работы DDE.

Урок 94: Визуализируйте ваши данные

Один из способов найти в данных возможные взаимосвязи – самому увидеть их динамику. Вы можете создать в Excel простые графики, которые помогут вам увидеть, как во времени проявляются связи между переменными. Они позволят отметить возможные паттерны, остававшиеся незаметными в сроках и колонках. Например, просматривая график индикатора совместно с рыночной средней, вы можете отметить паттерны дивергенции, предшествующие смене направления движения цены. Если вы сможете замечать такие паттерны чаще, они, возможно, сформируют основу для стоящих исторических открытий.

Снова заметим, что какой-нибудь вводный текст по основам Excel, раскроет новичкам детали разных типов графиков, от колонных до линейных. Вы также узнаете о тонкостях изменения цветов на графиках, изменения их параметров, редактирования названий показателей и осей. В этом уроке, я покажу вам основы, которые помогут вам приступить к исследованию данных.

Часто вы можете обнаружить потенциальную торговую гипотезу, просто увидев взаимосвязи между элементами данных.

Для самого простого графика возьмем таблицу с датами в колонке А, данными цены в колонке В и вторым набором ценовых данных в колонке С (см. Таблицу 10.1). Такой график пригодится для определения того, как движения цены в одном инструменте связаны с движением цены другого. Для простого примера, вот гипотетические данные, которые вы можете внести в Excel, с названиями столбцов в первой строке. Колонка А содержит даты, колонка В – значения рыночного индекса на закрытии, колонка С – цены закрытия акции компании добывающего сектора.

Таблица 10.1. Пример рыночных данных

Дата	Индекс	Акция
01.12.08	1200.25	9.46
02.12.08	1221.06	9.32
03.12.08	1228.01	9.33
04.12.08	1230.75	9.30
05.12.08	1255.37	9.18
08.12.08	1234.44	9.24
09.12.08	1230.24	9.22

10.12.08	1228.68	9.27
11.12.08	1235.56	9.20
12.12.08	1240.20	9.22
15.12.08	1251.98	9.12
16.12.08	1255.50	9.15
17.12.08	1239.88	9.28
18.12.08	1226.51	9.39

Чтобы создать график, выделите данные с помощью мыши, включая заголовки столбцов, и выберите Chart в меню Insert. Появится график и окно с различными типами диаграмм. Кликните на линейном графике. Затем кликните Next и вы увидите небольшое изображение вашего графика, массив ваших данных и опцию использования этих данных (по строкам или столбцам). Вы должны выбрать столбцы, потому что именно так организованы ваши данные. Нажмите Next и вы перейдете к шагам 3 и 4, где вы сможете ввести заголовок для графика и наименование осей X и Y. Заполните все названия и нажмите Next. На шаге 4 Excel спросит вас, хотите ли вы, чтобы график стал объектом на вашем текущем листе, или нужно выделить для него новый отдельный лист. Выберите опцию с новым листом и нажмите Finish.

Вы заметите, что программа распознала информацию в столбце A как даты и поместила ее на оси X. По оси Y наложены оба массива ценовых данных в одном масштабе. К сожалению, это не позволяет нам проанализировать рост и спады цены акции, так как цена акции намного меньше значения индекса.

Чтобы решить эту проблему, установите курсор на линию значений индекса и кликните правой клавишей мыши. Появится меню, где вы сможете выбрать опцию «Plot Series on Secondary Axis». Когда вы сделаете это, вы увидите, что появилось две оси Y: одна для индекса, а другая для акции. Вы сможете увидеть их снижение и рост относительно друг друга гораздо яснее. Вы можете добавить названия для каждой из двух осей Y.

Кликав правой кнопкой мыши на линиях цены и значения индекса на графике, вы можете найти отдельные меню для изменения формата и цвете линий. Кликнув правой кнопкой на осях, вы получите возможность изменять шрифт подписей, а также выбирать масштабирование шкалы графика. После небольшой практики вы приведете свои графики к желаемому виду.

Так о чем же расскажут вам ваши графики? Вы можете видеть, что акция добывающей компании не движется в унисон с рыночным индексом. Когда индекс демонстрирует резкие подъемы или спады, акция часто движется в противоположном направлении. Само по себе, на коротком отрезке времени, это ни о чем вам не скажет, но могут появиться интересные вопросы:

- Почему акция движется в противоположную от индекса сторону? Может быть, акция добывающей компании повторяет вместо этого движения рынка золота?

- Если акция движется вместе с золотом, движется ли золото в противоположные от индекса направления? Если это так, то почему? Может быть, на оба этих показателя влияет курс доллара США?

- Проявляется ли эта взаимосвязь внутри дня? Можем ли мы выделить какие-либо сигналы на покупку или продажу в добывающей акции при снижении или росте рынка в целом?

Просмотр созданных вами графиков поможет вам обнаружить межрыночные и внутрирыночные взаимосвязи.

Часто исследование взаимосвязей с помощью графиков ставит перед нами очень ценные вопросы, которые в последствие могут привести нас к интересным и прибыльным торговым идеям. Ключевой вопрос при этом: «Почему?» Чем можно объяснить наблюдаемые взаимосвязи? Помните, в вашем собственном обучении, вы должны генерировать гипотезы, и это похоже на старый добрый мозговой штурм. Когда вы можете своими глазами увидеть, как одни рынки влияют на другие, вам легче победить в этом штурме. Вы не придете к четким и строго определенным заключениям, но вы сделаете шаг к созданию многообещающих торговых идей.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Сравнение графиков индекса S&P 500 с графиками ETF основных секторов акций – отличный способ увидеть опережающие или отстающие сектора, а также дивергенции на максимумах и минимумах рынка. Вот сектора, за которыми я пристально слежу: XLB (Сырье), XLI (Промышленность), XLY (Потребительский сектор дискреционных товаров), XLP (Потребительский сектор товаров первой необходимости), XLE (Энергетика), XLF (Финансы), XLV (Здравоохранение) и XLK (Технологии). Если вы хотите обойтись без построения таких графиков, вы можете познакомиться с отличными индикаторами секторов и графиками на сайте Decision Point (www.decisionpoint.com). Еще один отличный сайт с графиками движения секторов – Barchart (www.barchart.com).

Урок 95: Создайте свои независимые и зависимые переменные

Когда я организую свои базы данных, я обычно помещаю рыночные данные как таковые слева (колонки A, B, C и т.д.); преобразования рыночных данных в независимые переменные я делаю в центре; зависимые переменные я размещаю ближе к правой части. Давайте посмотрим на то, что это означает.

Ваши независимые переменные можно также назвать кандидатами в предикторы (прогностические факторы). Это те показатели, которые, как мы считаем, могут оказывать влияния на рынки, на которых мы торгуем. Например, мы исследуем воздействия изменений цены за предыдущий день (независимая переменная) на процентное изменение индекса S&P 500 (зависимая переменная). Рыночные данные будут состоять из цены индекса S&P 500 за исследуемый период времени. Зависимой переменной станет подсчитанное скользящее изменение цены на следующий день. Независимая переменная представляет собой то, что, как мы считаем, может предоставить нам преимущество в торговле; зависимая переменная – это то, чем мы торгуем, чтобы использовать это преимущество.

Если я буду соблюдать порядок организации данных в разных своих таблицах (рыночные данные слева, затем их трансформации в независимые переменные, и затем зависимые переменные), мне будет проще анализировать информацию в разных файлах.

Давайте сделаем следующее упражнение. Мы скачаем данные индекса S&P 500 за последние 1000 торговых дней. Мы получим около четырех лет дневных данных. Если я получаю данные у Pinnacle Data, я отрою новый лист в Excel, найду полученный от поставщика файл данных, выделю там ячейки за последние 1000 дневных периодов и скопирую их в Excel в следующем порядке: дата, открытие, максимум, минимум, закрытие.

Если вы берете данные из другого источника, порядок действий может отличаться, но результат должен быть тем же: ваши данные должны занимать колонки с A по E. Теперь, назовите колонку F «SP1». Это ваша независимая переменная – процентное изменение индекса в текущем дне. Первое значение вы подсчитаете в ячейке F3 с помощью формулы: $=((E3-E2)/E2)*100$. Это процентное изменение индекса с закрытия сессии A2 по закрытие сессии A3.

Теперь давайте создадим нашу зависимую переменную в ячейке G7, назвав колонку G «SP+1». Ваша формула в ячейке G3 примет следующий вид: $=((E4-E3)/E3)*100$. Это представляет собой процентное изменение индекса в каждом следующем дне. Протяните формулы в столбцах F и G до окончания массива ваших рыночных данных. Сохраните файл, он пригодится нам в следующих уроках.

Заметьте, что мы скачали данные за 1,000 дней, но реальное количество значений в нашей выборке составляет 998. Мы не подсчитываем значение SP1 для первой строки рыночных данных, так как у нас нет значения закрытия предыдущего дня; следовательно, нам приходится начинать подсчеты с третьей строки данных. Мы также не можем определить SP+1 для последней строки данных, так как мы не знаем завтрашнюю цену закрытия. Таким образом, в нашем анализе мы можем использовать только 998 значений из 1,000 скачанных. Если вы хотите исследовать ровно 1,000 значений, вам придется скачать как минимум 1,002.

После небольшой практики, все это станет вашей второй натурой. Вы будете тратить всего минуту или две на открытие файлов, копирование данных, и распространение формул на новые строки для обновления переменных. В нашем примере, мы исследуем влияние результата движения рынка предыдущего дня на результат следующего. Мы организуем лист так, чтобы задать вопрос: «Имеет ли смысл покупать после дня роста/продавать после дня падения; имеет ли смысл продавать после дня роста/покупать после дня падения?» Я называю независимую переменную *кандидатом* в предикторы, по тому что мы еще не знаем, связана ли она с интересующей нас переменной. Также она является кандидатом потому, что мы не проводим проверку статистической значимости, которые могли бы с большей определенностью показать нам влияние предиктора. Вместо этого, мы скорее используем анализ так же, как мы использовали графики в предыдущем уроке: как способ выдвигения гипотезы.

Помните, в наших примерах мы используем исторические взаимосвязи, чтобы описать паттерны на рынках, а для их статистического тестирования. Мы генерируем, а не проверяем гипотезы.

Если бы меня интересовала взаимосвязь между движением цены рынка на предыдущей неделе и динамикой цены на следующей неделе, мой лист выглядел бы точно так же, но рыночная информация состояла бы из недельных данных, а не из дневных. *Как правило, для целей анализа лучше всего исследовать влияние данных предыдущего периода на показатели следующего периода.* Этим

обеспечивается независимость данных друг от друга, так ваши выборки не пересекаются.

Вот что я имею в виду. Представим исследование влияния движения цены на предыдущей неделе (пять дней) на движение цены следующих пяти дней с использованием дневных данных. Ваша независимая переменная в колонке F будет выглядеть в этом случае так: $=((E7-E2)/E2)*100$, что отражает изменение цены за последние пять дней. Формула зависимой переменной примет следующий вид: $=((E12-E7)/E7)*100$ - изменение цены за следующие пять дней. Отметьте, однако, что по мере копирования формул в ячейках вниз (как мы делали это ранее), значения в ячейках F8, F9, F10 и т.д. и G8, G9, G10 и т.д. не являются полностью независимыми. Результат движения цены за предыдущие пять дней пересекается со значениями в ячейках F8, F9, F10, а результат за следующие пять дней со значениями в ячейках G8, G9, G10. Эта проблема будет возникать всегда, если вы используете младшие тайм-фреймы ваших рыночных данных при анализе зависимых и независимых переменных.

При индуктивных статистических исследованиях требуется, чтобы данные были независимыми. По этой причине, неправильно использовать пересекающиеся данные при определении статистической значимости. Для своих целей выдвижения гипотез, я допускаю определенную степень пересечения и могу использовать дневные данные для исследования взаимосвязей между периодами продолжительностью до 20 дней - особенно, если пересечения невелики по отношению к размеру общей выборки. Я не буду исследовать, скажем, 200-дневную динамику с использованием дневных данных и выборкой 1,000 дней. Но у меня не будет подобной проблемы при исследовании, например, влияния изменения цены за прошедшие 5 дней на изменение цены за следующие 5 дней при анализируемом периоде в четыре года.

Ваши выводы будут более надежными, если исследуемый период (период, за который вы получаете данные) включает в себя разные рыночные условия: подъемы, спады, диапазоны, высокую волатильность, низкую волатильность и так далее.

В целом, мои зависимые переменные будут связаны с будущим движением цены, так как именно оно интересует меня как трейдера. Независимые переменные будут связаны со всем, что (по результатам моих наблюдений) может иметь значение для будущих изменений цены. Обычно, в качестве зависимых переменных я использую движение цены на следующий день (для внутридневных идей) или на следующей неделе (для свинг-гипотез). Если я хочу получить представление о более крупной рыночной картине, я исследую

результат движения следующих 20-ти дней. Трейдеры могут использовать различные периоды, подходящие для их любимых тайм-фреймов. Я считаю для себя наиболее полезными периоды от 1 до 20 дней.

Еще раз отмечу, практика приводит к совершенству. Я снова хочу порекомендовать вам сначала научиться скачивать данные и организовывать ваши таблицы, прежде чем пробовать себя в реальных исторических исследованиях. В конце концов, результаты ваших исследований будут настолько же хороши, как те данные, которые вы будете использовать и преобразовывать в ходе анализа.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Отметьте, как легко вы можете использовать файл, описанный в данном уроке для исследования динамики движения рынков после утренних гэпов. Вашей независимой переменной будет утренний гэп, формула которого будет выглядеть так: $=((V3-E2)/E2)*100$ - разница в процентах между вчерашним закрытием и сегодняшним открытием. Формула дневного изменения цены будет такова: $=((E3-V3)/V3)*100$ - разница между сегодняшним закрытием и сегодняшним открытием в процентах. Вам можно будет использовать данные фьючерсов на индексы акций или данные ETF для точного отображения открытия рынка; значения индексов не отражают правильные значения на открытии, так как не все акции торгуются уже в первые минуты сессии.

Урок 96: Проведите свое историческое исследование

После того как вы скачаете данные и подсчитаете значения ваших независимых и зависимых переменных, вы будете готовы начать поиск взаимосвязей между двумя этими переменными. В предыдущем уроке мы сохранили файл с данными индекса S&P 500 с изменением цены за предыдущий день в колонке F и за следующий день в колонке G. Откройте ваш файл, и мы начнем исследование.

В качестве первого шага, скопируйте данные с существующего листа на новый лист так, чтобы ячейки нового листа содержали только буквенно-цифровые значения, но не формулы. Это необходимо для последующих манипуляций с данными в нашем исследовании.

Затем выделите все данные на вашем новом листе (включая первую строку с заголовками столбцов) и отсортируйте их в порядке убывания значений в колонке SP(1). Таким образом, самый большой дневной прирост индекса окажется в строке 1, второй по величине – в колонке 2 и т.д. Последняя строка данных будет содержать самое большое дневное снижение индекса S&P 500.

Функция сортировки упорядочивает ваши независимые переменные по величине значения, чтобы вы легче могли увидеть, как они влияют на зависимые переменные.

Теперь мы готовы работать с данными. Для целей иллюстрации, я буду считать, что заголовки ваших столбцов находятся в строке 1, а заполненными являются 999 строк (998 дней данных S&P плюс строка заголовков). Под вашей строкой ваших данных (скажем, в ячейке G1002) введите «=average(g2:g500)» без кавычек и нажмите Enter. В ячейке ниже (G1003) введите «=average(g501:g999)» и нажмите Enter. После этого, вы получите общее понимание того, были ли результаты динамики следующего дня лучше или хуже в зависимости от того, находится ли предыдущий день ближе к самому положительному или самому отрицательному дню. Заметьте, что вы также можете проанализировать результаты следующего дня по квартилям с помощью следующих формул: «=average(g2:g250)»; «=average(g251:g500)»; «=average(g501:g750)»; и «=average(g751:g999)».

Ваши данные покажут вам, что результаты следующего дня чаще бывают более положительными после дней слабости в индексе S&P 500 и более умеренными после дней сильного роста индекса. Какая степень данной зависимости является

значимой для вашей торговли? Как я подчеркивал ранее в этой главе, я не использую данную информацию для создания статистически значимой механической торговой системы. Вместо этого, я смотрю на качественные отличия, которые сразу бросаются мне в глаза. Это будут самые многообещающие взаимосвязи для развития торговых гипотез. Если разница между средним результатом дня, следующего за сессией роста, и средним результатом дня после падения будет составлять от +0.01% до +0.03%, этот результат меня не заинтересует. Если же средний результат после дня роста будет отрицательным, а после дня падения – положительным, я обращаю на это свое внимание.

После многих сортировок данных, вы обретете хорошее чувство различий между ними, что поможет вам формировать основы стоящих гипотез.

Так как же мне использовать эту информацию? Возможно, я решу покопаться поглубже, исследовать квартили и обнаружу, что результаты следующего дня практически сводятся к нулю после дней сильного роста. Если это так, я выдвину гипотезу об эффективности торговли на отскок внутри диапазона на следующее утро после сессий бурного роста S&P 500. Если я увижу, что за особенно слабыми днями в индексе следуют дни с закрытием выше, я могу сделать предположение о внутрисуточном развороте на следующий день после падения. *Данные дают мне намеки и гипотезы, а не четкие и строгие заключения.*

Данные также помогают мне оттачивать некоторые торговые практики. Если я удерживаю среднесрочную позицию, я с большей вероятностью добавлю к лонгу после дневного падения рынка, нежели после дня сильного роста. Я также, скорее всего, частично зафиксирую прибыль по короткой позиции после слабого дня в конце недели, чем после дня растущего рынка.

Предположим, что мы не нашли каких-либо выделяющихся различий. Это тоже является находкой, которая говорит нам о том, что – на этом тайм-фрейме и на этом периоде – нет свидетельств присутствия ни трендовых, ни контр-трендовых эффектов. Это может помочь нам умерить наши ожидания после дней сильного роста или падения. Мы не будем исходить из того, что тренд – наш друг; но также мы не будем и пытаться контрить движение автоматически. Мы лучше будем искать потенциальные преимущества где-нибудь еще.

Ведите записи о тех взаимосвязях, которые вы исследовали, и о своих находках; это направит ваши

дальнейшие изыскания и позволит вам не тратить ваши усилия повторно.

Если ваш анализ не установил перспективных взаимосвязей между вашими данными, вы ограничены только своим воображением при исследовании альтернативных предположений. Например, вы можете проверить, как предыдущая динамика влияет на динамику недельных или месячных данных, вместо дневных. Или же, вы можете проанализировать дневные данные на других инструментах и рынках. Может быть, вы найдете больше свидетельств трендовых движений на товарных рынках или в акциях малых компаний.

Ваша креативность в наибольшей степени может пригодиться вам при выборе независимых переменных. Такой же простейший свод данных, как мы описывали выше, может быть использован для исследования соотношений между коэффициентом пут/колл текущего дня и динамикой S&P 500 на следующий день; объемами текущего дня и изменением цены на следующий день; динамикой финансового сектора и S&P 500 на следующий день; сегодняшней доходностью облигаций и завтрашними результатами индекса. Когда вы овладеете процессом анализа таблиц, вы сможете просто переключаться с одного набора данных на другой. Так вы сможете проверять множество кандидатов в гипотезы за относительно короткие промежутки времени.

Ключевой в этой работе является функция сортировки в Excel. Сортируя ваши независимые переменные по возрастанию или по убыванию, вы можете сразу увидеть, что при этом происходит с зависимой переменной. Вместе с визуализацией данных на графиках, сортировка – отличный способ получить представление о взаимосвязи переменных, выделить важные рыночные темы. Но сохраните свой исходный файл с формулами. Мы еще не закончили с трюками в Excel!

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Вот одно из плодотворных направлений исследований. Посмотрите на результаты следующего дня как на функцию дней слабого роста против дней сильного роста. Вы можете отличить слабый рост от сильного с помощью таких индикаторов как advance/decline ratio (ADR) и up/down volume ratio (UDVR). Ограничьте ваши изыскания только днями роста и отсортируйте их по силе рынка. Для некоторых рынков вы обнаружите, что сильные рынки чаще продолжают рост в ближайшей перспективе; рынки с более слабым ростом имеют большую тенденцию к развороту. Затем вы можете ограничить поиск днями падения и отсортировать их подобным образом.

Часто паттерны, наблюдаемые на растущем рынке, отличаются от паттернов, проявляющихся после дней падения.

Урок 97: Кодируйте ваши данные

Иногда независимые переменные являются категориальными переменными, а не набором числовых значений. Если бы я хотел исследовать взаимосвязь между весом человека (независимая переменная) и объемом легких (зависимая переменная), все мои данные были бы числовыми значениями. С другой стороны, если бы я исследовал соотношение между полом (мужской/женский) и объемом легких, мне пришлось бы взглянуть на влияние категориальных данных на числовые показатели. И наоборот, если бы мне нужно было просто установить, обладает ли человек нормальным или сниженным объемом легких, я бы разбил свои зависимые переменные по категориям.

Бывают случаи, когда при анализе рынков мы хотим взглянуть на категории, а не на числовые ряды. В моих собственных исследованиях, я не редко совмещаю категориальный и числовой анализ. И вот почему.

Если вы откроете ранее созданную таблицу, в которой мы исследовали дневную динамику индекса S&P 500 как функцию результатов предыдущего дня, вы увидите, что данные о датах содержатся в колонке A; данные об открытии/максимуме/минимуме/закрытии в колонках B-E; изменение цены за текущий день в колонке F; изменение цены за следующий день в колонке G. Для анализа в предыдущем уроке, мы отсортировали данные на основании изменения цены в текущем дне и исследовали среднее процентное изменение цены как функцию сильных или слабых дней. Наша зависимая переменная (изменение цены на следующий день) была числовой, и мы сравнивали средние значения, чтобы понять соотношение между независимой и зависимой переменными.

Однако, средние могут быть обманчивы: несколько экстремальных значений могут исказить результат. Эти аутсайдеры могут привести к тому, что разница между средними будет выглядеть гораздо более значительной, чем на самом деле. Мы можем устранить этот потенциальный источник заблуждений, изменив нашу зависимую переменную. Мы оставим как есть наше процентное изменение цены в колонке G, но, на этот раз, мы добавим условно закодированную переменную в колонку H. Этот код просто скажет нам о том, было ли изменение цены в колонке G снижением или ростом. Так, в ячейке H2 я введу (без кавычек): «=if(G2>0,1,0)»¹ и нажму Enter. В ячейке H2 отобразится «1», если значение в ячейке G2 положительное; в другом случае

¹ Знаки, разделяющие операнды формулы могут отличаться в зависимости от региональных настроек и настроек Excel (прим. перев.)

(ноль или отрицательное значение G2) – мы увидим «0». Затем я распространю формулу на оставшийся диапазон данных. Все строки в колонке H будут обозначены условным кодом 1 или 0.

Помимо абсолютных значений и степени изменения цены за день, мы хотим знать, связана ли независимая переменная с большей частотой наблюдений дней роста/падения.

Теперь сделаем процедуру сортировки, описанную в предыдущем уроке. Мы выделим все ячейки в таблице – включая новую колонку H – и скопируем данные. Вставим их на новый лист (только буквенно-числовые значения без формул) и отсортируем по колонке F – изменению цены за текущий день – по убыванию. Мы снова разделим данные на две половины с помощью формул под последней строкой данных колонки G: «=average(g2:g500)» и «=average(g501:g999)».

Это, как мы говорили в предыдущем уроке, показывает нам среднюю величину различий в результатах движения цены за следующий день, когда в предыдущий день индекс демонстрировал относительную силу (верхняя половина показателей) или относительную слабость (нижняя половина распределения изменений цены).

В колонке H, рядом с ячейками, содержащими средние в колонке G, мы введем формулу «=sum(H2:H500)» и, ниже, «=sum(H501:H999)». Это покажет нам, сколько дней роста произошло после относительно сильных дней рынка и сколько дней роста произошло после относительно слабых дней. Так как мы делили данные пополам, мы должны увидеть приблизительно равные значения двух сумм, если динамика текущего дня не имеет значимой связи с процентным изменением за предыдущий день. С другой стороны, если мы видим значительно меньшее число дней роста после дней сильного рынка, чем после дней слабого рынка, мы можем начать формулировать гипотезу.

Если средние изменения цены за следующий день в колонке G сильно отличаются друг от друга, но количество дней роста в обеих суммах в колонке G приблизительно равно, это означает, что вероятность роста на следующий день не зависит от динамики в предыдущий день, но *размах* следующего дня может от него зависеть. В целом, я стремлюсь выделять четкие различия между двумя критериями. Так, если средняя величина изменения цены на следующий день после дней падения выше, чем после дней роста, и *одновременно* вероятность растущего дня более высока, я, скорее всего, буду использовать это наблюдение для формирования рыночной гипотезы.

Заметьте, что мы также можем закодировать и независимые переменные. Например, если я захочу проверить,

как часто день роста или падения (зависимая переменная) следует за днем роста или падения (независимая переменная), я закодирую колонку F (изменение цены за текущий день) в колонке H , и колонку G (изменение цены за следующий день) в колонке I . Затем я скопирую данные без формул на новый лист и отсортирую данные по колонке H , чтобы отделить единицы от нулей. Затем мы подсчитаем сумму единиц в колонке I для строк, содержащих «1» в колонке H и сравним ее с суммой единиц в колонке I , соответствующих нулям в колонке H .

Условное кодирование особенно полезно при исследовании влияния событий на будущую динамику рынка. Например, мы можем закодировать все понедельники как «1», все вторники как «2» и т.д., а затем отсортировать результаты следующего дня на основе этого кода, чтобы понять, были ли результаты более или менее благоприятными в зависимости от дня недели. Кодирование также может пригодиться, когда мы хотим установить сложные условия для двух и более независимых переменных и проверить влияние их сочетаний на будущую динамику рынка. Такое кодирование является немного более сложным, оно ляжет в основу следующих уроков.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если вы включите в свою таблицу объемы, вы можете закодировать дни с возрастающими объемами как 1 и дни с падающими объемами как 0. Это позволит вам посмотреть на зависимость результатов следующего дня от того, происходил ли рост или снижение текущего дня при повышающихся или снижающихся объемах. Все что вам надо будет сделать – это сначала отсортировать данные по изменению цены текущего дня, а затем отсортировать их отдельно для случаев роста или падения в зависимости от роста или падения объемов.

Урок 98: Определите контекст

Философ Стефен Пеппер ввел термин *контекстуализм* для описания взгляда на мир, где истина зависит от контекста, в котором находится знание. Краткосрочный паттерн может иметь одно математическое ожидание на бычьем рынке, и совсем другое в условиях нисходящего тренда. У краткосрочного разворота рынка в первый час торгов могут быть последствия, отличающиеся от последствий разворота в середине сессии. Если использовать пример из Психологии трейдинга: вы воспринимаете слова «Поверни направо!» на шоссе совсем не так, как восприняли бы их где-нибудь в тундре на Аляске.

Мы можем закодировать контекст для рыночных данных и затем исследовать паттерны, присущие различным контекстам. Тем самым мы спрашиваем: «При наборе условий, наблюдаемых в настоящий момент, каково распределение вероятностей в будущем?» Мы не претендуем на то, что эти вероятности будут универсальны. Вместо этого они являются контекстуальными – применимыми к нашей текущей ситуации.

Многие из самых плодотворных рыночных гипотез относятся к определенным типам рынка - не к любым рынкам и не к любым моментам времени.

Давайте возьмем данные, которые мы использовали в нашем файле из предыдущих уроков. Вспомним: колонка А в нашей таблице содержит дату; колонки В-Е включают данные OHLC. Колонка F – это независимая переменная, изменение цены за текущий день; например, в ячейке F22 будет формула « $=((F22-F21)/F21)*100$ ». Колонка G послужит нам контекстуальной переменной. В ячейке G22 мы введем следующее:

$=if(E22>average(E3:E21),1,0)$

Эта формула возвращает значение «1», если текущая цена выше простой 20-дневной скользящей средней предыдущего дня; «0» – если значение не выше средней. Мы можем озаглавить колонку G как «MA». Нашей зависимой переменной будет изменение цены на следующий день. В ячейке H22 будет формула « $=(E23-E22)/E22*100$ », а в ячейке H1 будет заголовок «SP+1».

Чтобы завершить процесс подготовки данных, мы распространим формулы в колонках G и H на оставшиеся данные. Затем мы скопируем их на новый лист без формул.

Заметьте, что при этом мы можем проигнорировать данные в строках 2-21, так как эти строки не содержат данных о 20-дневной скользящей средней. Мы так же можем удалить последнюю строку рыночных данных, так как у нас нет данных за следующий день.

Обратите внимание, что использование скользящей средней в качестве переменной уменьшает ваш набор данных, так как для самых ранних показателей невозможно посчитать скользящую среднюю. Нужно принимать это в расчет при определении желаемого размера выборки.

Теперь мы проведем сортировку данных для последующего контекстуального исследования. Скажем, мы интересуемся ожидаемой динамикой в дни, следующие после тех дней, когда рынок торгуется выше либо ниже 20-дневной скользящей средней. Мы отсортируем данные по колонке F «SP1», так же как в предыдущем уроке, от больших к меньшим. Самые большие и положительные изменения цены будут в верхней части таблицы. Теперь мы выделим только данные с положительным изменением цены и скопируем их на новый лист. Наша вторая сортировка будет основана на колонке G (MA), снова по убыванию. Это отделит дни роста, в которых рынок торгуется выше 20-дневных средних (закодированные как «1»).

Как и раньше, мы будем исследовать среднее значение динамики рынка на следующий день, подсчитывая среднюю для ячеек в колонке H, которые закодированы в колонке G как «1» и сравнивая ее с со средней в колонке H, для ячеек закодированных в колонке G как «0».

Скажем, вы получили 538 ячеек с днями роста; 383 из них закодировано как «1» в колонке G, а 155 закодировано как «0». Вы можете сравнить средние «=average(H2:H384)» и «=average(H385:H539)». Вы также можете закодировать значения ячеек в колонке H как «1» или «0» в колонке I в зависимости от роста или падения рынка «=if(H2>0,1,0)», а затем сравнить суммы: «=sum(I2:I384)» и «=sum(I385:I539)». Так вы увидите, есть ли заметное различие в количестве дней роста после дней растущего рынка выше 20-дневной средней и ниже нее.

Просто для вашего любопытства: используя данные индекса S&P 500, я обнаружил, что среднее изменение цены за следующий день после дня роста выше 20-дневной скользящей средней составляло -0.04%; такой же показатель для роста ниже 20-дневной средней составил -0.18%. Это хороший пример наблюдения, которое, пусть и не вышибает меня из ботинок, но все же позволяет сделать некоторые предположения. Я бы провел другие исследования, чтобы

посмотреть, что происходит после дней роста на падающем рынке, прежде чем сгенерировать торговую гипотезу, позволяющую мне шортить силу на нисходящем долгосрочном тренде.

Часто вы будете видеть различия в данных, достаточные для проведения дальнейших исследований, но не достаточные для немедленного выдвижения торговой гипотезы.

Эта комбинация кодирования и сортировки помогает создать множество контекстуальных взглядов на рынок. Например, если мы введем «=if(E21=max(E2:E21),1,0)» мы можем задать контекст, в котором цена закрытия текущего дня является самой высокой за последние 20 сессий, и оценить влияние этой ситуации на последующее поведение рынка. Если мы введем вторую независимую переменную, такую как количество акций, установивших новые 52-недельные максимумы и минимумы, мы можем проверить, как рынки ведут себя, когда количество новых минимумов превышает количество максимумов и наоборот. Например, если новые максимумы находятся в колонке F, а новые минимумы в колонке G, мы можем закодировать «=if(F21>G21,1,0)» в колонке H, разместить нашу зависимую переменную (скажем, процентное изменение цены на следующий день) в колонке I и отсортировать данные на основе закодированных максимумов и минимумов.

Как отмечалось ранее, не стоит задавать слишком много контекстуальных условий, так как вы придете к слишком маленькой выборке при выполнении вашего запроса, и обобщения будут затруднительны. Если вы получили менее 20 наблюдений, удовлетворяющих вашим критериям, возможно, вам придется сделать их менее жесткими или вовсе убрать некоторые из них.

Как собственный торговый тренер, вы можете использовать эти контекстуальные выборки, чтобы увидеть, как ведут себя рынки в различных условиях. Динамика секторов, различных классов активов – все это может быть контекстом, влияющим на поведение рынка. Исследуя такие паттерны, вы становитесь более восприимчивыми к ним в реальном времени, что помогает вам принимать верные решения и хорошо исполнять сделки.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Если вы интересуетесь более долгосрочной торговлей или инвестированием, вы можете создать таблицы с недельными или месячными данными и исследовать такие независимые переменные как изменения цены за месяц; уровни волатильности VIX по месяцам; влияние сентимента на

динамику цены за следующий месяц; цены на нефть за месяц и т.д. Вы также можете кодировать данные по месяцам в году (или по началу/концу месяца), чтобы исследовать календарные эффекты в движении рынков.

Урок 99: Отфильтруйте данные

Давайте предположим, что вы хотите проанализировать внутрисуточную информацию по фьючерсу на индекс S&P 500. Теперь ваша таблица будет выглядеть по-другому, так как вы будете скачивать данные из торговой или информационной системы, которую вы используете в реальном времени. В вашей первой колонке будет дата, во второй – время дня, а в следующих – цены открытия/максимума/минимума/закрытия. Если вы захотите, в следующей колонке будет объем за период времени (одна минута, пять минут, час и т.д.).

Допустим, вы хотите посмотреть, как рынок S&P 500 ведет себя в определенный час дня. Нам потребуется отфильтровать этот час из всего массива скачанных данных, и исследовать только его. Вместо сортировки, которая была основным нашим инструментом до этого момента, мы будем использовать функцию фильтра.

Чтобы проиллюстрировать процесс фильтрации, начнем с простого вопроса. Как соотносится проторгованный объем первой половины текущего часа со средним объемом этих же 30-ти минут на периоде в 20 дней? Это позволит нам получить общее представление о рыночной активности, которая позитивно коррелирует с волатильностью цены. Объем также говорит о степени участия крупных, институциональных трейдеров. Если, скажем, мы наблюдаем пробой диапазона в течение первых 30-ти минут торгов, полезно знать, участвуют ли эти крупные игроки в ситуации.

Анализ объемов помогает нам узнать, кто сейчас на рынке.

Для этого исследования я воспользуюсь получасовыми данными контракта e-mini S&P 500. Я беру внутрисуточные данные из своих платформ; в данном примере, это e-Signal. Скачав их в Excel, я выделяю весь массив данных, который я хочу охватить в своем исследовании. Затем я выбираю пункт AutoFilter в меню Data (Данные). Рядом с заголовками столбцов возникают маленькие стрелки. Щелкните по стрелке в столбце с временем, и в выпадающем меню выберете время, соответствующее началу сессии. Так как я живу в районе Чикаго, для меня это будет 8:30 утра. Вы сразу увидите все данные, соответствующие первому получасу торгов. Выделите полученные строки и скопируйте данные на новый лист. Должны скопироваться только отфильтрованные данные. Если у вас 20 значений (за 20 дней), вы можете использовать формулу «=average(C2:C21)», чтобы получить средний

проторгованный объем для первых 30 минут сессии. Конечно же, вы можете отфильтровать информацию по любому времени дня, чтобы подобным образом получить средний объем.

Когда вы знаете средний объем для определенного временного периода, вы можете оценивать степень участия институциональных игроков в реальном времени – особенно с учетом того, увеличивается или снижается этот объем в зависимости от направления движения рынка.

Функция фильтрации полезна, когда вы хотите избирательно использовать данные из таблицы. Скажем, например, у вас есть колонка, в которой вы закодировали понедельник как 1, вторник как 2 и т.д. Тогда вы можете отфильтровать единицы в массиве исторических данных, чтобы увидеть как рынок вел себя именно по понедельникам. Точно так же, вы можете закодировать первые и последние дни в месяце и отфильтровать данные, чтобы исследовать динамику, связанную с этими днями.

В целом, я считаю фильтр наиболее полезным инструментом для внутридневного анализа, когда я хочу увидеть, как рынок ведет себя в определенное время и при определенных условиях. *Честно говоря, свои лучшие преимущества я нахожу не на этом тайм-фрейме, и не с этого я рекомендовал бы начинать исторические исследования новичкам.* Если вы все же хотите серьезно отнестись анализу таких внутридневных паттернов, я настоятельно советую вам использовать точные данные от поставщика, такого как Tick Data. Вы можете использовать их программное обеспечение для управления данными, чтобы получать информацию с любой периодичностью и легко скачивать ее в Excel. Серьезные, охватывающие большой временной период исследования внутридневных данных требуют инструментов гораздо более мощных чем Excel. Ограничения размеров таблиц и способы манипуляций с ними делают Excel малоприспособленным для анализа данных с большой частотой наблюдений на длительных периодах.

Все же, когда вы хотите выяснить, как ведут себя рынки в краткосрочной перспективе – скажем, в первый час торгов после большого гэпа – исследования внутридневных данных и фильтрация могут быть очень полезны. Вы найдете интересные паттерны продолжения и разворота движения, сможете выдвинуть идеи для внутридневной торговли, которые также улучшат исполнение ваших более долгосрочных сделок.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Фильтры могут пригодиться вам для изучения паттернов движения рынка в зависимости от времени дня. Например, рынок снижается в прошедшие два часа: как результат дня

зависит от того, были ли эти два часа первыми или последними часами сессии? Как динамика следующих нескольких часов зависит от того, был ли день до этого в положительной или отрицательной зоне? Такой анализ может быть очень полезным для внутридневных трейдеров, особенно если совместить независимые ценовые переменные с внутридневными прогностическими индикаторами, такими как NYSE TICK.

Урок 100: Используйте результаты ваших исследований

Эта глава описывает лишь примеры различных способов использования таблиц и формул для исследования паттернов исторических данных. Помните: эти методы отражают качественный подход к анализу данных; они позволяют выдвинуть гипотезы, а не подтвердить их. Обработка данных и их рассмотрение под разными углами – такой же навык, как исполнение сделок. С практикой и опытом вы достигнете уровня мастерства, когда вам потребуется всего час или два после закрытия рынков для исследования нескольких нужных вам паттернов.

Ключевой здесь является способность определить то, что делает текущий рынок уникальным или особенным. Может быть, мы находимся намного выше или ниже скользящих средних? Было ли в последнее время больше новых минимумов чем максимумов или наоборот? Возможно, какой то сектор демонстрирует необычную силу или слабость? Были ли предыдущие дни сильными или слабыми? Именно в точках экстремумов – когда индикаторы или паттерны больше всего не похожи сами на себя – мы находим преимущества с самым большим потенциалом. Но иногда эти уникальные элементы обнаружить трудно. Очень большие или низкие объемы, высокие или низкие значения коэффициента пут/колл, большие гэпы на открытии – все это хорошие области для исследований.

Мы можем найти лучшие направленные преимущества после экстремальных рыночных событий.

Когда вы определили выделяющийся паттерн, он превращается в гипотезу, которую вы принимаете во внимание с началом торговой недели или новой сессии. Если, скажем, я обнаружил, что в 40 из последних 50 случаев, когда рынок был очень слабым при высоком коэффициенте пут/колл, происходило повышение цен на периоде в 20 дней, в следующей подобной ситуации я буду ожидать близкого формирования дна. Если, после данного анализа, я увижу достижение новых минимумов, но с меньшим количеством акций и секторов, участвующих в движении, это придаст еще больший вес моей гипотезе. В конце концов, может наступить момент, когда, по моему мнению, дно будет достигнуто, и я куплю рынок, получив выгодное сочетание риска и потенциальной прибыли в случае реализации исторического паттерна.

Но в равной степени важно помнить и о другом варианте. Подумайте о сценарии, когда мы видим хорошую историческую

вероятность отскока в течение 20-ти дневного периода, позволяющую нам ожидать скорого формирования дна. Однако, мои свежие данные говорят о том, что рынок продолжает ослабевать: больше акций демонстрирует новые минимумы, а не меньше. *Исторический паттерн, похоже, не реализуется.* Это, в свою очередь, также очень полезная информация. Когда рынки противятся своим историческим тенденциям, возможно, происходит нечто особенное. Понимание того, что рынки ведут себя не нормально, может стать толчком к совершению очень хороших сделок.

В этом заключается важность восприятия паттернов как гипотез и внимания к признакам того, подтверждаются эти гипотезы или нет. Исторический паттерн – это своего рода сценарий, которому может следовать рынок; ваша работа заключается в том, чтобы определить, следует ли рынок этому сценарию.

Наш анализ лишь информирует нас об исторических тенденциях. Если рынок демонстрирует несоответствие собственной истории, он предупреждает нас о том, в игру вступили какие-то уникальные, ситуационные силы.

Все вышеописанное показывает нам, что исторические исследования – полезные логические инструменты, но мой опыт говорит о том, что их самая большая ценность может находиться в сфере психологии. День за днем, неделю за неделей, год за годом изучая паттерны и прогоняя данные рынка через Excel, я обрел уникальное чувство паттернов. Это также дало мне надежное ощущение моментов, когда эти паттерны меняются: когда исторические прецеденты больше не работают.

Одной из самых полезных моих привычек стало выделение последних пяти реализаций исторического паттерна. *Если рынок демонстрировал в своем поведении существенные отличия от истории при нескольких последних случаях возникновения паттерна, я допускаю возможность, что мы наблюдаем сдвиг в рыночных паттернах.* Если я вижу несколько примеров абнормального поведения рынка в различных условиях и на разных тайм-фреймах, эти аномалии усиливают мое ощущение изменений на рынке.

Годами наблюдая за движением рынков, я становлюсь менее наивным в своем следовании за трендом. Я не допускаю автоматически, что растущий рынок продолжит взлет, а падающий рынок будет рушиться. Я разработал методы, чтобы определить, когда рыночные тренды обретают и теряют силу; они доказали мне свою эффективность при предсказании разворотов. Видя, как мои индикаторы ведут себя в различных рыночных условиях – и реально отслеживая их результаты во времени – я получил способность измерять свою уверенность в

торговых идеях. Этой способности я был бы лишен без тесного знакомства с данными рынков.

Большая часть преимущества в трейдинге происходит из уникального взгляда на рынки, способности уловить движение до того как оно случится или на самой ранней его стадии. Очень легко попасть в ловушку зафиксированного взгляда на рынок, направить свое внимание на ограниченное число рынков или паттернов. Как собственный торговый тренер, вы должны сохранять свежий и открытый ум. Читайте, разговаривайте с опытными трейдерами, следите за множеством рынков, тестируйте исторические паттерны и знайте, что происходит в мире: вы увидите вещи, которые никогда не появляются на радарх среднестатистического трейдера. Вы сможете достичь пика креативности благодаря широте ваших взглядов.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

При изучении исторических паттернов, отдельно обращайтесь внимание те на случаи, когда паттерны не реализовались. Это позволит вам оценить, какие просадки вы получите, если вы будете отторговывать паттерн механически. Часто исключения из паттернов заканчиваются большими движениями; например, паттерн может указывать на контр-трендовые тенденции, но в некоторых случаях за ним могут следовать очень сильные движения в сторону тренда. Если вы знаете об этом, вы можете следить за такими возможными исключениями, изучать такие моменты и даже зарабатывать на них.

Другие ресурсы

Блог *Стань своим собственным торговым тренером* – это основной ресурс, дополняющий эту книгу. Вы можете найти ссылки и дополнительные посты на тему процесса обучения на главной странице блога, посвященной десятой главе книги:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/daily-trading-coach-chapter-ten-links.html>

Своим собственным интересом к историческим паттернам я в значительной мере обязан работе с Виктором Нидерхоффером. Его сайт *Daily Speculations* – это источник множества отличных идей, связанных с рыночными движениями: www.dailyspeculations.com

Онлайн ресурс Генри Карстенса *An Introduction to Testing Trading Ideas* – ценный и популярный сайт: <http://www.verticalsolutions.com>

Майк Брайант – отличный разработчик торговых систем; вот несколько бесплатных материалов, доступных для скачивания на его сайте: <http://www.breakoutfutures.com/PreDownload.htm>

В блоге Роба Ханна тестируются многие исторические паттерны. Он послужит вам стимулом для самостоятельных исследований:

<http://www.quantifiableedges.blogspot.ru>

Вот пара сервисов с подписками на тестирования торговых идей: сайт Джейсона Гопфрета *SentimentTrader* (www.sentimentrader.com) и *Market Tells* Рэнни Янга (www.markettells.com).

Генри, Роб, Джейсон и Рэнни внесли свой вклад в Главу 9 этой книги, предложив свое видение применения тестирования идей в самообучении.

Заключение

Наука стремится достичь гармонии фактов. Искусство стремится достичь гармонии чувств.

-Стефен Пеппер

Это наш последний урок; давайте посмотрим, можем ли мы приблизиться к достижению гармонии чувств, а заодно и фактов.

Урок 101: Найдите свой путь

Моя мать, Констанс Стинбарджер, покинула нас в прошлом году. Она была художником и преподавателем живописи. Однако, ее самым главным произведением искусства была ее семья. Она наделила своих детей и мужа одним незаменимым психологическим даром: знанием и ощущением того, что они особенные. Удивительно, как многого вы можете достичь, когда вы чувствуете, что вы неординарны. Благодаря этому знанию, вы не можете смириться с посредственностью в вашей работе, в отношениях и в доходах на рынке. Когда вы превращаете свою семью в произведение искусства, вы вдохновляете ваших родных на то, чтобы они захотели сделать объектом искусства и их собственные жизни. Что может быть более значимым достижением? Если я, как психолог и как отец, смогу достичь хотя бы части того, чего Конни Стинбарджер добилась в своей семье, это будет значить для меня гораздо больше чем любая ученая степень рядом с моим именем, любая – даже самая лучшая – моя сделка.

Не к этому ли мы стремимся, пытаюсь стать своим собственным тренером? Не важно, является ли предметом наших усилий трейдинг, продажи, воспитание детей или спорт: *цель – сделать вашу жизнь произведением искусства, стать тем человеком, которым вы способны стать.*

Тяжелый недуг, поразивший большинство людей, заключается в неспособности думать о самом себе положительно. Это не связано с нарциссизмом (который отражает отсутствие личности, а не подлинное благополучие) или каким-нибудь новомодным средством повышения самооценки. Хорошо думать о себе – значит проложить путь к изменениям в своей жизни. Это означает жить целеустремленной жизнью, а не бесцельно дрейфовать из

одного дня в другой. Это верность ценностям и стремлениям, с которыми жизнь обретает значение и смысл. Это значит внести такой вклад, благодаря которому кто-нибудь когда-нибудь захочет завершить свою книгу посвящением вам.

Ваша жизнь - незавершенное произведение искусства.

Есть старая поговорка о том, что люди часто женятся на тех, кто похож на их родителей. В молодости меня ужасала такая перспектива. Оглядываясь на роль моей матери в ее семье и роль моей жены Марджи в нашей, я понимаю, что правило все же сработало. Самый главный талант Марджи заключается в том, что она достаточно уверена в себе для того, чтобы позволить другим ощущать себя особенными. Когда одна из наших дочерей вступила в неудачный и трудный для нее брак, я даже не беспокоился. Я знал, что она в конце концов найдет свое счастье, так как у нее уже был опыт ощущения того, что она является особенной для ее матери. *Когда у вас есть это глубокое чувство неординарности, вы, в конце концов, приходите к лучшему внутри вас и выбираете самое лучшее для вас.*

Если вы хотите добиться успеха как собственный тренер, вам нужно быть похожим на Конни и Марджи; вам нужно поддерживать с самим собой отношения, в которых вы могли бы всегда быть особенным, независимо от того, насколько обескураживающими кажутся текущие обстоятельства. Вы должны фокусироваться на своих успехах в той же мере – если не больше, – в какой вы фокусируетесь на своих трудностях. Вам нужно установить конкретные цели и разработать конкретные действия по их достижению, чтобы каждый новый день укреплял вашу энергию и уверенность. Самообучение – это не ведение журналов и отслеживание прибыли и убытков. Это развитие с самим собой отношений, дающих поддержку подобную той, какую мать оказывает семье.

В конце концов, вы можете решить, что трейдинг – это не ваш жизненный путь. Имейте смелость признать это и найдите работу, которая будет использовать все лучшее в вас. Я люблю трейдинг – интеллектуальный вызов, безграничные возможности для улучшения, немедленную обратную связь. Вы знаете когда вы все сделали правильно; вы знаете когда сами себя подвели. Хотя трейдинг и принес мне деньги, это не то, что я делаю лучше всего. Однажды я пытался стать профессиональным трейдером и быстро ощутил пустоту в своей жизни – пустоту, которую заполняет психология и работа с людьми. Теперь я и торгую, и работаю как тренер профессиональных трейдеров, примеряя свои таланты и интересы в самых сложных обстоятельствах, и пишу книги,

которые, возможно, только возможно, помогут людям найти что-нибудь особенное в них самих.

Пусть ваши таланты определяют ваш путь.

Знайте, что вы делаете лучше всего. Развиваете свои способности. Никогда не прекращайте работу над собой. Никогда не останавливайте улучшения. Очень часто неудачи заставляют нас стремиться к абсолютно новым для нас целям. Враг величия – не зло, а посредственность. Не миритесь с заурядностью. Вам не обязательно быть художником, чтобы создать из вашей жизни предмет искусства. И если трейдинг – это ваш путь, учитесь у тех, кто проложил и прошел этот путь до вас. Ваше последнее задание – охватить ресурсы всех глав этой книги и выбрать те, которые будут поддерживать вас в вашем самообучении. Они дадут вам кисти и краски, с помощью которых вы напишете картину вашей жизни.

Другие ресурсы по самообучению

Специалисты, которые внесли свой вклад в разделы Главы 9, ведут свои собственные ресурсы по самообразованию, список которых можно найти на сайте Trading Coach:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/08/contributor-s-to-daily-trading-coach.html>

Мой последний проект – бесплатная электронная книга по теории и технике трейдинга под названием Introduction to Trading, которую я пишу пост за постом:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru/2008/09/introduction-to-trading.html>

Блог TraderFeed охватывает спектр тем от психологии трейдеров до психологии рынков:

<http://www.traderfeed.blogspot.ru>

Я буду со временем добавлять ресурсы по обучению на сайте Trading Coach; если у вас есть вопросы или вы интересуетесь какими-либо определенными темами, не стесняйтесь оставлять ваши комментарии или запросы в любых постах блога: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.ru>. Также вы можете связаться со мной с помощью адреса электронной почты, созданного специально для этой книги: coachingself@aol.com

Найти другие мои книги по психологии трейдинга, а также связанные с ними материалы, вы можете на сайте Amazon:

http://www.amazon.com/s/ref=nb_ss_b?url=search-alias%253Dstripbooks&field-keywords=Brett+Steenbarger&x=8&y=18

Об авторе

Бретт Н. Стинбарджер, PhD – клинический адъюнкт-профессор психиатрии и поведенческих наук в Медицинском университете в Сиракузах Государственного университета Нью-Йорка. Как клинический психолог доктор Стинбарджер выступал соавтором обучающих программ и автором разделов многочисленных книг и статей на тему краткосрочной терапии. Доктор Стинбарджер занимается торговлей на рынке акций с 1970-х; он работает в качестве торгового тренера в хедж-фондах, инвестиционных банках, и трейдинговых компаниях в США, Европе и Азии. Он также является автором двух других книг по психологии торговли: *Психология трейдинга* и *Самоучитель трейдера*, и ведет блог о психологии трейдеров и рынков (<http://www.traderfeed.blogspot.ru>).