

## Средство от боязни неудачи

Наш подход к трейдингу определяется видением перспективы и ожиданиями. Например, если мы слишком напуганы, мы отказываемся принимать риски, а в крайнем случае можем даже побояться войти в сделку. Наши ожидания, сознательно или неосознанно, имеют огромное влияние на результаты трейдинга.

Трейдеры сталкиваются со многими характерными страхами, а в основе каждого из них лежат убеждения и предположения, которые следует выявить и опровергнуть. Например, в своей книге "Торговля в Зоне", Марк Дуглас выделяет такие страхи, ставшие причиной многих трейдерских ошибок: оказаться неправым, проиграть деньги, выйти из игры, оставить деньги на столе. Многие из этих страхов отражают боязнь неудачи.

Лучший способ нейтрализовать боязнь неудачи - выявить основные предположения, лежащие в его основе, и опровергнуть их. Альберт Эллис, видный физиолог, утверждал, что за всеми эмоциями, типа страха, лежит набор основных предположений и убеждений. Часто эти предположения "неадекватны", они ограничивают наши действия. Вместо того, чтобы посмотреть проблеме в лицо, мы избегаем иметь с ними дело, пытаюсь отрицать их существование. Часто, однако, полезно просто выявить наши ложные предположения и изменить их.

Основное предположение, лежащее в основе, к примеру, боязни неудачи, это вера, что нужно быть абсолютно компетентным, адекватным и успешным. Эллис утверждает, что такое убеждение создает страх и беспокойство, которое у трейдеров часто генерирует колебания и неуверенность в себе. Возникновение этого убеждения понятно. По мере того, как мы растем, дома ли, в школе или на работе, мы часто сталкиваемся с неблагоприятными последствиями недостаточной опытности и начинаем полагать, что следует быть абсолютно компетентным, адекватным и успешным во всем, что делаем. Однако, мы расплачиваемся за эту веру. Если мы полагаем, что следует всегда быть компетентным, мы расходуем всю нашу драгоценную психологическую энергию на преодоление отрицательных последствий неудачи, вместо того, чтобы сосредоточиться на том, что мы делаем здесь-и-сейчас, на осуществлении нашей торговой стратегии. Трейдеры, убежденные, что они должны быть абсолютно компетентны, проводят все свое время в заботах о том, что они сделали неправильно, что может идти не так, как надо, и как справиться в случае неудачи. Эти мысли отвлекают, они заслоняют поток непосредственного опыта и способность оценивать текущее состояние рынка с неизменной точностью.

Не позволяйте страху неудачи противостоять успешности вашего трейдинга. Вы не обязаны быть совершенным. Как скажет Вам любой закаленный трейдер, каждый обречен периодически совершать ошибки, и если у Вас есть проблемы с их преодолением, Вы будете так обеспокоены и напуганы, что наделаете еще большее количество ошибок. Так опровергните внутреннее убеждение, лежащее в основе страха неудачи: Напомните себе, что не полезно верить в то, что Вы должны быть абсолютно компетентны, адекватны и успешны. Ни один трейдер не может соответствовать этому стандарту, а попытки стать таковым (какая ирония) приведут к некомпетентности и неудачам.

## Вознаградите себя

Помешательство dot.com произвело на свет несколько свежееиспеченных миллионеров, но многие из них все потеряли почти так же быстро, как и получили. Сейчас, возможно, некоторые из них жалеют, что не потратили доллары на более реальные вещи. Мне вспоминается одноклассник, который держал 550,000 инсайдерских акций компании, которой он помог найденный, изготовителя интернетовских комплектующих.

Компания вышла на публику с ценой около 16 \$ за акцию, а за следующие несколько месяцев круто взлетела к пику около 120 \$. По той цене наш друг стоил примерно 66 миллионов долларов. Вы думаете, он ушел на покой и играет в гольф три раза в неделю, а на самом деле он работает с 9 до 5, подобно большинству из нас. Почти все его акции были ограничены для продажи в течение звездного взлета и падения акции, так что он так и не смог получить прибыль, которая могла бы позволить ему стать богачом.

Единственное свидетельство, которое осталось от его мимолетного богатства - дом за 5 миллионов в предместье Бостона, который он купил за наличные. Сейчас он делает достаточно, чтобы поддерживать дом и платить налоги на него, но он не мог бы позволять себе купить его сегодня. Урок здесь в том, что фантастическая прибыль, которую можно поиметь на рынке акций - всего лишь множество цифр в компьютерном стейтменте, если мы не можем потратить их. Некоторые трейдеры, очевидно, думают, что их цель - накопление большого количества цифр на счету. Но им быстро надоедает, если электронная прибыль не продолжает накапливаться с постоянно увеличивающейся скоростью.

Если Вы торгуете с прибылью, полезно время от времени тратить деньги на что-то материальное - будь то коробка кубинских сигар или отпуск с супругой в Рио-де-Жанейро, или новый стул для вашего офиса. Это будет напоминать Вам, что кровь, пот и слезы при совершении сделок пролиты не зря.

## Ничего особенного

Закройте торговлю. Ищите следующую возможность... Вход, закрытие... Каждый день Вы максимизируете свою прибыль, пользуясь лучшими возможностями на рынке. Чем больше возможностей Вы используете, тем большую прибыль сделаете. Успешные трейдеры совершенствуют эту рутинную процедуру. Многие, однако, позволяют результатам торговли влиять на решения, принимаемые для следующих сделок, что не позволяет им иметь успешную практику "вход - выход".

Для таких трейдеров результаты первых одной - трех сделок дня обычно имеют самое большое воздействие на использование последующих возможностей.

Например, если трейдер в первых нескольких сделках потерпел поражение, потому что ему было трудно настроиться, он может потерять чувство

уверенности, которое необходимо для следующих сделок. Или же, несколько выигрышей подряд могут сделать его чересчур уверенным.

Очень важно запретить себе думать о прошлых сделках или их результатах при планировании новых. Процесс оценки должен происходить после торгового дня. Но как Вы поступаете на самом деле? Сознательная попытка избежать таких мыслей столь же разрушительна, как и фактическое обдумывание. Окончательное решение состоит в том, чтобы иметь "пустое" мнение, но это - навык, требующий времени для наработки. Доберитесь до источника и подавите мысли о прошлых сделках в зародыше.

Причина, из-за которой Вы думаете о прошлых сделках, в том, что Вы ощущаете их значимость для результатов торговли в целом. И, рассматривая эти результаты, определяете, насколько существенны эти сделки. Это очевидно бесплодный путь, потому что Вы на самом деле не можете много выяснить, если вообще можете, о ваших достижениях, рассматривая столь малый участок. Значит, Вы должны осознать, что эти результаты - пока малозначащие и несущественные. И когда Вы поймете, почему дело обстоит так, Вы потеряете мотивацию для пережевывания последних сделок.

Успешные и опытные трейдеры рассматривают каждую сделку, как новую, подобным же образом Вы рассматриваете свою первую сделку дня. Отдельная сделка и ее результат - на самом деле "ничего особенного". У вас будет множество возможностей рассмотреть ее, когда позже будете оценивать свой дневник торговли.

## **Поведенческие Финансы: Область большего доверия**

Мы часто рассказываем об исследованиях в области поведенческих финансов. В отличие от традиционных финансов и экономики, которые, в попытке сделать точные экономические прогнозы, рассматривают только конкретные индикаторы, поведенческие экономисты предполагают, что прогнозы склонны к погрешности. Прогнозы делают люди, а человеку свойственно ошибаться; в этом они "иррациональны", они не основывают свои решения на логическом анализе всей доступной информации. Вместо этого они используют "правила большого пальца". Это часто приводит к неточным прогнозам.

Согласно поведенческим экономистам, именно потому, что люди руководствуются тем, "чего хочет левая нога", цены акций в большей степени отражают "психологию инвестора", чем традиционные фундаментальные индикаторы. Работы Дэниела Канемана (Daniel Kahneman) повлияли на многих поведенческих экономистов. Множеством ярких экспериментов Канеман и его коллега Амос Тверски (Amos Tversky) продемонстрировали, что люди являются весьма неэффективными переработчиками информации. Они делают быстрые и аляповатые решения скорее, чем основанные на осторожной логике. Некоторые из эвристических предпосылок, применяемых к пониманию рынков, основаны на пригодности (вера в то, что акция, или сектор повысится в цене, потому что легко припомнить прошлые подобные случаи) и репрезентативности (если акция

проявляет характеристики, которые свойственны растущим акциям, то она вырастет).

С точки зрения физиолога не удивительно, что экономистам тяжело делать точные прогнозы рынка: поведение инвесторов трудно предсказать. Такие физиологи, как Clark Hull, пытались предсказать поведение еще в 40-х годах и не смогли. С тех пор они знают, что трудно предсказать поведение толпы, а значит, и финансовые рынки. Но что пытаются проделать экономисты? Похоже, экономисты продолжают бесплодные попытки разработать сложные математические модели для прогнозирования рынка. Множество людей полагают, что такие модели возможно создать, и в то же самое время рассматривают психологию инвестирования, как нечто второстепенное, потустороннее. Если Вы тоже так считаете, задумайтесь на том, что на прошлой неделе физиолог Дэниел Канеман получил Нобелевскую премию по экономике. Возможно, получение премии не переубедит некоторых, считающих психологию чем-то несущественным. И Нобелевская премия не доказывает справедливость теории. Однако, может быть, больше людей серьезнее отнесется к результатам инвестиционной психологии и поведенческих финансов. Мы надеемся на это.

## **Я не пессимист; я реалист**

"Я уверен, что Amazon в следующем месяце существенно вырастет", говорит Том своему приятелю Фреду во время перерыва на кофе. "Почему ты так думаешь?", скептически спрашивает Фред. Том отвечает: "в следующем месяце начинаются занятия, а студентам и преподавателям понадобится покупать книги; это должно увеличить продажи, а значит, и цену акций." Фред возражает: "Возможно, но это может быть не так просто. Это лишь один из многих возможных факторов, а цена может зависеть от множества других причин, которые ты наверняка упустил". Разочарованный слабой поддержкой приятеля, Том кричит, "Ты такой пессимист". Фред спокойно отвечает, "я не пессимист; я - реалист; торговля не так проста, как ты думаешь".

Пессимизм может быть худшим врагом человека. Если Вы думаете, что цель невозможно достигнуть, у Вас не будет желания мобилизовать ресурсы и неустанно трудиться, чтобы ее осуществить. Но чрезвычайный и нереалистичный оптимизм - гораздо более сильный враг трейдера. Если Вы чересчур доверяете плохо проработанному плану торговли, Вы проиграете деньги. Есть резон в том, что пессимисты часто бывают реалистами. Стоит подробнее рассмотреть этот постулат, хотя бы философски.

Ученые сравнили оптимистов и пессимистов по тому, как они, играя в игры, оценивали вероятность своего успеха. Результаты этих исследований неожиданны; пессимисты были более реалистичными в своих оценках, чем оптимисты. Оптимисты слишком высоко оценивали вероятность выигрыша, в то время, как пессимисты были скрупулезно точны.

Эти результаты заставляют задуматься: Пессимисты оказываются реалистами. Не следует делать вывод, что необходимо быть пессимистом, чтобы получить лучшие результаты торговли, но скептический взгляд на вещи иногда стоит рассматривать, как возможное преимущество. Большинство людей стремятся

чувствовать себя полностью контролирующими ситуацию, даже несколько всемогущими. Когда это касается сделки, однако, такой образ мышления может ввести в заблуждение. Часто полезнее думать, что пессимизм может фактически отражать реализм. Когда Вы думаете, что Ваш план застрахован от ошибок, полезно взглянуть на него со стороны и подвергнуть его сомнению. Спросите себя: "не слишком ли я самонадеян? Что может пойти не так, как надо? Возможно, лучше быть чуть более скептическим и самокритичным, прежде, чем действовать". Другими словами, иногда выгодно думать, что возможно, "Пессимисты - на самом деле реалисты".

## Цена затопления

Вы вложили 25 % своего капитала в акцию, которой ваш анализ предсказал рост. Ваши ожидания, однако, не оправдались. Цена уверенно падает. Вы думаете: "Я проделал такой тщательный и детальный анализ. Я потратил массу времени на изучение фундаментальных факторов этой компании.

Я не могу поверить, что она падает". В этот момент Вы надеетесь, что позиция развернется, и отказываетесь закрыть ее. Легче держать открытую позицию, чем признать ошибочное решение и принять убыток. Это называется эффектом цены затопления: человек увеличивает долг по проигрышной позиции только потому, что потратил много времени, сил и/или денег.

Наиболее очевидный и явный пример эффекта цены затопления - когда мы вложили большой процент своего капитала в проигрышную позицию и не хотим допустить, что потеряли то, во что инвестировали. Однако, есть иные, более тонкие пути эффекта цены затопления. Большинство людей не видит их, но они могут влиять на инвестиционные решения.

Старая поговорка " время - деньги " иллюстрирует, что есть другие пути, которыми можно "терять деньги", лишь затрачивая время и силы на инвестицию. Например, Вы изучаете тщательно исследуете конкретную компанию. Вы читаете сообщения о ее фундаментальных показателях, и ежедневно следите за ценой акций, отмечая изменения цены, которые соответствуют объявлениям компании и существенным событиям в индустрии. Чем больше усилий Вы расходуете на подготовку и анализ, тем больше будет цена затопления. Есть сильное стремление оправдать время и силы, которые Вы потратили. Иначе зачем так много времени и сил тратить на эту компанию, если не вкладывать в нее капитал? Это стремление хотеть оправдать свое поведение будет грызть Вас, а если Вы не знаете это, и не пытаетесь это контролировать, Вы будете стремиться хотеть вложить капитал (длинный или короткий) в акции, даже когда Вы знаете, что должны постоять в стороне и подождать другую возможность. Полезно знать об этом тонком эффекте. Спросите себя - "я хочу вложить капитал потому, что я вижу реальную возможность, или я просто пытаюсь оправдать затраченные усилия? " Важно знать, как это подсознательное, но мощное влияние может привести Вас к принятию решения, о котором позже придется пожалеть.

Преодолеть это влияние трудно. Хорошо внимательно изучать компании и извлекать прибыль из возникающих возможностей, только не переусердствуйте. Помните, расходование больших усилий вызывает подсознательное воздействие.

Попробуйте преодолеть его. Напомните себе, что Вы не обязаны вкладывать капитал. Ваш анализ и подготовка когда-нибудь обязательно вернутся сторицей, а пока учитесь выжидать верную возможность.

Знайте о подсознательных и явных путях, которыми эффект цены затопления может влиять на ваше поведение. Попробуйте увидеть, действительно ли цена затопления влияет на ваши решения. Пробуйте рационально противодействовать ей.

## **Принять свою некомпетентность**

Чтобы стать первоклассным трейдером, Вам нужно четко понимать собственные ограничения. Но большинство трейдеров-новичков этого не знают. Например, поведенческий экономист Dr. Terrance Odean выявил, что интернет-инвесторы стремятся торговать за пределами своего опыта. У них нет точной картины, что они могут, а чего не могут делать. Такое искаженное преувеличение способностей не характерно лишь для трейдеров. Это широко распространенное явление. Исследования показывают, что, когда Вы пытаетесь оценить, насколько хороша ваша деятельность трейдера-новичка, своей интуиции лучше не доверять.

Доктор Дэвид Даннинг (Dr. David Dunning) с коллегами (2003) в недавней статье в "Текущих Направлениях Психологической Науки" (Current Directions in Psychological Science) доказывает, что большинство людей "блаженно не ведают свою некомпетентность". Это стремление слишком высоко оценивать свои способности было отмечено в нескольких исследованиях. Когда людям предлагают пройти тест на способности, типа логического мышления или на грамматические ошибки, они, как правило, слишком высоко оценивают свою работу: они думают, что их результат намного выше среднего (60 % и выше), хотя на самом деле он не превышает 25 %. Такая переоценка не ограничивается тестами. Люди склонны переоценивать свою работу в самых разных областях. Охотники считают, что они больше знают об огнестрельном оружии, чем оказывается в действительности, а врачи думают, что они больше знают, как точно диагностировать пациентов, чем на самом деле. Тесты показали даже, что, когда людям предлагают деньги за точную оценку их работы, они все-таки не могут этого сделать.

Доктор Dunning и его коллеги считают, что плохие исполнители наказаны вдвойне. Мало того, что они плохо работают, но они еще и испытывают недостаток психологической способности чувствовать, что они делают плохо. Так что же их отличает от хороших исполнителей? Плохие работники начинают с веры в то, что они - "хорошие исполнители", и не спешат разработать метод оценки своей работы. Хорошие работники, напротив, пробуют объективно точно измерить свою работу и избегают беспокоиться о том, "хорошие" они или нет. Действительно, исследования показывают, что они фактически недооценивают свою работу. Когда они видят чужие результаты, их удивляет, насколько хорошо они справились по сравнению с другими.

К счастью, плохие работники не обречены оставаться на дне. В своих экспериментах доктор Dunning показал, что, когда плохим исполнителям показывают, как плохо они работают, и дают инструкции, как улучшить их навыки, их результаты улучшаются и они точнее оценивают свою работу.

Эти исследования предлагают путь, которым трейдер-новичок может улучшить свои достижения. Прежде всего, нужно знать, что интуитивная оценка будет чрезвычайно завышена, и предпринять активные действия, чтобы преодолеть это. Во вторых, нужно создать объективный показатель ваших результатов торговли, типа дневника трейдера, так, чтобы Вы точно знали, насколько хорошо Вы торгуете. В третьих, повышайте свой уровень знаний. По мере того, как будет расти опыт, оценка своей работы станет точнее. Помните об этом. Объективная и точная оценка ваших способностей жизненно важна для успешного трейдинга.

## **Самонадеянность: Трудно ломать старые привычки**

Самонадеянность - одна из наиболее распространенных психологических проблем трейдеров. К самонадеянности склонны все люди, но у некоторых она может отражать глубокие психологические конфликты. Иногда, однако, самонадеянность - просто вопрос трудности слома старых привычек. Бывает, торговые стратегии исполняются нами "чересчур автоматически", даже если правила их не вполне корректны. Иногда необходимо научиться иному поведению или "переучиться" трейдингу.

Жизненно важно так отточить ваши навыки трейдинга, чтобы Вы могли совершать сделки свободно и интуитивно. Мышление ограничено, а с помощью практики можно одновременно выполнять множество задач и "расширить" рамки мышления. Лучший пример автоматического выполнения задачи - вождение автомобиля. Когда Вы вначале учились вождению, оно было очень медленным: Вы сосредоточенно жали на тормоз, когда ожидали потенциальную опасность и концентрировали внимание на педали газа, когда все шло хорошо. По мере накопления опыта, однако, многое в вашем вождении стало "автоматическим" и Вам больше не требовалось обращать внимание на рутину. Теперь, как опытный водитель, Вы можете легко справляться со множеством задач на ходу: настройка радио, взгляд в зеркала, отслеживание скорости.

Подобный психологический процесс происходит и при накоплении опыта в трейдинге: Вам больше не нужно тщательно оценивать какие-то возможности. Вы теперь можете действовать "интуитивно" и оказываться правым большую часть времени. Такая форма автоматической работы позволяет Вам эффективно торговать. Вы можете сделать больше с меньшей психологической энергией.

Но что случается, когда торговля на "автопилоте" больше не работает? Состояние рынка непрерывно меняется и стратегия, которая работала на прошлой неделе, не может работать сегодня. Когда это происходит, Вы должны научиться использовать новую стратегию. Однако, это может быть тяжелее, чем кажется.

Вы когда-либо пробовали изменить подход после того, как развили навык? Вы пробовали улучшить размах клюшки для гольфа или применить новый способ пользоваться вещью после многих лет практики? Иногда это тяжелее, чем начать сначала. Вы должны научиться конкурирующему методу и попробовать прекратить пользоваться старым. Например, посмотрите на человека, который учится водить машину с ручной коробкой передач после нескольких лет вождения

с автоматической. Во многом это похоже на повторное обучение вождению. Нужно нажать педаль сцепления, не снимая ноги с педали тормоза, включить первую передачу и осторожно отжать сцепление по мере движения. Но есть и большая разница с тем, когда Вы учились водить в самом начале: Прошли годы, и есть сильное стремление забыть о концентрации на новом навыке и делать это по-старому. То есть, Вы можете забывать выжимать сцепление, когда тормозите, или будете переключать передачи без сцепления. Это - форма "самонадеянности". Все забывают, что они не знают, как водить с ручной коробкой передач и возвращаются к "старому" автоматическому способу. То же самое может происходить, когда Вы пробуете изучить новый подход к трейдингу; Вы можете торговать "автоматически", если забудете об осторожности. При изучении нового навыка нужно быть сосредоточенным и неторопливым. Обращайте внимание и фокусируйтесь на каждом действии, пока не замените старый метод новым. Помните, старые привычки трудно ломать, но если сосредотачиваться и практиковаться, Вы сможете заменить старый подход новым.

## Паралич анализа

Джон весь день совершенствовал свои правила торговли. Он утомительно применял индикатор за индикатором, несмотря на то, что многие из них показывали одно и то же. Поиск продолжался. Джон иступленно верит, что он что-то пропустил, но не знает, что именно. Он не собирается вкладывать деньги, пока не уверен абсолютно, что его план торговли защищен от ошибок. Он думает: "я должен знать каждый возможный фактор, который может помешать сделке, иначе я буду терять деньги, а это было бы фатальным ударом". Джона поразили паралич анализа. Он не может принять решение и колеблется в страхе и неуверенности.

Люди отличаются по степени, с которой их поражает паралич анализа. У некоторых он проходит относительно мягко и может даже работать, как адаптивный подход к принятию решения, но для других "паралич анализа" является застарелой психологической проблемой.

Нормальное течение паралича анализа.

Осторожный анализ всех возможных альтернатив и всех возможных последствий решения - признак хорошего принятия решения. Важно избежать импульсивных решений, когда появляются ненужные риски. Например, Вы не хотели бы купить слишком дорогой дом или автомобиль, который не вписывается в ваш бюджет. Если Вы сэкономили достаточно денег, чтобы открыть торговый счет, Вы, вероятно, знаете это и имеете сильное желание применить то, чему научились в финансовой жизни к профессиональному трейдингу. Когда Вы приходите в трейдинг, жизненно важно иметь ясно определенный план торговли. Убедитесь, что одна-единственная сделка не сможет уничтожить ваш счет торговли. Кроме того, четко определите признаки и сигналы, указывающие, что ваш план нарушился, когда Вы должны закрыть торговлю, чтобы защитить капитал. Полезно провести полный анализ перед принятием решения, но не полезно оказаться парализованным этим анализом.

Патологические варианты.



Патологический вариант паралича анализа весьма отличается от нормального принятия решения. Трейдеры с такой болезнью испытывают жадную потребность отыскать уверенность и безопасность. Для них неуверенность представляет собой ненадежность. Это не просто пессимистический взгляд на события. Они приравнивают деньги к психологической безопасности; проигранные деньги представляются не только потерей финансовой безопасности, но и потерей эмоциональной безопасности и хорошего самочувствия. Как развивается такая болезнь? У многих она зародилась в раннем детстве. Родители часто создавали правила для детей и наказывали их, когда правила нарушались. Ребенок искал, каким правилами следовать, чтобы избежать наказания и неприятных ощущений, связанных с ним. Став взрослым, мы создаем собственные правила и решаем, следовать им или нет; мы больше не ищем, как дети, "верные" правила, чтобы избежать наказания. Люди с параличом анализа, напротив, стремятся искать "верные правила". Они непрерывно ищут правила, а когда четких правил не находится, они просто составляют их. Так, как будто родители последовали за ними во взрослую жизнь. Они всегда рядом с ними - ворчащие и угрожающие наказанием, если "верные" правила не определены и не соблюдаются неукоснительно. Для трейдеров с параличом анализа такой конфликт детства проявляется, как поиск "верного" индикатора или "верных" торговых правил. У них есть сильная потребность, чтобы все было идеальным. Поскольку, если это не так, они уверены, что неминуем какой-либо вид наказания.

У Вас экстремальная форма паралича анализа? Если так, жизненно необходимо идентифицировать эту болезнь и выработать стратегию борьбы с нею

## **Психологическая карта Головы-с-плечами**

Кроме того, что графики показывают историю цен финансового инструмента в сопровождении объема, они являются еще и отражением человеческого поведения. И потому, что они отражают основной человеческий характер, они могут использоваться, как психологическая карта, если Вы научитесь правильно их читать.

Как технические аналитики, мы знаем, что акции, индексы и фьючерсы часто формируют модели, похожие друг на друга. В то время, как никакие две модели не дублируют друг друга абсолютно, распознаваемые особенности проявляются достаточно часто, чтобы мы могли идентифицировать эти модели и использовать их для прогнозирования движения цены. Так как эти модели отражают веру и эмоции людей, важный аспект знания модели - способность понять основное поведение человека и торговать соответственно ему.

Множество индексов и акций на своих дневных графиках в настоящее время формируют или уже сформировали модель разворота, известную как "голова и плечи". Голова и плечи появляется на графике (в любом масштабе времени), когда акция (например) растет в восходящем тренде к новому максимуму. Сильный объем поднимает цену к пику, который формирует вершину левого плеча.

Затем имеет место откат. Откат - отражение массовой психологии; когда опоздавшие к подпрыгнувшему восходящему тренду вскакивают в игру. В момент, когда откат завершается, они вступают, подталкивая цену новому максимуму.

Вскоре, тем не менее, уставшие опоздавшие прекращают "расплачиваться" за перекупленную акцию. Нарастает страх и, они осознают, что рискованно взгромоздилось на рушащуюся вершину (голова). Короткие продавцы начинают нападать, и испуганные быков взывают к милосердию рынка. Акция кувыркается до предшествующей области поддержки, сформированной завершением левого плеча. Теперь голова полностью сформировалась.

В этой области, известной, как линия шеи (законченной модели), маленькая группа обнадуженных покупателей снова увеличивает цену. На сей раз, однако, теплящийся оптимизм пододвигает цену лишь до вершины левого плеча, а то и ниже. Цена разворачивается, формируя вершину правого плеча.

Короткие продавцы выделяют слюну и точат когти. Когда цена падает обратно, чтобы коснуться линии шеи, модель головы с плечами закончена. К этому времени некоторые короткие продавцы уже вошли пораньше (высокий риск), в ожидании надвигающегося падения ниже линии шеи. Много раз акция сделает гэпы вниз (на дневном графике) после того, как закончена модель голова и плечи, когда короткие продавцы будут гнать паникующих инвесторов из несчастной акции.

Каждая ценовая модель имеет свой основной психологический проект, который отражает эмоции и поведение масс. Торговля этими эмоциями - важный инструмент в арсенале каждого трейдера.

## Визуализация - стратегия успеха

Множество профессиональных и ультрауспешных лидеров в спорте используют силу визуализации, чтобы достичь максимально возможного для себя уровня. Далекое от "фокус-покус", искусство визуализации быстро становится признанным методом успешной работы. Наиболее ярые сторонники визуализации - атлеты, но есть и хирурги, конферансье, и даже бизнесмены, которые мысленно представляют, как они будут действовать и реагировать на различные неблагоприятные ситуации, которые могут случиться во время важной встречи.

Как визуализация может помочь трейдерам? Вот реальный пример успешного трейдера, использующего ее. "У входа в здание, где расположен мой офис, есть фонтан. Однажды утром я пришел слишком рано, так что уселся на скамью и пристально глядел на фонтан. Я вообразил себя за своим рабочим столом. Я видел себя, спокойно выполняющим каждую сделку, согласно своему хорошо обдуманному плану. Когда сработал мой стоп-лосс, я вышел из сделки без эмоций. Когда была достигнута цель прибыли, я быстро оценил ситуацию и решил, продолжать сделку или выходить. Я потратил в мечтах всего несколько минут, вскоре поднялся со скамьи и пошел в свой офис. "В тот день произошли замечательные вещи", продолжал он с улыбкой. "Я сделал несколько лучших сделок за всю карьеру. Фактически, день прошел подобно тому, каким я вообразил его. Теперь каждое утро я сижу перед фонтаном и представляю себя совершающим сделки так легко, как только могу. В конце дня я покидаю офис с сэкономленной энергией и осязаемыми результатами".

Попытайтесь воспользоваться этим простым, но эффективным методом перед

началом вашего торгового дня. Пойдите в тихое место, где Вас не отвлекут в течение нескольких минут. Посидите тихо и представьте себя эффективно работающим в течение дня. Следуя примеру трейдера, увидите себя спокойно и уверенно совершающим сделки согласно своему плану. Чем больше Вы практикуете визуализацию, тем лучше сможете поддерживать спокойный и сосредоточенный подход к торговле.

## Крайности

Чрезвычайные движения цены - обычная ловушка для неопытных и эмоциональных трейдеров. Последние несколько лет мы постоянно видим на рынках чрезвычайную волатильность. Некоторые трейдеры приспособились и пользуются преимуществом этого, в то время как иных выбило из рынков. Когда Вы ожидаете какой-то уровень волатильности, Вы можете выставить соответствующие стоп-лоссы и цели, не поддаваясь эмоциональным реакциям. Но когда рынки изменчивы не последовательно, а Вы имеете случайное чрезвычайное ценовое движение, гораздо труднее должным образом управлять сделкой и оставаться свободным от эмоций.

В противовес тому, что чрезвычайные движения цены - потенциальная ловушка, многие трейдеры поспешат заявить, что для защиты от таких ходов против позиции есть стоп-лоссы. Более опытные трейдеры лишь усмехнутся на это... "Удачи вам в выходе. Цена будет далеко за уровнем стопа прежде, чем Вы сможете закрыть позиции". Конечно, стоп-лосс поможет как-то контролировать ситуацию и можно, по крайней мере, попробовать выйти. Но верно и то, что, когда появляется чрезвычайное движение цены, очень трудно закрыть позицию так, как Вам нужно.

Вообще, когда цена экстремально идет против Вас, выгоднее переждать ход. Когда есть большое изменение цены за очень короткий промежуток времени, обычно бывает хотя бы небольшой откат, который даст Вам закрыться по лучшей цене. Есть, правда, одно ключевое исключение. Если ваша позиция соответствует настроению толпы (особенно ожидающей крупных спекуляций), а движение идет резко против этих ожиданий, Вам следует выходить как можно быстрее.

Обратная сторона ловушки чрезвычайного ценового движения - если цена очень быстро делает большой ход в вашу пользу. В этих обстоятельствах, Вы, вероятно, закроетесь слишком быстро. Если Вы слишком долго прождете с выходом, Вы можете потерять преимущество и закрыться по худшей цене, на откате. В этих случаях выгоднее попробовать закрыться до того, как ослабеет импульс хода.

Изучите уровень волатильности инструмента, которым торгуете и включите "правила" для таких ситуаций в свой план торговли.

## Рефлексии. Не ухудшайте проигрышную сделку

Стив только что совершил проигрышную сделку. Хотя он потерял лишь 2 %, он не может перестать думать об этом: "Что я сделал неправильно? Как я мог предотвратить убыток? Что я упустил? Что этот лосс означает для меня, как

трейдера? Что будет дальше? Я справлюсь? " Стив рефлексит. Он не может отпустить это. Он постоянно вязнет в лоссе, много раз прокручивая его в голове. Размышления о прошедшей потере не только усиливают плохое настроение, но и, как показывает недавнее исследование доктора Эндрю Варда (Andrew Ward), рефлекситующий тип менее удовлетворен, менее уверен и менее способен придерживаться запланированного курса.

Люди различаются по степени рефлексии. Некоторые люди не переживают вообще; они могут вычеркнуть из памяти или избегать думать о неприятностях, поделиться с друзьями и знакомыми или предпринять четкие и определенные действия, чтобы изменить обстоятельства, которые вызывают плохие ощущения. Как бы они не поступали, излишнее заикливание на проблеме не для них. "Переживатели", напротив, постоянно сосредотачиваются на значении, причинах и последствиях своих переживаний. Какие-либо действия обычно лишь усиливают плохое настроение, неблагоприятно влияют на способность решать проблемы, на внимание и концентрацию. Такой образ мышления не способствует квалифицированному трейдингу, когда все зависит от спокойного и сосредоточенного подхода к решению проблем.

В своем исследовании доктор Вард с коллегами диагностировал и классифицировал студентов университета либо как "переживателей", либо как "непереживателей". Каждого участника по отдельности просили разработать определенный план, решить неотложную университетскую проблему, например, как решить нехватку жилья. Участников попросили представить их планы члену университетского комитета по планированию. В отличие от "непереживателей", люди, склонные к рефлексиям оказались менее удовлетворенными, менее уверенными, и менее приверженными своим планам. Кроме того, им понадобилось дополнительное время для поиска новой информации и пересмотра плана. В конце концов "переживатели" оказались так истощены, что не смогли перейти к действиям в каком-либо направлении. Вместо того, чтобы идти вперед, они были зажаты и парализованы.

Трейдера необходимо быстро составить разумный план сделки и предпринять решительные действия. Но некоторые трейдеры помногу раз пересматривают свои планы и в колебаниях пропускают важные ходы рынка. Рефлексия может объяснять, почему некоторые трейдеры испытывают эту болезнь. А Вы - "переживатель"? Если Вы узнали здесь себя, следует приложить все усилия, чтобы поработать над этой проблемой. Самоосознание необходимо. Когда Вы знаете, что у Вас есть проблема с образом мышления, Вы можете придумать план самоконтроля. Не легко изменить стиль мышления; если Вы в течение многих лет развивали привычку размышлять о своих эмоциях. Но этим можно управлять. Тщательно контролируйте свои мысли и, когда переживаете, напоминайте себе, что, поступая так, Вы усиливаете свое плохое настроение, что, в свою очередь, повлияет на концентрацию и ухудшит способность придумывать творческие решения проблем трейдинга. Некоторые физиологи предлагают, чтобы рефлекситующий человек громко кричал "стоп!", когда ловит себя на переживаниях. В отличие от "непереживателей", подвергать решения сомнению и повторно анализировать их не разумно, и необходимо напомнить себе, что это не способствует движению вперед. Через какое-то время, с опытом, для "переживателей" станет возможным предпринимать быстрые и решительные действия, вместо того, чтобы застывать в горестных размышлениях о недавней

убыточной сделке. Итак, если Вы - "переживатель", не ухудшайте проигрышную сделку своими переживаниями - это слишком разорительно. Определите проблему, придумайте метод контроля, и не позволяйте рефлексиям противостоять уверенным торговым решениям.

## Предубеждения в принятии решений

Наш подход к принятию решений с точки зрения здравого смысла обычно работает весьма неплохо, но бывает, что мы принимаем просто-напросто ошибочные решения. Это подтолкнуло физиологов Amos Tversky и Daniel Kahneman предположить, что повседневное мышление отталкивается от "рациональности". То есть, по сравнению с идеальной рациональной машиной по принятию решений, которая использует исключительно точные данные, люди расширяют свое знание за пределы. Когда у них нет перед глазами твердых фактов или реальных данных, чтобы принять решение, они полагаются на "потолок" или "правило большого пальца".

Давайте рассмотрим некоторые классические примеры, чтобы понять, как работают эти повседневные правила большого пальца или "потолка". Вот два вопроса, по которым большинство людей не имеет реальных данных для обоснования своего мнения:

Что более вероятно в английском языке?  
(А) Слова, начинающиеся с буквы К (kind)  
(В) Слова с К на третьем месте (make)

При поездке на Ближний Восток, в какую ситуацию Вы попадете с большей вероятностью?  
(А) Террористическая атака  
(В) Дорожное происшествие

Когда участникам исследования задают эти два вопроса, они с большей вероятностью выберут в качестве правильного ответа (А). Почему? Тверский и Канеман обращают внимание, что у нас нет фактических данных, чтобы принять решение. Вместо этого мы должны положиться на память. Что касается слов английского языка, мы не знаем, сколько слов начинаются с К, а в скольких К стоит на третьем месте. Значит, мы пытаемся думать о примерах. Легко представить слова, начинающиеся с К, но намного тяжелее со словами, где К на третьем месте. Большинство людей полагает, что большее слов начинается с К, чем имеющих третью К, основываясь исключительно на способности вспомнить примеры. Но это неверно. Намного больше слов имеют К на третьем месте. Их просто трудно вспомнить (это трудно даже со словарем перед глазами).

Подобным же образом люди отвечают и на второй вопрос. Мы можем ясно припомнить случаи террористических атак на Ближнем Востоке (особенно в последние дни), поэтому полагаем, что их там больше, чем аварий на дороге. Но реальные данные показывают, что дорожных происшествий гораздо больше. Снова память нас подвела. Мы полагаемся на свою память, чтобы получить данные, предпочитая не думать о том, что не следует доверять памяти, а лучше поискать точные данные для своих суждений.

Тверский и Канеман называют это явление эвристической готовностью. Некоторые воспоминания о событиях услужливо всплывают в памяти и, таким образом, становятся доступнее для использования в принятии решений. Во многих каждодневных ситуациях все, что мы должны сделать - использовать доступную информацию. Это работает в качестве стратегии принятия решения большую часть времени, но нужно помнить, что бывают ситуации, когда у нас нет всех необходимых данных для принятия решения. Именно в это время следует настойчиво искать реальные данные и использовать именно их. Работы Тверского и Канемана оказались очень убедительны для поведенческих экономистов. Экономистам трудно делать точные прогнозы рынка, а поведенческие экономисты заинтересованы в нахождении примеров "иррациональных решений", чтобы объяснить, почему рыночные цены трудно предсказать. Полезно посмотреть с этой точки зрения. Возможно, некоторые решения, которые Вы принимаете, "иррациональны" и их нужно избегать. Отследите их!

## Поиск гордости и боязнь сожаления

С прошлого месяца Джейсон держит позицию по DELL. Он уже в профите, да и прогнозы ирингов обещают прибыль, в частности, из-за освоения новых рынков. С другой стороны, экономические показатели выглядят мрачно. Новости бизнеса полны историями о сокращениях компаний, которые могут легко выставить на продажу новые компьютеры по низким ценам.

Джейсон оказался в затруднительном положении. Он гордится своим решением купить DELL, и надеется совершить выгодную сделку, но вопросы "Я торгую на новостях? Я прислушиваюсь к средствам информации и игнорирую другие, более важные экономические индикаторы? Мне следует сейчас же продать или еще поддержать длинную позицию?" не дают покоя. Он хочет получить прибыль, но, с другой стороны, ему вовсе не хочется, чтобы его выигрышная позиция превратилась в убыточную. Одно дело - неправильное предположение об открытии позиции и совсем другое - позволить профитной сделке превратиться в убыток. Бездействие - вот главная причина сожаления. Чем искать поводы для возможного сожаления, почему не продал сразу, не лучше ли зафиксировать прибыль и испытать гордость?

Взаимодействие между сожалением и гордостью влияет на многие инвестиционные решения. С одной стороны, люди предпочитают испытывать гордость, греясь в лучах выигрышных сделок, но с другой стороны, "пусть приходит прибыль". Трудно позволить выигрышной сделке развиваться. Вдруг она развернется, и бездействие может впоследствии обернуться сожалением.

Согласно поведенческим экономистам, сожаление и гордость - две наиболее распространенные и сильные эмоции, касающиеся инвестиционных решений. Трейдеры и инвесторы ищут повод для гордости и избегают сожаления. Гордость приходит, когда мы достигли важной цели. Она приносит ощущение чрезвычайного удовлетворения. Сожаление наступает, когда мы приняли плохое решение. Согласно поведенческим экономистам, потребность в гордости и страх перед сожалением заставляют трейдеров и инвесторов преждевременно закрывать выигрышные позиции и излишне передерживать убыточные. Вот как это происходит. Закрытие убыточной сделки вынуждает инвестора признать, что его план торговли оказался ошибочным. Вместо ощущения гордости он чувствует

себя виноватым, что является неприятной эмоцией. Тяжело сталкиваться с сожалением от плохого решения, поэтому такое решение откладывается. С другой стороны, закрытие выигрышной позицию дает право похвастаться. Человек будет испытывать гордость большой победы и греться в славе хорошей сделки. Что неправильно в такой стратегии?

Исследования доктора Terrance Odean показали, что выигрышная позиция, по всей вероятности, так и останется выигрышной. Если бы трейдер придержал ее, это принесло бы дополнительную прибыль. Поспешное закрытие ее ради ощущения гордости означает удовлетворение самолюбия за счет большей прибыли. Однако раннее закрытие проигрышной позиции было бы намного более мудрым шагом. Проигрышные позиции имеют тенденцию ухудшаться в будущем. Не позволяйте сожалению и гордости управлять собой. Закрывайте убытки и удерживайте прибыли.

## **Чувство собственного достоинства, независимость и конформизм**

*Когда мы оцениваем истинную природу чувства собственного достоинства, мы видим, что его не с чем сравнить. Оно не делает Вас выше или ниже. Оно ничего с Вами не делает. Это просто радость от собственного существования - Nathaniel Branden.*

Доктор Nathaniel Branden - психотерапевт из Лос-Анджелеса. Он написал несколько пользующихся спросом книг о чувстве собственного достоинства, и признан некоторыми пионером движения самосовершенствования. Доктор Branden - не физиолог в научном смысле, его теории о чувстве собственного достоинства более основаны на его философских воззрениях, чем на научных опытах. Подоплека его идей, однако, интригует. Он был последователем и приближенным романиста и философа Аун Ранд. Ее влияние четко прослеживается в его трудах, а ее роман "Источник (The Fountainhead)" иллюстрирует ключевые концепции создания и поддержания независимости и чувства собственного достоинства.

С точки зрения Рэнд и Брандена, чувство собственного достоинства и независимость идут рука об руку. Как указано выше, чувство собственного достоинства "ни с чем не сравнимо ... Оно не имеет к Вам никакого отношения". Человек с твердым чувством собственного достоинства - абсолютный индивидуалист, которого не волнует, как его оценивают остальные. Быть лучше других не вдохновляет таких людей. Они потакают собственным страстям, невзирая на последствия. В "Источнике" этот идеал представлен в информативном описании абсолютного индивидуалиста.

Роман описывает жизнь Говарда Рорка, творческого инновационного архитектора, избегающего классической архитектуры, популярной среди его коллег, и проектирующего современные конструкции, которые полностью отображают его собственные идеи. Он такой индивидуалист, что не может найти клиентов, и вынужден зарабатывать на жизнь, работая чернорабочим в карьере или разрабатывая скромные проекты, типа дачных домиков, бензоколонок и

маленьких офисов. Он часто подчеркивает, что его не привлекают деньги, известность или признание. Его деятельность объясняется исключительно мощной потребностью выразить его артистическое видение. Он занимается своим ремеслом, чтобы удовлетворить себя и никого больше. Для него проектирование зданий не имеет никакого отношения к повышению личного статуса или подавлению других; он делает это лишь для артистического выражения. Другая повторяющаяся тема романа - он должен проектировать только своим способом и за собственные сроки. Например, он предпочел бы уйти, чем позволить клиент сделать изменения в его проекте. Кульминацией стало то, что, когда мэрия внесла изменения в его проект общественных зданий, он взорвал его, не заботясь о последствиях. В философском смысле, это яркая иллюстрация абсолютного индивидуализма.

Множество опытных трейдеров - абсолютные индивидуалисты. Для них, торговля - вид искусства; они не обеспокоены статусом и престижем, которые может принести богатство. Они страстно любят то, чем занимаются. Это позволяет им работать только для себя и никому не отчитываться. Многие пришли к трейдингу, потому что он предлагает независимость и свободу. Но в то же самое время, Вы можете видеть, насколько трудно быть абсолютно независимым. Посмотрите на Говарда Рорка; он был настолько независим, что он не смог пожертвовать личными идеалами и рассматривал собственные права, как более важные, чем социальные нормы (он преступно взорвал здание). Этот вымышленный персонаж выявляет конфликт. Как хорошие граждане и высокоорганизованные люди, мы научились приспособливаться и следовать общественным нормам. Все же эти тенденции, которые сделали нас успешными людьми, могут встать на пути становления нас, как полностью независимого трейдера. Получается, что мы перетягиваем канат между следованием инстинктам на рынке, или же поиском правил. На рынке тяжело найти набор универсальных правил, если он существует вообще. Но чем больше мы сможем выработать в себе индивидуалистический подход, тем успешнее мы будем, как трейдеры. Здесь есть преимущества и неудобства; но об этом стоит подумать.

## **Картография возможностей**

Трейдеры часто слышат о преимуществах подготовки действенного плана торговли до начала следующего дня. Цель такой подготовки состоит в том, чтобы освободить себя от умственного перенапряжения. Самая большая угроза вашему уму - когда в течение торгового дня случается нечто неожиданное. Появление неожиданного движения цены способно ввергнуть Вас в стресс и панику, заставляя вашу психику перейти в эмоциональное, реактивное состояние. Эффективный способ предотвратить это состоит в подготовке с использованием картографии возможностей.

Картография Возможностей - процесс, который подготовит Ваше мышление к ожиданию маловероятного, а значит, позволит Вам поставить заслон любым эмоциональным реакциям.

Есть два основных типа картографии возможностей. Точная картография возможностей, которую следует использовать, если Вы стараетесь принимать торговые решения днем раньше; и картография возможностей ценовых моделей -



когда вы принимаете торговые решения при наблюдении за формированием моделей цены.

В случае точной картографии возможностей Вы сначала определяете сделку, которую хотите провести. Затем Вы выписываете все возможные сценарии движения цены после вашего входа. Конечно, существует большее количество сценариев, чем Вы можете определить. Однако, следует идентифицировать основные группы сценариев, где каждый из сценариев в данной группе в конечном счете закончился бы тем же самым сигналом. Эти группы ограничены и легко могут быть определены. Затем Вы решаете, как следует реагировать в каждом случае.

С другой стороны, в случае картографии возможностей по моделям, Вы определите несколько возможных групп моделей общего вида, которые Вы можете увидеть и решите, какие действия следует предпринять в каждом конкретном случае. Через какое-то время Вы будете наносить возможности на карту быстрее и точнее. Вы можете пойти и далее, определяя, что Вы могли бы подумать, когда эти возможности произойдут на самом деле.

При такой подготовке Вы "проживете" завтрашний рынок накануне. Этим Вы фактически устраняете возможность перенапряжения из-за неожиданных сценариев. Картография Возможностей может также значительно улучшить качество ваших торговых решений и опознания некоторых моделей. Кроме того, пересматривая и сравнивая прежние возможности с вашим торговым дневником, Вы сможете найти ключевые модели в своей торговле, определить области, в которых Вы недостаточно подготовлены, и сферы, в которых Вы сильны.

## **Подстройте личные качества под свой стиль торговли**

Многие успешные трейдеры пришли в рынок, сделав карьеру в другой области. Однако, достижение успеха на рынке весьма отличается от профессионализма в других отраслях. Рынок не торопится поощрять черты индивидуальности, которые приветствуются в других профессиях. Особенности вашего характера могут сделать Вас первым в мире, но не первым на рынке.

Тогда Вам, чтобы стать успешным трейдером, вероятно, придется поработать над изменением некоторых из этих особенностей.

Давайте рассмотрим некоторые из черт характера, не способствующих торговле. Возьмем, например, конформизм. Поднимаясь по ступенькам карьерной лестницы, жизненно важно уметь чувствовать, насколько Вы вписываетесь в организацию. Нужно точно чувствовать, какое направление руководители выбирают для компании, независимо от того, согласны вы с этим направлением или нет. Конформизм часто предпочитается независимости. Если Вы работали в коллективе, Вам, вероятно, знакомо, что никому не нравятся люди, постоянно подвергающие сомнению решения группы, продвигающие собственные идеи за счет группы. Зато в трейдинге конформизм - скорее недостаток, чем достоинство. В идеале, трейдерам следует искать окончательные ответы только в себе. Они не полагаются на чужие мнения, сомневаются в преобладающих мнениях и

непрерывно пробуют найти новый план торговли раньше других, чтобы победить толпу, а не следовать за ней.

С конформизмом связана общительность. Во многих профессиях люди работают в связке друг с другом. Они должны работать параллельно с другими, чувствовать их потребности, а иногда и уступать потребностям других за счет собственных. Успешные трейдеры, напротив, являются яркими индивидуалистами. Трейдер должен принимать независимые решения и, чтобы найти правильный ответ, их следует искать внутри себя. Ему хочется проводить больше времени, анализируя рынки и подготавливая сделки в одиночестве, а не тратить время в общении с другими людьми. Трейдеры должны найти правильный баланс между удовлетворением потребностей в общественных контактах и выделении времени, чтобы в одиночку сосредоточиться на страсти к трейдингу.

Трейдеры - творческие люди, принимающие риск на себя, мыслящие независимо и умеющие сосредоточиться на проблемах трейдинга, принимая инновационные решения. Творческий потенциал требует независимого мышления и отстранения от общества. Во многих профессиях такие черты не приветствуются, так что Вы, возможно, не развили эти качества. Но, если Вы торгуете полный рабочий день, полезно развить некоторые из этих черт. Вы не должны полностью менять свою индивидуальность, но знайте, что некоторые из качеств, помогающих продвигаться вперед в других профессиях, не помогут Вам стать трейдером.

## Обнаружение потока

В трейдинге и спорте это называется "быть в зоне". Физиолог Mihaly Csikszentmihalyi называет пиковые опыты "поток". Люди чувствуют "поток", когда проводят время в приятных занятиях, совмещая приятное с полезным. Находясь в потоке, каждый исполняет работу сверх всяких ожиданий. Поток - ощущение Дзен. Он подобен размышлению или интенсивной концентрации. Это состояние, когда вы действуете автоматически. Вы замечаете, что, торгуя в состоянии потока, ваши результаты достигают высочайшего уровня.

Доктор Csikszentmihalyi научно исследовал множество людей, участвовавших в разнообразных действиях. Его цель состояла в описании компонентов потока и определении, как индивидуум может ввести себя в состояние потока. Он нашел, что некоторые действия чаще приводят к потоку, чем другие. Поток чаще испытывался при попытках решать интересные проблемы, а также в хобби и домашней работе, типа приготовления пищи, шитья, фотографирования или пения. Спортивные соревнования также очень способствуют потоку. Что общего в этих действиях? Вначале они требуют сосредоточенного состояния сознания. Каждый должен полностью сосредоточиться на задаче и не допускать отвлечения внимания. Скалолазы, вероятно, знают такой тип сосредоточенного внимания. Скалолаз должен сконцентрировать все внимание на восхождению и не отвлекаться мыслями о том, насколько высоко он поднялся или не упадет ли он. Во вторых, эти действия сочетают равное количество навыка и проблемности. Если проблемы слишком много в сравнении с навыком, это вызывает беспокойство и отвлечение сознания. С другой стороны, если задача слишком легка, она может вызывать раздражение или скуку.

Как можно войти в поток в трейдинге? Убедитесь, что Вы находитесь в таком

состоянии, когда трейдинг представляется приятным занятием. Трейдинг, конечно, сложная задача, и некоторые трейдеры побаиваются его, а это не способствует потоку. Хорошо найти золотую середину, такие торговые стратегии, которые бросают вызов вашему опыту, но не превышают его. При попытках совершить крупную сделку или использовать стратегии и методы, лежащие за пределами понимания, поток не будет испытан. В этих ситуациях трейдера обуревают волнения и беспокойство. Он не может сосредоточить все внимание на управлении сделками. Значит, если Вы хотите испытать поток и работать с максимальной отдачей, следует установить соответствующие цели. Управляйте вашим риском. Разработайте четкий план торговли, основанный на вашем понимании рынка. Не совершайте более сложные сделки, чем можете понять здесь и сейчас. Не торгуйте за пределами своих способностей. Если Вы будете торговать в соответствии со своими способностями, понемногу набираясь опыта, Вы испытаете удовольствие от трейдинга. Вы сможете сосредоточиться на торговле с высоким уровнем внимания, в том же самом настроении, которое испытывает атлет на соревнованиях, балерина в танце или художник, создающий шедевр. Вскоре ваши навыки разовьются еще сильнее и Вы сможете принять более стимулирующие цели. Накапливая опыт, Вы будете получать все большее удовольствие от трейдинга, испытаете большие уровни потока и продолжите оттачивать ваши торговые навыки. Поток - оптимальное состояние для трейдера. Его стоит испытать.

## **Страх и надежда:**

Две эмоции, принимающие решения на рынке

Основная предпосылка технического анализа - рыночными ценами движут страх и жадность. Эти эмоции влияют на торговые решения о том, покупать или продавать. Когда инвесторы боятся, что цены упадут, они продают. Когда они боятся, что можно упустить возможность сделать прибыль, они покупают без достаточного на то основания, согласно доктору Мартину Прингу (Martin Pring). Жадность, напротив, является результатом комбинации самонадеянности и желания достичь прибыльных результатов в самое короткое время. Когда трейдеры чувствуют, что можно сделать быструю и легкую прибыль, они покупают.

Доктор Херш Шефрин (Hersh Shefrin), видный исследователь поведенческих финансов, доказывает, что страх и жадность не полностью движут финансовыми рынками.

Страх действительно играет роль, но трейдеры реже проявляют жадность, а больше надежду. Когда трейдеры напуганы, они сосредотачиваются на неблагоприятных аспектах торговли. Например, в течение проигрышной сделки каждый думает: "Интересно, как далеко цена может пройти против меня? Может ли стать еще хуже?" Надежда - полярная противоположность страха. Когда трейдеры чувствуют надежду, они сосредотачиваются на благоприятных аспектах торговли. Они думают: "Интересно, сколько денег я мог бы сделать на этой сделке?" Они рассчитывают на получение денег, вместо того, чтобы непрерывно волноваться о том, сколько денег им придется потерять.

Согласно доктору Шефрину, люди торгуют, чтобы достичь личных или финансовых целей. Когда трейдеры решают вступить в сделку, они надеются, что это поможет достичь их целей. Если инвестиция успешна, надежда превращается в гордость. Однако, если инвестиция оказывается неудачной, надежда превращается в страх, а страх - в сожаление. Стремление испытывать надежду при оценке инвестиционных альтернатив весьма отличается от тенденции испытать страх, но обе тенденции существуют в каждом. Доктор Лола Лопес (Lola Lopes), однако, предполагает, что одна тенденция преобладает над другой. Есть индивидуальные различия; некоторые люди стремятся быть надеющимися оптимистами, тогда как другие - напуганные пессимисты. Доктор Лопес верит, что в основе этих различий может лежать потребность в безопасности. Некоторые люди не рассматривают свое окружение, как устойчивое и безопасное. Они полагают, что их окружение может измениться в любую минуту, так что они ищут любые признаки того, что может указывать на перемены, которые, в свою очередь, могут привести к неустойчивости и, возможно, хаосу. Эти индивидуумы полагают, что они не могут допустить непостоянство окружения, так что избегают этого любой ценой. Это ведет их к поискам убытков. Они постоянно боятся, что могут потерять деньги. Напротив, индивидуумы, полагающие, что их окружение безопасно и устойчиво, не слишком беспокоятся о потенциальных переменах или возможной неустойчивости. Они полагают, что смогут справиться с любыми возможными переменами. Это дает им свободу сосредоточиться исключительно на потенциале прибыли сделки. Они оптимисты и полагают, что сделают много денег. Оптимально находиться посередине этих двух крайностей. Да, эмоции явно влияют на торговые решения. Однако помните, это не только страх и жадность, но также и надежда.

## Оптимистическое ощущение

Инвестиции и торговые решения всегда производятся в ожидании будущего движения цены. Если мы рассмотрим процесс под лупой, то увидим, что инвестор или трейдер формирует гипотезу, а затем стремится в соответствии с ней осуществить свой план торговли.

Дейтрейдер может пройти этот процесс за секунды, в ожидании немедленного результата, в то время как долгосрочные инвесторы будут стараться посвятить больше времени обдумыванию гипотезы, в ожидании более отдаленных результатов.

В любом случае, в формировании гипотезы о том, каким будет будущее движение цены, часто играет роль скептицизм. Например, предположим, что инвестор первоначально выдвигает гипотезу, что за следующие 2-3 года процентные ставки должны повыситься. В попытке быть благоразумным и объективным, инвестор мог бы поискать причины того, почему процентные ставки не могут вырасти. Он может скептически сосредоточиться на этих причинах, решая избежать инвестиции, которая извлекла бы прибыль из роста процентных ставок. Этот тип модели мышления обычен для промежуточных трейдеров, наученных горьким опытом, когда рынок противоречит тому, во что они твердо верили. В экстремальных случаях некоторые трейдеры даже прекращают бороться со своей

неспособностью формировать гипотезы, в которые можно было бы твердо поверить, и поэтому не могут принимать решения.

При формировании гипотез успешные и опытные трейдеры стремятся быть более оптимистичными, в соответствии со своим соотношением выигрыша. Они понимают, что общая гипотеза об экономических данных или настроении рынка часто в конечном счете оказывается истинной, даже при том, что они сегодня могут найти некоторые детали, которые ей противоречат. Их поддерживает знание психологии толпы и того, как ценовые модели на рынках отражают эту психологию.

Здесь следует не занимать позицию, противоположную тому, во что верят массы, а использовать последствия их веры.

Очень важно должным образом управлять любыми проявлениями скептицизма при формировании гипотезы. Взамен этого развивайте в себе оптимистическое ощущение того, что произойдет в будущем.

## Аналогии

Пытаясь развить навыки в новой области, люди часто думают аналогиями. Аналогия может использоваться, чтобы объединить новую информацию со старой. По аналогии делается вывод, что, если две или более вещи подобны в некотором отношении, они будут подобны и в других отношениях. Есть очень человеческая тенденция использовать ранее полученные навыки при обучении новым. Легче понять новую тему, если ее можно связать с уже изученной. Это особенно истинно в трейдинге. Торговля на рынках - трудное занятие, и ее легче освоить, если мы свяжем ее со знакомыми темами: то есть мы можем легче понять трейдинг, думая аналогиями.

Мы представляем множество аналогий для торговли: Трейдинг подобен спорту; технический анализ - искусство; трейдеры - интуитивные ученые, или же торговля похожа на серфинг. Мышление аналогиями помогает понять трейдинг, но важно помнить, что этот способ используется лишь в качестве проводника. Не путайте аналогии с реальными фактами, которые Вы пытаетесь понять. Торговля может быть похожа на какую-то деятельность, но она ведь и сильно отличается. Давайте рассмотрим некоторые обычные аналогии трейдинга и оценим, в чем их сходство и различия.

Наука: Ученый разрабатывает гипотезы об общих законах природы, собирает данные и проверяет законность этих гипотез. Трейдеры также разрабатывают гипотезы о рынках. Они пробуют измерить рыночные настроения, предсказать, что будет делать рынок, и проверяют свои гипотезы в сделках, наблюдая за тем, что происходит. Но ученые проводят исследования, чтобы найти основные законы, которые повторяются. Ученые пробовали изучать рынки, но с небольшим успехом. К сожалению, рынки слишком случайны и хаотичны. Важно помнить об этом. Рынки не столь предсказуемы, как требует наука, так что не стоит притворяться, что можно делать множество точных предсказаний. Не боритесь за предсказуемость. Примите, что рынки непредсказуемы.

Спорт: Трейдинг во многом подобен спортивным состязаниям.

Профессиональные спортсмены награждаются за то, что чрезвычайно хорошо развили свои способности. Торговля также требует хорошо-развитых навыков. Трейдер тренируется, готовясь "играть" на рынке, когда увидит возможность. Торговля во многом подобна спорту, но она требует знания методов торговли. И рынки немного меньше предсказуемы, по сравнению с тем, что могли бы сделать другая команда или противник.

Артист: Искусство часто трудно понять. Вы когда-либо видели современное искусство? Трудно увидеть то, что делает это искусством. Но оно есть. Все это - вопрос контекста. Наблюдение моделей графика, которые указывают на возможность торговли - искусство. При оценке графика в правильном контексте можно увидеть и прочувствовать модель, которая может привести к крупному вознаграждению. Но трейдинг - не совсем искусство. Полезно иметь артистическую жилку, но трейдеры должны быть точными в своих интерпретациях рынка, или они не будут делать прибыль.

Бизнесмен: Множество трейдеров говорят о потребности рассматривать торговлю, как бизнес. Бизнесмены очень пунктуальны, когда речь идет о планировании, оборудовании, или продаже товаров. Но у них обычно есть или хорошая идея или то, в чем нуждается публика. Спрос и предложение на рынке немного более сложны. Иногда фундаментальные силы спроса и предложения имеют мало общего с движениями цен, об этом важно помнить в трейдинге.

Аналогии могут быть полезны при попытке понять торговлю, но помните, аналогия – всего лишь аналогия. Трейдинг может казаться подобным деятельности, которую Вы уже понимаете, но также он может и очень отличаться.

## **Подготовка плана торговли. Инструменты и концепции**

Прежде, чем Вы соберетесь разрабатывать план торговли, следует иметь необходимые инструменты. Сам процесс сложен, поэтому трудно найти хорошего советника в том, как создать эффективный план торговли. Важно, чтобы Вы подошли к задаче создания плана очень организованно и систематично. Часть этой организации должна быть подготовлена до того, как Вы начнете процесс. Вам требуется хорошее понимание своей индивидуальности, особенно ваших силы и слабости, как трейдера.

Много начинающих трейдеров поспешат списать это требование, утверждая, что они очень хорошо знают свою силу и слабость, и что это не настолько необходимо, как это подчеркивается здесь. Но это очень важно, так как эта информация нужна, чтобы настроить ваш план торговли так, чтобы можно было легче управлять сделками. Очень непросто достичь такого понимания в одиночку. Хотя в этой области очень полезными могут оказаться упражнения по самоосознанию и медитации, очень трудно оценить цвет чего-либо, если Вы смотрите через цветные стекла. Один из наиболее эффективных и самых быстрых путей получения эффективного понимания вашей индивидуальности состоит в том, чтобы получить оценку профессионального трейдера.

Очень рекомендуется получить профессионально обоснованную оценку в

дополнение к упражнениям по самосознанию и медитации, сосредоточенным на вашем трейдинге. Это наиболее важный аспект подготовки к созданию вашего торгового плана.

Вам следует также удостовериться, что у Вас есть доступ к надежному источнику данных, от которого можно восстановить все доступные исторические данные, до тиков. Вы можете получить это у любой хорошей торговой платформы. Лучше у тех, через которые Вы сможете торговать напрямую на ECN. Через такую платформу Вы также получите хорошие графические инструменты, которые необходимы в процессе развития вашего плана торговли.

Наконец, Вам потребуется вести собственный дневник торговли. Рекомендуется использовать тот, который уже прижился на вашем компьютере. Избегайте писать вручную, потому что это затруднит последующий анализ и может привести к ошибкам.

## **Подготовка плана торговли. Анализ своих особенностей**

Не нужно торопиться переходить к реальной разработке вашего плана торговли, следует сосредоточиться на анализе и понимании вашей индивидуальности в трейдинге. Это важно, потому что процесс проработки деталей и специфических особенностей вашего плана торговли будет зависеть от этой информации.

Целью будет увеличить понимание ваших сил и слабостей, касающихся трейдинга. Наличие достаточного уровня понимания будет означать, что Вы знаете свои способности к управлению рисками, понимаете, как Вы реагируете на напряженные ситуации, знаете то, какой у Вас уровень контроля за эмоциями, понимаете, независимо ли Ваше мышление или Вы легко подпадаете под влияние внешних источников. Вы будете также знать, насколько Вы уверены в себе, и так далее.

Эту информацию следует использовать, чтобы решить, как проектировать план. Прекрасно, если он максимально форсирует все ваши силы и защитит от всех ваших слабостей. Фактически, Ваше преуспевание напрямую зависит от вашего плана торговли, настроенного на вашу индивидуальность, а кроме того, Вам следует отдельно поработать над вашими навыками торговли, отточить свои силы и исправить слабости.

Например, Вы можете обнаружить, что по какой-то причине паникуете в напряженных ситуациях, что заставляет Вас входить в очевидно плохие сделки и, возможно, даже выходить из хороших. Чтобы справиться с этим, следует включить некоторые личные правила в свой план торговли. Вы можете создать, например, правило, которое потребует от Вас подождать в течение 2 или 5 минут после принятого решения прежде, чем совершить сделку. Можно даже иметь быстрый контрольный список вопросов, для проверки, что Вы не находитесь в паническом состоянии.

Имейте в виду, что обычно индивидуальности трейдинга зеркально отображаются и в создаваемом торговом плане - все слабости, предубеждения переходят в него.

Процесс анализа и понимания своих особенностей торговли позволит Вам сознательно держаться подальше от всего этого.

## **Подготовка плана торговли. Комбинация методов**

Если Вы хорошо подготовились к созданию плана торговли, пора начать разрабатывать механику плана или набора планов.

Изучив существующие методы и системы, Вы, без сомнения, нашли несколько, подходящих лично Вам. Если Вы уже создали и изучили их вариации, процесс разработки начался.

Теперь следует объединить то, что Вы считаете выгодными аспектами ваших любимых методов и вариантов, которые Вы придумали. По мере комбинирования методов убедитесь, что Вы не создаете конфликтов в пределах системы - например, некая модель может иметь более одного значения или сигнала. В таких случаях следует выяснить, какие факторы приводят к конфликту и или устранить их или добавить новое правило к методу, которое блокирует конфликт.

Одна из самых больших трудностей для трейдеров на этой стадии - недостаток доверия своим способностям. Нужно быть уверенным в себе.

Многие трейдеры стараются придумывать качественные пути оценки моделей цены и включать это в свой план как "точки рассмотрения". От такого подхода надо держаться подальше. Одна из причин прохождения этого процесса состоит в том, чтобы уменьшить ошибки из-за решений в последнюю минуту. Вы должны быть в состоянии качественно оценивать рынок. Если Вы не можете найти количественный метод, который дает ту же самую информацию, выбросьте его из вашего плана.

По мере прохождения процесса Вы обнаружите, что независимо от того, сколько методов Вы комбинируете или используете, Вам никогда не достичь совершенства - всегда будет множество неизвестных факторов, которые делают будущее неопределенным. Этого следует ожидать. Размышление о концепции вероятности и включение статистики в ваши методы поможет решить эту проблему. Если Вы ранее не имели дела с этими темами, очень рекомендуется больше узнать о них.

## **Правила? Какие правила?**

В следующий раз, когда кто-то скажет Вам, что он может научить Вас золотым правилам трейдинга, можете рассмеяться ему в лицо, как это сделал бы любой другой успешный и опытный трейдер. Любой действительно хороший трейдер знает, что нет никаких правил, касающихся трейдинга. Ваш план торговли ближе всего к тому, что могло бы хоть отдаленно напоминать набор правил, и именно Вы его владелец.

При разработке торгового плана, Вы, вероятно, уже поняли важность того, чтобы план соответствовал вашей индивидуальности.



Вы также, вероятно, пришли к выводу, что нужно строить план не на пустом месте, а основываясь только на своих идеях.

Наблюдая различные планы торговли, используемые успешными трейдерами, Вы найдете, что чем лучше план подогнан к индивидуальности, тем успешнее он будет, и тем удобнее трейдеру с ним работать. Вы также заметите, что, хотя и могут наблюдаться некоторые схожести, нет никакого определенного набора "правил". Наиболее последовательное подобие, которое Вы найдете - успешные планы торговли созданы, чтобы работать в стиле отдельного трейдера.

Итак, если нет никаких правил, что же делать? Как найти принципы для своей торговли? Ответ - научитесь думать независимо и в понятных терминах. Осознанно или нет, но Вы следовали правилам большую часть своей жизни. Наслаждайтесь свободой. Смотрите на рынки удобным для себя способом, независимо от того, что советуют средства информации или книги. Торговать следует только в согласии с собой. Исследуйте различные методы мышления и следуйте тому, который покажется Вам естественным. Найдите собственный стиль торговли и пользуйтесь им.

## **Прозрачное состояние ума**

Вообразим, что мы можем подслушать мысли обычного трейдера во время торговли, без его ведома. Как будто мы слышим мысли проходящие через его сознание. Он будет реагировать на то, что видит на экране, размышлять о моделях, мысленно рассматривать свои методы планирования сделки, рассматривать возможности той или иной сделки, и т.д. Общее впечатление от такого быстро меняющегося, сложного мышления - напряженность и беспокойство, даже если мысли внешне логичны и контролируемы.

Теперь предположим, что мы можем подслушать мысли очень успешного опытного трейдера. Здесь, мы, скорее всего, увидим совсем другую картину. Мы услышим минимум (если вообще услышим) мыслей, которые являются реакциями, на то, что трейдер видит и слышит вокруг себя. Вместо этого нам передается спокойный, уверенный, волевой настрой, как будто стимулы окружения гармонично "текут через" его сознание, не тревожа его. Вот то, что имеют в виду успешные трейдеры, когда говорят о достижении прозрачного настроения.

Этот вид состояния ума позволяет трейдеру действовать согласно его знаниям и торговой стратегии, без вмешательства какого-либо из типичных эмоциональных раздражителей. Например, предположим что в активной сделке неожиданно возник пик объема. Такой эмоциональный раздражитель почти всегда заставит реагировать трейдера - новичка. Как только пошла умственная реакция, ею очень трудно управлять. И, даже если трейдер преуспеет в одном случае, ситуация, скорее всего, повторится и, в конце концов, утомит его. Достигая прозрачного настроения, трейдер, по существу, защищает свое сознание от раздражителей, которые дают такие эффекты.

Многие трейдеры предполагают, что способность думать прозрачно неизбежно приходит с опытом торговли, после долгого времени. Это не верно, потому что

даже среди наиболее опытных трейдеров многие так и не смогли овладеть способностью сознательно входить в это состояние. Немногие (и более успешные), понявшие важность достижения этого настроя, достигли этого сознательным усилием, с помощью упражнений.

Овладеть способностью приходить в прозрачное состояние ума можно с помощью ежедневных медитативных практик.

## Честолюбивая перспектива

Амбиция может быть определена, как сильное желание достичь конечной цели. Естественно, за ним часто следует ощущение обязательности получить объект желания, учитывая, что честолюбивый индивидуум не считает ситуацию безнадежной. Успешные и опытные трейдеры знают, что обязательность - критический признак в подходе любого трейдера к торговле. Но, хотя амбиция может быть полезна, поощряя обязательность, она может также привести к тому, что можно назвать честолюбивой перспективой. Это происходит, когда сильное желание достичь конечной цели заслоняет собой знания трейдера, отрицательно влияя, таким образом, на его фокусировку и производимые решения. Объектом амбиции может быть что угодно, от некоторого уровня прибыли за сделку до восхищения коллег от выдающихся результатов.

Чтобы лучше понять, как может сформироваться честолюбивая перспектива, полезно рассмотреть источник амбиции. Чаще всего, амбиция коррелирует с ощущением необходимости, которое возникает из неудовлетворенности собой или ситуацией.

Часто амбиция расценивается, как положительное качество, потому что это способ или проявление желания улучшить себя. Однако она может быстро развиваться в негативное качество, когда становится чрезмерной, в конечном счете приводя к честолюбивой перспективе. Это происходит, когда индивидуум не имеет реалистичной самооценки, а в случае с трейдером - когда трейдер не имеет истинной и реалистичной оценки своих навыков и опыта в каждый конкретный момент времени. При этом трейдер стремится установить нереалистичные или недостижимые цели.

Постановка нереалистичных целей в торговле приведет еще к нескольким нежелательным качествам, одно из которых – растущая заикленность на результатах торговли. Как для трейдера, для Вас важно фокусироваться на процессе торговли а не на ее результатах. Кроме того, честолюбивая перспектива, вероятно, приведет к ослаблению уверенности и неспособности принимать ответственность за свои действия. Все это в конечном счете кончится потерями, которые, естественно, создадут порочный круг, создавая ненужное напряжение и расстройство.

Есть два очень хороших способа гарантировать, что у Вас здоровая степень амбиции. Один состоит в периодическом пересмотре профессиональной оценки вашей торговли, навыков и опыта. Другой заключается в том, чтобы непрерывно напоминать себе, что нужно сосредотачиваться на процессе торговли, а не на

результатах.

## Гибкость

Вы создали план, и уже почти месяц торгуете по нему. При правильном умственном подходе Вы последовательно, день за днем, делали прибыль. Трейдинг стал для Вас просто рутиной, которая приносит ощущение обыденности... Или, по крайней мере, так было до вчерашнего дня. Вы закрылись с убытком, когда сработал ваш стоп-лосс. Не было никаких отличий. Ваш подход, ваш план, все, казалось, было тем же самым.

Вы решили сознательно поработать с влиянием убытка на ум и вернуться к этому сегодня. Вы снова закрываетесь с лоссом. Однако, ничто ведь не изменилось. Вы уверены в этом. То, что, казалось, было ошибкоустойчивым планом торговли, теперь, похоже, терпит неудачу.

Истина состоит в том, что рынок изменился. И то, что достаточно уверенно работало вчера, неэффективно сегодня. Любой хороший план торговли, объединенный с правильным умственным подходом, даст прибыль. Но прибыль, которую он принесет, продлится ограниченное время.

Общая модель доходности такова, что общая прибыль сначала растет до некоторой точки, а затем начинают снижаться (из-за роста потерь против прибыли). В конечном счете, деятельность, которая имела обыкновение приводить к выгодным сделкам, приводит к потерям.

Ваш план торговли или установленный набор правил должен быть разработан так, чтобы имелась возможность постоянного его совершенствования. Рынки постоянно меняются. Статический план торговли может работать для Вас сегодня, завтра, даже в течение следующего месяца, но в некоторой точке он начнет давать сбои. Вот когда Вы должны будете признать изменения на рынке и соответственно подстроить ваш план торговли.

Множество трейдеров попадает в капкан собственного набора правил, как только они находят, что некоторая комбинация приносит прибыль. Это часто происходит потому, что трейдеры не хотят допустить, чтобы с таким трудом созданное теперь стало неэффективным, или из-за боязни, что они не смогут приспособиться, чтобы поддерживать тот же уровень доходности, и т.д. Успешные трейдеры часто имеют группу проверенных планов торговли, в которых они уверены. Они чередуют методы торговли в зависимости от изменений на рынках.

Важно понять, что рынки находятся в бесконечном изменении, а Вы должны быть готовы к этим изменениям. Вы можете подготовиться к защите от внезапных изменений, твердо придерживаясь уровней стоп-лоссов. И, прежде всего, имейте в виду, что Вы должны быть объективны и гибки.

## Кое-что по ту сторону сознания

Когда у Вас возникает психологический конфликт, в ваших интересах разрешить его как можно скорее. Сто лет назад Фрейд сказал, а современные когнитивные психологи доказали, что существуют пределы психологической энергии, которую может расходовать сознание. Чем больше проблем Вы оставляете нерешенными, тем большее их количество накапливается "" и тем меньше остается психологической энергии на их решение. Когда проблема оставлена нерешенной, высока вероятность того, что конфликты возникнут когда Вы, меньше всего ожидаете их. Не каждый нерешенный конфликт подкрадется, чтобы повлиять на поведение, но мудро было бы удостовериться, что Вы свободны от психологических конфликтов. У Вас есть нерешенные конфликты по ту сторону сознания? Исследования показали, что такие конфликты трудно не замечать и притворяться, что их не существует.

Теперь Вам нужно объединить выгодные аспекты своих любимых методов и придуманных вариантов. По мере комбинирования методов убедитесь, что Вы не создаете конфликт в пределах системы - например, некоторую модель, потенциально имеющую больше одного значения или сигнала. Как правило, Вы натолкнетесь на такие ситуации. В этих случаях следует выяснить, какие факторы вызывают конфликт и или устранить одну или больше причин или добавить другое правило к своему методу, которое заблокирует конфликт.

Как ни странно, чем больше Вы пытаетесь отрицать существование этих конфликтов, тем больше психологической энергии тратите впустую. Вместо того, чтобы пытаться игнорировать конфликты, лучше столкнуться с ними лицом к лицу. Чаще всего простое признание конфликта даст быстрое решение.

Существуют конфликты, с которыми все трейдеры рано или поздно сталкиваются. В трейдинге есть много утверждений, которые подтвердили свою истинность, но их трудно принять. Например, начинающие трейдеры должны принять возможность, что череда выигранных сделок скорее всего вызвана везением, а не мастерством. Лучше принять эту возможность, чем притворяться, что это не обоснованно. Помните, что потребуется больше психологической энергии, чтобы притвориться, что Вы имеете навыки торговли, когда на самом деле их нет, чем признать, что Вы нуждаетесь в большей практике и инструкциях. Признавая свои потенциальные ограничения, Вы можете потратить свою ограниченную психологическую энергию более плодотворно, чем доказывая свое реноме первоклассного трейдера.

Есть утверждения, которые просто страшно принять для некоторых трейдеров. Например, трейдер может думать, "Возможно, одно время я был хорошим трейдером, но изменились рыночные условия, и я не могу поддерживать на высоком уровне свою репутацию успешного трейдера". Все трейдеры сталкиваются с такой возможностью рано или поздно. Это может быть правдой или ложью. Но, независимо от истинности, позволяя такому убеждению пробраться по ту сторону сознания, мы тратим психологическую энергию. Лучше допустить такую возможность, и если это ложь, напомните себе, что это абсурд, а если это правда, предпримите необходимые шаги (типа изучения новых стратегий торговли) чтобы доказать, что это неверно.

По ту сторону сознания всегда лежит множество убеждений и, когда Вы чувствуете подавленное, разочарованное настроение, эти убеждения могут передвинуться с окраины в центр деятельности. Не нужно игнорировать их. Лучше немедленно их принять. Как только Вы это сделаете, Вы, вероятно, сможете сказать себе: "это может быть правдой, но оно не имеет никаких следствий в эту минуту". Позже Вы потратите некоторое время, чтобы разобраться с этим. Убедитесь, что Вы сталкиваетесь со своими конфликтами лицом к лицу, выделяете время на их исследование и пробуете их решить. Тогда Вы, по крайней мере, уберете лишнее с той стороны сознания и высвободите психологическую энергию.

## Не снижайте вероятность

"Сколько начинающих трейдеров преуспевает?" - спрашивает потенциальный трейдер у группы закаленных экспертов. "Из тех 40 %, которые выживут больше года, только один или два процента научатся последовательно получать прибыль", - отвечает глава одной из крупных брокерских компаний. "Приблизительно пять из 100 – по моим наблюдениям", - отмечает ведущий трейдер крупного хеджевого фонда. Мы в Innerworth обнаружили, что менее 25 % удержатся хотя бы шесть месяцев. Похоже, с этим многие согласятся: Если Вы планируете заняться исключительно трейдингом, вероятность против Вас. Вот несколько способов, которыми новообращенные трейдеры могут избежать обычных ошибок и покорить вероятность.

Контроль самонадеянности:

Нужно быть оптимистом. Пессимист никогда не примет вероятность успеха. Но оптимизм должен использоваться эффективно. Не думайте, что Вы знаете, как торговать, пока не получили необходимые навыки. Анализируйте, практикуйте, и учитесь. Ставьте перед собой цели научиться, а не получить отдачу. Другими словами, вначале изучите методы, а уже потом можете ставить целью получение прибыли.

Признайте, что Вы играете на деньги и ограничьте риск:

Брокеры и другие члены инвестиционного сообщества думают, что они унижают трейдеров, называя их "игроками", но опытные трейдеры легко признаются: "Мы играем на деньги", - говорят они. Да здесь присутствует риск и лучше это признать. Трейдеры борются за большую прибыль и они готовы принять ответственность. Однако, различие между профессионалами и любителями, будь то в трейдинге или в азартных играх, проявляется в управлении рисками. Так как Вы пытаетесь получить прибыль на вероятности выигрыша, жизненно важно для вашего выживания ожидать череду убыточных сделок. Это означает перед входом в сделку рассмотреть отношение риск/прибыль, удостовериться, что Вы имеете достаточно большой счет, чтобы рисковать, а если это не так, стойте в стороне и подождите сделку, которую сможете взять. Управление Рисками – вот секретное оружие трейдера.

Используйте надежные торговые стратегии и знайте, когда их менять: Это намного легче сказать, чем сделать. Очевидно, Вы не можете ждать прибыль, если ваша стратегия не в порядке. Но следует твердо знать, слабая она вообще

или не работает только из-за недостаточно оптимального состояния рынка для этой стратегии. Все книги по трейдингу и эксперты предупреждают, "Не отказывайтесь преждевременно от торговой стратегии". Не разумно прыгать от стратегии к стратегии, но что такое "преждевременно"? Основываясь на теории вероятности, даже выигрышная стратегия может дать череду убытков и серьезную просадку, так что слишком долгая эксплуатация стратегии, когда она не работает, уничтожит ваш счет. Возможно лучшее, что Вы можете сделать – определить, какую часть капитала Вы отведете на риск для основной стратегии. Знайте состояния рынка, необходимые для работы стратегии, и убедитесь, что эти состояния присутствуют. Однако, не существует замены опыту торговли, когда надо решить, как долго придерживаться стратегии, прежде, чем отказаться от нее.

## Опасности одушевления рынка

Не позволяйте журналистам или аналитикам с гипертрофированным воображением приучить Вас думать о рынке, как о марафонце: "Всякий бычий рынок время от времени делать передышку перед дальнейшим спринтом". Или о звере: "Когти этого медвежьего рынка прорвали последний клочок сопротивления - ничто не может остановить его, когда забурлит его кровь! " Слишком часто авторы, а особенно финансовые авторы, приводят поэтические метафоры, пытаясь сделать свое повествование интереснее читателям. Вместо того, чтобы просто сказать: «Сегодня рынок прошел 50 пунктов», они попытаются придать мистический оттенок. "Рынок сегодня увидел шанс ослабить сопротивление и промчался целых 50 пунктов". Нет у рынка никаких глаз. У него нет ног. И крови, чтобы бурлить, тоже нет. Он не может "видеть", "пожирать" или "рвать". Это напоминает падаль, валяющуюся на дороге, пока таксидермист-любитель не подберет ее и не потащит домой.

Как только Вы начнете приписывать человеческие или сверхчеловеческие характеристики господину Рынку, это может разрушительно повлиять на вашу способность принимать разумные решения. Вы начинаете переносить свои мысли на рынок, Вы торгуете с ним, как с живым существом. Вы начинаете спрашивать себя: Что мне делать, если рынок столкнется с грузовиком, нагруженным плохими новостями? Если бы я так же боролся с давлением медведей, мне потребовалась бы передышка, так что в течение нескольких дней буду торговать, как в боковом рынке. Пожалуйста, запомните, рынок никогда не устает. Он не подвержен давлению.

Сколько раз Вы слышали глупые претенциозные разговоры о рынке, типа: "Уверенный вид Dow говорит, что он хочет двинуться выше". "Nasdaq определенно вернется к уровню 1650, независимо от наших действий!" Помните - Dow не хочет "двигаться выше", а Nasdaq не настроен куда-либо идти. Они точно также говорят о том, где они закроются в любой данный день, как лавина скажет вам о том, когда она начнется и где остановится.

Что движет рынком? Это - трейдеры и инвесторы, делающие информированные и не очень решения. Они используют продвинутые технические системы, сложные фундаментальные подходы, подсказки, иринги, предположения, ненадежную информацию и даже астрологические аспекты, чтобы принять решения покупать, продавать, или постоять в стороне. Все образованные и необразованные

предположения бросаются в яму, а рынок придавливается или вытягивается, чтобы затем закрыться выше или ниже. Это означает, что рынок ничего не скажет о результатах дня. Именно поэтому Вы не должны одушевлять его. Примите, как данность, что это массив данных. Рынок собирается двинуться, но в каком направлении, как надолго и с какой скоростью - мы не знаем. Поэтому мы принимаем все, как есть, избегая наделять его человеческими или магическими свойствами.

## **Построение навыков дает последовательную прибыль**

Закаленные трейдеры часто описывают пиковые состояния духа, с которыми они торгуют "в зоне". Все вокруг четко отлажено. Они торгуют синхронно с рынком, почти инстинктивно действуя с отливом и приливом цен.

Хотя опытные трейдеры часто говорят о торговле в пиковом состоянии работы, начинающие трейдеры редко достигают его. Дело в том, что торговля в зоне приходит с опытом, в этом смысле трейдинг очень похож на профессиональную атлетику; нужно добиться высокого уровня навыков, чтобы работать легко и интуитивно, а у трейдеров это, в свою очередь, ведет к последовательной прибыльности.

Как только Вы обнаруживаете выигрышную торговую стратегию, использование ее для получения последовательной прибыли - это вопрос точного чтения рынка, исполнения стратегии и безупречного выхода из сделки. Стратегия не может каждый раз выигрывать, но Вы знаете, что на исторических данных она работает с "вероятностью казино", точно так же как у казино, вероятность на вашей стороне. Когда вероятность находится на вашей стороне, остается лишь совершать сделку за сделкой, чтобы "числа работали на Вас". Чем больше сделок Вы проведете, торгуя по своему плану, тем вероятнее получение прибыли.

Однако, если Вы "провалили" некоторые сделки из-за того, что еще не достигли высокого уровня навыков торговли, уже не имеет значения, что стратегия склоняет вероятность в вашу пользу. Это подобно профессиональному спорту. Не важно, насколько изобретательную стратегию придумал футбольный тренер, без способных игроков она обречена. Когда каждый не имеет высокого уровня навыков, даже самый вдохновенный план провалится. То же само в трейдинге. Не имеет значения, насколько уникальна стратегия торговли, если у вас не хватит навыков безупречно ее исполнить.

Как трейдеры, так и спортсмены должны действовать моментально. Они должны работать интуитивно, чтобы видеть и интерпретировать сигналы быстро и, тем не менее, точно. Они должны работать интуитивно, чтобы замечать сигналы настолько быстро, что это почти неосознанно. Построение таких навыков требует практики. Требуется делать сделку за сделкой, чтобы почувствовать тонкие изменения в состоянии рынка, которые трудно уловить. Попутно нужно также научиться ставить защитные стопы для управления риском, без их частого срабатывания из-за чрезмерной и спорадической волатильности. И, наконец, все учатся отслеживать, когда пришло время закрывать позицию с прибылью, или

сокращать убытки для защиты капитала. Рынки непрерывно меняются и только с практикой можно научиться свободно совершать сделки и интуитивно реагировать на тонкие рыночные состояния. Так что не принижайте важность практики. Несомненно, выигрышная торговая стратегия необходима, но нужно также иметь высокий уровень навыков, чтобы воспользоваться преимуществом этой выигрышной вероятности. Построение навыков может помочь Вам воспользоваться преимуществом этой вероятности и дать последовательную прибыль.

## Дисциплина и самоконтроль

Вы, вероятно, слышали это бесчисленное множество раз: "Дисциплина - ключевой фактор успешной торговли". Дисциплина упоминается почти в каждой книге о трейдинге, а у многих - прямо в названии. Почему дисциплина столь важна? Трейдинг - в значительной степени вопрос получения прибыли из вероятности. Допустим, данная торговая стратегия давала в прошлом 85 % прибыльных сделок. Тогда вопрос вероятности, что эта стратегия покажет такой же результат и в будущем. Возможно, что и нет. Непредвиденные факторы, типа изменения состояния рынка могут повредить стратегии, уменьшая ее прибыльность. Недостаточная дисциплина еще более ухудшает ситуацию. Когда стратегия имеет высокую вероятность будущего успеха, единственный способ воспользоваться преимуществом закона больших чисел состоит в том, чтобы насколько возможно безупречно совершать сделки так, как определено принципами плана торговли. Дисциплинированный трейдер достаточно доверяет стратегии и дает плану торговли разумные шансы извлечь прибыль из вероятности.

Недисциплинированный трейдер, напротив, колеблется. Он следует плану торговли не всегда, периодически отступая от стратегии или меняя ее. Дисциплина - действительно ключевой компонент успеха, но не каждый имеет высокий уровень самодисциплины. Стоит определить, где находитесь Вы и, если обнаруживается недостаток дисциплины и самоконтроля, поработайте над устранением недочетов.

Дисциплина и самоконтроль – хорошо изученные черты характера. Некоторые люди - высоко дисциплинированы и хорошо контролируют себя. Они скрупулезно следуют правилам и внимательно контролируют свои порывы. Вы знаете этот тип людей - они каждый месяц проверяют свои кредитные карточки, никогда не опаздывают на встречи и тщательно планируют каждую деталь. Хотя эти качества могут стать идеальными для трейдинга, у них есть и обратная сторона: У таких людей возникают проблемы при взятии рисков. Они предпочитают надежность, а результаты трейдинга редко можно назвать уверенными. Трейдеры живут в несколько случайном мире. Они могут опрометчиво подвергаться риску, но они не возражают против этого. Собственно говоря, им не хватает дисциплины и самоконтроля. Возможно, именно поэтому так много книг по трейдингу, а мастера считают необходимым проповедовать достоинства самоконтроля. Каковы ваши дисциплина и самоконтроль? Вам трудно следовать своему плану торговли? Желательно иметь больше дисциплины, когда дело касается трейдинга? Если есть проблемы с дисциплиной, можно попробовать упражнения по стимулированию. Оцените свой уровень самоконтроля в повседневной жизни и попробуйте его увеличить. Вы опаздываете на встречи? Вы тратите в месяц



больше денег, чем позволяет бюджет? Вы часто нарушаете обещания? Не всегда дисциплинированный трейдер педантичен во всех аспектах жизни, но это помогает. Стратегии жизни, которыми пользуемся в повседневной жизни, могут просочиться и в трейдерскую жизнь. Если Вы часто сорите деньгами, объедаетесь, или не умеете сдерживать тягу к удовольствиям, Вам может оказаться труднее, чем другим, поддерживать дисциплину в трейдинге. Так попробуйте это упражнение: несколько недель попытайтесь, максимально возможно, контролировать свою жизнь. Выберите определенные области, где Вы можете проявить большой самоконтроль. Контролируйте потребление ресурсов, трату денег, и время, потраченное на досуге. Вскоре Вы обнаружите, что все реже приходится сдерживать порывы, и все происходит намного лучше. А это, в свою очередь, может положительно повлиять на вашу способность придерживаться плана торговли. Это стоит попробовать. Дисциплина - ключ к успешной торговле, и жизненно важно, чтобы мы сделали все, что можем, чтобы укрепить ее.

## Не раздумывайте чрезмерно

Джеймс выбирает, какую из двух стратегий торговли применить. Обе предлагают хорошую вероятность успеха, но Джеймс не хочет принимать опрометчивое решение. Он хочет тщательно проанализировать плюсы и минусы до того, как решиться. Джеймс в раздумьях; он пытается рассмотреть все альтернативы логично, беспристрастно и всесторонне. Великие мыслители, как Бенджамин Франклин отстаивали разумное принятие решения, когда тщательно взвешены все "за" и "против". Точно так же современные исследователи доказывают, что люди могут избежать обычных ошибок в принятии решений с помощью беспристрастного рассмотрения всех возможных альтернатив.

Исследования показали, например, что привычка к таким размышлениям помогает некоторым лучше воспринимать поступающую информацию и уменьшает влияние субъективных факторов при принятии решения. Однако недавние исследования физиологов Dr. David Armor и Dr. Shelly Taylor предполагают, что колебания между двумя альтернативами не всегда выгодны. В некоторых случаях мудрее быстро выбрать один из вариантов и сосредоточить всю энергию на достижении цели.

В тщательно поставленном эксперименте участники были случайным образом распределены по двум вариантам. В совещательном варианте участникам предлагали перед использованием одной из стратегий достижения цели выбрать между двумя одинаково эффективными стратегиями. Во втором варианте участникам выбор не предлагался, так что они немедленно сосредотачивали всю свою энергию на использовании единственной стратегии достижения желаемой цели. Явные преимущества оказались у сосредоточения на определенной стратегии, а не у колебаний между двумя выборами. Участники, которым не пришлось выбирать, показывали большую определенность, обязательность, любопытство и уверенность чем другие. Они также расценили задачу как менее трудную и выполнили ее лучше.

Трейдинг часто требует быстрого принятия решения, но никому не хочется сделать неинформированное или импульсивное решение. Разумное принятие решения - признак успеха. Доктора Армор и Тейлор предполагают, однако, что бывают

ситуации, когда чрезмерное обдумывание оказывается преградой. Некоторые торговые решения могут стать такими ситуациями. Ваша психологическая энергия ограничена и потративший слишком много времени и энергии может исчерпать ограниченные психологические ресурсы и затормозить работу. Иногда полезно прервать колебания и решиться на действия. Задействуйте стратегию торговли и сфокусируйтесь на результате. Вы можете обнаружить, что в результате достигнете большей доходности.

## Интуитивный трейдер

Стэн и Джон следили за акцией и пробовали определить разворотную точку. Стэн заявляет: "При взгляде на пик и средние за последние 30 периодов, факты указывают, что разворот будет точно на 50. Я уверен; он должен быть точно на 50". Джон отвечает: "Точно 50? Может, около 50, но я не уточнял бы". У этих двух трейдеров очень разные личностные характеристики в части взгляда на информацию и делании выводов. Стэн хочет сосредоточиться только на объективных фактах. Он - "жестко логичный" генератор решений. Джон, напротив, более интуитивен. Он видит так называемые "факты", просто, как субъективные интерпретации. Подобно многим опытным трейдерам, Джон полагается на абстрактное чувство рынка и доверяет своей интуиции. Он - интуитивный трейдер.

Как Вы видите мир и собираете информацию о нем? Вам нужны только факты и четкие детали и никаких "чувствую"? Или Вы на самом деле более интуитивны? Вы не верите в факты. Вы думаете, что действительность субъективна, в зависимости от строения мышления, отличного от человека к человеку. Вы предпочитаете думать в теоретических и абстрактных терминах. Возможно Вы вобрали в себя понемногу из обоих. Философы, типа Уильяма Джеймса и Карла Джанга, разграничили различные "типы" людей. "Типы" - идеалы, которые в действительности не существуют в чистой форме. Это просто категории, которые мы используем, чтобы придать миру смысл. Они уменьшают информационную перегрузку, но часто искажают действительность. Несмотря на погрешности разбиения людей на категории, часто кажется, что некоторые люди соответствуют больше одному "типу", чем другому. Возьмите, например, то, что Джеймс назвал "Рациональным" против "Эмпирика", или что Джанг назвал "Интуитивным" против "Датчика". Типы Датчика предпочитают холодные твердые факты и видят мир рациональным и предсказуемым. Интуитивные типы более причудливы, они видят мир случайным, теоретическим и концептуальным. Эту типологию можно применить и к методам трейдинга. Каким типом трейдера являетесь Вы?

Трейдер - датчик, например, может хотеть узнать определенный уровень цены, где проявится сопротивление. Он предпочел бы следовать определенному набору правил, чтобы точно определить, где будет сопротивление. Интуитивный трейдер, напротив, просто рассматривает "правила" идентификации сопротивления, как лишь принципы, которые иногда могут работать, иногда нет. Например, возможно сопротивление будет на круглом числе или на уровне предыдущего пика или дна, а возможно, и не будет. Никто ничего наверняка не знает; такие принципы – всего лишь возможности. Датчики смотрят на рыночные концепции буквально, веря в их истинность, а не в абстрактные концепции. Интуитивный трейдер смотрит на рынки в фигуративном смысле. Все сигналы и индикаторы субъективны в конце концов, они могут быть немного неточны, и с некоторой точностью отображать

действительность. Есть шанс, что они окажутся неправыми, но ничего страшного.

Когда дело касается рынка, в целом выгоднее быть интуитивным трейдером. Чтение графиков и чувство рынка - субъективно. Торговые решения базируются просто на обоснованных предположениях. Они не точны, а случайны, непредсказуемы и концептуальны. Они - не линейны. Опытные трейдеры и мастера торговли давно заметили, что датчикам трудно научиться торговать. Они хотят найти все определенные факты и незыблемые правила, которые можно использовать, чтобы предсказать рынок. Они думают, что, если найти "правильный" набор сигналов, можно сделать большую прибыль. Было бы хорошо, если бы это было так просто, но если бы это было так, существовали бы гении в экономике и других областях – миллиардеры рынка, но их нет. Почему? Поскольку рынки настолько сложны и хаотичны, что требуется интуиция, догадки, и своего рода творческое мастерство, чтобы последовательно побеждать. Логический анализ фактов и чисел может завести очень далеко, когда Вы пробуете торговать на рынке, с неточными числами. Итак, если Вы - "природный" интуитивный тип, у Вас хорошие задатки. А если Вы - датчик, попробуйте развить свою интуицию. Станьте интуитивным трейдером, и Вы увидите, что прибыль вырастет.

## **Сложно и всегда в движении**

Алан Гринспен на открытии симпозиума под эгидой Федерального Резерва в Канзас-Сити 29 августа 2003 года сказал: "Неопределенность - не только важная особенность ландшафта валютной политики; это - определяющая характеристика". Он говорил, что макроэкономические модели значительно упрощены. Действительно, экономика сложна. Есть столь много сил и переменных, известных и неизвестных, влияющих на экономику, что все учесть невозможно.

Экономика - не единственная сложная система. Сложные системы распространены в природе. Древние философы, такие, как Гераклит из Эфеса, давно сделали это наблюдение. Все элементы мира, типа времени, огня, воды, земли и воздуха – постоянно пребывают в состоянии непрерывного изменения и, фигурально выражаясь, невозможно "дважды войти в ту же самую реку". Природа постоянно разделяет и воссоединяет себя. Рынок - не исключение. Вы никогда не войдете в точно такую же самую реку (рынок), в которой торговали раньше. Он может выглядеть тем же, но будет иным. Поток будет более быстрым или более медленным (волатильность); он будет глубже или мельче (объем); вода будет более чистой или мутной (видимость). Есть тысячи переменных, и почти ни одна из них не постижима.

Но как Вы думаете, какая самая большая переменная из всего, что Вы, вероятно, считаете постоянным? Как точно выразился Рого: "Мы встретили врага, и это – мы сами!" Ваша психология также постоянно пребывает в состоянии непрерывного изменения. Вы счастливы сегодня и меланхоличны завтра; Вы непрерывно узнаете новые вещи о рынке и забываете другие; ваша уверенность колеблется и разворачивается, подобно реке. Когда Вы пришли на свое торговое место, что-нибудь прошло не так, как надо или все было в порядке? Как дорога?

Каково было настроение вашего товарища - трейдера, когда Вы пришли? Как прошло ваша первая сделка?

Все движется, независимо от того, видим ли мы это и можем ли его измерить. Понимание этого особенно важно для разработчиков систем или трейдеров, использующих «черные ящики». Это помогает объяснить, почему некоторые программы хорошо работают очень недолго. Есть множество других причин для этих явлений, но взаимодействие меняющихся рыночных сил, конечно, играет основную роль.

Как вообще можно иметь дело с постоянными переменами? Прежде всего, всегда будьте настороже. Ожидайте их. Примите это, как норму. Во вторых, защитите свою прибыль от неожиданных разрушительных действий. Управление рисками, типа стоп-лоссов, жизненно необходимо. Постоянная бдительность может многое изменить; здоровый скептицизм может спасти жизнь. В третьих, постоянно изучайте специфический рынок, на котором Вы торгуете. Развейте в себе страсть к торговле. Работайте над становлением себя, как Дзен - трейдера, когда Вы становитесь едины с рынком и чувствуете его движения, как если бы плыли по реке. Ни один из этих подходов не легок, но без них не стать успешным трейдером.

## **Мышление профессионального игрока**

Множество членов инвестиционного торопятся оговорить, что инвестирование - это не игра на деньги. У широкой публики азартная игра вызывает много отрицательных ассоциаций. Когда упоминается профессиональная игра на деньги, большинство людей представляет неуправляемых игроков, ищущих непомерный риск и импульсивно просаживающих свои сбережения на черный день. Но азартная игра - не обязательно "плохо" или "зло".

Действительно, профессиональные трейдеры - по существу профессиональные игроки. Вопрос лишь в выработке правильного мышления, ясного и сосредоточенного мышления профессионального игрока.

Хотя трейдинг - форма азартной игры, жизненно важно четко различать маньяков, любителей и профессиональных игроков. Страстные игроки увлечены азартной игрой. Они играют на деньги, чтобы испытать азарт и чувство эйфории. У них абсолютно нет дисциплины. Очевидно, трейдинг - не место для страстного игрока, или страстного трейдера. Но многие путают маньяка, играющего на деньги, с профессиональным игроком, хотя эти два типа игроков - полярные противоположности. Профессиональные игроки, также как профессиональные трейдеры, должны принимать риски, но они ими тщательно управляют. Они ищут высокие вероятности успешной сделки и только тогда делают ставку.

Любителей, или социальных игроков, интересуют исключительно удовольствия и развлечения. Они выделяют из бюджета определенное количество денег для игры на деньги ради развлечения, а затем, тратят их, как на фильм, концерт или спортивные соревнования. Баловство и есть баловство, так что социальному игроку не имеет смысла разрабатывать детальную стратегию выигрыша у казино, или тщательно просчитывать риски за столами блэкджека, например. В некотором

роде социальные игроки получают острые ощущения в надежде встретить Леди Удачу и сорвать большой куш.

Многие начинающие трейдеры, однако, делают ошибку, применяя мышление любителя, социального игрока к трейдингу. Они рассматривают трейдинг, как развлечение. Если у Вас есть лишние деньги, такое отношение к торговле не повредит, но большинство из нас хочет сделать прибыль. А мышление любителя может быстро уничтожить ваш счет. Если Вы серьезно относитесь к трейдингу, жизненно важно изменить это мышление. Вы можете находить трейдинг приятным, но главная цель профессиональной торговли - делать прибыль. Мало того, что нужно развить выигрышные торговые навыки, но и хорошо управлять рисками, выработать дисциплину, контролировать эмоции и исполнять стратегии с наивысшей умственной отдачей.

Не входите в сделку только для того, чтобы испытать всплеск эмоций. Найдите условия с высокой вероятностью успеха и стойте в стороне, пока не сложатся условия, когда Вы можете победить. Вы должны действовать, подобно профессиональному игроку, когда он просчитывает риск. Точно так же, как в профессиональной игре, трейдинг - вопрос терпеливого ожидания вероятности. На каждом броске кубиков профессиональный игрок рискует очень немногим, чтобы иметь возможность переждать череду проигрышей. Профессиональные трейдеры также сталкиваются с полосами убытков, и жизненно важно минимизировать риск, чтобы выжить и подождать вероятности в свою пользу.

Полезно рассматривать трейдинг, как профессиональную азартную игру. Это правильная перспектива. Однако, будьте не игроком-любителем, а скорее, самим казино, которое тщательно просчитывает вероятность, удостоверится, что она на его стороне и воспользуется преимуществом "закона средних чисел" для гарантии, что на большом числе сделок Вы сделаете большую прибыль. Отказываясь от любительского мышления и формируя профессиональный подход, Вы будете торговать прибыльно и последовательно.

## **Точка безубыточности**

Как только сделка открыта, существует два возможных результата: при лучшем исходе она может сделать деньги; при худшем - может потерять. Между лучшим и худшим исходами лежит точка безубыточности, и в силу ее промежуточности она имеет психологическое значение. Она разделяет страх и надежду с одной стороны и жадность с другой. Сторона, на которой Вы находитесь, определяет, как Вы видите эту опорную точку.

Когда мы ближе к худшему исходу, точка безубыточности - луч света, вселяющий надежду. Люди имеют естественное стремление избежать риска и потерь. Когда сделка показывает убытки, многие стараются удержать ее, надеясь, что она вернется к точке безубыточности, где не будет прибыли, но, по крайней мере, нет и убытков. Но надежда часто приводит к потерям. Надежде нет места в принятии торговых решений. Открывая сделку, точка входа и защитный стоп должны быть рассчитаны заранее. Если это сделано должным образом, нет причин позволять надежде или любой другой эмоции влиять на ваши торговые решения. Вы должны торговать почти механически. Если сделка идет против Вас, просто выйдите, как

только достигнута цена стопа. Не позволяйте надежде играть роль в вашем торговом плане.

Есть много более серьезных оснований для сокращения ваших потерь, чем надежда на разворот убыточной сделки. Когда Вы находитесь в проигрышной сделке, Вы редко там один. Множество других трейдеров также, например, пытаются выйти из длинной позиции без потерь. И есть шорты, защищающие эту область, чтобы защитить прибыль. Маловероятно, что Вы можете победить в этом соревновании, так что лучше сократить свои убытки и перейти к следующей сделке.

Взгляд на точку безубыточности с прибыльной стороны совсем иной. Когда сделка приносит прибыль, трейдеры имеют тенденцию брать прибыль слишком рано, опять таки, потому что они не склонны рисковать и принимать даже потенциальные убытки. Выходя рано, однако, они не дают расти прибыли. Это ограничивает размер выигрышных сделок, значит, общая прибыль будет меньше. Но есть способ зафиксировать профит, позволяющий сделке дольше работать и принести больше прибыли. Как только прибыль превышает начальную ставку, стоп можно перенести в точку безубыточности. Эта стратегия позволит Вам зафиксировать некоторую начальную прибыль при фактически устранении риска. Все, что Вы можете потерять - комиссионные. Помимо сокращения финансового риска, устраняется также эмоциональное напряжение. А уменьшенное напряжение означает, что Вы можете оценивать общую картину более объективно.

К сожалению, множество начинающих трейдеров так зациклены на взятии прибыли и демонстрации радужного отчета о прибылях/убытках, что они не могут заставить себя передвинуть стоп к точке безубыточности. Они чувствуют, что стратегия сковывает их и может ограничить потенциальную прибыль. Они борются с желанием отодвинуть стоп подальше от первоначального уровня или отменить его вовсе. Это может плохо отразиться на счете. Стопы никогда не должны отодвигаться в большую сторону или отменяться вообще. Такие методы вызовут эмоции, что неблагоприятно скажется на торговых решениях и, в конечном счете, приведет к краху. Дисциплина - лучшая стратегия.

Полезно понимать психологическое значение точки безубыточности, будь то по одну или по другую сторону от нее. По одну сторону Вас будут обуревать страх и надежда, по другую - жадность. Жизненно важно признать эти эмоциональные тенденции и сделать все возможное для противодействия им.

## **Выигрыш - еще не все**

Винс Ломбарди (Vince Lombardi) однажды сказал: "Выигрыш - еще не все; это лишь цель, к которой надо стремиться". Эта цитата подчеркивает необходимости постановки ясно определенной цели и неустанной работы по ее достижению. Но излишний акцент на выигрыше любой ценой может оказаться вреден, особенно в беспокойном и меняющемся мире трейдинга.

Выигрыш, конечно, важен. Если Вы теряете слишком часто, в конечном счете, ваш

счет обнулится. Но жизненно важно, чтобы Вы смотрели на выигрыши с надлежащей точки зрения. Множество начинающих трейдеров, испытав успех поначалу, впоследствии все отдают рынку. Это часто происходит, когда трейдеры слишком самонадеянны. При сочетании минимального опыта и большой удачи они взлетают до небес, но ведь их выигрыши не имеют прочной опоры. И в конечном счете, они "вылетят". Возможно поначалу выигрывать и с небольшим опытом. Такие преждевременные успехи, однако, вырабатывают у новичков ошибочное мышление. Они думают, что уже имеют необходимые навыки и могут сосредоточиться только на поддержании выигрышной статистики сделок и соответствующего ей имиджа.

Но в конечном счете, необузданная потребность победить может привести к провалу. С одной стороны, чем больше трейдер сосредоточен на победе, тем большее давление он будет испытывать. Чрезмерный стресс может улучшить производительность, если задача хорошо отработана и относительно несложна. Но трейдинг не легок, а для начинающего трейдера это вообще невозможно, осознает ли он это или нет. Например, трейдеры должны профильтровать торговые сетапы через свои психологические особенности, а под воздействием стресса восприятие будет искажено. Необходимо развить спокойное и сосредоточенное мышление. Но когда преобладает одно чувство, желание победы любой ценой, это приводит к тревожности, возбуждению и рассеянности.

Существуют высказывания спортсменов, которые можно отнести и к трейдингу: "Не важно - выигрываете Вы или теряете; важно, как Вы ведете игру". Применительно к трейдингу, успешная торговля - вопрос построения твердых торговых навыков и последовательного использования четкого плана. Трейдинг - вопрос извлечения прибыли из вероятности, прогоняя стратегию много раз так, чтобы на вас работал закон средних чисел. На большом числе безупречно выполненных сделок Вы выйдете с прибылью. Если Вы следуете своему плану случайно, Вы не сможете воспользоваться преимуществом вероятности. Статистика ваших сделок будет колебаться спорадически, в соответствии с вашей дисциплиной. Выигрыш не столь важен, как последовательность и приверженность плану игры. Итак, когда Вы торгуете, помните, что Вы "побеждаете" даже, когда терпите убытки, пока следуете своему плану торговли. При последовательном выполнении плана Вы можете не победить в данной сделке, но на большом количестве сделок Вы станете победителем.

## **Учитесь укрощать дух конкуренции**

На протяжении всей жизни нам говорят, что надо развивать в себе дух конкуренции. Мы сравниваем себя с другими, вдохновляемся на достижение больших успехов, и пытаемся стать лучшим среди равных. В детстве, играя в спортивные игры, нам советуют отточить навыки и стать звездным спортсменом. В школе нас заверяют, что более высокие отметки - ключ к долгосрочному успеху. И когда мы приходим в мир взрослых, на работу, мы узнаем, что выживание зависит от победы в соревновании. Но когда это касается трейдинга, Вы реально ни с кем непосредственно не конкурируете. В трейдинге тот самый конкурентоспособный дух может принести больше вреда, чем пользы.

Сравнение наших достижений с другими, похоже, имеет некоторые преимущества.

Знание, что цель достижима, например, часто становится мощным стимулом. Несколько научных открытий запоздали из-за того, что их поначалу считали невозможными. Но как только цели оказались выполнимыми в сравнении с другими в научном мире, прогресс ускорился. Но сравнения могут также иметь и неблагоприятные влияния. Как ни странно, люди, достигающие большего, обычно трудятся независимо и меньше заботятся о том, как работают другие. Они следуют своим собственным маршрутом, по своему пути, и ищут дальнейшее направление внутри себя. Трейдинг – такой же творческий процесс. Вы должны отточить свои навыки торговли. Вы должны найти метод, который соответствует вашим способностям и индивидуальности. Сравнение с другими трейдерами часто может создавать проблемы. Как работаете Вы, не имеет никакого отношения к тому, как работают другие. Это может вызвать отрицательные эмоции, типа ревности или зависти. Увидев, что Вы работаете хуже другого такого же трейдера, Вы, вероятно, будете думать "почему я не могу делать также?" Или "я не настолько хорош, как трейдер, как я думал, " Такое мышление никак не способствует оттачиванию ваших навыков торговли.

Не смотрите чужих отчетов, кроме своих собственных. Вы часто будете соблазняться сравнить свою работу с другими. Это присуще всей нашей жизни и не легко сразу изменить привычки. Но в трейдинге Вы должны ограничить эту манию. У каждого своя кривая обучения. Чтобы поддержать свое настроение, Вам лучше сосредоточиться на улучшении своей собственной статистики, а не смотреть на других трейдеров. Вы не знаете, какие факторы помогли им в работе, так что сравнения могут лишь ввести в заблуждение и мешать. Чужие достижения не имеют к вам никакого отношения. В поисках причин, почему в вашем методе что-то идет не так, как надо, Вы можете установить личные факторы, которые сдерживают Вас, уникальные лично для Вас.

Какие факторы отличают ваши выигрышные сделки от убыточных? Что Вы можете улучшить? Как только Вы идентифицируете эти факторы, следующим шагом нужно создать план на будущее, чтобы максимизировать свои силы. Например, если Вы видите свою силу в торговле на открытии в восходящем трендовом рынке, сфокусируйтесь на совершенствовании навыков последовательной торговли именно в таких условиях. Кому интересно, делаете ли Вы на 50 % меньше, чем другие трейдеры? Ваша энергия должна быть сосредоточена на создании последовательной прибыли, а не на победе над другими. Такие сравнения только разочаруют и отвлекут Вас. И, в конце концов, по всей вероятности, Вы, так или иначе, сделаете огромную прибыль, если сосредоточитесь только на себе.

Хотя Вы, возможно, достигали успеха в прошлом, сравнивая себя с другими, это может быть вредно для торговли. Вы будете более успешны, если тщательно исследуете собственный прошлый отчет, выявите факторы, которые мешают работе, и измените свой подход. Так обуздайте свой дух конкуренции. Сфокусируйтесь на себе, на рынке, и ни на чем ином.

## **Кто озабочен тем, что они думают**

В одном из наших Innerworth-интервью молодой трейдер размышлял о том, по видимому, невысоком мнении, которое сложилось у обычных людей в отношении



трейдеров. В отличие от традиционных профессий, типа адвокатов, врачей или финансистов, трейдеры часто характеризуются просто, как любители, пытающиеся сорвать несколько лишних долларов с рынка. Большинство людей думает, что любой способен на это, если у него есть время, деньги и крепкий желудок. Привычно слышать, как знакомый говорит: "Трейдинг. Я всегда хотел попробовать", но Вы редко услышите фразу типа: "Нейрохирургия. Я собираюсь как-нибудь попытаться". Кто озабочен тем, что они думают.

Традиционное инвестиционное сообщество не придает трейдерам больше уважения. Множество брокеров с удовольствием забирают их деньги за комиссию, но на самом деле многие видят трейдеров, как бесшабашных игроков или дезинформированных любителей. И менеджеры паевых фондов досадуют, что массы не видят различий между трейдерами, принимающими неоправданные риски в попытках получить прибыль от краткосрочной волатильности, и ними. Широкая публика чаще всего видит трейдеров, как опрометчивых, несдержанных и обуреваемых жадностью. Некоторые мастера трейдинга спешат возразить: "Трейдеры делают важную работу - они обеспечивают ликвидность". Все эти утверждения в некоторой степени верны. Трейдеры не похожи на представителей традиционных профессий. Вы не можете стать главным по краткосрочной "торговле" в школе бизнеса, например. Трейдеры - игроки, принимающие риски, которые большинство расценило бы, как невозможные. Многие приходят в трейдинг потому, что они немного более интересуются деньгами чем, скажем, министр или социальный работник. И в их понимании, трейдеры помогают регулировать потребительские цены, обеспечивая ликвидность. Но, в конечном счете, ничего из этого на самом деле не имеет значение. Вы увидите, что опытные трейдеры не интересуются такими философскими проблемами. Они не заботятся о том, что думает кто-то или как общество оценивает их роль или функцию. Они любят торговать. Это - страсть и сильная потребность, столь же сильная, как любое призвание, которое заставляет каждого выбирать какую-то профессию. Они действительно не заботятся о том, что кто-то думает. Весь вопрос в том, что думают они. Они знают, что им делать со своим временем и энергией, и это все, что им надо.

Почему мы столь основательно рассматриваем, что думают другие люди? В корпоративном мире или при работе в любом большом учреждении, сравнение с другими первостепенно. Вы должны поддерживать свою репутацию. Если люди называют Вас "горячей головой", "интриганом", или "двуличным", это повлияет на ваше служебное положение и возможность подъема по карьерной лестнице. Так что, от сохранения вашей репутации зависит выживания. Но трейдеры работают на себя и подотчетны только себе. Отслеживание, что думают другие и поддержание репутации излишне. Как трейдер, Вы должны отказаться от таких социальных сравнений и попыток защитить свою репутацию. Лучшие трейдеры - истинные индивидуалисты. Они смотрят внутрь себя, чтобы решить, что делать. Они не заботятся, что другие люди думают о них. Они были бы трейдерами в любом случае, даже если бы весь мир единодушно согласился, что трейдинг – самая недостойная из профессий.

Действительно, большинство людей не рассматривают работу трейдера столь же благородной, как другие профессии. Позвольте им думать, как им нравится. Вы не измените общественное мнение. Вместо беспокойства о том, что думают другие, посмотрите внутрь. Вы собираетесь потратить впустую драгоценную психическую

энергию, волнуясь о легитимности трейдинга или о том, что подумают о Вас, если избрать такую карьеру. Сохраните свою энергию для торговли. Переведите энергию на то, что Вы действительно хотите делать. Любите торговать и радуйтесь, что нашли свое истинное призвание.

## **Самонадеянность, риск и награда**

В области поведенческих финансов очень популярно убеждение в том, что инвесторы в большинстве своем "самонадеянны". Они входят в опасные сделки, которые не приносят прибыли и, в конечном счете, заканчивают с меньшим счетом чем те, кто делает меньшее количество сделок.

Свидетельства в пользу этой гипотезы получены при оригинальном исследовании профессорами финансов Brad Barber и Terrance Odean. Они проанализировали состояние счетов большого количества интернет-трейдеров. Подгруппа, идентифицированная, как "самонадеянные", показывала существенные успехи в начале периода наблюдения, но закончились с более плачевным балансом в конце, по сравнению с менее уверенными инвесторами. Самонадеянные инвесторы совершают намного больше сделок, чем остальные, достигая при этом ненамного большей прибыльности. Совершая значительно больше сделок, они заплатили больше комиссионных, которые, в свою очередь, привели к ухудшению счета. Самонадеянными инвесторами, в основном оказались молодые люди возрастом около тридцати лет и, таким образом, кажется, как будто именно этому возрасту присуща самонадеянность и склонность к чрезмерной торговле. Хотя в этом серьезном исследовании предполагается, что некоторые инвесторы более "самонадеянны" по сравнению с другими, в нем не использовалась никакая психологическая мера самонадеянности, или оптимизма, чтобы возможно было оценить эту черту. Использовалось своего рода допущение, что идентифицировать самонадеянность возможно по большему количеству сделок. Но самонадеянность - черта личности. Чтобы показывать влияние оптимизма и самонадеянности в трейдинге, эту черту необходимо измерить. Наука движется вперед и устанавливает пределы и ограничения на общие заключения. Необходимы дополнительные исследования, чтобы можно было рассматривать эту проблему.

Исследование доктора James Felton и его коллег, опубликованное в текущем выпуске "Журнала Поведенческих Финансов," проливает свет на эту связь между результатами торговли и самонадеянностью. Университетские студенты финансового курса участвовали в 13-недельном моделировании. Каждому участнику дали виртуальные 500,000 \$ для инвестирования. Были, однако, и некоторые реальные стимулы для успеха в моделировании. Студенты могли выиграть 500 \$ если окажется в верхней четверти по итогам теста. Оптимизм был измерен с помощью надежной и валидной психологической шкалы. "Опасные" инвестиции определялись, как вложение капитала во фьючерсы и опционы и как число сделок, сделанных на протяжении этих 13 недель. Мужчины и женщины не отличались по уровням оптимизма, но оптимистичные мужчины делали более опасные сделки (фьючерсы, опционы, число сделок) чем пессимистичные мужчины, пессимистичные женщины, или оптимистичные женщины. В отличие от исследования Barber и Odean, у оптимистов, делающих более опасные сделки,

похоже, не было никаких отрицательных последствий. Конечные величины счетов не отличались между мужчинами и женщинами, или между оптимистами и пессимистами.

Итак, быть оптимистичным трейдером - плохо? Вердикта все еще нет. Нужны дополнительные исследования. Все же, скорее всего, не лучшая идея - быть оптимистом и совершать сделки без тщательно изучения риска, ограничения размера позиции или использования защитных стопов. Но возможно, что умеренный оптимизм и уверенность полезны. Доктор Felton указывает, что пессимисты часто паникуют, пугаются и опускают руки, когда попадают в убыточную сделку. Умеренное количество оптимизма, напротив, гарантирует, что даже в проигрышной позиции, оптимист скорее найдет информацию и примет информированное решение. В конечном счете это несколько подобно ходьбе по канату между чрезвычайным нереалистичным оптимизмом и чрезвычайным изнурительным пессимизмом. Нахождение уверенного баланса - ключ к последовательно прибыльной торговле.

## **Колебания: Множество причин**

У людей существует стойкая потребность защитить свои активы и избежать риска. Это особенно верно для начинающих трейдеров. Требуется много времени, чтобы накопить достаточный для серьезной торговли капитал, и понятен страх потери части его. Новичкам свойственно искать абсолютную уверенность перед принятием риска, а получение такой уверенности может потребовать времени. Но когда это касается краткосрочной торговли, нет времени для подробного рассмотрения. Рыночные условия находятся в непрерывном движении. Решения должны быть сделаны относительно быстро, и если ждать слишком долго, чтобы совершить сделку, можно пропустить хорошую возможность. Причин для колебаний много, и полезно знать о них.

Сложные программы анализа графиков, доступные сегодня, часто могут скорее усилить колебания, чем уменьшить их. Они дают возможность видеть столь много индикаторов и сигналов. Отработка их, однако, может занять очень много времени. Именно поэтому опытные трейдеры советуют использовать лишь несколько ключевых индикаторов.

Колебания обычно относятся к недостатку доверия к стратегии торговли или способностям к трейдингу. Может быть несколько причин для такого недостатка доверия. Некоторые трейдеры могут подвергать сомнению свой план торговли, так как знают, что не потратили достаточно времени при его подготовке. Иногда колебания могут быть интуитивным сигналом предупреждающим о необходимости не быть слишком самонадеянным. В этом случае колебания могут действовать, как стимул. Если Вы чувствуете, что колеблетесь потому, что не достаточно подготовились, уделите больше времени подготовке к сделкам. Изучите новые сетапы с более высокой вероятностью, уменьшите сомнения и нерешительность и, в свою очередь, колебания путем более адекватной подготовки.

Колебания могут также отражать подспудное желание быть правым и страх ошибиться. Мы часто боимся столкнуться с собственными несоответствиями. Откладывая решение, нам не придется взглянуть в лицо своим ограничениям, и

мы можем притвориться, что мы - лучшие трейдеры, чем есть на самом деле. Чрезвычайно взыскательный человек особенно склонен к такому типу нерешительности. Он постоянно подвергает сомнению собственные выводы. Он полагает, что ошибка непростительна. Это касается трейдинга так же, как и других жизненных решений. Чрезвычайно взыскательный человек может фатально полагать, что первая же убыточная сделка станет началом нисходящей спирали и полного краха.

Наконец, колебания могут касаться низкой самооценки или других закоренелых психологических проблем. Индивидуумы с низкой самооценкой испытывают неуверенность во многих различных областях жизни. Сомнения относительно способности торговать приводят к нерешительности при совершении сделки, что усиливает укоренившуюся неуверенность в себе. Такие люди могут иметь "страх успеха", когда, с одной стороны, они борются за успех, но с другой, они тайно считают, что не смогут достичь его, или не заслуживают этого.

Идентификация и устранение проблемы колебаний полезны. Хронические колебания могут разрушить уверенность в трейдинге. Можно совершать сделки, продолжать колебаться, пропускать важные движения рынка, и видеть, как активы начинают уменьшаться. Поскольку уверенность нарушена, колебания могут усиливаться. Так, если Вы склонны к колебаниям, жизненно важно, чтобы Вы пораньше выявили эту проблему. Идентифицируйте причины этого и проделайте нужные изменения как можно скорее. Устранив эту обычную и распространенную болезнь, Вы сможете прибыльно и последовательно торговать.

## Трейдинг ради денег

Множество людей начинает карьеру трейдера с надеждами стать следующим Уорреном Баффетом или Джорджем Соросом и покупать многомиллионные дома и быстрые машины. Они живо мечтают о том, сколько денег они сделали бы, если бы купили акции, которые выросли на 12 долларов за неделю. Они задают себе такие установки: "Если я сделаю 50,000, я буду счастлив" или "Если я сделаю миллион долларов, я уйду - мне больше не нужно".

Потом они начинают торговать... И теряют. Разновидности мыслей и ожиданий, которые приносят эти типы трейдеров на рынок - гарантия бесконечных убытков. Это потому, что такое мышление часто указывает, что трейдер торгует не ради деятельности, а ради денег. Хотя почти все трейдеры заинтересованы в получении прибыли, торговля с целью богатства весьма различна.

Есть ли у трейдера ссуды, которые ему нужно погасить, или он хочет вон тот причудливый спортивный автомобиль, мозговой прессинг, присущий таким типам финансовых ожиданий, имеет тенденцию устанавливать некоторый "стандарт" или квоту в уме трейдера. Естественно, что это тогда смещает перспективу трейдера и параметры управления рисками. Часто это заставляет трейдера пренебрегать риском, заставляя его брать прибыль без внимания к надлежащим отношениям профита риска и установки точек стоп-лоссов.

Успешные трейдеры почти всегда торгуют ради самого процесса. Вы можете часто читать о них, говоря, что они на самом деле не заботятся о проигрышных

деньгах. Это не значит, что они игнорируют убытки, просто потенциальные денежные потери – это не двигатель их трейдинга или инвестиционных решений.

Трейдеры, приходящие за прибылью, довольно быстро узнают, что, чем больше они хотят денег, тем легче их теряют. Очень важно выяснить, какова ваша цель в трейдинге. Если Вы обнаружите, что торгуете с каким-либо видом финансового давления, Вы должны подумать о том, почему это давление существует, а затем поработать над его ликвидацией так, чтобы Вам понравилось торговать ради самого процесса торговли. Прибыль не замедлит последовать.

## **Стереотипы**

Привычно слышать подобные комментарии: "INTC - хорошая акция. Я знаю типа, который сделал на ней кучу денег. Я собираюсь сэкономить капитал и войти в INTC" или "Dell ужасен. Я никогда не войду в Dell опять". Если Вы качаете головой и вздыхаете, возможно, Вы опытнее большинства трейдеров, но не застрахованы от такой же ошибки.

Много людей обычно вырабатывают стереотипы на акции, фьючерсы и другие инвестиционные инструменты, основываясь на единственном случае или опыте.

Базирование решений на определенном историческом случае или опыте часто вырабатывает у трейдеров умственные "блоки", которые могут повредить их настроению при торговле. Блоки суживают перспективу трейдера, потенциально заслоняя соображения, которые могли бы быть критически важными в решении. Такой тип деятельности в целом демонстрирует, что у трейдера нет хорошего понимания собственной индивидуальности и он не уверен в своем плане торговли.

Базирование решений на недавних событиях также может создать проблемы для трейдера. Предположим, определенная акция устойчиво росла, и Вы сделали на ней приличную прибыль. По этой причине Вы мысленно помечаете акцию, как "хорошую". Очень вероятно, что акция не будет поддерживать такой устойчивый рост. Скорее всего, она пойдет на "коррекцию". На основании мысленно пометки акции Вы сформировали личное отношение к ней, которое заставит Вас пропустить потенциальные развороты или коррекции, вызовет трудности в оценке стоп-лоссов, и придется отдать обратно большую часть, если не всю вашу предшествующую прибыль. Такие потери могут привести к дальнейшим проблемам с самооценкой и уверенностью.

Стереотипы могут являться показателем неуместной уверенности. Любой успешный трейдер скажет, что, если ваша уверенность основана на моделях цены акции (которые Вы никак не можете контролировать), а не на плане торговли и индивидуальности (которыми Вы можете управлять), Вы на пути к убыткам.

Чтобы избежать стереотипов, нужно понять, что торговый инструмент не может быть "хорошим" или "плохим" – это трейдер может быть успешным или не очень. Избегайте судить акции, фьючерсы, или то, чем Вы торгуете, а сфокусируйтесь на объективной оценке эффективности своего плана торговли и индивидуальности. Стремитесь отточить свою психологию трейдинга и разработать набор

проверенных планов. Больше ничего определять не нужно, да и невозможно.

## **Будьте гибким и подстраивайтесь к рынку**

Трейдеры часто подтрунивают над тем, как предвзятые мнения и так называемая "общая мудрость" влияют на их ожидания. Рынок находится в постоянном движении и формирование чрезмерно сильного мнения, особенно когда оно упрощено, может привести к предвзятости, которую трудно поколебать. Именно поэтому некоторые трейдеры настойчиво предостерегают против формирования сильного мнения. Не вредно также почаще подвергать сомнению так называемую "общую мудрость", которая соответствует истине только, если выполняется специфический набор условий. Гибкие трейдеры стараются начинать каждый день с чистого листа, так что они могут "отслеживать и реагировать" на рынок лучше, чем те, кто ошибочно позволяет предвзятым мыслям относительно рынка исказить свое восприятие. Жизненно важно остаться непредубежденным, гибким и готовым подстроиться к тому, что делает рынок в данный день.

Вот пример того, как предвзятые мнения и слепая приверженность общей мудрости могут заставить пропустить то, что происходит на текущий момент. Общая мудрость, что сила доллара США влияет на цены акций. Но эта корреляция далеко не всеобъемлюща. Важно помнить, что, хотя и возможна корреляция, она не всегда сильна. За последние шесть месяцев или около того доллар США был относительно слаб, но слабый доллар не особенно повлиял на цены акции. Даже в наиболее явные дни внутрисуточной слабости доллара, акции не слишком колебались в ответ на колебания доллара.

Значит, в течение прошлых шести месяцев так называемая общая мудрость не помогала. Гибкий трейдер, зная общепринятые убеждения, тем не менее может видеть, что в текущем состоянии рынка гипотеза не оправдывается.

Гибкие трейдеры адаптивны. Они одновременно рассматривают то, что "должно случиться" согласно общей мудрости, наряду с тем, что происходит на самом деле. Косные трейдеры, напротив, ограничены своей неизменной приверженностью предвзятым мнениям. У них нет открытости восприятия, они ищут подтверждения правилам. Вместо того, чтобы умело действовать согласно текущим условиям рынка, они ждут подтверждения правил. В этом случае они ждут, когда же на самом деле случится сильная корреляция между силой доллара и ценами акций (которая, похоже, недавно случилась). Когда это время, наконец, придет, они, вероятно, скажут: "я так и говорил". Хорошо... Общая мудрость иногда оправдывается, иначе она не была бы ею. Значит, если подождать достаточно долго, предвзятое мнение получит подтверждение. Но какой ценой? Ожидая этого, можно пропустить множество хороших возможностей для торговли. Вместо того, чтобы позволять предвзятым мнениям брать над собой верх, лучше посмотреть на текущее состояние рынка и предпринять решительные действия.

В краткосрочном трейдинге "это значимо, когда значимо", так что приверженность правилам большого пальца может ввести в заблуждение. Жизненно важно быть адаптивным. Каждый день нужно задаваться вопросом: "что СЕГОДНЯ работает на рынке?" Может быть, нужно открывать сделки только в длинную сторону. Может быть, нужно продавать даунтик на мини, когда бонды сделали тик вверх.

Может быть, нужно покупать силу на акциях mid cap при больших коротких интересах, когда они хорошо идут вверх, даже при том, что снижаются основные индексы. Будучи адаптивным, можно просто выбрать то, что, похоже, работает каждый день и имеет намного лучшие шансы на успех. Так начинайте каждый день с открытым восприятием. И если Вы формируете мнение, знайте, как его временно отставить, не позволяя ему противостоять вашей способности быть объективным и адаптивным тому, что рынок сегодня говорит Вам.

## **Нереалистичный оптимизм и неверное восприятие риска**

Среди психологов продолжаются споры о пользе оптимизма. Некоторые психологи доказывают, что оптимизм выгоден всегда, в то время как другие указывают на то, что чрезвычайные уровни оптимизма могут быть связаны с искаженными и неточными оценками отрицательных результатов. Как подчеркивается в наших статьях на Innerworth, у поддержания оптимистического отношения есть явные преимущества. Чем ограничивать свой успех, полезнее иметь положительное отношение, и полагать, что жизнь предлагает бесконечные возможности для успеха. Зачем же лимитировать себя, думая, что Вас ждут неблагоприятные события? Хорошо... Это зависит от точности вашего восприятия.

Нужно различать реалистичную оценку вероятности благоприятных событий от нереалистичных предположений о неизбежности благоприятных событий, когда они маловероятны. Реалистичский оптимизм полезнее, чем нереалистичный. Например, если у Вас плохая стратегия торговли, нереально полагать, что она принесет прибыль на долгой череде сделок. Если тщательно и объективно не контролировать успешность торговой стратегии, счет может быстро подойти к концу. Можно продолжать верить в лучшее, но эта вера должна опираться на реальность. Нереалистичный оптимизм может привести не только к неточным оценкам причин неудачи, но и к бездействию относительно необходимых предосторожностей для предотвращения провалов.

Недавнее исследование Radcliffe и Klein демонстрирует неудобства нереалистичного оптимизма. Участников просили оценить вероятность неблагоприятного исхода при известной "объективной" оценке фактической вероятности. Нереалистичные оптимисты недооценили вероятность неблагоприятного результата, по сравнению с реалистичными оптимистами. Они также позволили своему нереалистичному оптимизму влиять на собственное поведение. Когда им дали информацию о том, как можно уменьшить вероятность неблагоприятного исхода, они не придали ей значения, по сравнению с реалистичными оптимистами. Кроме того, нереалистичные оптимисты не выказывали беспокойства и не предпринимали необходимых действий для смещения вероятности в свою пользу.

Эти результаты демонстрируют, как оптимизм иногда отражает стремление защитить чувство собственного достоинства. Вместо развития реалистичных ожиданий неблагоприятного исхода и предпринятия надлежащих предосторожностей для уменьшения вероятности его возникновения,

нереалистичные оптимисты игнорируют важную информацию, которая может сигнализировать о грядущем крахе.

Слишком большой оптимизм - нереалистичен, а недостаточный может сильно ограничивать действия. Важно найти правильный баланс между реалистичным побуждающим и нереалистичным искаженным оптимизмом. Убедитесь, что Ваш оптимизм работает в ваших интересах.

## Контролируемый страх

Рынками движут страх и жадность. Когда деньги подвергаются риску и могут быть потеряны, бояться этих потерь естественно. Когда массы видят какой-либо признак того, что текущая цена идет против их плана торговли, появляется сильное желание быстро убежать. Но опытные трейдеры редко действуют под влиянием страха. С опытом приходит умение управлять им. Поработав в этом направлении и приложив усилия, Вы также можете контролировать свои страхи, если это пока проблема для Вас.

Что такое страх? Страх – это эмоция, предупреждающая о надвигающейся гибели. Когда человеческая душа чувствует угрозу, мобилизуются психологические и физические резервы. Тенденция испытывать страх имеет биологическую и генетическую основы. Страх очень адаптивен для выживания и связан с ответом на вопрос – бороться или убежать. Это основной выбор, который делают животные, чтобы выжить в диком окружении, и он управляется очень примитивными частями мозга. Когда ощущается опасность, дикое животное должно мобилизовать ресурсы и быстро принять решение - или бороться с противником или убежать в безопасное место. Вся энергия фокусируется на угрозе. Страх - почти инстинктивен и, если его оставить без контроля, он может сорвать даже очень хороший план торговли.

Напуганному трудно сконцентрироваться. Все внимание мобилизовано и сосредоточено на угрозе. Напуганному почти невозможно сосредоточиться на просмотре всех возможных вариантов развития сделки. Именно поэтому жизненно важно взять страх под контроль и помешать ему сорвать хорошо разработанный план. К счастью, есть несколько ключевых стратегий, которыми можно эффективно контролировать страх.

Управляйте своими рисками: очень трудно контролировать страх, когда в деле большие деньги. Именно поэтому большинство трейдеров стараются рисковать относительно небольшими средствами в отдельной сделке; а также они используют защитные стопы и четко определенные стратегии выхода. Вкладывание меньшего количества денег в отдельную сделку - эффективный способ уменьшить страх проигрыша. Точно так же важно торговать только теми деньгами, которые Вы можете позволить себе потерять. Если Вы торгуете на деньги, которые отложены для оплаты расходов на жизнь, у Вас будет сильная причина бояться убытков. Трудно себя обмануть, так что даже не пытайтесь. Если Вы не можете позволить себе потерять вложенное в сделку, отойдите в сторону в стороне и нарастите счет до тех пор, пока не сможете спокойно вкладывать без мыслей об ужасных последствиях возможных убытков.



Признайте свои страхи: Некоторые, как дети, пытаются скрыть свой страх, притворяясь, что были храбрыми перед лицом беды. Но пытающийся скрыть страх часто делает его хуже контролируемым. Лучше признать, что Вы боитесь, и допустить, что на самом деле есть шанс потерять деньги на ваших сделках. Вы обнаружите, что, как только Вы допустите возможность убытков, Вы почувствуете себя намного лучше, а управлять страхами станет легче. В своей книге "Trading to Win" доктор Ari Kiev предложил быстрый и весьма эффективный путь управления страхами: Признайте, что Вы боитесь, и чувство пройдет. Откажитесь от признания боязни, и она останется навсегда. Допустите, что Вы боитесь, и страх рассеется.

Знайте свою индивидуальность: Люди различаются по способности управлять выбором «бороться или убежать». Некоторых испугать легко. Их нервная система быстро возбуждается и трудно успокаивается. Другие - бесстрашны. Они будут оставаться спокойны в разных ситуациях, даже в тех, которые напугали бы большинство людей. Многого потребуется, чтобы взбудоражить их нервную систему. Важно знать, где находитесь Вы на шкале толерантности к страху. Если ваша терпимость к страхам низка, вам будет тяжелее управлять боязнью, чем другим, и Вы окажете себе плохую услугу, действуя, как будто проблемы не существует. Обязательно иметь определенный план управления страхами. Людям с низкой терпимостью к опасным ситуациям может потребоваться торговля на бумаге, пока они не справятся со своими опасениями. Другие могут поискать профессионала, который поможет изучить структурные методы, типа систематической десенсибилизации. Кому-то, возможно, необходимо подрегулировать стратегию торговли. Можно быть настолько склонным к страху, что останется делать только долгосрочные инвестиции, где быстрое принятие решений менее значимо. Независимо от, жизненно важно измерить толерантность к страху и предпринять соответствующие шаги, чтобы ее компенсировать.

## **Что Вы делаете, когда меняется рынок?**

"Будьте ярим индивидуалистом. Думайте независимо. Иногда занимайте противоположную позицию. Ожидайте изменений состояния рынка и держите наготове альтернативный план".

Таковы обычные, даже несколько абстрактные, темы инвестиционной психологии; каждая из которых может быть проиллюстрирована бесчисленными примерами из истории рынков. Но давайте попробуем несколько упростить понятия, и рассмотрим несколько простых, базовых примеров, даже если они могут показаться чересчур упрощенными. В первом примере давайте рассмотрим воздействие основных различий состояния рынка между концом 90-ых и после 2000 года.

Различие путей подхода трейдеров к рынку до и после 2000 года иллюстрирует множество концепций инвестиционной психологии, но это - классический пример того, как могут меняться состояния рынка, и насколько необходимо независимо мыслить при этих изменениях, а действовать, подобно ярому индивидуалисту. В нескольких наших Интервью С Мастером, например, мы говорили с трейдерами и инвесторами, которые сделали, по-видимому, внушительную прибыль до того, как

в 2000 рынок изменился. Тогда, в конце 90-ых, "прибыльный" трейдер не обязательно должен был быть индивидуалистом или занимать противоположную позицию. Казалось, будто торговали все. В те дни Вы могли прийти почти в любой офис и обнаружить, что почти каждый говорит об огромной прибыли, которую он сделал на рынке. Оптимизм был высок, а ожидание состояло в том, что цены пойдут «все выше, выше и выше». Это были идеальные рыночные условия, разновидность состояний, которые многих притягивают в трейдинг (а потом они выясняют, что это труднее, чем им первоначально казалось). Часто все, что нужно было сделать, это выбрать акцию, которая, по мнению толпы, вырастет (типа интернет-компаний) и подождать, пока цена двинется вверх. И это работало тогда, потому что было так много новых любителей, каждый день приходящих на рынки. Они были готовы покупать, вкладывая свои деньги в рынки, а цены шли выше и выше. Простые пословицы, пригодные в таких идеальных условиях: "Покупайте на максимумах, продавайте на минимумах. Тренд - ваш друг". Вы могли реально "следовать за толпой". По всей вероятности, цена популярной акции должна расти, потому что за вами шли множество покупателей, готовых купить вашу акцию, поскольку цена на нее растет. Оставалось только войти по более низкой цене и всего лишь подождать, пока цена вырастет. Вы видели людей, которые ничего не знали о трейдинге, создавших существенную прибыль. Как ни странно, "стадный инстинкт" оказался полезен, когда так много любителей пожелали вкладывать капитал в рынки. Если Вы были не уверены в себе, Вам стоило только подождать, чтобы увидеть, согласились ли массы с вашей догадкой, и присоединиться к ним. Сейчас это не столь легко, но Вы видите главный пункт: и сегодня все, что Вам нужно сделать, это найти хороший индикатор генерации импульса, войти пораньше и подождать дополнительных покупателей, которые поднимут цену так, чтобы Вы могли продать с прибылью. Если бы еще условия сегодня были так же идеальны. Сегодня намного короче "волны" и меньше любителей, готовых подхватить покупки, как только они начнутся. В нынешнее время Вы должны мыслить более творчески и независимо.

В нескольких Интервью с Мастером наши собеседники рассказывали знакомую историю, "я учился торговать на бычьем рынке, и ошибочно полагал, что знаю, как торговать". Обычно они говорят, что потом рынок изменился, и они быстро обнаружили, что не могут сделать и цента. Когда Вы видите трейдеров, рассказывающих о великих победах до 2000 года, то заметите, что многие из них не очень много сделали с тех пор. Так что это общая мысль: методика может замечательно работать до изменения рынка. Когда он меняется, нельзя следовать за толпой или позволять "тренду быть вашим другом". Это не так легко. Вы должны оценивать рынки с разных сторон, полагаясь на собственные инстинкты и мыслить независимо.

## Уравновешенность

Такие качества, как спокойствие и даже сдержанность очень важны для вашего успеха в трейдинге. Вы, вероятно, уже поняли, что нужно быть свободным от влияния эмоций во время торговли. Очень мало трейдеров находит, что у них есть эта способность от природы или они могут легко достигать этого состояния. Понимание этого поможет вам разработать эффективные методы, чтобы помочь быстро достигать уравновешенности.

Для большинства людей естественно эмоционально отвечать на действия и события, в которых они замечают некоторый вид давления или стресса. Это явление наблюдает каждый при своих первых сделках, независимо от того, знает он о проблемах трейдинга или просто эмоционально реагирует на торговые результаты. Он, возможно, научится "скрывать" свои эмоциональные реакции в известной мере, но, если он не склонен по природе думать без эмоций, он будет реагировать эмоционально и это будет заметно в его последующей торговле.

Основные эмоциональные реакции на результатами торговли - это чувство радости, когда есть прибыль и боли, когда появляется убыток. "Результаты" несделанной торговли также могут приносить эмоциональные реакции, радость или боль, в зависимости от того, как трейдер рассматривает пропущенную или убыточную сделку. В общем, по мере того, как трейдер накапливает опыт, эмоциональные аффекты от результатов торговли становятся более мягкими или зрелыми. Начинающих трейдеров, однако, они могут поставить на длительный и болезненный путь убытков.

Один из самых интересных и интуитивных пунктов у трейдеров, на которых влияют их эмоции - в том, что очень часто эти трейдеры торгуют не ради деятельности или принятия правильных решений. Вместо этого они торгуют ради денег и, возможно, даже ради престижа в обществе. Получается, чем больше трейдер чувствует эмоции радости и боли и связывает их с четкими событиями создания дохода и утраты денег, соответственно, он менее соотносит это с трейдингом.

Многие из успешных и опытных в настоящий момент трейдеров поначалу прошли через стадию, когда имелись недостатки в самой деятельности, но присутствовала озабоченность дополнительными льготами трейдинга (доход и престиж). Они прошли эту стадию, чтобы прийти к успеху. Чем больше сделок вы сделаете, сознательно препятствуя эмоциям, тем ближе вы подойдете достижению равновешенности.

## **Привлекательность торговых систем**

Основная привлекательность механических торговых систем - их обещание освободить нас от стрессов принятия решений. Но может, они на самом деле могут сделать это? И если так, почему так много трейдеров тратят годы на различные системы, а богатства так и нет? Конечно, желание снизить стресс естественно, и не многие профессии создают большие уровни стресса, чем трейдинг. Так что мы не должны удивляться, когда слышим о торговых системах, продающихся за \$5,000 или больше.

Часто в таких объявлениях делается упор на прибыльность специфической торговой системы - обычно это программа, которая, получая данные рынка в реальном времени, генерирует сигналы покупки и продажи.

Но посмотрите, много ли трейдеров мы знаем, разбогатевших при использовании таких систем? Чаще мы слышим о трейдерах, которые перепробовали многочисленные автоматизированные системы, только для того, чтобы достичь

весьма посредственных результатов. Однако есть и такие, кто очень неплохо работает с механическим подходом, и ты хотели бы спросить, почему. Может быть, это такой тип трейдеров, которые имели бы успех так или иначе, и без механической системы? Скорее всего, да. Но одно качество присуще им всем - они используют систематический подход к трейдингу. Их методы и решения закладываются в жесткой дисциплине, которая позволяет им действовать в широком разнообразии обстоятельств. Это качество приобретается навыком, хотя многие трейдеры ошибочно полагают, что необходимые навыки приобрести легко. Фактически, достижение железной дисциплины – процесс без конца, так как рынок всегда будет меняться и проверять нас на прочность с разных и подчас неожиданных сторон.

Вооружившись дисциплиной и надежной торговой системой, однако, мы можем распределить по категориям и начертить карту этих неизбежных проверок таким образом, что они будут казаться нам уже знакомыми, даже когда мы сталкиваемся с ними впервые. Когда мы прочно стоим на якоре, мы можем попытаться осмыслить хаотичные на вид вихри и волны вокруг нас. Механическая торговая система может помочь нам не только объективно наблюдать рыночную активность, но также измерять и подстраивать наши реакции на него. Поэтому неважно, какую торговую систему использовать. Важно прожить с системой достаточно долго для того, чтобы вы смогли понять и прочувствовать фундаментальные ритмы рынка. Например, внимательно наблюдая взаимодействие, скажем, двух различных линий тренда за длинный период времени, знать их подобно линиям вашей ладони – знать их достаточно, чтобы прибыльно их эксплуатировать. Но торговые системы не предлагают легкого пути к богатству; только терпение и старательность может сделать их выигрышными.

## **Пилотирование сквозь поддержку и сопротивление**

Трейдинг трудно дается специалистам, особенно ученым и инженерам, которых усиленно учили понимать сложные системы, чтобы уметь объяснить все возможные неблагоприятные события и контролировать их. Точно также они рассматривают и рынок, стараясь найти последовательность всех возможных прогнозов трендов цены, а также взаимодействий этих прогнозов. Но такой подход чрезмерно усложняет торговлю. Многие учителя и опытные трейдеры предостерегают от использования чрезмерно сложного подхода. "Будьте проще" - такова их мантра, полезно напоминать себе, что профессиональные трейдеры стремятся использовать простой подход к рынку вместо сложного. Чтобы убедиться, взгляните на трейдеров в торговом зале Чикагской биржи. Спросите трейдеров, которые были там. Они все говорят, что трейдеры СМЕ посмотрят лишь на несколько ключевых параметров информации, например, цену и объем, и выходят торговать в яму. Они привязаны лишь к этим ключевыми переменным и не усложняют торговлю больше, чем необходимо. Так что, если вы ищете профессию, похожую на трейдинг, это не работа ученого, математика или инженера. Больше подходит здесь профессия пилота. Действительно, некоторые инструкторы по трейдингу отмечают, что бывшие пилоты часто становятся лучшими трейдерами. Давайте посмотрим на некоторые сходства, чтобы понять, почему.

Во многих отношениях торговля акциями и полет на самолете очень похожи. У вас

есть выбор, как с полетами, так и с управлением вашими деньгами. Вы можете воспользоваться услугами авиакомпании и позволить профессионалу доставить себя к месту назначения, или же можете лететь самостоятельно, под личным контролем. Но, и в том, и в другом случае жизненно важно освоить необходимые навыки и предпринять меры предосторожности, чтобы обезопасить себя от губельного штопора, как в полете, так и в торговле.

Пилоты и трейдеры работают с основными силами (например, поддержка и сопротивление), они доверяют своим инстинктам и интуиции, в то же время, наблюдая за объективными индикаторами, измеряющими важные параметры. В полете вы контролируете приборную панель, чтобы тщательно сложить отдельные куски ключевой информации, полученной от спидометра, высотомера и гирокомпаса. Эта информация необходима для удержания вас на верном курсе. При управлении вашими деньгами торговая платформа так же обеспечивает ключевую информацию: цену, объем и импульс. Эти ключевые факторы помогают вам определить и начертить план курса акции. С другой стороны, ни пилот, ни трейдер не должны чересчур усложнять. Важно сосредоточиться на процессе торговли, предвидя потенциальные изменения в торговом климате и предпринимать решительные и неотложные действия. Одному, чтобы вести самолет, не нужно быть аэрокосмическим инженером и, вероятно, лучше им не быть. Требуется сконцентрировать все внимание на пилотировании самолета, вместо того, чтобы отвлекаться на теоретические проблемы, вроде законов движения, аэронавтики или другие факторы, которые удерживают самолет в воздухе. Важно сконцентрировать все внимание только на управлении самолетом. Трейдеры также должны сосредоточиться только на торговле, вместо того, чтобы обдумывать подобные непрактичные проблемы, как, например, истинность теории случайного блуждания.

Также необходимо оставаться логичным и невозмутимым. Профессионалы не позволяют чувствам и искаженному восприятию взять над собой верх. Пилоты доверяют своим приборам больше, чем ощущениям. Вполне возможно, например, поверить, что летишь вверх, когда на самом деле падаешь. Пилоты научены "доверять приборам". Как в полете, так и в трейдинге, жизненно важно держать ваши чувства под контролем. Вы не можете позволить чувствам паники, страха или жадности помешать вашему холодному и объективному видению рынка. Вы должны тщательно и объективно разработать торговый план, доверять ему и скрупулезно исполнять. Вы не можете позволить эмоциям заставить вас торговать нерационально. Как в пилотировании, так и в трейдинге управление эмоциями, объективный взгляд и решительные действия - ключевые элементы выживания.

## Происхождение самосаботажа

Формулируя свою психоаналитическую теорию личности, Зигмунд Фрейд постулировал два биологически укоренившихся инстинкта, как движущие силы в основе всего человеческого поведения: инстинкты жизни и инстинкты смерти. Инстинкт жизни работает на принципе удовольствия. Людьюми движет поиск удовольствий и стремление любой ценой избежать боли. Потребность в непрерывном удовольствии - мощный и повсеместный мотив, который должен быть укрощен.

В работе «Beyond the Pleasure Principle» Фрейд определил инстинкт смерти. Этот инстинкт менее заметен и менее силен, чем инстинкт жизни. Фрейд отметил, что все люди в конечном счете умирают, так что логический вывод - "цель жизни - смерть". Несмотря на то, что мы все в конце концов умрем, люди тайно стремятся убить себя? Существует ли на самом деле распространенный мотив отыскать смерть и самоуничтожиться? Я сомневаюсь в этом. К концу своей жизни Фрейд также в этом сомневался.

Фрейд не имел достаточных аргументов для поддержки идеи об инстинкте смерти. Все его свидетельства не выдерживали критики. Например, он отмечал, что его пациенты хранили воспоминания о поражениях в жизни бережнее, чем о достижениях. Он также отмечал, что многие спиваются после возвращения домой с войны, когда наступают трудные времена, чтобы забыть травмы, полученные в боях. Хотя эти "аргументы" не доказывают существование инстинкта смерти, они показывают, что людям часто легче стоять на месте, чем двигаться вперед.

Можно утверждать, что, когда Вы совершаете свои сделки, не существует подспудного биологического мотива, тайно заставляющего Вас уничтожить себя. Тогда что же лежит в основе самосаботажа? Корни его скорее социальные, чем унаследованные и биологические. Самосаботаж близко связан с концепцией боязни успеха. Индивидуумы с боязнью успеха затвердили общественные установки, что они не смогут преуспеть в тех или иных областях. Например, женщин останавливает постулат: Вы не сможете преуспеть в «мире мужчин». Этническим меньшинствам говорят, что они не смогут прорваться сквозь расовые барьеры, а детям, выросшим в рабочем районе твердят, что им следует искать только физическую работу. Так или иначе, гораздо легче придерживаться знакомого окружения, чем осваивать новое направление. По иронии, в сердце самосаботажа лежит сильное желание достичь успеха в области, которая ранее считалась закрытой. Хотя человек стремится прорваться сквозь социальный или психологический барьер, чтобы стать более значимым, чем им твердили родители или общество, он может испытывать психологическое "перетягивание каната" между стремлением к успеху и тайной верой в социальные установки, направленные против успеха, впитанные с молоком матери. Чтобы преодолеть боязнь успеха, нужно выявить эти социальные установки, признать свою тайную веру в них и убедиться, что они ложные. Это намного легче сказать, чем сделать, но это - часть борьбы за существование и способ нанести поражение "мотивам" самосаботажа.

## Драма рынков

Число психологических теорий, объясняющих поведение человека, кажется бесконечным. Как будто каждый психолог хочет предложить свою собственную теорию и убедить остальную часть психологического сообщества, что это новая перспектива. Несколько психологов расширили психологическую теорию на изучение рынков и представили свои теории в книгах по инвестиционной психологии.

Но доктор Karl E. Scheibe, профессор психологии в университета Wesleyan,

поступил наоборот - он использует поведение инвестора на рынке акций, чтобы поддержать свою общую теорию о человеческих мотивах. В своей книге " Драма повседневной жизни" доктор Scheibe доказывает, что повседневная жизнь переполнена многочисленными драмами, которые играют по много раз. Будучи людьми, мы ищем драму. Согласно доктору Scheibe "драма освобождает людей от скуки и похожести повторений". На протяжении своей книги доктор Scheibe описывает несколько примеров, где люди в своей повседневной жизни ищут драму, как противоядие от скуки. В главе "Страх и жадность" он показывает, как люди находят драму на рынке акций.

Как Вы, вероятно, уже слышали бесчисленное множество раз, рынком движут страх и жадность. Доктор Schiebe попытался расширить этот постулат. Он обращает внимание на асимметрию между страхом и жадностью: убыток более страшен, чем удовольствие от прибыли. Исследования Tversky и Kahneman по уклонению от риска обеспечивают наилучшую научную иллюстрацию этого принципа. Например, когда предлагается сделать выбор, люди предпочитают уверенную прибыль 100 \$ вероятности 50 % выиграть 200 \$. Люди не любят риск и всегда выбирают уверенную прибыль. Последствия поведения инвестора при уклонении от риска заключаются в том, что в целом потери превышают прибыли. То есть большинство людей будет искать, прежде всего, возможность избежать неприятных ощущений от возможной потери и, таким образом, преждевременно ликвидировать позиции. А из-за непомерной жадности они будут продолжать повторно вкладывать деньги в рынок. Этот цикл преждевременной продажи и повторного входа в рынок означает, что большинство инвесторов будет чаще терять, чем получать прибыль. Но почему большинство инвесторов продолжает инвестировать при нарастающих убытках? Это не просто жадность, так как мотив жадности слабее, чем стремление избежать риска. Если это не жадность, то что? Им необходима драма. Чтобы отогнать скуку, они вкладывают капитал. Они создают драматическое взаимодействие. Они возбуждаются от выигрыша, но боятся убытков, и продают, чтобы защитить то, чего добились. Но тогда снова приходит скука. Желание сделать большую прибыль возбуждает их, и они снова входят на рынок. Так что драма повторяется множество раз.

Доктор Schiebe заметил, что поиск драмы не ограничивается любителями, а простирается также и на профессиональных управляющих капиталом. Все профессионалы знают, что огромное большинство акций не переигрывают индексы. Они выиграли бы материально, купив репрезентативный набор ценных бумаг и лишь оставив его на год. Они могли бы пойти на рыбалку, расслабиться на пляже или путешествовать, совсем не касаясь инвестиций. В этом случае их фонды, по крайней мере, соответствовали бы ежегодному росту индекса, который практически всегда отрабатывает лучше, чем большинство менеджеров фондов. Так, почему они так не поступают? Это потребность в драме. Не слишком интересно просто оставить инвестиции в покое. Они выбрали захватывающую профессию менеджера фонда, и продолжают каждый день ходить на работу, пытаясь побить индекс и добавить драму в свою жизнь, даже при том, что большинство добилось бы большего успеха, если бы оставили фонды в покое.

Психологический анализ торговли акциями доктора Schiebe дает не слишком много новых открытий, но, тем не менее, он интересен. Поведенческие экономисты и опытные трейдеры давно отметили, что рыночные тренды - это функция страха и жадности толпы. Но почему рынок притягивает людей?

Объяснение доктора Schiebe, что люди вкладывают капитал, чтобы удовлетворить стремление к драме и развеять скуку - разумно.

Что этот психологический счет предлагает профессиональному трейдеру? Полезно понимать мотивы масс и видеть, насколько иррационально они себя ведут. Разыскивая острые ощущения и волнения, они будут покупать акции, но, продавая они будут преждевременно, в панике боясь потерь. Как трейдер, Вы должны быть готовы взять их деньги. В то время как они покупают и продают акции, чтобы добавить драму в свою жизнь, профессиональный трейдер может видеть, как они действуют под влиянием страха и жадности и сделать деньги на предсказуемых шагах толпы. Но, с другой стороны, жизненно важно контролировать и собственную мощную потребность в драме и волнениях. Профессиональный трейдер - такой же человек, как и любитель, и, таким образом, также имеет потребность в драме и волнениях в повседневной жизни. Это нужно каждому, но важно держать эти потребности подальше от трейдинга. Торговля часто может быть утомительна, скучна, и вызывать раздражение. Нужно систематически, последовательно исполнять стратегию торговли, множество раз. Не стоит становиться жертвой потребности поиска драмы. Решение? Убедитесь, что Вы получаете свою порцию волнений в другой области, вне трейдинга. Если Вы удовлетворяете эту потребность где-нибудь еще, Вы сможете справиться с раздражением и скукой систематической торговли по плану. Рынок предоставляет драму, но убедитесь, что Вы остаетесь профессионалом, и не позволяете драме рынка подорвать ваш план торговли.

## Назад к основам

Как мы уже много раз говорили здесь, трейдинг - не ракетная наука. Его лучше сравнить со скачками, покером, спортом, с теми отраслями, где средний человек с правильным отношением и чувствительностью может превзойти остальных.

Вот почему, чтобы вернуться к базовым принципам, важно время от времени вспоминать основополагающие элементы, которые вы должны привлекать в торговле на рынках, если вы хотите дистанцироваться от менее успешных коллег.

**Имейте позитивное отношение:** Успех в трейдинге будет выражением вашего подхода к жизни и к торговле. Вообще говоря, ожидаете ли вы наихудшего, или наилучшего, это вы и получите.

**Учитесь на своем опыте:** Успех на рынке может быть построен на опыте. Если вы никогда не учились на курсах или не читали книг по трейдингу, вы можете научиться всему, что вам нужно знать для достижения успеха, достаточно глубоко анализируя свои прошлые сделки, как отдельные, так и модели, которые они формируют.

**Делайте то, что знаете – это в ваших интересах:** Большинство трейдеров все наращивают свои знания того, что они должны сделать, но оказываются не в состоянии или в нежелании сделать это. Если вы уверены в правильности сделки и совершаете ее в подходящее время, у вас будут все шансы закрепиться на пути к успеху.



**Вчерашняя сделка уже прошла, завтрашняя стоит дороже.** Большинство трейдеров путают ценности прошлых и будущих решений. Все, что вы уже сделали, намного менее важно, чем то, что вы собираетесь сделать дальше.

**Торговые результаты никак не определяют вас, как личность:** Не позволяйте вашему эго или любой другой части вашей души подменяться вашим счетом. Это разные вещи. Никогда не смущайтесь по этому поводу.

**Каждый испытывает взлеты и падения:** Многие трейдеры загоняют себя, чтобы выиграть некоторое время. Это пагубно отражается на их работе. Лучшие трейдеры гораздо терпимее к своим просадкам, к резким спадам и своей кривой доходности. Если ваши стандарты слишком завышены, вы наверняка разочаруетесь, не соответствуя им.

**Нет уверенности ни в чем:** Рынки абсолютно непредсказуемы. Единственный путь для выигрыша – входить в позиции так часто, как только можете, чтобы максимально склонить на свою сторону вероятность. Если вы уверены, что точно знаете, что именно случится потом, вы наверняка ошибаетесь.

**Беспокойство никогда никому не помогло:** Успешный трейдинг требует концентрации, математических расчетов, запоминания, анализа прошлых моделей, и тому подобное. Если вы собираетесь расточать умственные силы, пережевывая проблемы, которые не можете исправить, не будьте трейдером.

**Если что-то не работает, прекратите делать это:** Успешные трейдеры - законченные реалисты. Они признают, что ключ не соответствует замку, и не будут пробовать его снова и снова. Если вам все же хочется попытаться открыть дверь еще разок, вы не подходите для трейдинга.

## Кто здесь главный?

Опытный, успешный трейдер имеет характерную ауру. Это не спесь и не помпезность. Она отображает непоколебимую уверенность в его способности выжить и даже процветать на рынке.

Одна из причин этого кроется в том, что большинство успешных трейдеров пережили бурные периоды существенных просадок и существенных потерь, а после этого достигли еще большего успеха, чем прежде. В общем, менее успешные трейдеры или еще не пережили период неудач, или еще не преодолели его. В любом случае, они сомневаются относительно будущего, так как не обрели иммунитет от неудач в прошлом.

Невозможно подделать ауру успешного трейдера, его уверенность и самообладание, хотя пытаются многие, как вы могли заметить из наших интервью с менее опытными трейдерами. Но вы можете усилить свою самооценку несколькими простыми упражнениями:

Помните, что с Вами происходило: Было ли это несколько долларов или крупная

удача. Даже самый неопытный трейдер переживал убытки, значимые для него лично. Подумайте еще раз об этом неприятном событии вашей карьеры, которое все еще имеет для вас большое значение. Используйте эту потерю, чтобы заправить топливом свой будущий успех. Например, считайте ее основой того, как вы должны защищаться, или как парадигму того, что может произойти, если вы пренебрегаете собственной толерантностью риска.

Помните, что Вы знаете: Торговля зависит от чрезвычайно специфических знаний. Даже средний трейдер знает намного больше громадного большинства акционеров. Пусть этот объемный багаж специализированной информации, опыта и мастерства добавит Вам уверенности. Постоянно работайте над увеличением запаса знаний. Через какое-то время вы обнаружите, что эта база обеспечивает вам несомненную поддержку, чтобы лучше чувствовать на рынках.

Помните, кто здесь главный: Почти каждый трейдер переживал моменты, когда он поймал разворот рынка, или выбрал акцию, которую остальные отвергли, или различил тренд в самом начале. Сознательно лелейте эти триумфы - не только из-за денежного вознаграждения, которые они принесли, но за эмоциональную твердость, которую они добавляют к вашей трейдерской индивидуальности. Время от времени напоминайте себя, что "вы здесь главный", и ваша торговля неизбежно улучшится.

## 99 % победы

Понаблюдайте за каким-нибудь трудным матчем по футболу или баскетболу. Кто больше устал по его окончании? Кто оставил на поле больше крови и пота? Кто сильнее вымотался? Но кто больше ликует?

По окончании дня видно, что усилий для победы требуется не намного больше, чем только лишь для участия, но проигрыша. Еще важнее, что отдача от усилий, необходимых для достижения 99 % победы исчезающе мала, по сравнению с отдачей от работы чуть более тяжелой, но принесшей выигрыш. Так что же вам нужно – устать, измотаться или все же победить?

Именно поэтому успешные трейдеры не желают сокращать свои усилия за счет победы. Они не знают, конечно, будет данная сделка успешной или нет.

Но они не хотят учитывать возможность, что она может потерпеть неудачу только потому, что они оказались несколько ленивы, или потому, что они пошли по легкому пути вместо правильного.

Так как разница между победой и поражением настолько мала, Вы можете следовать этим предложениям, чтобы удержаться на стороне победы:

**Делайте правильный выбор:** Часто между прибыльной и убыточной сделками существует тонкая, незаметная грань - например, минутного сомнения может оказаться достаточно, чтобы вынудить Вас выйти из позиции и тут же увидеть, как рынок пошел в предсказанном направлении. Именно поэтому важно, чтобы Вы стремились принимать каждое решение, как самое важное в своей жизни. Составной частью этого будет жесткая привязка к вашему плану. Если Вы делаете

правильный выбор так часто, как только возможно, получите гораздо больше выигрышей.

**Будьте последовательны:** На рынках присутствует такое множество сил, действующих в разных направлениях, что изменение вашего собственного подхода в ответ на условия только добавляет хаос. Успешные трейдеры стремятся быть очень последовательными в том, какую позицию открыть, когда открыть ее, и когда закрыть.

**Сфокусируйтесь:** Рынки предлагают чрезвычайно разнообразные условия, чтобы делать деньги. Вы никак не сможете справиться со всеми. Именно поэтому успешные трейдеры очень узко специализируются. Это позволяет им сузить внимание, дать себе преимущество - хоть и в очень малой области. Это преимущество оборачивается прибылью.

## Уменьшите давление

Нет сомнений в том, что трейдинг - бизнес высокого напряжения. Весь он характеризуется беспрестанно движущимися рынками и беспрестанно эволюционирующими условиями, в которых действуют трейдеры, вкуче с потребностью принимать решения в условиях неуверенности и неоднозначности. Тот, кто не чувствует давления, не чувствует рынка.

Но давление приносит с собой большие проблемы. Человеческий организм не может долго выдерживать сильный стресс и напряжение. Это вредно для здоровья. И это, в конечном счете, приводит к суровому приговору, который вполне может уложить вас на пол биржи.

Так что трейдерам, которые хотят долго оставаться успешными, иного выбора нет: Вы должны научиться снижать давление, или не выдержите на рынке достаточно долго.

К счастью, успешные трейдеры, которым приходится выдерживать сильное давление, нашли методы, помогающие его снимать. Вы тоже можете использовать их и увеличить свою способность успешно торговать в условиях сильного стресса. Эти методы включают:

**Меньшие сделки:** Один из изначальных источников стресса - риск по открытым позициям. Вы можете отрегулировать общий уровень риска, а значит, и уровень давления, регулируя размер ваших открытых позиций.

**Выпустите пар:** Многие трейдеры ежедневно выделяют время на физические упражнения, медитацию и другие действия, которые позволяют им снять стресс, полученный на рынке. Физические упражнения, в том числе активный спорт, боевые искусства, поднятие тяжестей и тому подобное дают вам дополнительное преимущество, приводя вас в лучшую форму, которая и сама по себе обычно улучшает качество трейдинга.

**Полностью переключайтесь:** Забудьте о трейдинге – на час, на день или дольше, на время отпуска – это быстрый, простой и практичный путь для снятия давления.

К сожалению, у самых закоренелых трейдеров это срывается лишь ненадолго. Несколько дней или недель жизни вне рынка и отсутствие прибыльных возможностей вынуждает их чувствовать даже более сильное давление, чем во время торговли.

## **Избегайте противоречий: отвергайте неприемлемые идеи**

Многие люди думают, что лучший способ справиться с неприемлемыми идеями – сделать вид, что они неуместны и не имеют значения. Кажется, что легче не замечать неприятное или неприемлемое, чем признать его. Но, по иронии, отрицание расходует драгоценные психологические ресурсы. Торговля трудна и важно полностью мобилизовать ограниченную психологическую энергию, всю, какая есть, и сконцентрировать ее на торговле. Сознательное или бессознательное отклонение мыслей и идей, которые трудно принять, мешает вашей способности поддерживать концентрацию и свободный взгляд на рынок с объективной точки зрения. Один из лучших способов высвободить психологическую энергию - просто признать все возможные идеи, которые вам трудно принять. Некоторым этого будет достаточно: Признайте неприятную идею, осознайте ее возможную истинность, примите ее и идите дальше. Для других это несколько труднее. Они должны записать идею, записать примеры, на которых идея может доказать свою истину, и причины двигаться дальше, несмотря на правдивость идеи. Но, как бы вы ни настаивали на своей способности признать неприемлемое и идти дальше, процесс пойдет только после того, как вы пересмотрите идеи, которые находите самыми неприемлемыми. Давайте изучим несколько возможных примеров.

Начинающий трейдер думает: «Возможно, я пока не слишком квалифицированный трейдер. Но я уже на пути к удаче...» Для трейдеров-новичков ранний успех может подменять собою необходимость трудной учебы. Скорее всего, везение окажется временным, а отсутствие опыта, в конечном счете, сыграет с ним злую шутку. Если вы чувствуете, что такое утверждение истинно для вас, даже немного, надо признать это. Почему не допустить возможность своих ограничений? Делая вид наличия опыта, которого в действительности нет, вы будете расточать свою ограниченную психологическую энергию, закрывая глаза на ограничения. Это самый пассивный подход, лишь усиливающий стрессы трейдинга. Вы будете стремиться тратить все больше психологической энергии, пытаясь отклонить нежелательную возможность, вместо того, чтобы эффективно использовать свою ограниченную энергию. И, если вы торгуете без необходимых навыков, вы, возможно, также тратите немало денег. Было бы лучше мудро использовать свое время, набираясь опыта, и оттачивая свои торговые навыки таким образом, чтобы торговать без противоречий. Правильной мыслью будет: «я могу подготовиться в течение часов, но я могу и ошибаться». Это трудно принять. Многие трейдеры прикладывают интенсивные усилия в изучении трейдинга и, тем не менее, ошибаются. Это тяжело принятия, потому что, по логике, следующей мыслью будет: «Если торговля настолько трудна, то зачем она мне?» Жизненно важно признать эту мысль и, согласившись с нею, идти по собственному пути.

"Возможно, когда-то я был хорошим трейдером, но рыночные условия изменились

и я, похоже, не могу поддерживать свою репутацию". Есть мнение, что каждому трейдеру нужно поддерживать свою репутацию. Когда кто-то делает высокоприбыльную сделку, его подмывает рассказать соседям и друзьям, как хорошо он работает. Прекрасно, когда вы получаете большие прибыли, но с такого поведения часто начинается падение даже самого проницательного трейдера. Опять таки, не признавая свою потребность в славе, или делая вид, что вы можете поддерживать нереальную репутацию - вы расходуете свою психологическую энергию и создаете помехи своей способности сконцентрироваться. Огромные доходы любят скромных, так что попробуйте не слишком заботиться о репутации.

Есть факт, с которым трейдеры ведут постоянную борьбу - мнение, что, "Трейдинг - не настоящая работа." Многие трейдеры борются за легитимность торговли. Некоторым достаточно просто напоминать себе - "Трейдинг обеспечивает ликвидность и помогает контролировать цены." Другие, однако, думают, что этого не достаточно и нужно найти большую значимость в своих ежедневных торговых действиях. Например, они могут сосредоточиться на том, как трейдинг помогает им содержать семью, или, возможно, планировать пожертвовать часть своих доходов на благотворительность. Не отвергайте возможную истинность таких мыслей. Лучше признать их и поработать с ними, а только потом идти дальше. Отказ от их существования, с другой стороны, потребует время и энергию.

Неприемлемые убеждения прячутся на темной стороне вашего сознания. Они скрытно остаются там, но, улучив момент, могут сильно повлиять на ваши взгляды. Так что признайте непринятые идеи, и как только вы допустите возможную вескость таких мыслей, вы нейтрализуете их потенциальное влияние. Это освободит ограниченные психологические ресурсы и позволит вам прибыльно сфокусировать всю свою энергию на торговле.

## **Идеальная личность трейдера**

Поиск верного сочетания качеств

Идеальный стиль личности трейдера состоит из комбинации опыта, мастерства, знания, дисциплины, и интуиции. Проблема с идеалами, однако, в том, что они иногда существуют только в нашем воображении. Рассмотрите, к примеру, дисциплину и интуицию. Прибыльный трейдер должен торговать по плану, который подразумевает следование правилам. Но большинство последователей правил живет "по книге." Они стремятся найти безопасность и уверенность, и предпочитают факты абстрактным теориям и идеям. Существует также не менее важная интуитивная сторона трейдинга. Рынок следует правилам не всегда; остальное время он идет по иному пути. Возникает бесконечное число входов и требуется интуитивный ум, чтобы сложить все вместе в разумный план действия.

Возможно, никто не обладает идеальными качествами трейдера. Лучшее, на что мы можем надеяться - это верное сочетание основных качеств личности. Поэтому полезно знать свои особенности, чтобы можно было приспособиться и измениться, подогнав свою личность трейдера поближе к идеалу. Выявите те особенности, которые усиливают вашу торговлю и характеристики, которые этого не делают. Как только вы идентифицируете собственные ограничения, вы

сможете также развить нужные качества, или придумать такие торговые методы, которые обойдут ваши ограничения.

Классификации личности, предложенные философами и психологами, многочисленны и сложны. Но общепринятый простой путь, которым большинство классифицирует людей подразумевает определение их подхода к жизни - как артиста, или как ученого. Артистичная особа думает абстрактно, вместо того, чтобы учитывать конкретные условия. Она знает, как использовать интуицию, чтобы посмотреть на мир. Артист видит реальность как субъективную иллюзию, когда каждая личность создает свою собственную реальность. Ученый, наоборот, верит, что есть единая истина, объективная реальность. "Если вы не можете измерить это, этого нет" - кредо большинства нынешних ученых. "Существуют холодные неопровержимые факты, их можно найти."

Какой тип подходит вам? Вы более ученый или артист? Или вы - смесь этих двух типов? Некоторые трейдеры представляют собой сочетание 90-10 в пользу науки. Они обычно интересуются разработкой компьютерных торговых систем, которые генерируют автоматические сигналы покупки и продажи при минимальном участии человека. Этот вид трейдера, может попадать в ловушку, известную как паралич анализа, болезнь, при которой слишком много времени тратится на манипуляции с компьютерной программой, а не на торговлю. При этом больше времени уходит на бектестинг и преобразование данных, чем на решительный трейдинг. Таким трейдерам полезно поработать над сбалансированием своей смеси, добавив в процесс торговли побольше артистичности или же интуиции. Этим людям полезно выработать доверие своей интуиции и предпринимать действия вместо того, чтобы оставаться оглушенными нерешительностью.

На противоположном конце этого спектра лежит полностью артистичный, отвергающий всякие теории тип трейдера. Его восприятие рынка полностью основывается на абстрактных чувствах и произвольных эмоциональных реакциях на раздражители. Естественно, работает это редко. Несмотря на то, что чувство интуиции полезно для рынка, важно также видеть некоторые "объективные" входы, тщательно их рассматривать, и принимать твердое решение, основываясь на данных.

Какому типу трейдера соответствуете вы? Где вы находитесь в спектре между искусством и наукой? Потратьте некоторое время на выяснение этого и соответственно подкорректируйте свою личность, как трейдера. Вы обнаружите, что верная смесь поможет вам торговать прибыльно и последовательно.

## **Обязательность торговли**

Иногда лучше постоять в стороне.

Мечта. Надежда в чистом виде. Счастливый лотерейный билет. Так массы рисуют себе трейдинг. Они не принимают его всерьез, а за последние несколько лет укрепились во мнении, что тот, кто торгует, бесцельно тратит свое время и деньги. К сожалению, многие потенциальные трейдеры не склонны принимать торговлю всерьез. Например, многие не в состоянии должным образом ставить реальные цели. Привычно слышать, как трейдер возглашает, "Мой план - делать \$400 в

день, чтобы я мог сделать \$100,000 в год." Что неправильно в таком мышлении? Постановка цели, основанной на определенной задаче за день, заставляет думать, что нужно торговать каждый день, чтобы соответствовать задаче \$400 в день, \$100К в год. Но что, если рынок вообще не двигался в какой-то день? А если рынок замер в ожидании важных экономических данных? Иногда лучше целиком остаться вне рынка, вместо того, чтобы получить убытки на маловероятных сделках, возможных в данный операционный день.

Даже если кто-то может делать \$400 в день, когда есть возможности, не стоит определять цели таким образом. Посмотрите на последствия такой стратегии. Предположим, торговая сессия в понедельник подошла к завершению, а профит/лосс остался неизменным. Во вторник появится сильная потребность сделать \$800, чтобы удержаться на уровне \$400 в день, \$100,000 в год. Но, если не появятся возможности, задача снова не будет достигнута. Повысится уровень стресса, который запустит цикл расстройств и разочарований. Так что, потратив сотни на комиссионные в понедельник и, возможно, потеряв часть капитала на плохих торговых возможностях, что случится, если вторник также окажется бедным на возможности днем? В этот момент абсолютно вероятно, что сильное движение случится ночью и трейдер будет вынужден оценивать рынок на уровнях, далеких от расчетов предыдущего дня. Неизбежно, рынок дернется в течение первых 30 минут, а затем "заснет" на долгие часы, вызвав еще большую нервозность, которая лишь усилится, когда цель делать \$400 в день останется невыполненной.

Постановка более реальных целей снизит нервозность. Полезно иметь общее представление того, сколько денег вы хотите сделать за день, но установка определенной суммы в долларах, которую вы обязаны заработать в день, часто оказывается помехой для начинающего трейдера. Психологические исследования показали, что принуждение себя достичь определенной цели работает только тогда, когда для этого есть необходимые умения. Другими словами, если ваш стейтмент показал, что вы можете сделать \$100,000 в год каким-либо способом, делайте это. Однако, если вы начинающий трейдер и ваш максимум составляет \$15,000 за год, то постановка цели в \$100,000 оказывается нереальной. Вы программируете себя на неудачу. Когда вы не в состоянии достичь своей цели, приходят нервозность и разочарования, которые приведут к торговле на эмоциях. Опытные профессионалы, возможно, и стремятся сделать \$100,000 в год, но они знают, что случаются дни, когда возможности ограничены. Они знают, как терпеливо ждать случая, чтобы взять прибыль. Они не навязывают свою волю рынку. А именно делают трейдеры, когда устанавливают цели в точных долларовых значениях на день. Они безапелляционно считают, "я должен брать по \$400 из рынка сегодня и каждый день." Но возможно, в какие-то дни просто нет достаточных возможностей взять \$400.

Как можно избежать этой ловушки? Помните, что вы не обязаны торговать каждый день. Выигрывающие трейдеры терпеливо ждут рыночных условий, когда они знают, что смогут превзойти других. Если рынок спокоен, они ждут оптимальных рыночных условий. Они понимают, что этот спокойный рынок щедро наградит трейдеров, которые окажутся терпеливее. Они понимают, что нельзя вынудить рынок дойти до нужных им уровней. Также полезно помнить, что результат покажет лишь длинная серия сделок. Множество трейдеров может проигрывать в

60% случаев, четыре дня в неделю, но выигрыш в пятый день многократно перекроет номинальные потери прошлой серии сделок.

Когда вы устанавливаете цели, важно держать их в перспективе. Цели полезны, когда корректны исходные условия. Устанавливайте цели, которые соответствуют вашему уровню мастерства. Провал завышенных целей больше расстроит вас, чем стимулирует. Также помните, что вы не можете навязать свою волю рынку. Вы не знаете, какими будут рыночные условия, пока не увидите, какими они являются. А если нет оптимальных условий, вы не многое сможете сделать. Вы должны принять то, что рынок готов предоставить вам, а это означает терпеливо ждать нужных условий. Поступая так, вы, возможно, не будете зарабатывать каждый день, но станете последовательно прибыльным трейдером.

## Тяга к усложнениям

Лучше – проще.

В середине 80-х Steve Wozniak, создатель компьютера Apple II, говорил о будущем вычислительной техники. Интересно, что он думает, что люди уделяют слишком много внимания домашним, или персональным компьютерам. Он сказал, что множество простых задач, как, например, хранилище своих рецептов, лучше оставить старомодным карточкам, вместо того, чтобы использовать сложную компьютерную программу. Он вспомнил, как он вернулся в колледж, чтобы получить степень BSEE. Он взял Apple II, но, используя его, тратил больше времени на задачи, которые легче было решить менее сложными методами. Тогда Стив не предвидел широко распространенную популярность Интернета, а компьютеры сегодня могут решать задачи легче, чем даже десять лет тому назад. Но есть в этом эпизоде и здоровое зерно: Иногда сложность раздражает и намного лучше сохранять простоту.

В нынешние времена, мы, тянемся к технологии и к сложностям, которые сопровождают ее. Но лучше ли это? Например, нам действительно нужно запоминать свои встречи и адресную книгу в PDA? Это на самом деле эффективнее? Что касается торговли, технология действительно помогла. Графики реального времени полезны для анализа, и жизненно важно иметь все доступные данные текущих рыночных условий. Но опытные трейдеры предупреждают - не утоните во всей этой сложности. Кому-то достаточно лишь посмотреть на цену и объем и взять на рынке огромные прибыли, что будет полной противоположностью другому, прочитавшему массу популярных трейдерских журналов, набитых сверхсложными индикаторами.

Для любого, кто учил в колледже статистику, некоторые "статистические" индикаторы, представленных в торговых книгах и журналах, кажутся слишком усложненными. Как будто кто-то составил усложненные формулы, чтобы привлечь людей, которые приравнивают сложность к новизне. Есть многочисленные примеры базовых индикаторов, которые суммируют основную рыночную информацию. Возьмите простую скользящую среднюю, например. Что такое средняя? Что она делает? Ничего более, чем описание "центра" распределения. Первый урок профессора статистики - средняя - лишь хорошая мера центральной тенденции, когда нет никаких посторонних или экстремальных отметок.



Экстремальная отметка отклоняет среднюю. Другими словами, если есть большой выброс цены где-нибудь в сериях цен, которые входят в среднюю, он исказит результат. Урок: помните, что такое скользящая средняя, и имейте в виду, что она не делает ничего больше, чем суммирование серий цен. Также имейте в виду, что при определенных условиях средняя - это подверженная ошибкам мера основной тенденции. Поэтому, когда вы смотрите на среднюю, всегда смотрите и на основную информацию, которая использовалась при ее вычислении. Помните о графике высшего периода, где можно видеть реальные точки, которые использовались для вычисления этой средней. Не слишком усложняйте. Важно помнить, что она не делает ничего более, чем суммирование цены. Не думайте, что статистический индикатор сделает что-то магическое.

Легко поверить в магию некоторых индикаторов. Но все, что делает любой индикатор, это описание серии чисел. Полезно помнить аналитический принцип исходных данных: Посмотрите на оригинальные значения, которые использовались в статистических расчетах. Не сосредотачивайтесь только на выводах. А также помните, что усложнять не всегда лучше. Часто полезнее сохранять простоту.

### **Эмоциональный перепад**

Участие в рынке акций часто создает эмоциональные перепады, которые то возносят к высотам надежд и волнений, то низвергают в тоскливую пучину расстройств и разочарований. Например, надеясь сделать огромную прибыль, Вы можете наблюдать, как растут ваши акции, а несколькими минутами позже они обваливаются. Это неутешительно. Это может причинять боль. Существует естественная человеческая тенденция принимать правильные решения и избегать потерь, поэтому большинству трейдеров тяжело пережить падение цен. Возникает немедленная реакция закрыть сделку, но это приносит эмоциональную боль. Некоторые трейдеры знают, когда постоять в стороне, пока не вернется самообладание. Другие не могут оставаться далеко от рынка. Акция быстро отскакивает рикошетом обратно; они слишком скоро возвращаются в позицию, а она снова падает. Они опять продают и еще сильнее расстраиваются, когда понимают, что продали около минимума движения. Здесь, они уже не знают, что делать. Это эмоциональный перепад, когда они совершенно запутаны и неуверенны. При экстремальном, разрушительном цикле покупки на максимумах и продажи на минимумах эмоции трейдера характеризуются смесью гнева, расстройства, разочарования, беспомощности и отчаяния. Обязательно предусмотрите возможность того, что Вы можете столкнуться с эмоциональным перепадом и предпримите шаги, чтобы минимизировать его влияние.

Помимо создания запутывающей комбинации эмоций, эмоциональный перепад приводит к полному краху торговой дисциплины. Всякий раз, когда мы входим в торговлю, мы ждем, что рынок будет двигаться в нашу сторону. Но мы должны всегда предусматривать, что этого может и не быть, и подготовиться к такому варианту. Эмоциональный перепад случается, когда трейдеры не придерживаются четкого плана торговли. Они входят в сделку без ясных целей прибыли, без предварительной оценки риска и четко определенной стратегии выхода. Без четкого плана они позволяют вести себя эмоциям, а не логике. Например, они могут войти в сделку без особых причин для ценового движения. Их решение войти может основываться лишь на неопределенных инстинктах.

Проблема при использовании лишь интуиции в качестве сигнала покупки в том, что Вы стремитесь сопоставить свое эго и чувство собственного достоинства в один ряд со своими деньгами. Каждый хочет быть правым и подспудно верит: "если эта сделка потерпит неудачу, это доказывает, что я не знаю того, чем занимаюсь". Поэтому, когда сделка идет против трейдера, что он чувствует? Чрезвычайную подавленность и отчаяние. Так как сюда привлекаются личностные, психологические компоненты, ощущения расстройства и разочарования особенно явны. Но трейдинг должен быть гораздо менее эмоциональным. Напротив, посмотрите на человека, который использует более объективный подход. Например, если как основание для плана торговли используется технический индикатор, и присутствует понимание его ограничений, эго не выпячивается. Иногда индикатор работает, а иногда нет. Он не имеет никакого отношения к Вам или вашему самоуважению. Лишь вопрос шанса, будет ли он работать в данной сделке. Так что нет никаких причин плохо думать о себе, когда сделка идет не туда. Вы должны лишь механически исполнить сделку, а когда она идет против Вас, закрыть ее. Нет необходимости позволять чувству собственного достоинства и эмоциям вмешиваться в план торговли.

Позволить своим эмоциям влиять на торговые решения - один из вернейших путей накопления убытков. Жизненно важно избежать вредоносного эмоционального серфинга. Мудро признать возможность эмоциональных перепадов. Убедитесь, что Вы входите в сделку с четко определенным планом, чтобы не подключались никакие эмоции. Войдя в сделку, установите защитный стоп, а, если он сработает, не высмеивайте себя, а ищите новую возможность. Пусть вернется самообладание. Это подобно неторопливому счету от одного до десяти, когда Вы сердитесь. Возможно, через какое-то время Вы сможете пересмотреть свои правила торговли в новом свете. Время, потраченное вне рынка, дает Вам шанс усмирить свои эмоции. С помощью четкого планирования Вы можете держать эмоции в узде и торговать объективно и логически.

## **Аналогия с азартными играми**

Рассмотрим преимущества

"Трейдинг подобен азартной игре". Некоторые говорят, что трейдинг - это игра на деньги, но пока давайте сконцентрируемся на суждении, что трейдинг аналогичен азартной игре. Аналогия - сравнение между двумя понятиями, подобными в некоторых отношениях. Люди используют аналогии, чтобы объяснить или понять сложную тему. Торговля - сложна, так как около 95 % тех, кто пытается торговать, терпят фиаско. Таким образом, мы должны использовать аналогию, чтобы или понять трейдинг, или понять, что это невозможная задача, типа попытке выжить, спрыгнув с высокой скалы. Некоторые выживут после падения, но большинство - нет. Если трейдинг невозможен, аналогия не слишком нам поможет. Но, предположив, что трейдинг, как работа, жизнеспособен при правильных условиях, большинство начинающих трейдеров может использовать аналогии, чтобы понять сложные проблемы трейдинга.

При рассмотрении любой аналогии необходимо избежать подмены аналогии фактическим явлением, которое требуется понять: Трейдинг подобен азартной игре, но это не абсолютная схожесть. Словарное определение азартной игры:

"игра, основанная на вероятности или пари в надежде выиграть деньги". В Innerworth мы иногда получаем письма, упрекающие нас в популяризации "мифа", что "трейдинг - игра на деньги". Теперь посмотрите на это определение из словаря. Трейдинг - действительно "игра, основанная на вероятности", так как здесь нет 100%-й уверенности, что можно открыть сделку и гарантированно получить прибыль. А почему Вы торгуете (или инвестируете)? Вы поступаете так в "надежде выиграть деньги". Так что, семантически, трейдинг - игра на деньги. "Но казино - единственные официально разрешенные учреждения, где законом разрешены азартные игры, а учреждения, которые обслуживают трейдинг и инвестирование – это другое" - с жаром кричат критики сравнения трейдинга с игрой на деньги. Хорошо. Вот вам еще аргумент. В "Учебнике по диагностике и статистике умственных расстройств", "библии" всех профессионалов, занимающихся психическими заболеваниями, есть расстройство под названием "патологическая азартная игра". Как правило, оно относится к обычным азартным играм. Азартная игра может стать склонностью, подобной алкоголизму, но нет никаких упоминаний о "патологическом трейдинге". Так что я предполагаю, что общество в целом должно все же признать патологическую версию трейдинга. Если для Вас столь важно доказать вашим друзьям и знакомым, что Вы не играете на деньги, когда торгуете, пусть будет так. Но независимо от того, как Вы называете трейдинг, это лишь формальное название, потому что, хотите Вы того или нет, Вы играете на деньги. Теперь давайте перейдем к делу. В чем именно трейдинг похож на азартную игру? И как эта аналогия может помочь Вам понять торговлю?

Никто не придумал абсолютный сигнал или индикатор, который позволил бы трейдеру ожидать следующий рыночный ход с уверенностью 100 %. Существует некоторый риск. И снова, это то, что делает трейдинг азартной игрой. Так что аналогия с игрой на деньги - полезна. Факт, что Вы можете потерять деньги, должен находиться в центре вашего сознания; Вы не вкладываете свои деньги в застрахованный FDIC сберегательный счет. Как только Вы принимаете риск, Вы можете предпринять меры предосторожности, чтобы защититься. Если Вы не хотите действовать, как "патологический" трейдер, разумно четко определить свой риск перед входом в сделку, предпринять меры для защиты и проработать стратегию выхода, на случай движения судьбы против Вас. Так как трейдинг - вопрос вероятностей, в ваших интересах ограничить свой риск маленьким процентом от общего количества капитала в любой отдельной сделке. Это поможет Вам пережить серьезную просадку и остаться в игре. Тогда Вы будете действовать подобно профессиональному игроку, а не любителю.

Возможно самая большая составляющая в аналогии с игрой на деньги – состояние ума трейдера. Если Вы смотрите на торговлю, как на игру шансов, это позволяет Вам думать в терминах вероятностей: трейдинг - вопрос накопления капитала с помощью шансов на протяжении ряда сделок. Результат отдельной сделки обладает небольшой важностью, если при достаточном числе сделок Вы получите общую прибыль. Марк Дуглас дал одно из лучших описаний этой стратегии мышления в книге "Трейдинг в Зоне". Когда Вы играете в некоторые игры с шансами, распределение всех возможных результатов может быть представлено распределением вероятностей, в котором некоторые результаты более вероятны, чем другие. Например, когда Вы бросаете пару кубиков, есть 36 вариантов их выпадения, шанс 3 % получить 2 или 12, и шанс 20 % получить 7. Трейдеры пробуют отыскать сделки с высокой вероятностью; это - подобно ставке

на выпадение 7. Вы можете получить 7, но все еще существует маленький шанс получить 2 или 12. Но чем большее число раз Вы бросаете кости, тем явственнее в вашу пользу работает закон средних чисел. То есть, Вы получите 7 приблизительно в 20 % случаев, если бросаете кубики достаточно долго (но теоретически все же существует шанс, что Вы никогда не получите 7). Игра в кости аналогична использованию стратегии торговли с достоверной статистикой. Если Вы используете стратегию торговли, которая дала на истории 80 %, Вы можете ожидать, что она будет работать в 80 % случаев. Остается лишь легко и механически исполнить стратегию множество раз так, чтобы вероятность сработала в вашу пользу. Но в отличие от казино, где известны вероятности, а "слабые места", по существу, идентичны, торговая стратегия редко исполняется точно так же; история не повторяется. Аналогия с игрой на деньги в этом случае не срабатывает. Профессиональный игрок имеет лучшую вероятность, потому что теоретические законы вероятности относятся к традиционным играм казино, а не к торговым стратегиям.

Когда Вы работаете, согласившись с утверждением, что Вы играете в игру шансами, где, чем больше сделок исполните, тем лучше результаты будут соответствовать распределению вероятности в вашу пользу, тем более уверенно Вы будете себя чувствовать. Поскольку Вы исполняете стратегию множество раз, можно напомнить себе, "я доверяю своей стратегии, многократный ее повтор заставит вероятность работать на меня". Аналогия с игрой на деньги в этом случае дает Вам преимущество. Она помещает торговлю в понятные рамки. Вы будете чувствовать себя спокойнее, увереннее, и легко торговать с наивысшей производительностью. В конце концов, есть множество преимуществ рассматривать трейдинг, как азартную игру. Принимая это, Вы немедленно подтвердите потенциальный риск и предпримете шаги, чтобы его минимизировать. В то же время, Вы сможете использовать иную стратегию мышления, смотря на торговлю с точки зрения вероятности. Спокойный, уверенный подход, который принесет с собой такое мышление, даст Вам преимущество.

## **Мечта**

## **рекламодателя**

Образ - это все. Нас засыпают рекламными образами по радио, телевидению, а теперь и через компьютер. Эти образы работают на сознательных и подсознательных уровнях. Мы видим привлекательную модель рядом с колоритным новым спортивным автомобилем и понимаем, что также можем иметь желаемое, если купим новый автомобиль. Иногда мы полностью не осознаем, как столь мощные образы могут влиять на наше поведение. В классическом психологическом исследовании, например, доктор Robert Zajonc продемонстрировал, что простая демонстрация образа увеличивает предпочтение этого предмета. Чем больше мы видим образ, тем больше мы его любим. Образ компании или акции также может воздействовать на наши торговые решения. Когда мы видим рекламный ролик в воскресном утреннем ток-шоу о том, как компания изменяет мир или как финансовые аналитики хвалят акцию, это воздействие образов на наши предпочтения. После просмотра этих рекламных образов мы можем абсурдно полагать, что у акции большой потенциал роста, чем на самом деле.

Исследования доктора Donald MacGregor с коллегами иллюстрирует, как образ

компания может смещать принятие решения. Чем лучше образ компании, тем выше ощущаемый потенциал роста. В их исследовании группе продвинутых студентов предлагали принять решения относительно набора секторов промышленности на нью-йоркской Фондовой бирже. Примеры секторов промышленности были: программное обеспечение, фармацевтика, железные дороги. Неизвестная участникам половина секторов промышленности состояла из акций с высокой отдачей (больше 20 %) в то время как другая половина состояла из акций с низкой доходностью. Участники оценивали каждый индустриальный сектор на основании положительного (например, величина, активность и сила) или отрицательного образа. Их также просили оценить процент отдачи для каждого сектора. Сектор оценивался по величине, активности и силе, в первую очередь по отдаче. Однако, образ компании не имел никакой связи с реальным положением дел на рынке, что было измерено средневзвешенной отдачей для каждого сектора. Другими словами, участники позволяли образу компании влиять на свои прогнозы.

Это исследование показало, что образы могут иметь сильное влияние на наши решения. Мы каждый день сталкиваемся с множеством образов, и необходимо, чтобы мы сознавали потенциальное влияние этих образов на наше мнение. Не позволяйте картинкам смещать свои прогнозы цены. Знайте, что иногда у Вас, вопреки логике, может сложиться положительный образ компании. Попробуйте свести к минимуму его влияние. Пересмотрите свой трейдинг, чтобы убедиться, что Вы принимаете решения на фактах, а не на раздутых образах.

## **Примите ответственность и получите контроль**

Выдающийся психолог, Д-р Julian Rotter отметил, что, в основном, существует два пути для понимания и интерпретации событий своей жизни: Можно отнести причины событий на счет внутренних сил, например, тяжелой работы, таланта или способностей, а можно искать причины вовне, например, в судьбе или фатуме. Когда мы обращаемся к внутренним силам, мы стремимся взять на себя всю ответственность за результат. Например, кто-то скажет: "я взял прибыль на этой сделке, потому что должным образом подготовился, дождался верных сигналов и торговал по плану". Это объяснение основано на внутренних силах. Выигранную сделку легко объяснить внутренними силами. Существует естественное стремление повысить самооценку и превознести свое эго, когда мы выигрываем и мы верим, что это произошло благодаря нашим талантам и опыту. А если сделка проиграна? Когда мы теряем, возможно, это явилось следствием недостатка таланта и навыков. Такую возможность труднее принять. Столкнувшись с поражением, большинство людей вдруг переключается с внутренних сил на внешние: "Рынок меняется слишком быстро. Инсайдеры опять манипулируют ценой. Я не должен слушать советы этого глупого аналитика. Мне не повезло". Легче найти извинения, чем принять на себя всю ответственность за убытки. Большинство из нас смотрит на мир весьма избирательно, относя наш успех на счет внутренних личных качеств, а неудачи объясняя внешними ситуативными причинами. Однако, в принятии полной ответственности, как за наши триумфы, так и за поражения есть огромные преимущества: Приобретается чувство силы и полного контроля.

Обнаружено, что те, кто относит жизненные результаты на счет внутренних сил,

лучше способны изменить свою жизнь, чем люди, стремящиеся найти внешние объяснения. Им легче ощутить чувство силы и власти. Принятие ответственности за свои действия позволяет получить полный контроль над своей жизнью и внести в нее существенные изменения. Вместо того, чтобы постоянно искать извинения и пытаться переложить ответственность на ситуацию, вся энергия концентрируется на увеличении работоспособности и развитии новых навыков. Трейдеры, которые не принимают на себя всю ответственность, наоборот, отводят большую часть психологической энергии отстаиванию себя перед ошибками. Вместо того, чтобы культивировать точное, объективное представление о рынке, они легко впадают в постоянную самозащиту. Акцент на внешних поводах для неудач дает краткосрочное ощущение успеха, но препятствует долгосрочной работе. Через какое-то время, навыки так и не развиты, а ограниченная психологическая энергия потрачена на защиту своего эго. Время и энергия тратятся на поиск внешней причины неудачи. Это время лучше потратить, чтобы определить свои недостатки и разработать новые навыки для их компенсации.

Принять ответственность тяжело, особенно после проигранной сделки. Трудно увидеть свои недостатки и ограничения. Но, в конечном итоге, вы будете вознаграждены за временные неудобства при пересмотре своих ограничений. Когда вы увидите свои недостатки, признаете их и примете на себя всю ответственность, вы приобретете силу и контроль.

## **Следовать ли наитию**

Одна из наиболее трудных вещей для трейдера состоит в том, чтобы научиться различать, когда ограничивать свои интуитивные побуждения, а когда дать им свободу действий. Причина в том, что большинство ваших прозрений рождаются в подсознании, и имеют мало общего с холодным, расчетливым суждением, необходимым для лучших торговых решений.

Но время от времени каждый получает озарение, которому стоит последовать, потому что оно представляет собой сумму всего, что Вы узнали об успешной торговле, оно предполагает получение крупной прибыли, которую не увидели большинство других трейдеров.

Вот некоторые правила, которые помогут Вам различать, какие побуждения игнорировать, а каким следовать:

Если оно имеет смысл: Эмоциональные побуждения опережают причины. Это похоже на тысячедолларовую ставку на один номер рулетки – конечно, можно выиграть, но шансов очень мало. Но другие появляются вследствие более рациональных умственных процессов, которые Вы даже не распознаете, но, тем не менее, они имеют силу. Когда Вы более подробно исследуете свои побуждения, Вы обнаружите, что некоторые из них точно учитывают самые мелкие детали всего, что Вы знаете, и соответствуют вашему глубочайшему пониманию функционирования рынка. Короче говоря, хотя все ваши наития могут иметь вид логического прыжка, некоторые базируются на здравом смысле, в котором Вы не найдете изъянов.

Если оно соответствует вашим методам: Большая часть эмоциональных

импульсов - из области фантазий, и было бы опрометчиво следовать им. Но некоторые реально соответствуют вашему методу торговли. Их стоит рассмотреть, ибо они предлагают возможность использовать иной уровень знания без угрозы трейдингу.

Если они предполагают небольшой риск: Многие эмоциональные побуждения суть вариации "троянского коня" - если они не оправдаются, потери могут быть чрезвычайно высокими. Таким мыслям следует сопротивляться. Но иные - полностью соответствуют вашему риск-менеджменту и стратегии управления капиталом. Поскольку нет дополнительного риска, если такое наитие окажется неверным, его стоит проверить.

## Иной вид риска

Успешные трейдеры и те, кто пока еще на пути становления, в целом согласны, что управление риском - центральный элемент торгового успеха. Но на самом деле есть два вида риска, и для обоих требуется тщательное управление.

Первый вид риска очевиден: риск утраты вашего торгового капитала. Здесь, на Innerworth.com много говорилось об управлении капиталом, и еще больше будет сказано в будущем. Так что на секунду давайте пренебрежем этой разновидностью риска.

Другой вид риска - более эмоционален и психологичен. Этот риск угрожает вашему чувству собственного достоинства и уверенности, когда вы торгуете новыми способами, которые превышают ваш уровень комфорта.

Часто вам не хочется превышать этот уровень комфорта, потому что он точно определяет те рынки, которые вы хорошо знаете, где вы опытни и компетентны. Это области, где вы имеете наибольшую вероятность сделать деньги, и здесь вы должны делать большую часть своих сделок.

Но время от времени, вы, возможно, сталкиваетесь с определенными обстоятельствами, когда хочется отступить от того, что вам хорошо известно. Если ситуация сработает, вы приобретете некоторые преимущества. Существует три причины так поступить:

Чтобы вырасти, как трейдер: Если вы никогда не испытываете новый вид торговли, вы всегда будете торговать хорошо знакомым способом. Иногда это полезно. Но, если вы хотите развить свои торговые навыки, совершенствоваться по мере эволюции рынка, и расширить свои способности получать прибыль на рынке, вам нужно время от времени пробовать новые виды торговли.

Чтобы изучить новые рынки: Многие трейдеры делают карьеру, торгуя лишь несколькими акциями, или несколькими инструментами. Но другим этого мало, они вскоре начинают чувствовать себя связанными. Для них важно исследовать новые виды трейдинга. Это не только предоставляет новые возможности дохода, но часто помогает научиться полнее использовать уже знакомые возможности прибыли.

Чтобы повысить вашу сопротивляемость стрессам: Существование в пределах вашей зоны комфорта - неплохо, но это не подготовит вас к неожиданным ситуациям. Некоторые трейдеры лучше чувствуют себя, когда они подготавливают себя к неизведанному, очень осторожно экспериментируя с ситуациями, которые заставляют подумать. Когда вы отодвинете свой уровень стресса, результаты улучшатся, даже, если вы работаете в привычных условиях.

## Подготовка к трейдингу

Никому даже в голову не придет надеяться на успех в любом виде деятельности без достаточной подготовки. В мире трейдинга подготовка особенно важна, потому что быстро меняющаяся в течение дня ситуация, высокое напряжение, большой риск и повышенная эмоциональность чрезвычайно затрудняет процесс эффективного принятия решений.

У каждого трейдера, конечно, процесс подготовки различен.

Но есть нечто общее, что вам следует учитывать, готовясь к следующему торговому дню:

**Чем торговать:** Если не сосредотачиваться лишь на нескольких торговых инструментах, обилие торговых возможностей, появляющихся каждый день, может затруднить мониторинг. Вот почему ваша торговля улучшится, если вы до начала следующего операционного дня точно определите, на чем сконцентрируете свое внимание.

**Что наблюдать:** Кроме собственно инструмента, вам следует идентифицировать силы, вероятнее всего управляющие его ценами. Часто сюда включаются новости, типа отчетов доходов, слияний и приобретений. Сюда могут также попадать более широкие экономические показатели. На рыночные цены влияет так много факторов, что вам будет затруднительно контролировать все, что происходит, если вы не решите заранее, на чем сфокусировать внимание, и не составите план.

**Мысленная подготовка:** Трейдинг - особенно трудная профессия, и вы не сможете превзойти других, если не будете сосредоточены, насколько возможно. Здесь требуется включение вашего мозга на полную скорость еще до того, как откроется рынок. Используйте мысленные упражнения или шаблоны мышления, чтобы убедиться, что вы думаете ясно и быстро перед тем, как входите в сделку. Также важно выработать привычку на время рыночных часов отложить все посторонние мысли. Не стоит думать о дне рождения вашей дочери или ремонте автомобиля, когда нужно сконцентрироваться на том, что происходит с вашими открытыми позициями.

**Физическая подготовка:** Многие лучшие трейдеры верит, что физическое состояние - один из самых важных факторов успеха на рынке. Стрессы настолько интенсивны, что, если вы не находитесь в лучшей форме, вы просто не сможете думать и действовать решительно, когда это необходимо. Кроме того, сами по



себе упражнения для поддержания вашего тела в форме – прекрасный способ снять стресс и напряжение, которые приносит с собой активная торговля.

## **Вы не столь велики**

Одной из причин того, почему столь трудно оставаться успешным на рынке более нескольких месяцев или лет, является человеческая тяга к самовозвеличиванию. Люди, ставшие успешными трейдерами, справились с рынком и сделали много денег. Естественно, что они начинают поддаваться соблазнам власти и успеха.

Они все больше ощущают свое превосходство в социально-экономическом плане. Они также все более и более чувствуют могущество управления своей судьбой. В результате они начинают менять свое отношение к рынку - от представления себя в виде какой-то блохи, прицепившейся к боку слона, до погонщика слона, который заставляет его работать на себя.

К сожалению, рынок - никакой не слон. Им невозможно управлять, а работа, которую он делает, не предназначена исключительно для Вас.

Правда в том, что, подобно торнадо или урагану, рынок гораздо сильнее Вас. Если Вы когда-нибудь забудете истинные отношения с рынком, он напомнит о себе быстрым и, вероятно, очень дорогим способом.

Чтобы сберечь свои нервы и деньги, просто помните:

Рынок не работает на Вас: рынок - объединение восприятий, желаний и финансовых требований десятков миллионов его участников. В результате, он очень похож на природную стихию – экспрессией мощных сил невозможно управлять. Если Вы когда-либо потеряете уважение к рынку и его возможностям, он быстро растопчет Вас.

Рынок не знает Вас: Конечно, рынок включает в себя ваши открытые позиции среди миллионов других входов, которые помогают ему держать форму. Но лично Вы рынку безразличны. Он движется непреклонно, без оглядки на все ваши докучливые требования и мольбы. Если Вы когда-либо начнете полагать, что рынок служит Вам, можете послать своему счету прощальный поцелуй.

### **Скажите себе правду**

Нельзя быть успешным на рынках без честности, без реальной преданности бескомпромиссной честности перед самим собой, которую многие просто не могут принять.

Поскольку трейдинг является в значительной мере психологической деятельностью, успех требует, чтобы Вы бесстрашно и пристально вглядывались в себя, независимо от того, как Вы можете представляться внешне.

Об этом стоит подумать:

Кто Вы на самом деле: лучшие трейдеры - не сверхлюди. В действительности,

многие из них имеют очень человеческие слабости. Их приоритеты, однако, зависят от выбранного способа торговли. - то ли они сильны в математике, в понимании психологии трейдера, в определении экономических трендов, в готовности работать долгие часы, или кое-что совершенно иное – выявив свои сильные стороны, они нашли способ включить их в их метод торговли. Важно то, что они, столкнувшись со своими слабостями, нашли способы воспрепятствовать им ломать успех, который они так старательно строят.

Чего Вы на самом деле хотите достичь: наиболее успешные трейдеры - люди, которые действительно любят торговать. Вот что приводит их на рынки, и это же удерживает их в борьбе, даже, когда черед неудач или экономических спадов останавливает многих других. Прежде, чем Вы целиком посвятите себя трейдингу, нужно убедиться, что это именно та деятельность, которой Вы хотите заниматься. Если Вы здесь только ради денег, скорее всего, вас выбьет из колеи масса препятствий и трудностей трейдинга прежде, чем Вы накопите достаточно выигрышей. Пока Вы не сможете серьезно подходить к ежедневной торговле, маловероятно, что Вы окажетесь хоть немного успешным на рынке.

Как далеко Вы планируете зайти: рынки полны трейдерами, желающими сделать легкую сделку, идти легким путем и найти легкие деньги. Но ни один из них никогда не станет более успешен, чем основная масса. Трейдеры, достигшие более высоких уровней успеха, добились этого именно потому, что они сознательно предприняли дополнительные шаги, потратили дополнительное время, и продвинули себя за пределы того, что остальные понимают, как границы возможного. Если Вы не желаете исследовать внешние пределы своих способностей, чтобы заслужить экстраординарный успех, Вы не достигнете того, чего хотите, на рынке.

## **Сконцентрируйтесь на самом важном**

Многие полагают, что трейдинг - очень сложная комбинация глубокого анализа и поминутного отслеживания самых разнообразных событий и цифр.

Хотя для некоторых трейдеров это может быть истинным в некоторой степени, для большинства, вероятно, наиболее важны самые простые правила. Над всеми ними главенствует одно из простейших правил: избавляйтесь от проигрышных сделок до того, как они потащат Вас за собой!

Трейдеры, забывающие, что торговля требует капитала, а капитал, однажды потерянный, очень трудно восстанавливается, идут по пути к разорению. Существует масса причин купить акцию. Очень легко открыть опасную позицию и удерживать ее, даже когда она идет против Вас.

Успешные трейдеры узнали - обычно через болезненные потери - насколько опасно держать позицию, которая не оправдывает ожиданий. У них выработалось стойкое неприятие позиций, которые уходят против них дальше, чем они ожидали.

Чтобы выработать подобную дисциплину выхода в вашей торговле, попробуйте в течение следующих нескольких месяцев проделать следующее:

Не позволяйте себе никаких вольностей при выходе: Каждый раз, когда Вы открываете сделку, задайте цену стоп-лосса и пусть он срабатывает, даже если Вы полагаете, что акция скоро развернется в вашу сторону. Как только Вы будете уверены, что можете своевременно выходить из проигрышных сделок, можно понемногу позволять себе все больше регулировать выходы в процессе сделки.

Отслеживайте, что происходит с каждой акцией после Вашего выхода: Понаблюдайте за дальнейшим поведением акций, из которых Вы вышли. Через какое-то время Вы будете твердо знать, насколько часто выход был лучшим решением, и насколько редко акция на самом деле быстро и сильно разворачивалась.

Привыкайте признавать свои заблуждения: это – вот главная причина того, что мы не берем маленькие убытки, чтобы предотвратить большие. Поработайте над преодолением этой помехи, признавая свои ошибки так часто, как только можете. В случайных беседах, при общении с другими трейдерами, в исследованиях недавних сделок, высветите по крайней мере одну ошибку, которую Вы сделали. Вы не умрете, признав, что были неправы, но постепенно станете спокойнее признаваться, что провели неважные сделки, и начнете выходить из них прежде, чем они смогут повредить Вам.

## Неосознанный путь к поражению

Поспрашивайте трейдеров об их причинах для торговли, и большинство скажет Вам: "Я хочу сделать огромную прибыль". Несмотря на то, что большая часть трейдеров приходит в бизнес, чтобы получить существенную отдачу на свои деньги, подавляющее большинство из них сливает свои счета. Почему так много трейдеров терпит неудачу? Очевидная причина для многих - в том, что они не знают, как торговать. Они не используют надлежащее управление рисками. У них нет достаточных финансовых ресурсов. Отсутствует эффективная торговая платформа. Они не имеют надежных стратегий торговли. У многих нет хороших отправных точек - отсутствует ясное понимание того, как работают рынки. Любой или все эти факторы могут привести начинающего трейдера к катастрофе. Не обязательно исследовать глубины души, чтобы найти иные причины неудачи. Считается, что среди многих потенциальных трейдеров есть часть, не осознающая процессы, подрывающие их усилия в трейдинге. Возможно, присутствует подсознательный, скрытый мотив для саморазрушения. Опытные трейдеры особенно интересуются этой темой. Много видных, успешных трейдеров закончили свою карьеру проигрышем большей части капитала, а многие так и не смогли вернуться на рынок. Кое-кто понял, что причиной провала стала скрытая тяга к саморазрушению.

Много лет назад Фрейд описал людей, терпящих фиаско после достижения большого успеха в "Сломленные Успехом". Согласно Фрейду, некоторые люди после достижения мечты всей жизни чувствуют вину и начинают физически болеть. Достигнув мечты, им становится не комфортно, и они подсознательно предпринимают шаги, чтобы наказать себя за успех.

Современные психологи, напротив, не считают, что люди сознательно или

подсознательно ищут неудачи. Люди испытывают провал потому, что не могут справиться с трудными ситуациями. Другими словами, трейдеры неоднократно терпят фиаско не потому, что имеют неосознанное желание свести усилия на нет, а потому, что трейдинг – трудное занятие.

Психоаналитик Рой Шафер спорит, однако, что некоторые люди рассматривают "успех" как вид провала, и искаженным способом избегают "успеха" потому, что подсознательно рассматривают его, как неудачу. Например, в одном социологическом исследовании молодой человек избегал успеха потому, что боялся добиться большего успеха в жизни, чем его отец, который всю свою жизнь был неудачником. Старые трейдеры также делали подобные наблюдения. Некоторые начинающие трейдеры не торгуют просто для того, чтобы делать прибыль. У них есть скрытые мотивы. Они хотят показать родственникам и друзьям, что могут добиться успеха. Проблема здесь состоит в том, что, в то время как сознательно можно бороться за успех, остается мощная психологическая установка, полученная от других, что он или она не достойны успеха. Подсознательно трудно (но не невозможно) доказать, что большинство неправо. Вам важно, что ваши друзья и родственники думают о Вас. Они определяют, кем Вы являетесь и, подсознательно, Вы не можете хотеть доказать их неправоту. Лучше всего не позволять такому психологическому воздействию влиять на вашу торговлю. Всегда торгуйте только для себя. Торгуйте потому, что Вы хотите этого сами, а не потому, что нужно доказывать что - либо себе или кому - то еще. Иначе Вы поставите планку целей слишком высоко, что приведет к сильному стрессу, а это обычно ведет к провалу.

Как мы часто упоминали в наших статьях, неосознанные процессы не должны влиять на тех, кто занимается трейдингом. Если Вы думаете, что ваши причины для торговли могут отражать потребность удовлетворить прошлые неосознанные конфликты, стоит поработать с этими проблемами с помощью опытного трейдера или другого профессионала. Не позволяйте неосознанным мотивам взять верх над собой. Идентифицируйте их, работайте с ними, и торгуйте свободно, легко и прибыльно.

## Не углубляйте ямы

У Билла сегодня плохой день. Он проиграл 1000 \$. Он думает: "Я не могу закончить день с минусом в 1000 \$. Я попробую вернуть эти деньги до конца дня". Он продолжает торговать, при том, что его планы нарушились, он чувствует, что стресс нарастает, что он не в себе. Он делает несколько ошибок подряд и теряет еще 5000 \$. Его счет подвергся серьезному удару. Билл понимает, что он выиграл бы материально, если бы постоял в стороне и восстановил свое самообладание перед продолжением торговли. Вместо этого, он вырыл более глубокую яму, чем можно себе позволить, и выбраться из нее будет очень тяжело. Звучит знакомо? Многие трейдеры боятся принимать на себя ограничения. Вместо того, чтобы взглянуть фактам в лицо, они продолжают торговать, несмотря на серьезные потери. Успешные трейдеры, напротив, ежеминутно контролируют свое настроение, мышление, и опыт. Если какой-либо из этих факторов не в порядке, они берут перерыв. Для долгосрочного успеха жизненно важно разработать план самоконтроля. Контролируйте свое настроение в целом и определенные эмоции в частности. Когда Вы не чувствуете себя в полном порядке, прекратите торговать.

Систематически контроль вашего настроения обязателен. Некоторые трейдеры предлагают оценивать настроение перед открытием рынка по 10-тибалльной шкале, от полного пессимизма (1) до энергичного оптимизма (10). Если они не оценивают себя на 8 или выше, то берут выходной. Они отдыхают, расслабляются и заряжаются энергией для возврата на рынок.

В дополнение к оценке вашего общего настроения, важно также идентифицировать чувство сожаления. Сделав ряд убыточных сделок, мы сожалеем о этом. Сожаление - мощная эмоция; оно часто сильнее страха и жадности. Трейдерам следует всячески избегать сожаления. Чувство сожаления вынуждает нас признавать, что мы были неправы. Это заставляет нас чувствовать вину. Мы погружаемся в сценарии "если бы": "Если бы я сделал X или Y, я бы не потерял". Сожаление заставляет нас чувствовать дискомфорт. Самый легкий способ избежать сожаления состоит в отрицании того, что Вы сделали ошибку, полагая, что можно вернуть все, что потеряно. Проблема с уходом от сожаления состоит в том, что Вы уводите свое внимание далеко от проблемы. Вы не замечаете, что кое-что неправильно. Вы будете не в состоянии видеть, что изменились фундаментальные факторы, или Вы изменились в психологическом отношении, или изменилось состояние рынка. В любом случае, лучше постоять в стороне, чем продолжать торговлю. Когда Вы получили череду убытков, которые Вы считаете несправедливыми, Вы будете чувствовать гнев; Вы захотите отомстить рынку. Когда Вы ощущаете эти эмоции, скорее всего, это путь ухода от последующих чувств сожаления из-за принятия потери. Жизненно важно прекратить торговлю в этот момент. Вы потеряли объективность и, скорее всего, начнете торговать импульсивно, не в силах сосредоточить все внимание на рынке. Сопутствующая эмоция - страх. Когда Вы боитесь последствий проигрыша денег, Вы также избегаете сожаления. Лучше прекратить торговать, восстановить самообладание и взяться за работу снова уже со свежими силами, может быть, на следующий день.

Вы должны предпринять активные действия, чтобы минимизировать чувство сожаления. Нейтрализуйте эти эмоции, контролируя свои мысли. Когда кто-то сожалеет, он обычно думает: "Я должен был сделать X, я - нехороший человек, раз не сделал X". Правда, однако, в том, что рынки - непредсказуемы. Вы не можете обвинять себя в непредусмотрительности. И, если Вы потеряли деньги, потому что не четко определили план торговли или не придерживались его, сожаление не слишком поможет Вам. Оно может быть полезно, когда нужно немного подтолкнуть себя, но гораздо полезнее увидеть более позитивную перспективу и подумать: "Трейдинг требует практики; чем больше я практикую, тем больше я разовью дисциплину, которая нужна, чтобы быть прибыльным трейдером".

## **Сохраняйте объективность**

Лучшие трейдеры безусловно честны в отношении своих результатов. Всегда существует сильный соблазн подправить оценку нашей работы в лучшую сторону. Мы хотим хорошо думать о себе, поэтому стремимся доказать, что добились большего успеха, чем на самом деле. Но долгосрочный успех требует, чтобы Вы точно знали, где находитесь. Есть бесчисленные примеры трейдеров,

игнорирующих свои ограничения, ежегодно пополняющих свои счета и, в результате, так никогда и не добившихся прибыли. Это стыдно. Если бы они объективно посмотрели на свои результаты, вели записи тех стратегий и методов, с которыми работали, и усиливали выигрышные стратегии, они могли бы достичь доходности. Это может оказаться эмоционально тяжело, но мужественно встречать ограничения - единственный путь, которым можно достичь долгосрочной доходности.

Сталкиваться с ограничениями трудно, особенно для плохого трейдера. Психолог доктор David Dunning доказывает, что плохие работники "блаженно не осознают свою некомпетентность". Они слишком высоко оценивают свои способности. Интуиция подсказывает им, что их работа просто превосходна, хотя объективные оценки оставляют желать много лучшего. Например, когда людям предлагают пройти тест на способности, типа логического мышления, грамотного письма и решения головоломок, они имеют тенденцию слишком высоко оценивать свою работу: они думают, что их результат гораздо выше среднего, хотя на самом деле он располагается в нижней четверти. Столь смещенные оценки не ограничиваются тестами. Представители разнообразных профессий слишком высоко оценивают свои способности. Участники дебатов в колледжах ошибочно считают себя самыми красноречивыми. Плохие охотники думают, что они опытные стрелки. А медицинские работники думают, что знают, как диагностировать пациентов точнее, чем они могут на самом деле. Исследования показали, что, даже когда людям предлагают деньги за точную оценку их работы, они так и не могут этого сделать. Это явление было также отмечено и в царстве трейдинга. Поведенческий экономист доктор Terrance Odean, например, показал, что онлайн-инвесторы имеют тенденцию торговать за пределами своего опыта. У них нет точной картины того, что они могут, а что не могут делать, поэтому они «переторговывают» и, в конечном счете, уменьшают свою прибыльность. Жизненно важно для долгосрочного успеха сохранять точную, объективную оценку вашей работы. Не позволяйте себе думать, что у Вас больше опыта, чем на самом деле. Лучшие работники не слишком высоко оценивают свои способности. Они пробуют измерить свои результаты настолько точно, насколько возможно, и избегают беспокойств о том, "хорошие они работники" или нет. Они живут настоящим, пытаются улучшить свои способности, вместо того, чтобы убеждать себя, что они - великие. Они объективно видят недостатки, оценивают их значения, и предпринимают решительные действия для улучшения. В конце концов, сосредоточение на сегодняшнем опыте помогает им сохранять прибыльность.

Так попробуйте быть настолько объективны в своей работе, насколько возможно. Имейте в виду, что ваши интуитивные оценки могут быть чрезвычайно преувеличены. Попытайтесь игнорировать их. Создайте объективное зеркало ваших результатов, типа торгового дневника. С ним Вы будете знать точно, насколько хорошо торгуете. И тогда, скорее всего, Вы предпримете шаги к достижению и увеличению прибыльности.

## **Ваш творческий потенциал**

Творческий трейдер на голову выше толпы. Множество трейдеров - конформисты.

Они смотрят в сторону масс за подтверждением своих решений. Если толпа покупает, они покупают. Если толпа продает, они продают. Но выигрывающие трейдеры – более гибки. Когда им нужно, они смело идут против толпы. Они прислушиваются к своей интуиции и позволяют вести себя собственным ощущениям. Способность изобрести и разработать новые торговые стратегии - талант, отделяющий выигрывающего трейдера от любого другого. Полезно понять творческий процесс и научиться поднимать ваш творческий потенциал.

Почему некоторые люди более творческие, чем другие? На этот счет существует много теорий, но психолог Carl Rogers предложил одну из самых влиятельных. Rogers указал, что множество людей вырастает в обстановке, где они ощущают угрозу. Они чувствуют себя столь психологически ненадежно, что боятся выражать собственные идеи. Родители чрезвычайно контролировали их, веря, что, если дети не будут соответствовать их ожиданиям, они не заслужат их уважения. Был скрытый подтекст, что "если бы вы не будете делать, что я говорю, я не буду сильно любить вас". Творческие люди, наоборот, чувствуют себя свободно и безопасно, безо всяких затруднений, исследуя новые идеи и убеждения. Они свободно ищут новые знания и живут по собственным внутренним стандартам. Например, в исследовании Д-р. Harrington, у детей изучалась среда, в которой они росли, а творческий потенциал оценивался, когда эти дети достигали юношеского возраста. Творческие молодые люди выросли с родителями, которые уважали мнение своего ребенка и поощряли их высказывать эти мнения. Они позволяли детям принимать собственные решения и поощряли их к исследованию мира. Менее творческие дети выросли у родителей, которые не позволяли своим детям исследовать свои ощущения и идеи. Они не позволяли детям принимать решений, веря, что "ребенка нужно видеть, но не слышать". Наблюдатели описали воспитательные методы таких родителей, как сверхконтролирующие и чрезвычайно критические.

Полученные данные показывают, что наши прошлые детские опыты, возможно, влияют на нашу способность думать творчески. Люди, у которых были чрезмерно критичные и контролирующие все и вся родители, боятся выражать собственные чувства и идеи, как взрослые. Они боятся гибко думать, смотреть внутрь себя и идти по собственному пути. Если вы выросли в таком окружении, вам, возможно, трудно думать творчески. Вам трудно следовать своим ощущениям? Вы подспудно боитесь, что будете наказаны, если совершите ошибку? Вы чувствуете, что должны получить разрешение от других перед принятием важных решений? Если вы ответили "да" на любой из этих вопросов, вы, возможно, выросли в таком окружении, где не поощрялось творческое мышление.

Важно подумать о том, каким образом вы препятствуете себе думать свободно или открыто. Жизненно важно признать, что прошлые детские переживания с родителями и другими значимыми взрослыми, возможно, все еще влияют на вашу способность думать свободно и гибко. Вас, возможно, научили, что вы должны получить одобрение от вышестоящих (хотя таковых в трейдинге не существует) и что вы не можете доверять собственным восприятиям мира. Вы, может быть, также боитесь, что "сделаете что-то не так" и будете жестоко наказаны. Будучи взрослым, однако, полезно напоминать себе, что родителей, наблюдающих за каждым вашим движением, нет рядом с вами. Вы можете довериться собственному мнению. Вы можете действовать независимо и важным будет мнение единственного человека - Вас. Вам не нужно искать одобрения у других

Если вы хотите быть независимо мыслящим, творческим трейдером, важно выявить убеждения, которые удерживают вас от этого. Вы, возможно, научились ограничивать себя еще в детстве. Найдите убеждения, которые препятствуют вам думать творчески, и обнаружите, что вам стало легче думать о новых и прибыльных торговых идеях. Как только вы выпустите на волю свой творческий потенциал, вы достигнете новых высот, как трейдер.

## **Движимые честолюбием**

Выигрывающими трейдерами движут сильные побуждения для достижения цели. Учителя трейдинга и опытные трейдеры знают, что самые прибыльные трейдеры - это те, кто еще в молодом возрасте решил добиться успеха. Это тот сорт людей, которые будут проявлять упорство, пока не решат поставленной задачи. Их трудно отговорить. Они напрягаются до предела, овладевая навыками, пока они не достигнут высот мастерства. А в ходе процесса они проявляют твердую, как скала, уверенность. Они делают все так быстро и так самостоятельно, как только возможно. Если ваша цель - быть прибыльным трейдером, в ваших интересах относиться к этому с рвением.

Психологи изучали честолюбивых людей десятилетиями. Такие люди обладают несколькими общими особенностями: Они неутомимо работают для достижения своих целей. Они открыты для новых опытов и постоянно ищут новые пути достижения очередных высот. Но, возможно, самый интересный аспект их личности - это путь достижения цели. Они чрезвычайно организованы и сосредоточены. Например, они стремятся побыстрее пройти сквозь легкие задачи, чтобы решить более трудные. Они расставляют приоритеты и посвящают большую часть усилий действительно сложным задачам, пренебрегая теми, которые кажутся относительно легкими.

В том, что касается результативности их работы, они предпочитают подробные и конкретные данные. Они выберут честную, точную оценку, которая выявит их недостатки с детальной тщательностью, а не поверхностный беглый обзор. Они не боятся сталкиваться с недостатками. Они работают независимо. Они не озабочены результатами других. Хотя они чрезвычайно конкурентны, они не сравнивают себя с другими. Единственный ориентир для постановки целей – они сами.

Полезно видеть амбициозного трейдера в качестве модели для достижения успеха. Работайте неутомимо, чтобы достичь своих целей. Но будьте организованным и разумно распределяйте свое время. Например, не тратьте время бесцельно, размышляя, которую из нескольких одинаково прибыльных возможностей взять. Выберите одну и посвятите оставшуюся часть времени и энергии написанию детального торгового плана. Спланируйте стратегии входа, выхода и управления риском. Как только ваш план написан, следуйте ему без особых усилий. Не бойтесь взглянуть в лицо своим ограничениям. Займитесь ими с разумным оптимизмом: Если вы трудитесь достаточно усердно и прикладываете усилия в нужных местах, вы станете прибыльным трейдером. Постоянно практикуясь, вы, в конечном счете, наберете опыт, необходимый для освоения



рынка.

## Динамика самоконтроля

Успешные трейдеры дисциплинированы. Они спокойны и рациональны. Они не позволяют таким эмоциям, как страх или жадность повлиять на свои решения. Они разрабатывают четкие планы торговли и в состоянии следовать им. Они тщательно избегают действовать под влиянием импульса. Систематический, дисциплинированный трейдинг – это хорошо, но все мы знаем, что трейдеры не всегда дисциплинированы. Психологическое исследование ученых из SUNY, Олбани (Muraven, Slessareva и Shmueli, 2003) по динамике самоконтроля может подсказать, что необходимо для развития дисциплины и самоконтроля.

Чтобы сохранять самоконтроль, требуется физическая и психическая энергия. Например, исследования показали, что у многих людей существуют ограничения на количество самоконтроля. Когда их в лаборатории просят решить ряд задач, требующих самоконтроля, в конце концов они устают и с трудом сохраняют самообладание при выполнении последующих задач. Это явление обычно наблюдается у трейдеров, неоднократно входящих и выходящих из рынка. Они замечают, что делать сделку за сделкой становится все труднее, появляется усталость и продолжать торговлю трудно. Самоконтроль отнимает энергию и, чем больше дисциплины Вы должны проявить, тем больше энергии потребуется для продолжения работы. Как и при любой напряженной деятельности, Вы, в конечном счете, исчерпаете запасы энергии. Таким образом, наиболее очевидный способ сохранять самообладание на долгое время состоит в том, чтобы пополнить психическую энергию. Но как Вам ее сэкономить или накопить? Конечно, Вы можете ограничить число сделок, которые Вы делаете в день или в неделю и, таким образом, ограничить количество энергии, которую расходуете. Вы можете также убедиться, что Вы достаточно много спите, регулярно делаете физические упражнения и едите питательную пищу. Это также будет гарантией, что ваша физическая и психическая энергия - на пиковых уровнях.

Психологическое исследование Muraven предлагает интересный поворот в динамике самоконтроля, который особенно подходит для торговли. Побуждающие стимулы, типа прибыли, которую трейдеры получают от выигранной сделки, могут оказать мощное влияние на способность сохранять самоконтроль. Когда стимулы малозначащи, людям труднее сохранять работоспособность. Например, когда в лаборатории участникам обещали малое вознаграждение, после завершения различных задач, которые требуют самоконтроля они чувствовали себя утомленными и выжатыми, они в конечном счете настолько устали, что на последующих задачах стали недисциплинированными. Участники, которым обещана большая награда за сохранение дисциплины, напротив, гораздо легче сохраняют самообладание. Они как будто думают: "Я устал; я хочу успокоиться и расслабиться, но стимулы достаточно высоки, надо еще немного поработать". Вы можете видеть, какое значение это имеет для торговли. Если трейдер делает сделку за сделкой, основываясь на детальном плане торговли, но не получает достаточной прибыли, ему будет сложно поддерживать дисциплину на последующих сделках. Трейдер может подумать: "Стоп. Я напрасно следовал своему плану, нужно торговать посвободнее". В моменты усталости люди часто отставляют планы торговли в сторону.

Второе интересное наблюдение касается того, как усталость влияет на восприятие награды. Когда участники уставали в результате завершения ряда задач, требующих самоконтроля, им было трудно верно оценивать стимулы. Они недооценивали награду и поэтому стимулы их меньше вдохновляли.

Эти исследования показывают, как усталость и мотивы влияют на способность сохранять самоконтроль. Когда трейдер устает после ряда сделок, ему будет трудно поддерживать дисциплину. Кроме того, при усталости снижается значение потенциальной награды, которую можно достичь, если сохранять самообладание. Таким образом, в ваших интересах накопить так много психической энергии, как только возможно. Если у Вас будет много энергии, Вы сможете лучше оценивать потенциальную прибыль, которую получите, поддерживая дисциплину. А если в фокусе деятельности находится потенциальная прибыль, она может действовать, как мощный стимул. Вы будете поддерживать дисциплину, даже когда начинаете немного уставать. Не стоит недооценивать воздействие психологических процессов, которые могут помочь Вам сохранить дисциплину. Убедитесь, что Вы хорошо отдохнули и полны энергии перед началом торгового дня. Чем больше энергии будет в Вашем распоряжении, тем легче Вам будет поддерживать самоконтроль, необходимый, чтобы следовать плану торговли и последовательно получать прибыль.

## **Концентрируйтесь на сделке**

Когда вы вошли в сделку, важно оставаться сконцентрированным на ее мониторинге. Вы должны быть в состоянии точно отследить сигналы, которые указывают, что рынок идет против вас, и целесообразно действовать, чтобы себя защитить. Психологические проблемы, такие, как сомнения, неуверенность или необязательность, могут, тем не менее, отвлекать вас. Они могут значительно снизить вашу способность без напряжений следовать торговому плану и управлять сделкой. Хотя, по существу, невозможно снять все психологические конфликты с вашей души, полезно попытаться решить их таким образом, чтобы они не вторгались в ваше сознание и не мешали сосредоточиться на сделке.

Когда у вас есть психологический конфликт, в ваших интересах решить его как можно быстрее; иначе он исподволь будет постоянно отнимать драгоценные запасы ограниченной психической энергии. Идентифицируя психологические проблемы перед торговым днем, вы можете уменьшить возможности этих проблем повлиять на ваше сознание, когда вы менее всего ожидаете этого. У вас в подсознании есть нерешенные конфликты? Тяжело вывести эти конфликты из сознания и сделать вид, будто их нет. Наоборот, чем больше вы будете закрывать глаза на существование этих конфликтов, тем больше будете тратить психической энергии. Вместо этого лучше их признать. Чаще всего, уже сам факт признания ваших конфликтов приведет к быстрому решению. (Как предлагает Д-р Ari Kiev, если вы признаете проблему, вы сможете легко справиться с ней.)

Даже если у вас не слишком много конфликтов, требующих решения, существуют конфликты, с которыми рано или поздно сталкивается каждый трейдер. В трейдинге есть много убеждений, которые имеют вес, но которые трудно принять. Например, начинающие трейдеры должны признать и допустить возможность

того, что череда выигрышных сделок, скорее всего, явилась результатом удачного стечения обстоятельств, а не мастерства трейдера. Хотя очень приятно думать, что мы - блестящие трейдеры, лучше признать возможность того, что мы, наверное, не столь талантливы, как хотелось бы, чем делать вид, будто мы – не те, кто есть на самом деле. Так как симуляция наличия опыта торговли отнимает много психической энергии, лучше предпринять действия, чтобы исправить ситуацию. Эту энергию лучше направить, например, на освоение методов торговли, отточить навыки и стать настоящим лучшим трейдером.

Есть убеждения, которые некоторые трейдеры могут бояться признать. Например, трейдер может думать: "Возможно, когда-то я был хорошим трейдером, но рыночные условия изменились и я теперь не могу соответствовать своим ожиданиям прибыльной торговли". Все трейдеры, так или иначе, сталкиваются с такой возможностью. Неважно, истинна она или ложна, допуская такую мысль в подсознание, вы отнимаете у себя психическую энергию. Лучше ее опознать и, если она ложна, напоминать себе, что это - абсурд, а, если она истинна, предпринять необходимые меры (например, изучив новые торговые стратегии), чтобы доказать ее ошибочность.

В подсознании прячется множество психологических конфликтов. Они скрываются там неосознанно для вас, но, когда вы находитесь в уязвимом состоянии, например, когда Вы напуганы или разочарованы, эти мысли могут всплыть на поверхность. Не стоит игнорировать эти психологические проблемы. Лучше честно признать их. Как только вы это сделаете, вы сможете сказать себе: "это, возможно, истинно, но это сейчас несущественно". Затем, в нерабочие часы потратьте на это некоторое время. Конфликты подсознания могут иметь мощное влияние на вашу способность сосредоточиться на сделке. Убедитесь, что конфликты существуют, потратьте время на их рассмотрение и попробуйте решить их. Если вы сможете сделать это эффективно, вы сможете достичь сознания выигрывающего трейдера.

## **Управляйте своим временем**

Дня не хватает, чтобы все сделать. В трейдинге это особенно верно. Торговых стратегий очень много и Вам просто не хватит времени, чтобы изучить их все. Существует бесконечно много возможностей для сделки, и когда Вы пытаетесь охватить всю доступную информацию о рынке, в ней можно утонуть. Жизненно важно установить приоритеты, принять твердые решения, что Вам нужно делать, и сосредоточить энергию на достижении определенных целей.

Во многих профессиях, чем больше Вы работаете, тем большую отдачу получите. Если Вы что-то продаете, чем больше предложений сделаете, тем больше сделок совершите. Если Вы - строитель, чем больше часов посвятите работе, тем больше денег принесете домой. Трейдинг же во многом отличается. Здесь нет непосредственной корреляции между количеством совершенной работы и полученной прибылью. Вы должны расставить приоритеты. Например, Вы не должны тратить по нескольку часов, просматривая публикации о рынке, если это непосредственно не ведет к прибыли. Вы должны работать эффективно и

убедиться, что время, которое Вы проводите за изучением трейдинга и рынка, потрачено с пользой.

Торговля не требует 40-часовой рабочей недели. Здесь не получится работать 40 часов в неделю, чтобы получать твердую зарплату. Все зависит от достижения определенной цели, независимо от того, сколько время для этого потребуется. Например, для квалифицированного трейдера может хватить 15 минут, чтобы сделать прибыль, достаточную для оплаты годовых расходов на жизнь. Опытные трейдеры не должны тратить по 40 часов в неделю, чтобы заработать на жизнь, если у них есть необходимые навыки (а начинающим трейдерам следует потратить больше времени, накапливая опыт). Дело в том, что, если Вы - начинающий трейдер, Вам не стоит думать, что все, что Вы делаете, принесет прямую выгоду. В сутках не очень много часов, так что Вы должны проводить время эффективно. Не тратьте ограниченное время впустую на действия, которые не приносят прямой выгоды. Например, если Вы внутрисуточной или свинг-трейдер, не имеет смысла читать о рынках и мировых событиях, которые не имеют прямой связи с акциями, которыми Вы хотите торговать. Избегая информационной перегрузки. Вы сохраняете сосредоточенность и эффективность. Торгуйте несколькими ключевыми акциями и знайте все, что сможете узнать об этих акциях. Станьте любительским специалистом. Запомните модели графика, как цены колеблются в течение дня, и факторы, которые совпадают с изменениями цен. Интерес к акциям, которыми Вы не планируете торговать, или к более широким экономическим событиям, которые не влияют на ваши ключевые акции, потребует времени, которого у Вас нет.

Трейдинг требует тяжелой постоянной работы. Необходимо мудро управлять временем и энергией. Фокусируйтесь на главном. Не отвлекайтесь на дополнительные стратегии торговли, которые Вы никогда не будете использовать, или на новые индикаторы, избыточные по сравнению с основными индикаторами тренда. Не надо думать, что нужно следить за всеми средствами информации. Работая эффективно, Вы накопите опыт, и станете стать последовательно прибыльным трейдером.

## **Деньги – еще не все**

Есть множество примеров людей, оставивших высокооплачиваемую работу, чтобы последовать за своими страстями. Адвокат может открыть кафе, чтобы осуществить давнишнюю мечту. Глава корпорации может рано отойти от дел ради новой карьеры, как джазовый музыкант. Многие из этих людей знают, что деньги, в конце концов – неважный стимул. Гораздо больше удовлетворения появляется, когда достигаешь заветной цели, независимо от того, сколько денег она принесет. Многие выигрышные трейдеры более увлечены самим процессом торговли, чем прибылью, которую они делают. Привычно слышать, как трейдеры говорят: "я так люблю торговать, что занимался бы этим и бесплатно". Действительно, бросив взгляд на пути высших трейдеров, похоже, это так и есть: Они все пытались закрепиться в индустрии трейдинга как можно скорее, на любой работе, хоть как-то связанной с торговлей. Рынки очаровывали их. Деньги были или вторичны, или вообще не интересовали их.

Успешные трейдеры любят принимать вызов рыночных предложений и

рассматривают свою работу, как значащую. Но многие начинающие трейдеры смотрят на торговлю сточки зрения успешности. Они сосредотачиваются на конкуренции с другими, на желании перегнать их по прибыли, чтобы иметь возможность похвастать. Такой подход может поначалу удовлетворять трейдера, но через какое-то время этого уже будет недостаточно. Однако полезнее сосредоточиться на более интересных и лично значащих целях. Лучше относиться к трейдингу, как к интеллектуальной задаче. Рыночные действия интересны сами по себе. Полезно, решая задачи, изобрести новые стратегии торговли, и наблюдать, как работают ваши идеи. Этот захватывающий и приятный процесс, независимо от того, выигрываете ли Вы или теряете. Такой взгляд на трейдинг может действовать, как мощный стимул. При таком подходе более вероятно ощущение удовлетворения, легче контролировать сильные стрессовые ситуации, которые рынок создает в изобилии. Когда Вы не сосредоточены на прибыли, легче оставаться спокойным и сосредоточенным. Вам будет легче принять свои ограничения. И, в конце концов, Вы обнаружите, что ваши результаты улучшились.

Взгляд на трейдинг создает ваше отношение к нему, а значит, определяет конечные результаты. Те, кто находят удовлетворение в торговле, как в таковой, лучше справятся с любой работой и достигнут высоких показателей. Так выработайте в себе здоровый подход к успеху. Не сосредотачивайтесь на деньгах и статусе, который может принести успешная торговля. Наслаждайтесь самим процессом торговли.

## **Думая о главном**

Многим начинающим трейдерам трудно признать неопровержимый факт: Вы не сможете разбогатеть уже завтра. Даже на чередке сделок Вы можете заработать лишь относительно небольшую прибыль. Опытные трейдеры знают об этом. Они могут надеяться в конце концов получить большую прибыль, но сейчас, в отдельно взятый день они сосредотачиваются лишь на том, чтобы заработать так много разумной прибыли как только возможно, однако не в единственной сделке, когда нужно все поставить на кон. Многие знают об этом, но не многие принимают. Многие изначально живут надеждами на огромные доходы, на получение денег, за которые можно обеспечить себе роскошную жизнь. Или же деньги требуются, чтобы показать семье и друзьям, что они достойны зависти или уважения. Опасно подходить к трейдингу с такими взглядами. Это напрямую противоречит факту, что потребуется некоторое время до того, как получится сделать достаточно денег, чтобы поддерживать новый стиль жизни или привлекать остальных.

Какой вред в представлении больших богатств? Никакого, если вы осознаете, что это лишь фантазии. Если вы мечтаете о том, как большие выигрыши изменят вашу жизнь, вы поневоле захотите получить гигантские прибыли, а затем, по всей вероятности, предпримите к этому меры, даже пренебрегая рисками. Вы начнете брать неоправданно большой риск в надежде на утроение вашего капитала. Или же вы захотите отойти от своего торгового плана, потому что вы видите потенциал крупного выигрыша. Вас могут посещать мысли, типа: "Если я не могу быстро сделать большие деньги, трейдинг не стоит внимания".

Важно оставаться скромным. Неправдоподобно, что вам посчастливится обеспечить себя на всю жизнь всего лишь после нескольких, даже удачных сделок. Вам придется прилагать усилия точно так же, как все опытные, успешные трейдеры. Жизненно важно для выживания, чтобы вы выработали соответствующие взгляды. Когда-нибудь вы, возможно, будете богаты и начнете вести соответствующий стиль жизни, но это случится не завтра и не в этом году. Пока обратитесь к сегодняшнему дню. Сосредоточьтесь на процессе изучения торговли. Трейдинг - это удовольствие и вы должны наслаждаться им. Если вы посмотрите с этой стороны, вы будете удовлетворены своими торговыми результатами, какими бы они ни были. И, когда вы торгуете согласно детальному торговому плану, используете соответствующий контроль риска и стремитесь только к разумной, реалистичной прибыли, вы будете торговать спокойнее и объективнее. Вот тогда, возможно, через какое-то время, вы сделаете те деньги, которые осуществят ваши самые потаенные мечты. А пока - тяжелая работа, реальные цели и постоянство - единственные вещи, которые помогут вам стать прибыльным трейдером.

## **Объективность и невозмутимость: идеальное мышление**

Одна из самых частых ошибок начинающих трейдеров – позволение своим эмоциям влиять на торговые решения. Например, типичный новичок входит в слишком крупную сделку и поэтому не может следовать своему плану. Следствия такого подхода - в чрезмерной эмоциональности. Решения наверняка будут импульсивны и основаны на скорее, на страхе, чем на холодном, объективном анализе доступной информации.

Эмоции смещают восприятие рынка и часто ведут к основным ошибкам в трейдинге. Хотя многие трейдеры понимают умом, что нужно сохранять объективность, это довольно трудно делать на самом деле. Цены находятся в постоянном движении, а извлечение выгоды от этой волатильности - способ, которым трейдеры делают прибыль. Самая большая прибыль делается, когда толпа эмоционально реагирует, когда рынок разворачивается, тренд меняется, а дисбаланс спроса и предложения обеспечивает цене импульс и скорость. Понятно, что при быстрых изменениях цен эмоции мечутся вверх и вниз. Большинство людей находит такую атмосферу некомфортной. Более оптимальное эмоциональное состояние - когда трейдер сосредоточен на процессе торговли. Он спокоен, расслаблен и способен легко анализировать поток поступающей информации.

Как Вы можете поддерживать оптимальный уровень эмоций? Конечно, требуется практика и опыт на рынке. Но есть несколько предосторожностей. Вначале попробуйте ограничить свой риск. Торгуйте маленькими позициями. Полезная поговорка: "Торгуйте на деньги, которые Вы можете позволить себе потерять". Если Вы рискуете деньгами, которые не можете позволить себе потерять, Вы, естественно, будете ощущать ненадежность и обязанность. Лучший способ управлять такими страхами состоит в торговле меньшими позициями. Также

обязательно использовать защитный стоп. Хотя требуется некоторый навык в размещении стопа, он добавляет уровень защиты, которая, в свою очередь, помогает ослабить страх и беспокойство, которые Вы испытываете при отслеживании хода сделки. Наконец, всегда стройте очень подробный план сделки. Ничего не оставляйте вне поля зрения. Страх и беспокойство сильнее всего проявляются в условиях неуверенности. Когда Вы оставляете какой-либо элемент вашего плана торговли неуточненным, Вы не будете уверены в том, что нужно делать при всех возможных условиях. Определяя каждый элемент плана торговли, Вы будете точно знать, что следует делать при любом возможном сценарии развития событий. Не позволяйте вашим эмоциям взять над Вами верх. Примите меры предосторожности для управления риском и торгуйте подробным планом с четко определенными стратегиями входа и выхода. Вы достигнете последовательной прибыльности.