

Марк Дуглас

Зональный трейдинг

Победа над рынком благодаря
уверенности, дисциплине и
настрою на успех



Эта книга описывает всесторонний взгляд на трудности, с которыми сталкивается человек, принявший вызов от финансовых рынков. Когда наступает понимание того, что дело не ограничивается подсказками брокеров, а обоснование покупки или продажи является, в сущности, чрезвычайно сложным делом, дающим непредсказуемые результаты. Книга предлагает серьезный психологический подход, который должен содействовать достижению стабильных положительных результатов торговых решений трейдера. Автор не предлагает готовой системы торговли, но его интерес лежит в совершенно иной плоскости – показать, как следует мыслить для того, чтобы превратиться в стабильно успешного трейдера.

Книга предназначена для широкого круга читателей, самостоятельно выходящих на любые финансовые рынки (фондовые, фьючерсные, валютные и товарные).

- [Марк Дуглас](#)
 - [Посвящение](#)
 - [Предисловие](#)
 - [Введение](#)
 - [Глава 1. Путь к успеху: фундаментальный, технический или ментальный анализ](#)
 - [Глава 2. Соблазны \(и опасности\) трейдинга](#)
 - [Глава 3. Брать на себя ответственность](#)
 - [Глава 4. Стабильность - состояние сознания](#)
 - [Глава 5. Динамика восприятия](#)
 - [Глава 6. Рыночные перспективы](#)
 - [Глава 7. Преимущество трейдера — мыслить категориями вероятностей](#)
 - [Глава 8. Работа с вашими представлениями](#)
 - [Глава 9. Свойства убеждений](#)
 - [Глава 10. Воздействие убеждений на трейдинг](#)
 - [Глава 11. Мыслить как трейдер](#)
-

Марк Дуглас

Зональный трейдинг

**Победа над рынком благодаря уверенности,
дисциплине и настрою на успех**

Посвящение

Эта книга посвящена всем трейдерам, с которыми я имел удовольствие работать в качестве наставника по трейдингу в течение последних 18 лет. Каждый из вас в определенном смысле внес свой вклад руководство, которым может оказаться эта книга для всех желающих торговать с позиции уверенности, дисциплины и устойчивого состояния сознания.

Предисловие

Великий бычий тренд на фондовом рынке спровоцировал не менее серьезную бычью тенденцию и на книжном рынке - было издано огромное количество книг, посвященных тематике зарабатывания денег посредством *трейдинга* на рынках.

Соседствующее со сферой финансовых рынков интеллектуальное пространство кишит идеями, некоторые из них довольно оригинальны, другие вторичны и представляют собой старое содержание в новой обертке. Впрочем, иногда встречаются авторы, самобытность и оригинальность мышления которых резко контрастирует с общим фоном. Один из таких людей - Марк Дуглас.

Книга Марка Дугласа «*Зональный трейдинг*» является плодом многолетних размышлений и практической работы на рынках. Это настоящий клад знаний для тех из нас, кто считает трейдинг своей профессией.

Зональный трейдинг - это всесторонний взгляд на трудности, с которыми сталкивается человек, принявший вызов от финансовых рынков. Для новичка существует лишь одна проблема - изыскать способ зарабатывания денег. Но когда наступает понимание того, что дело не ограничивается подсказками брокеров, а обоснование покупки или продажи является, в сущности, чрезвычайно сложным делом, человек либо приступает к разработке собственной торговой стратегии, либо пытается приобрести ее за деньги. Кажется, что наличие стратегии решит все проблемы и превратит трейдинг на рынках в легкое занятие, не правда ли? Нужно будет просто следовать определенным правилам, и деньги польются на вас рекой.

На этом этапе, а возможно и раньше, новичок приходит к осознанию того, что занятие трейдингом может превратиться в одно из наиболее депрессивных и обескураживающих переживаний в жизни. С этим связано то, что, согласно статистике, 95 процентов торгующих фьючерсами трейдеров теряют все свои деньги уже в первый год занятия трейдингом. Результаты торговли трейдеров на фондовом рынке приблизительно такие же. Поэтому эксперты фондового рынка постоянно указывают на неспособность большинства трейдеров выйти за рамки банального инвестиционного сценария «*покупай и держи*».

Так почему же люди, столь успешные в иных сферах деятельности, терпят сокрушительные поражения в трейдинге? И вообще, успешными трейдерами рождаются или становятся? Ответ Марка Дугласа на это вопрос однозначен: *успешными трейдерами становятся*. Согласно его мнению, человеку необходимо овладеть трейдерским складом мышления. На первый взгляд все довольно просто, но в действительности направление мыслей трейдера далеко от привычного для большинства людей мировоззрения.

Относительный показатель 95 процентов разгромленных на рынке объясним, если принять во внимание, что люди используют в жизни умение и навыки, приобретенные еще в детстве. Когда речь заходит о трейдинге, то становится бесполезным все то, что на протяжении многих лет помогало получать высокие оценки в школе, продвигаться вверх по карьерной лестнице и выстраивать отношения с другими людьми. Оказывается, трейдеры должны научиться мыслить категориями вероятностей, пожертвовав при этом всеми навыками, наработанными для достижения успеха во всех других сферах жизни. Марк Дуглас учит именно этому. Он написал чрезвычайно полезную для трейдеров книгу. В основу ее положен многолетний опыт торговли на финансовых рынках и работы наставником трейдеров в Чикаго; помимо прочего, Марк Дуглас является автором ряда публикаций и регулярно читает лекции по психологии трейдинга, на которую у него имеется свой

собственный взгляд.

Что еще можно тут добавить? Надеюсь, вы получите удовольствие от прочтения книги «*Зональный трейдинг*» и при этом разовьете свой трейдерский склад мышления.

Торн Хартл (Thorn Hartle)

Введение

Целью каждого трейдера является получение прибыли на регулярной основе, но лишь единицы способны на то, чтобы стабильно зарабатывать деньги на рынке. Что отличает эту малочисленную группу успешных трейдеров от основной массы? На мой взгляд, решающим обстоятельством следует считать психологию, так как образу мышления состоявшихся трейдеров присуще своеобразие.

Я начал торговать в 1978 году. В тот период моей жизни я управлял страховым агентством, офис которого был расположен в предместье Детройта. Карьера развивалась очень успешно, и я полагал, что смогу оказаться победителем и в трейдинге. Но, к сожалению, не получилось. К 1981 году я был настолько раздражен моей неспособностью торговать на рынке и параллельно заниматься другим делом, что переехал в Чикаго и стал брокером в компании Merrill Lynch на бирже CBOT (Chicago Board of Trade). Что из этого вышло? Спустя девять месяцев после переезда в Чикаго я потерял все, что у меня было. Таковым оказался результат совмещения моей трейдерской деятельности и сумасбродного стиля жизни, на который уходили все заработанные на рынке деньги.

Этот ранний опыт трейдинга позволил узнать многое о себе и о роли психологии в торговле на финансовых рынках. Все это привело к тому, что в 1982 году я начал писать мою первую книгу: *«Дисциплинированный трейдер. Развитие победного настроения»* (*The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes*). Приступая к работе, нельзя было вообразить, насколько сложным окажется написание книги, целью которой являлось доходчивое объяснение того, что я понял про себя, причем так, чтобы это могло быть использовано другими людьми. Я полагал, что книга будет готова через шесть-девять месяцев. В действительности работа продлилась семь с половиной лет, книга вышла в 1990 году в издательстве Prentice Hall.

В 1983 году я ушел из компании Merrill Lynch и основал собственную консалтинговую компанию Trading Behavior Dynamics, в рамках которой по сегодняшний день разрабатываю и провожу семинары по психологии трейдинга, являясь тем, кого принято называть трейдерским тренером. За моей спиной бесчисленное множество презентаций трейдинговых компаний, клиринговых фирм, брокерских домов и банков, организация инвестиционных форумов по всему миру. Я много занимался на индивидуальной основе с практически всеми типами трейдеров, включая некоторых крупнейших биржевых трейдеров, работающих на биржевых площадках, хеджеров, торговцев опционами, технических аналитиков, а также новичков.

Перед тем, как приступить к написанию этой книги, я 17 лет занимался изучением психологического аспекта трейдинга, что привело к разработке эффективных методов обучения, направленных на обретение стабильного успеха в трейдинге. Ко мне пришло понимание того, что фундаментальной проблемой является способ нашего мышления. Ему присуще нечто, что совершенно не соотнобразуется с характеристиками функционирования рынка.

Успеха добиваются лишь те трейдеры, которым присуща уверенность в действиях и доверие к самим себе, что в комплексе позволяет делать нужные вещи без каких-либо колебаний и сомнений. Их не пугает хаотичность рыночных движений. Они научились концентрировать внимание на информации, которая помогает определять возможности для получения прибыли, и не застревают на новостях, подпитывающих страхи.

Возможно, это кажется несколько сложным, но все сводится к осознанию следующего: (1) необязательно знать, что случится на рынке в следующий момент времени, для того

чтобы заработать деньги; (2) может случиться все, что угодно; (3) каждый момент на рынке отличается единообразием, поэтому любой конкретный случай и результат по-своему уникальны и неповторимы. Сделка или сработает, или нет. В любом случае вы будете дожидаться новой возможности для входа в рынок и будете вновь и вновь проходить через процесс открытия и закрытия позиции. Подобный подход позволяет методично и системно разобраться в том, что действует, а что не ведет к желаемому исходу. И самое главное, вы сможете обрести уверенность в себе, благодаря которой избежите наносящих ущерб действий в условиях агрессивной рыночной среды.

Большинство трейдеров отказывается верить, что корень их проблем лежит в способе мышления, или, выражаясь без обиняков, в том, о чем и как они думают, когда торгуют. В своей первой книге *«Дисциплинированный трейдер»* я обозначил проблемы ментального порядка, с которыми сталкивается трейдер, и выстроил систему умозаключений для понимания их сущности и причин, вследствие которых эти проблемы вообще возникают. При написании книги *«Трейдинг в зоне»* передо мной стояло пять целей:

- доказать трейдеру, что аналитику, какой бы изощренной она ни была, нельзя считать панацеей при разрешении связанных с трейдингом сложностей;
- убедить трейдера, что результаты трейдинга определяются его *образом мыслей* и его отношением к торговле;
- доказать трейдеру, что для формирования мышления победителя, или так называемого вероятностного мышления, необходимы определенные убеждения и жизненная позиция;
- обратить внимание на множество конфликтов, нестыковок и парадоксов в мышлении, которые могут приводить к тому, что трейдер может считать, что он уже научился вероятностному мышлению, хотя это в действительности не так;
- провести трейдера по пути, на котором он сможет интегрировать свою стратегию мышления на функциональном уровне своего мышления.

(Примечание: До недавнего времени большинство трейдеров на рынке составляли мужчины, но сейчас появляется все больше и больше женщин, пополняющих наши ряды. Поэтому, чтобы избежать путаницы и неловкостей, я буду использовать местоимение *он* для именованя трейдеров в этой книге. Не стоит считать это проявлением некой предвзятости.)

Книга *«Зональный трейдинг»* представляет серьезный психологический подход, который должен содействовать достижению стабильных результатов вашей торговли. Я не предлагаю готовой системы торговли, мой интерес лежит в совершенно иной плоскости - показать, как следует мыслить для того, чтобы превратиться в стабильно успешного трейдера. Предполагаю, что у вас на вооружении уже имеется действенная система торговли. Вы должны научиться доверять имеющемуся у вас конкурентному преимуществу. Конкурентное преимущество означает более высокую вероятность благоприятного результата. Чем выше будет вера в собственные силы, тем успешнее будет торговля. Эта книга призвана дать понимание собственных действий и сущности трейдинга, благодаря чему работать на рынке будет легче и спокойнее, как будто вы просто следите за движением цены и размышляете над ее поведением.

Для того, чтобы разобраться, насколько вы *мыслите как трейдер*, попробуйте ответить на нижеприведенные вопросы.

Ответы на них по определению не могут быть верными или неверными. То, как вы ответите на них, станет указанием на степень сообразности системы вашего мышления требованиям, которым должно соответствовать мышление человека, собирающегося получить от трейдинга все, что возможно.

Ваше мнение относительно трейдинга

1. Для того чтобы зарабатывать трейдингом, необходимо точно знать, как будет вести себя в дальнейшем рынок.

Согласен Не согласен

2. Иногда я ловлю себя на мысли, что должен быть какой-то иной способ, чтобы торговать безубыточно.

Согласен Не согласен

3. Главным назначением анализа рынка для трейдера является зарабатывание денег.

Согласен Не согласен

4. Убытки являются неизбежной составляющей трейдинга.

Согласен Не согласен

5. Перед совершением сделки я всегда рассчитываю риск.

Согласен Не согласен

6. Приходится платить некую цену, чтобы выяснить дальнейшие намерения рынка.

Согласен Не согласен

7. Никогда не открою сделку, если я не уверен в ее благополучном исходе.

Согласен Не согласен

8. Чем больше трейдер узнает о рынке и об особенностях его поведения, тем легче становится совершать сделки.

Согласен Не согласен

9. Моя торговая система дает четкие сигналы для входа и выхода из рынка.

Согласен Не согласен

10. Даже при наличии четкого сигнала на переворот в противоположную позицию мне трудно выйти из сделки и войти в новую сделку.

Согласен Не согласен

11. Периоды стабильного успеха чередуются у меня с резкими падениями баланса по торговому счету.

Согласен Не согласен

12. Когда я только начинал торговать, мои действия были совершенно бессистемными и

хаотичными - случайные успехи чередовались с серьезными неудачами.

Согласен Не согласен

13. Подчас я ловлю себя на мысли, что рынок что-то имеет лично против меня.

Согласен Не согласен

14. Несмотря на все усилия, мне бывает трудно расстаться с негативными переживаниями и залечить эмоциональные раны.

Согласен Не согласен

15. Я придерживаюсь принципа управления деньгами, согласно которому я беру прибыль всегда, как только это позволяет сделать рынок.

Согласен Не согласен

16. Работа трейдера заключается в выявлении моделей (ценовых фигур) поведения рынка, которые предоставляют возможность для совершения сделок, с последующим определением риска, который придется принять на себя для того, чтобы выяснить, сработают ли они на этот раз столь же успешно, как и в прошлом.

Согласен Не согласен

17. Иногда я ощущаю себя жертвой рынка.

Согласен Не согласен

18. Когда я торгую, то стараюсь сфокусироваться на каком-то одном временном масштабе ценовых графиков.

Согласен Не согласен

19. Для успешного трейдинга требуется гибкое мышление, большинству людей не присущее.

Согласен Не согласен

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

Согласен Не согласен

21. Много раз было так, что я держал прибыльную сделку, и, даже когда становилось понятно, что движение заканчивается, я так и не смог зафиксировать прибыль.

Согласен Не согласен

22. Независимо от величины прибыли по сделке результат редко приносит мне удовлетворение, и меня не покидает ощущение, что можно было заработать больше.

Согласен Не согласен

23. При совершении сделки я полон воодушевления и меня переполняют позитивные мысли о будущей прибыли, какой бы она ни была.

Согласен Не согласен

24. Важнейшая составляющая успеха в трейдинге — убеждение в собственной способности работать стабильно.

Согласен Не согласен

25. Появись у вас возможность мгновенно овладеть каким-либо трейдерским навыком, на чем вы остановили бы свой выбор?

26. Я часто провожу бессонные беспокойные ночи, думая о рынке.

Согласен Не согласен

27. Входили ли вы когда-нибудь в рынок лишь потому, что опасались пропустить движение?

Согласен Не согласен

28. Мне нравится ощущать совершенство моих сделок, но такое случается нечасто. Когда у меня все получается отлично, я настолько преисполнен радости и энтузиазма, что этот позитив полностью перекрывает последующие неудачи.

Согласен Не согласен

29. Случается ли вам планировать сделки, которые никогда не будут исполнены, и исполнять сделки, которые вы не планировали?

Да Нет

30. В нескольких предложениях выразить свои мысли относительно того, почему, на ваш взгляд, большинство трейдеров не могут заработать деньги на рынке или не в состоянии сохранить заработанное.

Сохраните ваш лист с ответами. Когда вы дочитаете последнюю главу книги («Мыслить как трейдер»), попробуйте пройти этот опрос снова. Уверен, вы сильно удивитесь тому, насколько изменились ваши взгляды.

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

Начальный этап: фундаментальный анализ

Кто-нибудь еще помнит время, когда фундаментальный анализ считался единственно верным методом принятия торговых решений? Когда я начинал торговать в далеком уже 1978 году, технический анализ был делом небольшой группы трейдеров, которых все считали, по меньшей мере, чудаками. Сегодня с трудом верится в то, что еще сравнительно недавно Уолл-стрит, равно как и большей частью крупных фондов и финансовых институтов, технический анализ воспринимался как очковитительство.

Сейчас ситуация развернулась на сто восемьдесят градусов. Почти все опытные трейдеры, в той или иной степени, пользуются при разработке своих торговых стратегий методами технического анализа. За редким исключением в научном сообществе *чистого* фундаментального аналитика уже нигде не встретишь. Что привело к столь кардинальному изменению угла зрения?

Полагаю, никого не удивит ответ на этот вопрос. Он довольно банален: деньги! Принятие торговых решений сугубо на основании положений фундаментального анализа исключает возможность стабильного зарабатывания денег на рынке.

Поскольку, возможно, не все из вас знакомы с фундаментальным анализом, позвольте вкратце описать его принципы. Фундаментальный анализ стремится принять в расчет все переменные, которые могут повлиять на относительный баланс между предложением и спросом на ту или иную ценную бумагу, товарно-сырьевой продукт или финансовый инструмент.

Посредством задействования математических моделей для оценки значимости различных факторов (процентных ставок, балансовых отчетов, погодных условий и еще множества других) аналитик дает прогноз изменения цены на какой-то момент в будущем.

Ахиллеса пята у всех этих моделей общая: как правило, они не берут в расчет других трейдеров в качестве переменных. А ведь именно люди, выражая свои представления и ожидания относительно будущего, и двигают цену, а не модели! Выдаваемый моделью на основании всех релевантных переменных логичный и разумный прогноз может оказаться бесполезным, если трейдеры, производящие большую часть торговых объемов рынка, не имеют представления о нем или отказываются верить в его действенность.

На самом деле многие трейдеры, особенно те, которые работают на фьючерсных площадках бирж, способны придать цене серьезное ускорение в том или ином направлении, но они обычно не имеют понятия о фундаментальных факторах, влияющих на соотношение спроса и предложения. Более того, их торговая активность по большей части оказывается реакцией на эмоциональные факторы, которые никоим образом не соотносятся с фундаментальными характеристиками рынка. Другими словами, участники рынка, приводящие цену в движение, не всегда действуют рационально.

В конечном итоге, фундаментальному аналитику вполне по силам выдать верный прогноз относительно уровня цены в тот или иной момент будущего. Однако в наше время высокая волатильность на финансовых рынках крайне затрудняет действия в соответствии с прогнозом, если не делает их вообще невозможными.

Технический анализ существует столько же, сколько и организованные рынки в виде биржевых структур. Но сообщество трейдеров до конца 70-ых и начала 80-ых годов отказывалось признавать методы технического анализа в качестве действенного инструмента для зарабатывания денег. Давайте разберемся с тем, в силу каких причин большая часть трейдерского сообщества, уже устоявшегося и сформировавшегося, традиции которого создавались многими поколениями трейдеров, решило переключиться на использование методов технического анализа.

Каждый день, неделю или месяц в торгах по всему миру участвует некое конечное число трейдеров. Многие из них раз за разом совершают похожие действия с целью заработать деньги. Выражаясь иначе, люди наработывают поведенческие модели, а группа взаимодействующих друг с другом на постоянной основе людей формирует коллективные поведенческие модели. Они не только поддаются наблюдению и измерению, но и обладают свойством повторяться с периодичностью, свидетельствующей о статистической надежности.

Технический анализ является способом организации коллективного поведения в идентифицируемые модели, четко указывающие на степень вероятности того или иного сценария развития событий. Можно сказать, что с помощью технического анализа мы получаем возможность проникнуть в сознание рынка и предвосхитить будущее движение цены на основании моделей, которые были сгенерированы рынком в некий момент в прошлом.

Для прогнозирования ценовых движений технический анализ оказался куда более подходящим инструментом, нежели сугубо фундаментальный подход. Он фокусирует внимание трейдера на происходящем *в данный момент времени* и соотносит настоящее с прошлым поведением цены, вместо того чтобы переносить внимание на то, как рынок должен вести себя исключительно на основании логических и разумных выкладок, определяемых математическими моделями. Фундаментальный анализ ведет к тому, что я называю *разрывом действительности* между тем, что должно быть, и тем, что есть. Разрыв действительности делает практически невозможным любой вид прогнозирования, кроме долгосрочного, воспользоваться которым бывает сложно даже в случаях, когда он оказывается правильным.

В противовес этому технический анализ не только ликвидирует разрыв действительности, но и предоставляет трейдеру буквально неограниченные возможности для генерирования прибыли в силу того, что позволяет находить на рынке поведенческие модели, повторяющиеся в каждом временном масштабе на внутридневных, дневных, месячных и годовых ценовых графиках. Иными словами, благодаря техническому анализу рынок преобразуется в бесконечный поток возможностей обогащения.

Если технический анализ столь волшебен, то почему все большее число трейдеров переключает внимание с технического анализа рынка на ментальный анализ, объектом изучения которого является сам человек с его индивидуальными особенностями торговой психологии? Для ответа на этот вопрос достаточно спросить себя, что заставило вас

приобрести эту книгу? Вероятно, вас не устраивает расхождение между масштабом осознаваемых возможностей и потенциалом доходности, с одной стороны, с реальными результатами ваших усилий, предпринятых в этом направлении, с другой стороны.

В этом и заключается основная проблема технического анализа, если, конечно, считать ее таковой. Как только вы научитесь искусству чтения рынка и выявления моделей, перед вами откроются неограниченные возможности для зарабатывания денег. Но я уверен, что вам уже известно о том, что есть огромная разница между вашим пониманием рынка и способностью трансформировать его в стабильный заработок, или в неуклонное наращивание кривой роста торгового капитала.

Задумайтесь над тем, сколько раз вы при взгляде на графики глубокомысленно замечали: *«Хм! Кажется, рынок собирается вверх...»* (а может и вниз, в зависимости от ситуации), и при этом оказывались абсолютно правы! События развивались в точности так, как вы и предполагали. При этом вы лишь провожали взглядом уходящую цену и испытывали адские муки при мысли об упущенных деньгах.

Сколь огромна разница между прогнозированием событий на рынке (и размышлениями о куче денег, которую можно заработать) и реальностью, требующей от нас конкретных действий по входу и выходу из рынка. Я называю это разницей, другие – *психологическим разрывом*, превращающим трейдинг в одно из наиболее сложных занятий, процесс освоения которого чрезвычайно загадочен.

Краеугольным вопросом является сама возможность овладения мастерством трейдинга. Возможно ли вообще торговать с той легкостью, которую вы ощущаете, просто наблюдая за рынком, теша себя мыслями о будущих победах? Однозначным «да» здесь дело не ограничивается, ведь эта книга и писалась именно с целью дать глубинное понимание собственных действий и природы трейдинга. Вполне возможно достичь состояния, при котором торговля на рынке превратится в легкое дело, лишенное внутреннего напряжения, как будто вы наблюдаете за рынком и размышляете о возможных сделках.

Все-таки это может казаться сложной, а для многих и непосильной задачей. Однако не все безнадежно. Есть на свете люди, которым удалось преодолеть разрыв между предоставляемыми возможностями и итоговыми результатами трейдинга. Как можно догадаться, число таких умельцев ничтожно относительно общего количества работающих на финансовых рынках трейдеров, которым приходится мириться с разочарованиями различного масштаба и интенсивности - вплоть до полного крушения надежд, озлобления и недоуменного непонимания причин, по которым они не могут добиться столь желаемой стабильности позитивных результатов.

На самом деле между двумя этими группами трейдеров — между стабильными победителями и всеми остальными — огромное расстояние, как от Земли до Луны. Оба этих небесных тела принадлежат Солнечной системе, между ними есть кое-что общее. В то же время их свойства и характеристики отличаются друг от друга, как день от ночи. Похожим образом каждый, кто научится выставлять заказы, открывать и закрывать позиции, может претендовать на звание трейдера, но при сравнении свойств и качеств стабильно зарабатывающих трейдеров и большинства остальных участников рынка оказывается, что между ними мало общего.

Если сравнить достижение стабильности результатов с полетом на Луну, можно сказать, что добраться до спутника Земли хоть и сложно, но реально. Лишь немногим людям удалось прогуляться по поверхности Луны. С Земли Луну можно наблюдать каждую ночь, она выглядит настолько близкой, что кажется: протяни руку — и коснешься ее. То же самое с успешным трейдингом. Каждый день, неделю и месяц на рынках оборачиваются

колоссальные объемы денег, постоянно предоставляя всем желающим возможности для успешной торговли и зарабатывания денег. Поскольку рынки пребывают в постоянном движении, трейдерам начинает казаться, что заработать огромные деньги совсем нетрудно - богатство находится на расстоянии вытянутой руки.

Глагол *казаться* проводит некую границу, по разные стороны которой находятся две группы трейдеров. Тех, кто обрел постоянство в трейдинге и преодолел то, что я называю *порогом стабильности*, от денег уже не отделяет расстояние «вытянутой руки» — они способны забирать деньги с рынка. Уверен, для многих это заявление звучит шокирующе и неправдоподобно, однако это сущая правда. Что само собой разумеется, существуют и ограничения, но по большей части деньги поступают на счета таких трейдеров с такой легкостью и без видимых усилий, что у остальных людей просто захватывает дух.

Впрочем, трейдеры, не попавшие в эту группу избранных, воспринимают слово «*казаться*» в буквальном смысле. На первый взгляд до столь желанной стабильности и успеха *рукой подать*, но снова и снова деньги *ускользают из-под носа*. Таким людям трейдинг если и приносит что-либо стабильно и с завидным постоянством, так это эмоциональные страдания. Конечно, иногда случаются и моменты душевного подъема, но не будет преувеличением сказать, что большую часть времени они проводят в состоянии страха, гнева, разочарования, беспокойства, досады, ощущают себя преданными и испытывают чувство сожаления от упущенных возможностей.

Итак, что же разделяет эти две группы трейдеров? Быть может, уровень интеллекта? Возможно, стабильно зарабатывающие на рынке трейдеры просто умнее всех остальных? Или они более трудолюбивы? Может, они являются изощренными аналитиками и имеют доступ к совершенным торговым системам? Обладают ли они врожденными психологическими характеристиками, которые помогают им лучше переносить тяготы работы на рынках?

Все это звучит совершенно резонно, если не учитывать одного крайне важного обстоятельства: многие из тех, кого постигли неудачи на рынках, относятся к числу наиболее ярких и состоявшихся членов нашего общества. В группу стабильных неудачников входят ученые, адвокаты, доктора, руководители крупных компаний, состоятельные пенсионеры и предприниматели. Более того, лучшие эксперты рынка часто оказываются самыми негодными трейдерами. Изощренный интеллект и хорошие аналитические способности, безусловно, способствуют достижению успеха, но отнюдь не являются определяющими факторами, отделяющими стабильно успешных от всех остальных трейдеров.

Если суть не в интеллекте и не в аналитическом таланте, тогда в чем же дело?

Поработав на своем веку с самыми плохими и с самыми лучшими трейдерами, и с безнадежными неудачниками, которые превратились потом в успешных трейдеров, я могу без всякого сомнения заявить о наличии особых причин, в силу которых успешные трейдеры на постоянной основе переигрывают остальных. Если бы передо мной встала задача сведения всего разнообразия причин к одной, я бы просто сказал, что успешные трейдеры думают иначе, чем другие.

Понимаю, что это звучит не слишком содержательно, смыслом *инакомыслия* в трейдинге часто выступает определяющим фактором успеха, и над этим стоит задуматься. Всем нам в той или иной степени присуще свойство думать иначе, чем другие. Мы не всегда осознаем это и склонны полагать, что другим людям свойственно разделять наши убеждения и трактовки событий. Истинность такого допущения будет поставлена под вопрос лишь тогда, когда мы кардинально не разойдемся с кем-нибудь в оценках того, что было пережито нами обоими. Наша уникальность определяется стилем и способом мышления даже больше, чем

свойствами физического тела.

Вернемся к нашим трейдерам. Чем все-таки отличается мышление выдающихся трейдеров от образа мыслей тех, кто не вылезает из убытка? Рынки, хотя и являющие собой источник неисчерпаемых возможностей, в то же время предстают перед человеком в качестве самой неблагоприятной и враждебной среды, какую только можно себе представить. Любой, кто обладает опытом торговли на рынке, рано или поздно обучается распознавать возможности. Но умение определять подходящие моменты для покупки или продажи отнюдь не означает наличие способности мыслить как трейдер.

Отличительным свойством стабильно успешных трейдеров является образ их мыслей как уникальное сочетание установок, который позволяет в неблагоприятных условиях соблюдать дисциплину, сохранять концентрацию и, что самое важное, уверенность. Как следствие, они способны преодолеть чувство страха и избежать типичных трейдерских ошибок. Все, кто торгуют, учатся кое-чему, но лишь малая толика трейдеров способна овладеть подходом, вне которого немислим процесс становления успешного трейдера. Здесь уместна аналогия из мира спорта: человек может в совершенстве овладеть приемами обращения с теннисной ракеткой или клюшкой для гольфа, но стабильность результатов или ее отсутствие всецело зависит от его подхода к делу.

Трейдерам, не преодолевшим *порог стабильности*, обычно приходится переносить эмоциональные страдания и финансовые потери до тех пор, пока они не овладевают подходом, позволяющим эффективно функционировать в рыночной среде. Редкими исключениями являются те, кто родился в семьях успешных трейдеров или те, кому посчастливилось на заре карьеры испытать наставничество опытного человека, хорошо разбирающегося в природе трейдинга.

Почему трейдеры настолько подвержены эмоциональным страданиям и финансовым катаклизмам? Очевидный ответ заключается в том, что большинство людей не настолько удачливо, чтобы с самого начала карьеры на рынке оказаться под крылышком знающих и толковых трейдеров. Впрочем, действительные причины не стоит искать на поверхности. В продолжение последних семнадцати лет я занимался изучением психологической подоплеки трейдинга, поставив себе целью разработать эффективные методы обучения принципам достижения успеха. В процессе работы я пришел к выводу, что трейдинг полон парадоксов и противоречий в мышлении, серьезно усложняющих достижение заявленной цели. Если бы меня попросили одним словом охарактеризовать сущность трейдинга, я назвал бы его *парадоксальным*. (В соответствии с классическим определением под парадоксом понимается отсутствие порядка в причинно-следственной связи или нечто, противоречащее общепринятому представлению).

Финансовые и эмоциональные катастрофы столь распространены в трейдинговой среде, потому что многие из подходов, точек зрения и принципов, совершенно разумные и успешно практикуемые в повседневной жизни, в рыночной среде приводят к противоположным результатам. Они просто не срабатывают. Не подозревая об этом, многие люди начинают карьеру на рынке, не понимая, что значит быть трейдером, какие навыки требуются для этой профессии и в какой степени ими следует овладевать.

Проиллюстрирую сказанное примером, исходя из утверждения «Трейдингу присущ риск». Не существует сделок с гарантированным результатом, из чего следует, что всегда существует вероятность потери денег. Открывая позицию, можете ли вы считать себя лицом, берущим на себя риск? Вопрос может показаться каверзным, хотя он таким не является.

Логическим ответом было бы однозначное «да». Занимаясь, по сути, рискованной деятельностью, я по определению беру на себя риск. Вполне резонное для любого трейдера

предположение. Собственно, так считают не только фактически все трейдеры — у большинства из них одна мысль о том, что они рискованные парни, вызывает гордость.

Однако это предположение далеко от истины. Каждый трейдер, безусловно, рискует при открытии позиции, что отнюдь не означает принятия им риска. Другими словами, все сделки рискованны, поскольку их результат носит вероятностный характер, то есть не гарантирован. Но действительно ли верит большинство трейдеров в то, что при входе в рынок они принимают на себя риски? Действительно ли принимается ими возможность негарантированного, вероятностного исхода? И более того, принимают ли они полностью возможные последствия?

А здесь однозначным ответом уже будет «нет»! Практически все трейдеры не имеют ни малейшего представления о принятии риска в том смысле, как об этом думает успешный трейдер. Самые лучшие трейдеры не просто согласны рисковать, они научились принимать риск внутренне. Здесь образуется колоссальный психологический разрыв, между принятием риска при открытии сделок, с одной стороны, и полным принятием присущего каждой сделке риска - с другой стороны. Полное принятие всех связанных с трейдингом рисков будет иметь серьезные последствия для результатов торговли.

Успешные трейдеры не испытывают при входе в рынок никаких колебаний и противоречивых чувств и точно так же, свободно и без колебаний, признают, что сделка не сработала. Они без проблем ликвидируют сделку с убытком и при этом не испытывают душевного дискомфорта.

Выражаясь иначе, присущий трейдингу риск не приводит к утрате ими дисциплины, концентрации и чувства уверенности. Если вы не в состоянии торговать спокойно, не испытывая при этом какого-либо душевного дискомфорта (в частности, чувства страха), значит, вам еще далеко до принятия связанных с трейдингом рисков. Это является большой проблемой, потому что степень непринятия риска прямо пропорциональна интенсивности усилий, направленных на уход от него. Попытка же уйти от неизбежного чревата катастрофическими последствиями.

Научить полному принятию рисков в любом деле довольно непросто, тем более, если это касается трейдинга, где ставки очень велики. Чего люди боятся больше всего (не считая смерти и публичных выступлений)? В рейтинге наших страхов потеря денег и боязнь оказаться неправыми определенно занимают первые строчки. Признание ошибок и финансовые потери болезненно сказываются на нашем эмоциональном состоянии, поэтому мы всячески стараемся избегать их. Правда, при работе на финансовых рынках нам постоянно приходится сталкиваться с двумя этими проблемами.

Возможно, вы сейчас говорите себе: *«Трейдинг по определению сопряжен с переживаниями и потерями, и я совершенно не хочу еще ошибаться и проигрывать, поэтому мне следует сделать все возможное, чтобы избежать этого»*. Я согласен с этим. Однако именно вследствие этой совершенно естественной человеческой склонности трейдинг оказывается столь сложным делом.

Трейдинг преподносит нам фундаментальный парадокс: как вопреки постоянной неопределенности умудряться сохранять дисциплину, концентрацию и уверенность в собственных силах? Вы добьетесь этого, научившись *мыслить как трейдер*. Ключевым моментом в процессе обретения трейдерского мышления является переосмысление действий в свете полного принятия рисков. Обучение принятию рисков есть главная задача из всех задач, стоящих перед трейдером. К несчастью, начинающие трейдеры редко уделяют внимание этому вопросу.

Когда вы овладеете важнейшим из всех трейдерских навыков - умению принимать риск,

то рынок утратит свойство генерировать информацию, определяемую и интерпретируемую как провоцирующую переживания. А если поступающая с рынка информация лишена свойств, причиняющих эмоциональную боль, то и избегать оказывается нечего. Это лишь информация, рассказывающая об имеющихся возможностях. Это называется объективной точкой зрения на рынок, и она не искажена страхами и сомнениями относительно того, что может или не может случиться.

Не сомневаюсь, что среди читателей книги нет ни одного трейдера, которому не приходилось бы преждевременно влезать в рынок, еще до появления соответствующего сигнала, или открываться с опозданием, уже после того как возможность была упущена. Кто из трейдеров не убеждал себя потерпеть с закрытием и в результате выходил из рынка с огромным убытком? Или не закрывал прибыльную позицию слишком рано, боясь упустить то, что есть? Или не переставлял свои стоп-лосс ордера на ограничение убытков поближе к уровню входа, после чего цена сначала выбивала его из рынка, а потом разворачивалась и шла в его направлении? Это лишь краткий список ошибок, вновь и вновь допускаемых трейдерами.

Эти ошибки порождает не рынок. То есть сваливать вину за них на рынок нельзя. Рынок нейтрален в смысле совершаемых на нем движений и генерируемой информации. Движения рынка и поступающая от него информация всего лишь предоставляют каждому из нас возможность реализации неких действий. Не во власти рынка влиять на способы восприятия и истолкования нами информации, он не может контролировать решения, принимаемые нами. Все перечисленные и множество других ошибок проистекают непосредственно из *ошибочной точки зрения и подхода* к трейдингу. Неверный подход подпитывает страхи и снижает уровень доверия к собственным действиям.

Не думаю, что можно еще более простыми словами охарактеризовать различие между стабильными успешными трейдерами и всеми остальными: успешные трейдеры не боятся. Они не боятся, так как сформировали отношение к рынку, допускающее максимальную степень психологической приспособляемости, и это позволяет им открывать и закрывать позиции исходя из того, что сообщает им рынок. В то же время подход успешных трейдеров к торговле исключает безрассудство в действиях. Все люди в той или иной степени испытывают страх. Когда они не боятся, то рискуют впасть в другую крайность, а последствия безрассудных поступков, в свою очередь, могут спровоцировать новые страхи.

Девяносто пять процентов ошибок в трейдинге, на которые вы способны и которые приводят к тому, что деньги испаряются на ваших глазах, проистекают из отношения к неудачам, собственной неправоте, упущенным возможностям и дурной привычке не убирать вовремя деньги со стола. Это то, что, согласно моей классификации, является четырьмя основными страхами трейдера.

Ваша реакция на сказанное вполне может выразиться примерно так: «*Понятия не имею об этом. Всегда считал, что трейдер должен испытывать здоровое чувство страха перед рынком*». Абсолютно логичное и разумное предположение. Но когда дело доходит до трейдинга, ваши страхи начинают действовать против вас, способствуя материализации всего, чего вы боялись. Если вы опасаетесь ошибки, страх так извратит восприятие поступающей информации, что, в конце концов, ошибка будет допущена.

Когда трейдер объят страхом, то он заведомо проиграл. Он уже не может оценивать возможности и адекватно действовать, потому что страх парализует волю. На физическом плане это выражается в заторможенности, застывании на месте или бегстве прочь от торгового терминала. На уровне сознания это приводит к сужению фокуса внимания, который сосредотачивается на вызывающем страх объекте. Это означает блокирование

любых мыслей о других возможностях и затрудненное восприятие поступающей с рынка информации. Человек уже не в состоянии рационально думать обо всем, чему научился на рынке, и это состояние будет длиться до тех пор, пока не пройдет страх и не придет к естественному завершению событие, его вызвавшее. После чего в голове появится мысль: «*Ведь я знал об этом! Почему не подумал об этом раньше?*» или «*Почему я не смог сделать то, что был должен?*».

Невероятно сложно осознать то, что источником всех этих проблем являются наши собственные неразумные подходы к трейдингу. Именно вследствие этого столь коварны страхи. Многие стереотипы мышления, отрицательно влияющие на нашу торговлю, отображают то, как нас учили думать и воспринимать мир. Они коренятся настолько глубоко, что трудно признать в них источник всех наших трудностей. Действительно, намного проще искать причины проблем во внешнем - в рынке; нам кажется, что именно он причиняет нам боль и страдания.

Все эти мысли носят достаточно отвлеченный характер, и большинство трейдеров вряд ли станет утруждать себя такого рода абстрактными размышлениями. Тем не менее понимание всех тонкостей взаимосвязи убеждений, подходов и восприятия столь же фундаментально важно для трейдинга, как и овладение мастерством хорошей подачи в теннисе или ударом клюшкой по мячу в гольфе. Выражаясь иначе, вне понимания и контроля над восприятием рыночной информации невозможно добиться стабильных результатов в трейдинге.

Я говорю об этом, потому что в отношении трейдинга справедливо и следующее: для совершения успешной сделки нет нужды знать о себе и о рынке все, точно так же как необязательно в совершенстве владеть теннисной ракеткой для того, чтобы иногда попадать в самый угол корта. Впервые оказавшись на поле для гольфа и впервые взяв в руки клюшку, мне удалось несколько прекрасных ударов по мячу, тем не менее, мне понадобилось 120 ударов для того, чтобы пройти 18 лунок. Само собой разумеется, что для улучшения общих результатов мне необходимо было поработать над техникой.

То же самое справедливо и в отношении трейдинга. Стабильность результатов требует отточенной техники, но какой? Это воистину один из самых сложных аспектов обучения эффективному трейдингу. Если мы не осознаем или не понимаем, каким образом наши убеждения и подходы воздействуют на восприятие рыночной информации, то неизбежно будем винить рынок в нестабильности наших результатов. Как следствие, выходом из положения будет казаться более тщательное изучение рынка.

Этот вполне логичный вывод оказывается ловушкой для многих трейдеров. Ибо такой подход на поверку оказывается никуда не годным. Рынок предлагает нашему вниманию слишком много переменных, подчас конфликтующих друг с другом. Помимо всего прочего, поведение рынка ничем не ограничено. В любой момент времени на нем может произойти все, что угодно. Поскольку каждый торгующий на рынке человек в определенном смысле является переменной величиной, можно сказать, что действия любого трейдера могут повлечь за собой непрогнозируемые последствия.

Из этого следует, что, сколько ни изучай особенности поведения рынка, сколько ни оттачивай мастерство анализа, все равно никогда не удастся предвидеть все варианты развития ситуации. Поэтому боязнь попасть впросак, оказаться неправым и потерять деньги означает принципиальную невозможность обрести знания и умения, достаточные для того, чтобы уравновесить негативное воздействие страхов на вашу способность оставаться объективным и действовать без колебаний. Иными словами, вы не сможете сохранять спокойствие и уверенность перед лицом постоянной нестабильности. Жестокая и суровая

реальность трейдинга состоит в неопределенности исхода каждой сделки. До тех пор, пока вы не сумеете полностью смириться с непредсказуемостью и неопределенностью результата, сознательно или неосознанно, вы будете стараться избегать любой возможности, которая таит в себе угрозу стрессовых ситуаций. Причем в процессе этого вы наверняка наделаете кучу дорогостоящих ошибок.

Не стоит понимать сказанное превратно, ведь я отнюдь не предлагаю отказаться от рыночного анализа или методологии, посредством которой выявляются возможности для совершения сделок. Но не стоит считать анализ рынка панацеей от всех трейдерских бед и способом достижения стабильных результатов. Он не в силах решить проблемы, проистекающие от недостатка дисциплины, неуверенности или неспособности концентрироваться.

Допущение того, что более или менее действенный метод анализа рынка способствует обретению стабильности, естественным образом побудит трейдера включить в арсенал своих торговых инструментов как можно большее число переменных рынка. Что за этим последует? Раз за разом рынок будет продолжать причинять ему неприятности, разочаровывать и предавать, потому что всегда найдется такое, чего он не заметит или не примет во внимание. Напрашивается вывод о том, что рынкам доверять нельзя, но на самом деле реальность такова, что человек не может доверять самому себе.

Уверенность и страх - два противоположных состояния сознания, и оба они коренятся в наших убеждениях и подходах. Для уверенных действий в среде, где легко можно потерять намного больше того, с чем вы готовы были смириться, необходимо полное доверие к себе. Но его не достичь без преодоления естественной склонности мыслить контрпродуктивными категориями, препятствующими становлению успешного трейдера. Совершенствование методов анализа рынка - это не то, что требуется в данном случае.

Перед вами два варианта действий. Можно попытаться устранить риск посредством изучения по возможности большего количества переменных рынка. (Я называю этот способ «черной дырой анализа», потому что это путь, ведущий к окончательному крушению). С другой стороны, вы можете, внеся коррективы в процесс торговли, полностью принять риск и перестать бояться.

При достижении состояния сознания, при котором действительно принимается риск, исчезает способность негативного определения и интерпретации рыночной информации. Устранение способности определения и интерпретации рыночной информации в негативном ключе повлечет за собой сведение на нет тенденции объяснять все происходящее с рациональных позиций, колебаться, опережать события, надеяться на то, что рынок поделится с вами деньгами или спасет от последствий удерживания убыточной позиции.

Пока вы подвержены типичным ошибкам, совершаемым по причине излишней тяги к логическим обоснованиям происходящего, колебаний и спешки, вы не сможете доверять себе. Недоверие к способности придерживаться объективного взгляда на вещи и всегда действовать исходя из собственных интересов делает достижение стабильных результатов почти невозможным. Попытка сделать что-то, выглядящее на первый взгляд совсем просто, может в итоге обернуться катастрофой. Ирония в том, что после обретения нужного подхода и формирования *трейдерского образа мышления* вы сможете сохранять невозмутимость перед лицом хронической неопределенности, а трейдинг вдруг станет таким легким и приятным, каким вы его считали до того, как начали торговать на реальном счету.

Так что же делать? Необходимо научиться таким подходам и сформировать такие убеждения касательно трейдинга, которые позволят торговать, не испытывая при этом ни малейшего страха, но одновременно держать себя в строгих рамках и не допускать

опрометчивых действий. Вот чему призвана научить вас эта книга.

По мере продвижения вперед я бы хотел, чтобы вы не забывали вот о чем. Успешный трейдер, которым вы намереваетесь стать, является будущей проекцией вас самих. Вы должны вырасти и превратиться в него. Рост подразумевает экспансию, обучение и наработку новых путей самовыражения.

Это справедливо даже в случае, если вы уже достаточно успешны в трейдинге и собираетесь добиться еще более значимых результатов. Многие из новых способов самовыражения будут прямо противоречить идеям и представлениям о трейдинге, которых вы в настоящее время придерживаетесь. Какие-то из этих идей уже известны, а о других пока вы не имеете представления. В любом случае все то, что вы сейчас считаете истинным относительно природы трейдинга, будет всячески стремиться удержаться в вашем сознании, несмотря на все разочарования и неудовлетворительные результаты.

Такого рода внутренние конфликты довольно естественны. Стоящая передо мной задача заключается в оказании эффективной помощи при разрешении этих проблем. Ваша готовность признать факт наличия других возможностей, о которых вы можете не знать или на которые до этого не обращали достаточного внимания, значительно облегчит и убыстрит процесс обучения.

Глава 2. Соблазны (и опасности) трейдинга

В январе 1994 года я получил приглашение выступить на посвященной трейдингу конференции в Чикаго, которую спонсировал журнал *Futures Magazine*. На одном из ланчей моим соседом за столом оказался редактор крупного издательства, которое специализируется на выпуске книг по трейдингу. Мы вели оживленную беседу о том, почему такое малое число трейдеров добивается успеха на рынке, включая и тех, кому удалось многого достичь в других сферах. Издатель задал мне вопрос о том, можно ли, на мой взгляд, объяснить этот феномен тем, что людей приводит в трейдинг изначально неверная мотивация?

Привлекательность

Я задумался над вопросом. Согласен, что многие типичные причины, в силу которых человек начинает торговать, - это тяга к действию, эйфория, желание стать героем, жажда получения признания, всегда сопутствующего победителям (равно как и возможность пожалеть себя и получить сочувствие от других после поражений), - создают проблемы, в конечном итоге сказывающиеся на работе трейдера и мешающие успеху. Однако истинные причины привлекательности трейдинга имеют более глубокий и универсальный характер. Трейдинг является видом деятельности, который предлагает человеку неограниченную свободу творческого самовыражения, которой большинству из нас так недостает в повседневной жизни.

Издатель спросил, что я имею в виду под этим. Я пояснил, что почти все существующие в трейдинговой среде правила созданы нами самими. На рынке существует не так уж и много ограничений, ставящих рамки нашему самовыражению. Естественно, необходимо соответствовать формальным условиям вроде членства на бирже, без которого нельзя торговать на площадке, или внесения на счет минимального финансового депозита, служащего маржевым обеспечением при совершении сделок. Во всех остальных случаях, когда вы уже готовы приступить к трейдингу, ваши возможности, в смысле свободы действий, абсолютно ничем не ограничены.

Я продолжил объяснение на примере из моей собственной практики. Несколько лет назад один из слушателей моего семинара подсчитал, что совокупное число спредовых комбинаций фьючерсов на бонды, бондовых опционных контрактов и наличного рынка долговых обязательств превышает восемь миллиардов. Добавьте сюда временную составляющую, зависящую от вашего прочтения рыночной ситуации, и число возможных вариантов торговли приблизится к бесконечности.

Издатель помолчал какое-то время, а потом спросил: «Так почему доступ к неограниченной среде чуть ли не обязательно должен всегда заканчиваться провалом?» Я ответил: «Потому что неограниченные возможности вместе с неограниченной свободой действий, нацеленных на извлечение выгоды из этих возможностей, ставят человека перед лицом единственных в своем роде проблем, и лишь немногие способны осознать их наличие, без чего их разрешение немислимо. Нельзя преодолеть препятствие, если не знаешь, в чем оно заключается»

Сама по себе свобода — замечательная вещь. Все мы естественным образом стремимся к ее обретению. Но это вовсе не означает наличие психологических ресурсов для эффективной работы в условиях почти ничем не ограниченной среды, которая обладает потенциалом

причинения огромного ущерба. Практически все трейдеры нуждаются в коррекции сознания независимо от уровня их образования, интеллектуальных способностей и того, насколько успешным опытом торговли они обладают.

Подобная работа над собой подразумевает формирование внутренней ментальной структуры, обеспечивающей поддержание оптимального равновесия между свободой действий и существующим потенциалом среды, который чреват как финансовым, так и психологическим ущербом как прямым возможным следствием этой свободы.

Формирование такой ментальной структуры дело непростое, особенно если качества, которые вы желаете себе привить, находятся в противоречии с тем, во что вы уже верите. Для тех из нас, кто хочет стать трейдерами, процесс выработки соответствующего мышления неизбежно осложняется вследствие противодействия всего того, что накопилось в сознании с самых ранних этапов нашей жизни.

Все мы рождаемся и вырастаем в определенной социальной среде. Социальная среда (общество), будь то семья, город или страна, предполагает наличие структуры. Социальные структуры включают в себя правила, ограничения, набор представлений; все это образует некий поведенческий код, который ограничивает возможность самовыражения личности в пределах данной социальной структуры. Причем социальные ограничения в большинстве своем были сформированы еще задолго до нашего рождения. Это значит, что к моменту нашего появления на свет социальная структура, регулирующая большинство личностных проявлений, уже плотно укоренилась и действует.

Нетрудно понять причины возможного конфликта между потребностью общества в структуризации и стремлении личности к самовыражению. Каждому, кто желает овладеть искусством трейдинга, приходится иметь дело с таким же фундаментальным противоречием.

Задайтесь вопросом о том, что в плане личностного самовыражения объединяет всех рожденных на нашей планете детей вне зависимости от места рождения, культурных традиций и социальных условий. Ответ: любознательность. Каждому ребенку присуща любознательность. Каждый ребенок жадно стремится ко всему новому. Детей можно назвать маленькими обучающимися «машинами».

Давайте поговорим о сущности любознательности. На базовом уровне она представляет собой силу. Точнее выражаясь, это направленная изнутри сила, благодаря которой отпадает необходимость в дополнительной мотивации при обучении ребенка. Предоставленные самим себе дети естественным образом исследуют то, что их окружает. Более того, эта направленная вовне сила обладает индивидуальной программой действий, другими словами, объектом любопытства разных детей становятся разные вещи.

Есть внутри каждого из нас что-то, определяющее направление процесса нашего познания. Даже маленьким детям точно известно, чего они хотят, а чего нет. Взрослые обычно удивляются, сталкиваясь с проявлением индивидуальности у маленького ребенка. Они полагают, что содержание внутреннего мира маленького человека лишено индивидуального начала. Но как еще дети могут выразить свою индивидуальность, помимо проявления наличия или отсутствия интереса к окружающему? Это направленное на внешнее проявление интереса я называю силой естественного притяжения.

Объектами естественного притяжения становятся вещи, к которым мы проявляем неподдельный интерес. Наш огромный и полный разнообразия мир предлагает массу возможностей для получения знаний и обретения опыта. Однако из этого не следует, что мы испытываем стихийное желание узнать и испытать все возможное. Налицо наличие некоего внутреннего механизма, делающего нас *естественно избирательными*.

Каждый из вас, наверное, мог бы составить длинный перечень вещей и явлений,

которыми он совершенно не интересуется. Я бы точно смог. Можно составить еще один список и включить в него все, к чему вы проявляете минимальный интерес. Наконец, в третий список войдут вещи, вызывающие в вас жгучий интерес. Само собой разумеется, что с повышением уровня заинтересованности объем списков будет уменьшаться.

Откуда исходит страстный интерес? На мой взгляд, он возникает в глубинных пластах нашего бытия, соответствующих уровню нашей истинной идентичности. Его корни лежат в той сфере нашей сущности, к которой приобретаемые в процессе социального воспитания личностные характеристики не имеют никакого отношения.

Опасности

Конфликтный потенциал обретается на глубинных уровнях сознания. Социальная структура, в которой мы родились и выросли, может быть восприимчива к нашим внутренним потребностям и интересам, но подчас она совершенно индифферентна к ним. Скажем, родившись в семье успешных профессиональных спортсменов, вы можете испытывать тягу не к спорту, а к классической музыке. Возможно, у вас есть прекрасные физические данные для серьезных занятий спортом, но тянет вас не на спортивную площадку, а в концертный зал. Присутствует ли здесь возможность конфликта?

На ребенка, растущего в типичной семье, оказывается сильное давление со стороны членов семьи, которые пытаются принудить его следовать стезе родителей, старших братьев или сестер. Они делают все возможное для того, чтобы привить ребенку определенные качества и максимально развить его физические способности. Они отговаривают своего младшего родственника от стремления следовать собственным интересам. В конце концов, ребенок вынужден подчиниться, дабы избежать ostracism и не стать изгоем в своей семье. Поступая в соответствии с пожеланиями старших, ребенок испытывает психологическое напряжение, несмотря на то, что и среда, и все, чему его учили, казалось бы, благоприятствует спортивной карьере. Незадача в том, что ему не дают стать тем, кем является на самом деле.

Такого рода конфликты, в основе которых лежит несоответствие внутренней психологической данности условиям внешней среды, случаются сплошь и рядом. Я бы сказал, что многие, если не большинство людей, вырастают в семьях и культурной среде, которые практически не оказывают ненасильственной поддержки стремлению выразить себя тем или иным оригинальным способом.

В таких случаях отсутствие поддержки не ограничивается недостаточным одобрением и стимулированием. Это может вылиться в прямое отрицание способа, посредством которого мы стремимся к самовыражению. Рассмотрим в качестве примера вполне типичную ситуацию: малыш впервые в жизни обращает внимание на *эту вещь*, скажем, на вазу, стоящую на кофейном столике. Он испытывает чувство любопытства, некая внутренняя сила принуждает его исследовать этот предмет. Будто какая-то сила создает в его голове вакуум, который обязательно должен быть заполнен объектом его внимания. Поэтому, зафиксировав взгляд на цели, он ползком преодолевает пространство гостиной и с трудом, ухватившись ручонками за край столика, но все-таки встает на ноги. Пытаясь сохранить равновесие, он одной ручкой держится за край стола, а вторую протягивает к вазе, и в этот момент до него доносится вопль: «*НЕТ! НЕ ТРОГАЙ ЭТО!*».

Испугавшись, ребенок падает на спину и заливается слезами. Это совершенно обычный эпизод, случающийся во всех семьях, причем избежать одергивания ребенка невозможно.

Дети не имеют абсолютно никакого представления о том, что некоторые действия могут быть чреваты физическими травмами, а некоторые вещи (вазы, например) -, обладать ценностью. Способность различать опасности и разбираться в ценности вещей крайне важна, и ребенку следует преподавать эти важные уроки. Однако здесь мы имеем дело с ареалом действия чрезвычайно значительных психологических сил, напрямую влияющих на нашу способность к самодисциплине и концентрации внимания, то есть качеств, которые необходимы нам для достижения успеха в трейдинге.

Что случается, когда нас лишают возможности выражать себя так, как нам этого хочется, или принуждают к деятельности, не соответствующей процессу естественной избирательности? Такое переживание расстраивает нас. Человек, будучи *расстроенным*, утрачивает состояние равновесия. Но что именно выходит из состояния равновесия? Нарушению равновесия по определению предшествует состояние сбалансированности чего-то с чем-то. В данном случае речь идет о соответствии внутренней среды сознания с внешней средой, с которой мы имеем дело в нашей жизни.

Выражаясь иначе, наши потребности и желания генерируются в среде сознания, а реализуются во внешней среде. Гармоничное сочетание двух этих сред означает сохранение внутреннего равновесия и переживание чувства удовлетворения или счастья. При нарушении гармоничного взаимодействия внутренней среды сознания и внешней среды мы обычно переживаем неудовлетворенность, гнев, разочарование - в общем, все то, что принято называть эмоциональным страданием.

Почему, не получив желаемого и лишившись свободы самовыражения, мы испытываем эмоциональные страдания? Согласно моей теории, потребности и желания создают в сознании вакуум. Наша Вселенная устроена так, что в ней не допускается наличие пустоты - пустота обязательно должна быть заполнена чем-то. (Несколько столетий назад философ Спиноза (Spinoza) заметил: «*Природа не терпит пустоты*»).

Суть смысла поговорки «*Голь на выдумки хитра*» в том, что необходимость создает в сознании внутреннюю пустоту, вакуум, которую Вселенная, если угодно, космический разум, заполняет инспирирующими мыслями (если ваш разум в состоянии воспринять их), мысли в свою очередь инспирируют волевую сферу, и это выливается в некие действия по реализации того, в чем вы нуждаетесь.

В этом смысле среда нашего сознания функционирует, на мой взгляд, так же, как и вся Вселенная в целом. Распознав потребность или желание, мы стремимся заполнить вакуум посредством своего переживания во внешней среде. Невозможность заполучить объект желания или удовлетворить потребность ведет к ощущению недостаточности, как будто мы не есть нечто целое и нам чего-то не хватает, мы утрачиваем состояние равновесия и испытываем эмоциональное страдание. (Может ли наше сознание смириться с образованием вакуума?)

Попробуйте отобрать у ребенка игрушку до того, как он перестанет играть с ней, — естественной реакцией будет эмоциональная боль (независимо от причин, которыми вы руководствовались).

К моменту 18-летия число прожитых на этой планете дней достигает значения в 6570. В среднем несколько раз в день типичному ребенку приходится выслушивать фразы вроде:

«Нет, этого делать нельзя»,

«Не делай это так. Делай вот так»,

«Не сейчас. Я подумаю над этим потом»,

«Дам тебе знать»,

«Это не получится»,

«С чего ты взял, что сможешь сделать это?»,
«Ты должен сделать это. У тебя нет выбора».

И это еще не самые жесткие выражения, в которых всем нам когда-то отказывали в возможности индивидуального самовыражения. Даже если подобные слова долетали до наших ушей всего лишь пару раз за день, то к моменту достижения зрелости число таких отрицаний достигло нескольких тысяч.

Я определяю это как *отторгнутые импульсы*, которые можно назвать и *заблокированными*. Они базируются на внутренних потребностях, истоки которых коренятся в глубинных пластах нашей идентичности, в процессе естественной избирательности.

Какова судьба всех этих отторгнутых и нереализованных импульсов? Может, они просто исчезают бесследно? В принципе, это возможно, но лишь при условии некоего сглаживания проблемы, когда мы или кто-то другой сделаем что-то для восстановления баланса ментальной среды. Что может помочь нам вновь обрести уравновешенное состояние сознания? Есть целый ряд способов. Ребенку проще всего было бы расплакаться.

Плач можно рассматривать в качестве примера естественного механизма улаживания конфликтных ситуаций, благодатной почвой возникновения которых являются отторгнутые, нереализованные импульсы. Ученые обнаружили, что слезы состоят из негативно заряженных ионов. Позволив себе выплакаться, мы полностью избавимся от отрицательной энергии и восстановим внутренний баланс, даже если первоначальный импульс останется нереализованным.

Трудность заключается в том, что в большинстве случаев естественный ход событий прерывается и не происходит сглаживания отторгнутых импульсов (по крайней мере, до тех пор, пока мы не выйдем из детского возраста). У взрослых найдется множество причин препятствовать тому, что их дети, особенно мальчики, плачут. Не меньше причин найдется у них и для того, чтобы отказаться от объяснений детям, с какой стати их заставляют делать то, что им не нравится. Впрочем, даже если они попытаются объяснить, нет никаких гарантий, что это у них получится, и внутреннее равновесие ребенка будет восстановлено. Что случится, если не удастся сгладить отторгнутые импульсы?

Они постепенно накапливаются и, рано или поздно, заявляют о себе при помощи целого ряда поведенческих моделей, проявления которых не поддаются контролю и имеют характер наркотической зависимости. Простое правило гласит: все, чего мы были лишены в детстве, во взрослом возрасте с легкостью превращается в зависимость. Скажем, многим людям болезненно и безразлично, обращают ли на них внимание или нет. Имеются в виду те, кто способен на все ради привлечения внимания к собственной персоне. По большей части это объясняется недостатком внимания со стороны взрослых, испытанного в детские годы, или тем, что внимание не уделялось им тогда, когда они больше всего в нем нуждались. В любом случае, депривация (лат. *deprivatio* — потеря, лишение — психическое состояние, при котором люди испытывают недостаточное удовлетворение своих потребностей) ведет к накоплению не находящей выхода негативной энергии, которая побуждает к действиям, направленным на удовлетворение пагубных привычек. Нам важно разобраться с тем, каким образом нереализованные, заблокированные импульсы, которые есть у всех у нас, сказываются на дисциплине и способности сохранять концентрацию.

Для успешной работы в среде финансовых рынков мы нуждаемся в определенных правилах и ограничениях, которые помогают управлять поступками. Очевидным свойством трейдинга является присущий ему риск нанесения трейдеру ущерба несоизмеримо большего, нежели он может себе представить. Есть много типов сделок, риск потерь по которым практически не ограничен. Чтобы избежать катастрофы, надо сформировать особый внутренний строй ментальной дисциплины и выстроить перспективу, которая поставила бы поведение на службу нашим интересам. Такая внутренняя структура должна существовать в каждом из нас, так как рынок, в отличие от человеческого общества, не создает ее.

Структура функционирования рынка имеет форму поведенческих моделей, указывающих на возможность покупки или продажи. Но здесь все и заканчивается простым указанием возможности. Что касается всего остального, то с позиции отдельного трейдера не существует формализованных правил, определяющих его поведение. Дело усложняется отсутствием в трейдинге понятий начала, середины и конца, которые присутствуют буквально во всех остальных привычных для нас видах деятельности.

Это крайне важное свойство трейдинга, которое чревато глубокими психологическими импликациями. Рынок можно сравнить с рекой, находящейся в непрестанном движении, которому нет начала, середины и конца. Цены изменяются даже тогда, когда рынки закрыты. Не существует правила, по которому цена открытия дня должна совпадать с ценой закрытия предыдущей торговой сессии. Ничего из того, чем мы занимаемся в повседневной жизни, не может пригодиться при подготовке к эффективной работе на *безграничном* рынке.

Даже азартным играм присуща определенная структурированность, что делает их намного менее опасными по сравнению с трейдингом. Например, решив поиграть в блэк-джек, мы первым делом должны определиться с размером ставки. К этому нас принуждают правила игры. Если мы не определимся со ставкой, то нас не допустят к игре.

В трейдинге никто не собирается заставлять вас решать, каким количеством денег следует рискнуть при совершении той или иной сделки. Здесь мы имеем дело с нелимитированной средой, где в любой момент может произойти все что угодно. Только стабильные успешные трейдеры имеют обыкновение рассчитывать риск еще до входа в рынок. Для всех остальных предварительное определение риска означает столкновение с реальностью, в соответствии с которой исход каждой сделки вероятностен, то есть сделка может обернуться неудачей. Хронические неудачники делают все возможное для того, чтобы уйти от принятия реальности, согласно которой, как бы хорошо ни выглядела сделка, по ней все равно можно много потерять. В отсутствие внутренней структуры, принуждающей трейдера думать в ином ключе, он продолжает оставаться уязвимым для разного рода оправданий, обоснований и искаженных логических построений, позволяющих ему при открытии позиции верить в то, что она не может быть убыточной, и такая вера делает предварительный расчет риска излишним.

Во всех азартных играх четко прослеживается начало, середина и конец, а ход их базируется на последовательности ряда событий, определяющих результат игры. Приняв решение о входе в игру, нельзя отменить его - вы уже стали частью процесса. В трейдинге все по-иному. В трейдинге цены находятся в постоянном движении, вы сами определяете момент открытия позиции, находитесь в ней до тех пор, пока вам угодно, и закрываете сделку, когда посчитаете нужным. Безотносительно того, что вы планировали или хотели сделать, в дальнейшем могут проявиться различные психологические факторы, которые способны отвлечь, сбить с толку, нагнать страху или, наоборот, заставить поверить в собственную неуязвимость, иными словами, спровоцировать вас на беспорядочные и непреднамеренные действия.

Правила азартных игр, предусматривающие формальный финал, принуждают участников активно проигрывать. Угодив в полосу невезения, вы не можете продолжать проигрывать, не приняв осознанного решения о продолжении игры. За окончанием каждой игры следует начало новой и приходится вновь и вновь ставить на кон деньги, доставая купюры из бумажника или двигая фишки на середину стола.

В трейдинге нет формального финала. Рынок не может вывести вас из сделки. Если ваше сознание не структурировано соответствующим образом и не позволяет закончить сделку выгодным образом, вы можете превратиться в пассивного неудачника. Это означает, что, оставаясь в убыточной позиции, ничего не надо делать для того, чтобы продолжать терять деньги. Даже нет нужды наблюдать за изменением цены. Можно просто проигнорировать ситуацию — рынок сам заберет все ваши деньги.

Одно из многих присущих трейдингу противоречий заключается в том, что от него одновременно исходят и благословение, и проклятие. Благословение в том, что, возможно, впервые в жизни мы полностью контролируем все, что делаем. А проклятие заключается в отсутствии внутренних рамок и правил, направляющих или структурирующих наше поведение. Неограниченные свойства рыночной среды требуют действий, в определенной степени сдержанных и контролируемых, по крайней мере, если мы рассчитываем на стабильный успех. Структура, в которой мы нуждаемся для управления поведением, должна возникнуть в нашем сознании вследствие сознательного акта свободной воли. Именно здесь лежит корень многих проблем.

Проблема: нежелание устанавливать правила

Мне еще не приходилось сталкиваться с интересующимся трейдингом человеком, который не противился бы созданию набора правил. Такое сопротивление иногда бывает подспудным. В то же время оно обычно едва уловимо. С одной стороны, мы соглашаемся с резонностью наличия правил, но следовать им не намерены. Это сопротивление может быть интенсивным и имеет довольно логическое обоснование.

Большинство структур нашего сознания было сформировано в процессе социального воспитания и базируется на выборах, сделанных другими людьми. Иными словами, они были внедрены в сознание извне, и их нельзя рассматривать как результат его деятельности. Это очень важный момент. В процессе привнесения структур блокируются многие естественным образом присущие нашему сознанию импульсы движения, самовыражения и познания природы нашего существования через прямое переживание. Многие из этих отторгнутых импульсов никуда не исчезают и выплескиваются наружу в виде эмоций разочарования, гнева, вины и даже ненависти. Накопленные негативные чувства выступают в сознании в качестве силы, побуждая к активному противодействию всему, что препятствует свободе действий и нашему желанию быть такими, какими хотим.

Иными словами, основное, что привлекает нас в трейдинге, — это ничем не ограниченная свобода творческой экспрессии, что является основной причиной, заставляющей нас сопротивляться созданию разного рода правил и ограничений, которые надлежащим образом определяли бы наше поведение. Будто мы попали в Утопию - страну полной свободы, а кто-то вдруг хлопает нас по плечу и говорит: «*Слушай, надо разработать кое-какие правила, но это еще не все, тебе придется им следовать*».

Необходимость в правилах абсолютно резонна, но совсем не просто генерировать мотивацию их создания, если до этого всю жизнь мы стремились к свободе и избавлению от

ограничений. Преодоление внутреннего сопротивления выстраиванию правил торговли и подчинению им своих действий сопровождается болезненными переживаниями - такова цена, которую приходится платить за формирование организованной системы трейдинга, соответствующей всем принципам управления денежными средствами.

Я отнюдь не требую от вас разобраться со всеми имевшими место в вашей жизни неудачами и разочарованиями и не считаю это необходимым условием достижения стабильного успеха в трейдинге. И страдать необязательно. Я работал со многими трейдерами, сумевшими добиться стабильных результатов, и при этом не сделавшими ничего для сглаживания своих заблокированных импульсов. В то же время никогда не знаешь заранее, сколько усилий потребуются трейдеру для нейтрализации негативного влияния отторгнутых импульсов на его способность формирования навыков, обязательных для достижения успеха в области трейдинга.

Проблема: неспособность брать на себя ответственность

Трейдинг можно определить как ясный и отчетливый выбор, влекущий за собой немедленный результат. Напоминаю: ничего не происходит до тех пор, пока мы не решаем действовать; мы находимся в рынке, пока этого хотим; позиция будет закрыта тогда, когда мы так решим. Начало, середина и конец сделки являются результатом интерпретации получаемой информации и того, как мы действуем на ее основе. Мы можем стремиться к свободе выбора, но из этого не следует готовность принять на себя ответственность за результат. Трейдеры, не готовые брать ответственность за последствия интерпретации информации и предпринятые действия, оказываются в затруднительном положении: каким образом работать в среде, допускающей полную свободу выбора, и вместе с тем суметь избежать ответственности в случае несоответствия результата ожиданиям?

Суровая реальность трейдинга такова, что при реализации стремления к стабильности надо для начала согласиться с тем, что независимо от исхода сделки вы целиком и полностью ответственны за результат. Мало кто готов к такому уровню ответственности еще до того, как решиться на карьеру трейдера. Способом ухода от ответственности является принятие вами бессистемного во всех отношениях стиля торговли. Под бессистемной торговлей понимаются плохо спланированные сделки, которые исполняются вообще без какого-либо предварительно разработанного плана. Такой неорганизованный подход, не учитывающий неограниченный спектр рыночных переменных, не позволяет выяснить, что стабильно работает и приносит плоды, а что не работает.

Бессистемность можно определить как неструктурированную свободу без ответственности. Открывая позиции, не спланированные заранее и не учитывающие неограниченный набор переменных, легко приписать себе в заслугу удачно сложившиеся сделки (ведь имелось же *какое-то* обоснование для их исполнения). В то же время, очень легко отказаться от ответственности за сделки с неудачным исходом (ведь на рынке всегда присутствуют переменные, о которых мы не знаем и, следовательно, не можем заранее учесть).

Отличайся на самом деле поведение рынка хаотичностью, было бы очень трудно, если не невозможно, добиться хоть какого-то подобия стабильности. А если невозможно иметь стабильные результаты, тогда мы действительно не должны отвечать за них. Эта логика хромает и не кажется убедительной из-за того, что непосредственный опыт свидетельствует об ином. На рынке снова и снова появляются одни и те же поведенческие модели. Хотя исход

каждой отдельной модели случаен, этого нельзя сказать о сериях моделей, результаты которых стабильны (статистически достоверны). Эта парадоксальная ситуация с легкостью разрешается посредством дисциплинированного, организованного и систематизированного подхода к трейдингу.

Я общался с бесчисленным множеством трейдеров, которые могли часами анализировать рынок, составляя торговые планы на следующий день. Но затем, вместо того чтобы действовать в соответствии с их же самими разработанными планами, они совершали совершенно противоположные действия. В основе реализованных ими сделок обычно лежали услышанные от друзей идеи или подсказки брокеров. Вероятно, нет нужды говорить о том, что с таким усердием разработанные планы могли бы принести большие деньги, если бы им было суждено оказаться реализованными. Это классический пример того, как желание избежать ответственности приводит к неструктурированному хаотичному трейдингу.

Когда действия основаны на наших собственных идеях, мы задействуем креативные способности и по мгновенной ответной реакции можем судить о том, насколько хорошо они работают. Очень сложно найти объяснение неудовлетворительным результатам. В то же время вину за неудачу по незапланированной сделке можно легко свалить на друга или на брокера, который что-то не так подсказал.

Трейдингу присуще еще одно свойство, упрощающее отказ от ответственности в пользу бессистемной торговли: любая сделка обладает потенциалом прибыли, причем очень большой прибыли. Эти деньги могут оказаться в вашем кармане вне зависимости от того, являетесь ли вы аналитиком мирового класса или худшим на свете экспертом, берете ли вы на себя ответственность или уходите от нее. Дисциплинированное отношение к трейдингу дается непросто, его формирование требует серьезных усилий. Но, как видите, можно легко уклониться от такого рода ментальной работы в пользу недисциплинированного и бессистемного подхода.

Проблема: зависимость от случайных вознаграждений

В целом ряде исследований по психологии описывается любопытный эффект воздействия на обезьян бессистемными вознаграждениями. Например, когда обезьяна получает награду за каждое правильно выполненное задание, она быстро обучается ассоциировать конкретный результат с приложенными для его достижения усилиями. Вскоре после прекращения выдачи вознаграждения она отказывается от выполнения задачи. Обезьяна не будет тратить энергию на действия, которые, как она выяснила, не приносят приятных плодов.

Однако реакция обезьяны на прекращение выдачи поощрительных призов оказывается совершенно иной, если вознаграждать ее не системно, а по случайной схеме. После того как вы прекратите вознаграждать ее усилия, бедной обезьяне никак не понять, что она уже ничего не получит после выполнения задания. Каждый раз, когда она получала награду, это оказывалось для нее сюрпризом. Следовательно, с точки зрения обезьяны, нет причин саботировать задание. Обезьяны продолжают трудиться, уже не получая за это никаких вознаграждений.

Мне неизвестны причины, по которым мы попадаем в зависимость от бессистемных вознаграждений. Возможно, дело в вызывающих состояние эйфории химических соединениях, которые вырабатывает наш мозг при переживании неожиданного и приятного сюрприза. Если вознаграждение бессистемно, мы не можем точно знать, когда получим его,

поэтому нетрудно продолжать тратить энергию и ресурсы, в надежде на повторение чудесного переживания нечаянной радости. В сущности, у многих людей это может перерасти в зависимость. С другой стороны, когда ожидание некоего результата оказывается напрасным, мы чувствуем разочарование и досаду. Если мы продолжаем действовать в том же направлении, не получая желаемого, рано или поздно нам надоест испытывать эмоциональные страдания.

Проблема любой зависимости в том, что она *не оставляет нам выбора*. Насколько зависимость доминирует над сознанием, настолько фокус внимания и усилия направлены на ее удовлетворение. Все прочие возможности для удовлетворения других наших потребностей, присутствующие в тот или иной момент времени (вроде необходимости относиться с доверием к собственным действиям и не слишком подвергаться риску), либо игнорируются, либо отвергаются. Мы бессильны делать что-то, кроме как удовлетворять потребность, в зависимость к которой попали. Для трейдеров особенно губительна зависимость от случайных побед, так как она оказывается еще одним источником противодействия созданию ментальной структуры, способствующей обретению стабильности.

Проблема: внешний контроль против внутреннего контроля

В процессе воспитания мы были запрограммированы на функционирование в условиях социальной среды, что означает овладение определенными стратегиями мышления для удовлетворения наших потребностей и желаний, нацеленных на социальное взаимодействие. Мы не только научились полагаться друг на друга при реализации потребностей и желаний, чего невозможно добиться в одиночку, но и в процессе обучения мы освоили различные манипуляционные техники для достижения социально-обусловленного контроля над другими людьми, дабы их поведение отвечало нашим интересам.

Рынок может казаться социальной областью, поскольку в его работу вовлечена огромная масса людей, но это впечатление ложно. Если, живя в современном обществе, мы учимся учитывать интересы других, то для рыночной среды, хотя и являющейся неотъемлемым сегментом современного общества, характерна психологическая дикость - здесь каждый сам за себя, будь то мужчина или женщина.

Дело не только в том, что мы зависим от рынка, от которого рассчитываем дожидаться того или иного движения цены, но и в том, что чрезвычайно сложно, если не невозможно, контролировать или управлять его действиями. Как нам быть, если, научившись в процессе реализации потребностей и желаний контролировать и управлять средой, неожиданно для себя мы оказываемся в новой для нас рыночной среде, которая живет по совершенно другим законам? Это все равно что очутиться в лодке без весел.

Одной из фундаментальных причин катастрофических неудач на рынке столь огромного числа успешных людей является то, что своими победами они частично обязаны отточенной способности манипулировать и управлять социальной средой, добиваться от нее желаемого. Всем нам в достаточной степени присуще умение подчинять внешние обстоятельства своей ментальной (внутренней) среде. Дело в том, что на рынке все эти приемы не работают. Рынок не реагирует на попытки манипулировать им (конечно, если вы не глава центрального банка).

Тем не менее, в наших силах контролировать восприятие и истолкование рыночной информации, равно как и собственное поведение. Вместо того чтобы тщетно пытаться управлять окружающим и приводить его в соответствие с нашими представлениями о

резонности или истинности, можно научиться контролировать самих себя. Взяв под контроль собственное сознание, можно воспринимать информацию под наиболее объективным углом зрения и структурировать ментальную сферу таким образом, чтобы наши действия всегда отвечали нашим интересам.

Глава 3. Брать на себя ответственность

Слова «*брать ответственность*» звучат довольно незамысловато, но понять их суть чрезвычайно сложно, и уж тем более - применить на практике в вашем трейдинге. В этой жизни нам так часто приходилось слышать эти слова и сталкиваться с необходимостью брать на себя ответственность за то или иное, что может показаться, будто нам точно известен их смысл.

Принятие ответственности за результаты торговли неразрывно связано с усвоением принципов достижения стабильного успеха. Совершенно необходимо досконально разобраться с тем, за что вы ответственны как трейдер, стремящийся к успеху. Лишь после этого станет возможным овладение качествами, которые позволят войти в немногочисленную группу избранных участников рынка, чьи результаты отличаются стабильностью.

В конце Главы 1 я рассказал об идее вживания в будущую проекцию (образ) самого себя. Иными словами, стабильного успешного трейдера, каким вы желаете стать, пока не существует. Вы должны создать новую версию самого себя, подобно тому как скульптор лепит модель своего творения.

Формирование вашей ментальной среды

Готовность и желание учиться, подпитываемые стремлением к успеху, - это те инструменты, которыми вы воспользуетесь при создании новой версии своей персоны. Если главными орудиями формирования нового личностного образа являются готовность и желание учиться, то как обстоит дело с подручными материалами? Скульптор может выбирать между глиной, гипсом, мрамором и металлом, а если вы пожелаете создать новую версию собственной личности, у которой одним из проявлений станет стабильность позитивных результатов торговли, то придется работать только с вашими убеждениями и подходами. Точка приложения творческих усилий будет лежать в области вашего сознания, в которую, при желании и готовности учиться, можно будет внедрить убеждения и подходы, необходимые для достижения конечной цели.

Полагаю, вашей конечной целью является обретение стабильности. Если вы похожи на большинство трейдеров, то вы наверняка далеки от полного осознания потенциала возможностей, открывающихся перед вами. Для раскрытия этого потенциала, для его преобразования в действительность вашей жизни первоочередной задачей должно стать обучение способу мышления, характерного для успешных трейдеров.

Мышление самых лучших трейдеров отличается своеобразием. Они сумели обзавестись особой структурой сознания: с одной стороны, она позволяет торговать без страха и избегать совершаемых в состоянии паники ошибок, но, в то же время, оберегает от безрассудности в действиях. Такой тип мышления включает в себя несколько компонентов, но ключевым моментом является то, что успешный трейдер фактически полностью нейтрализует воздействие страха и безрассудности на свою торговлю.

Научившись мыслить подобным образом, вы тоже сможете торговать без страха. Вы больше не будете подвержены множеству ошибок, совершаемых вследствие переживания связанных со страхом эмоций, вытекающих из колебаний, рационалистических обоснований, подсознательно искажаемой информации, преждевременных решений и необоснованных

надежд. Вместе со страхом исчезают и причины для совершения вышеозначенных ошибок.

Впрочем, преодоление чувства страха - это только полдела. Следующим шагом будет выработка сдержанности и самообладания. Успешным трейдерам известна роль внутренней дисциплины и ментальных механизмов, противодействующих негативным воздействиям эйфории и самоуверенности, в которые легко впадаешь после серии прибыльных сделок. Трейдеру опасно выигрывать, если он не научился отслеживать и контролировать свои эмоции.

Если мы исходим из посыла, согласно которому стабильная торговля на рынке требует концентрации усилий на формировании трейдерского образа мышления, тогда становится понятно, почему мало кто из трейдеров достигает успеха. Вместо того чтобы мыслить как трейдеры, они думают о том, как заработать больше денег с помощью углубленного изучения рынка. Почти невозможно избежать этой ловушки. Существует много психологических факторов, подталкивающих вас к мысли о том, что убытки и нестабильные результаты можно объяснить недостаточным пониманием рыночных механизмов.

Однако на деле все обстоит иначе. Стабильность, к которой вы стремитесь, следует искать в вашем сознании, а не на рынке. К этому можно отнести ваши убеждения и отношение к потерям денег, собственной неправоте, склонность к опрометчивым решениям, принимаемым в состоянии эйфории, а техника трейдинга и знание рынка напрямую не соотносятся со стабильностью.

Например, если бы пришлось выбирать трейдера для управления вашими деньгами, на котором из двух вы остановили бы выбор? Первый трейдер использует простую, даже посредственную технику торговли, но обладает складом ума, не подверженным подсознательному искажению рыночной информации, колебаниям, логическим объяснениям, пустым надеждам, стремлением опережать события. Второй трейдер является феноменальным аналитиком, но одержим типичными трейдерскими страхами, вследствие чего крайне уязвим и подвержен всем психологическим порокам, от которых свободен первый претендент. Выбор между этими двоими представляется совершенно очевидным. Первый трейдер добьется гораздо лучшего результата, управляя вашими денежными средствами.

Верный подход к трейдингу способен принести намного более высокие результаты, нежели самая изощренная техника. В идеале, конечно, хорошо было бы обладать и тем, и другим, но в действительности это необязательно, так как если настрой вашего сознания правилен, то весь процесс торговли превращается в достаточно простое занятие, способное приносить удовольствие. Понимаю, не все с легкостью поверят сказанному, и более того, эта новость вряд ли обрадует тех, кто потратил годы для того, чтобы лучше разобраться в рынке, заплатив за свое знание немалую цену деньгами и нервами.

Интересно, что склад мышления большинства трейдеров в самом начале карьеры находится ближе к идеальному, нежели на всех остальных этапах. Многие люди начинают торговать, имея далекие от реальности представления о присущих трейдингу опасностях. Если первая сделка закрывается с прибылью, во второй раз они входят в рынок, почти не боясь убытка. Ну, а если и вторая сделка окажется удачной, то при открытии следующей у них вообще могут испариться все мысли о возможном неприятном исходе. Каждая последующая удача убеждает их в том, что бояться нечего, а трейдинг является самым легким из всех возможных способов быстро разбогатеть.

Такое отсутствие страха ведет к ничем не обремененному, разве что беззаботностью, состоянию сознания, схожего с тем, что многие великие спортсмены называют *зоной*. Те, кому когда-либо доводилось испытать пребывание в *зоне* во время занятий спортом,

описывают ее как состояние сознания, находясь в котором, человек абсолютно лишен чувства страха и действует инстинктивно. Он не анализирует различные варианты развития событий, не задумывается над последствиями, не пытается предугадать — он *просто это делает*. И в конечном итоге оказывается, что его действия были правильными.

Большинству атлетов не удастся достичь спортивных вершин, так как они не в состоянии освободиться от страха совершить ошибку. Спортсмены, которым удалось избавиться от страха перед последствиями оплошности, спонтанным образом вступают в зону. Между прочим, в психологическую зону не пробраться волевыми усилиями, с помощью которых развивают физическую ловкость или выносливость. Поскольку это состояние сознания является по сути своей творческим, вы рискуете мгновенно утратить его, как только начнете размышлять над своими действиями на рациональном уровне.

Даже если вы не в состоянии волевым усилием заставить себя войти в зону, можно настроить свое сознание на лад, при котором переживания схожи с тем, что мы ощущаем при нахождении в зоне, и достигается это с помощью выработки позитивного настроя на победу. Я определяю позитивный настрой как ожидание позитивного результата приложения усилий, но с условием принятия того, что реальный результат идеально отражает уровень развития и показывает, что именно следует исправить, чтобы работать еще лучше.

Этим качеством обладают все великие спортсмены, их настрой на победу помогает оставлять ошибки в прошлом и продолжать двигаться в направлении цели. Остальным суждено увязнуть в самокритике, сожалениях и жалости к самим себе. Немногим людям удастся обрести победный настрой. Трейдингу присуща любопытная аномалия: начав торговлю с прибыльной сделки, вы автоматически погружаетесь в состояние беспечности, являющееся побочным продуктом победного настроя, которым вы еще не обладаете. Знаю, что такое кого угодно собьет с толку, но эта психологическая особенность имеет самые глубокие последствия.

Если несколько удачных сделок приводят вас в беспечное состояние сознания, которое, хотя и является важнейшей составляющей успеха, тем не менее, не основывается на соответствующем настрое, тогда вы оказываетесь на верном пути к достижению крайней степени непонимания сущности трейдинга, что неизбежно приведет к эмоциональной и финансовой катастрофе.

Несколько удачных сделок подряд не означают, что вы уже состоялись как трейдер, но это хороший способ ощутить себя таковым, испытав состояние сознания, в котором на постоянной основе могут пребывать лишь успешные трейдеры. Правда в том, что для одной успешной сделки не требуется особого умения, а если можно так просто выиграть один раз, то, безусловно, вполне осуществима и целая серия прибыльных сделок. Я знаю несколько людей, которые открыли свой послужной список в трейдинге с приличной серии победных сделок.

Ощущая уверенность в собственных силах, необремененность страхом и волнениями, нетрудно провести целый ряд успешных сделок - ведь вы уловили естественный ритм, а все нужные действия представляются очевидными и бесспорными. Кажется, рынок громко подсказывает подходящие уровни для покупки или продажи, а от вас требуется совсем немного в плане аналитики. И, конечно же, ничего не боясь, вы легко входите в рынок, не переживая при этом никакого внутреннего конфликта.

Я стремлюсь донести до вас мысль о том, что в любой сфере деятельности успех является, по большей части, функцией нашего отношения к тому, чем мы занимаемся. Для многих это не секрет, однако большинство людей не понимают степень зависимости результата от настроя. В большинстве видов спорта и других видах деятельности, в которых

развита конкуренция, требуется развитие физических и ментальных навыков в форме стратегий. Если соперники неравны, то обычно (но не всегда) побеждает тот, чьи навыки совершеннее. Что является определяющим фактором победы аутсайдера над фаворитом? Когда два соперника примерно равны, что перевешивает чашу весов в ту или иную сторону? В обоих случаях - настрой.

И сложность, и очарование трейдинга в том, что для успеха в нем не очень-то нужны особого рода навыки - вы должны лишь обладать соответствующим настроем. Опыт исполнения нескольких успешных сделок подряд дает почувствовать себя победителем, и это ощущение само по себе способствует продолжению победной серии. Вот почему трейдер-новичок вполне может сподобиться на хорошую успешную полосу, за которую многое бы отдали самые лучшие аналитики рынка. У аналитиков есть знание и навыки, но нет победного настроения. Они действуют из чувства страха. Новичок переживает ощущение победного настроения, потому что он не боится. Но это не означает обладание этим настроем - ему просто еще не приходилось испытывать боль, которая заставила бы его бояться повторения этой боли.

Реакция на неудачи

Рано или поздно, сколь позитивными бы ни были чувства нашего новичка, ему придется познать горечь поражения и ощущение собственной неправоты. Потери и ошибки - неизменные спутники трейдинга. Сочетание наипозитивнейшего настроения и самого лучшего в мире аналитического таланта не смогут оградить трейдера от убыточной сделки. Рынки отличаются слишком непостоянным характером, и на них присутствует слишком много переменных, учесть которые никому не по силам, и не существует трейдера, который всегда и во всем оказывается правым.

Что происходит, когда новичок, в конце концов, терпит неудачу? Как это отразится на беззаботном состоянии его ума? Ответ зависит от ожиданий, имевшихся у него при открытии позиции, а также от осмысления переживания. В свою очередь, осмысление переживания является функцией убеждений и подходов.

А что, если он станет руководствоваться в своей торговле принципом неизбежности убыточных сделок, поскольку неудача является столь же естественным последствием действий на рынке, как в случае, скажем, с владельцем ресторана и расходами на покупку продуктов питания? Более того, предположим, он полностью принял риск, взвесив и просчитав все варианты поведения рынка, включая самые опасные с финансовой и эмоциональной точки зрения. Такие убеждения и ожидания вряд ли приведут к ухудшению настроения, и трейдер просто займется поиском возможности совершения следующей сделки. Это идеальный пример оптимального набора трейдинговых убеждений и подходов.

Теперь предположим, что наш трейдер не принял связанный со сделками риск. Что, если в своих ожиданиях он учитывает только желанную для него информацию, попутно отвергая все, что идет вразрез с его надеждами? Если рынок поведет себя не так, как он хочет, ему придется испытать боль - эмоциональную боль. Ожидания являются нашими ментальными представлениями о том, как среда будет выглядеть, звучать, ощущаться или обоняться в тот или иной момент будущего. Чем больше энергии ушло на ожидания, тем неприятнее последствия их нереализации.

Какого из двух вышеозначенных сценариев поведения станет в итоге придерживаться наш трейдер-новичок? В подавляющем большинстве случаев - второго. Лишь самым лучшим

трейдерам в мире по силам принять точку зрения, изложенную в первом сценарии. Причем, как я уже указывал в Главе 1, за исключением тех редких случаев, когда будущий успешный трейдер рождается в семье с богатыми трейдерскими традициями или имеет в качестве наставника супер-трейдера (вследствие чего ему уже на первых этапах карьеры прививается должный подход к трейдингу), человеку приходится вынести последствия неудачи от одного или нескольких состояний для того, чтобы к нему пришло понимание: стабильного успеха в трейдинге не добиться, не изменив мышления.

Стабильными успехами трейдер обязан коренным изменениям подхода, а не блестящим догадкам о ценовых движениях, как ошибочно полагает большинство людей. Это ошибочное представление превалирует среди трейдеров, так как мало кто из них способен на реальное осознание критической важности надлежащего подхода для процесса достижения стабильного успеха.

Можно с уверенностью предположить, что неудача ввергнет трейдера-новичка в уныние и причинит ему эмоциональное страдание. Это скажется на трейдинге. Он наверняка утратит состояние беззаботности и, что еще важнее, появится чувство, что рынок намеренно причиняет ему боль, лишает победного настроения, тем самым обрекая его на неудачу.

Обратите внимание на стремление молодого трейдера сделать рынок виновником всех бед. Впрочем, рассуждать в таком ключе довольно естественно. Вспомните, как часто в нашей жизни, особенно в детские годы, кто-то, обладающий властью над нами, прерывал наши игры или общение с друзьями, доставлявшее нам удовольствие, и заставлял делать то, чего нам не хотелось. Всем нам приходилось терять вещи, испытывать огорчение, когда у нас что-то забирали, лишали заслуженного вознаграждения, заставляли отказаться от дела, в котором мы уже достаточно продвинулись, или от осуществления понравившейся идеи.

Все дело в том, что во многих таких ситуациях нам не нужно было брать на себя личную ответственность за случившееся или за испытанную боль, так как мы были бессильны изменить что-либо. Нас помимо нашей воли лишали радости и заставляли страдать - это не было нашим выбором. Все происходило вопреки нашим желаниям, и обычно развитие событий было достаточно неожиданным. Даже если нас убеждали в том, что именно мы ответственны за то, что случилось, мы отказывались верить этому или не понимали сути претензий.

Было ясно, что мы чувствовали себя хорошо, нам нравилось то, что мы делали, но потом что-то или кто-то лишал нас удовольствия и причинял эмоциональную боль. Это не было нашим выбором. Причина боли приходила извне, поэтому резонно был обвинить во всем внешний источник негативного воздействия. Мы узнали о том, что на смену приятному самочувствию может прийти страдание, в котором не было нашей вины, кроме этого, нам стало известно о существовании предательства. Мы чувствовали себя преданными, так как многие неприятности настигали нас неожиданно, и мы были совершенно не подготовлены к тому, как наши знакомые, оказывается, могли вести себя по отношению к нам. Их действия становились причиной испытываемых нами душевных страданий, и поэтому совершенно естественно, что мы считали себя жертвами предательства.

В качестве ремарки отмечу, что многие болезненные впечатления прошлого явились следствием благих намерений, которыми были преисполнены наши любящие родители, учителя и друзья, многие из которых искренне считали свои действия единственно верными и полезными. Показателен пример ребенка, забавляющегося с опасной игрушкой. Отнимите ее у него, и он наверняка зальется слезами, а если ребенок совсем маленький, он даже не станет внимать вашим объяснениям.

В то же время большинство малышей растут незрелые и не отличающиеся чрезмерной

разумностью родители, затем дети попадают в руки эмоционально неуравновешенных учителей, потом - наставников и работодателей, которые неосознанно или намеренно пытаются решать личные проблемы за счет тех, кто находится в подчиненном положении. Проблема усугубляется тем, что многие люди, склонные изводить других, достаточно умны и, изводя свои жертвы, заставляют их думать, будто те сами в этом виноваты. Впрочем, каждый из нас волен решать, являются ли наши болезненные переживания следствием дурного отношения или вызванных любовью поступков.

В конечном итоге важно то, что, повзрослев и превратившись в трейдеров, мы не понимаем, насколько естественно ассоциировать мгновенное переключение от радости к страданию во время исполнения сделки с такими же мимолетными переходами от веселья к боли, которые нам приходилось испытывать в детстве. Не сумев научиться принятию связанных с трейдингом рисков и пониманию естественной связи между нашим прошлым и настоящим, мы закончим тем, что начнем винить во всех наших бедах рынок, вместо того чтобы попытаться взять на себя ответственность за результаты торговли.

Хотя большая часть работающих на финансовых рынках людей считает себя сформировавшимися личностями, которым присуще чувство ответственности, только самые лучшие трейдеры достигают уровня развития, подразумевающего принятие полной ответственности за исход каждой сделки. Всем остальным в той или иной степени свойственно *делать вид*, что они ответственные, но в действительности они хотят, чтобы рынок был виноват в неудачах. Типичный трейдер ожидает от рынка реализации всех своих ожиданий, надежд и мечтаний и с радостью возлагает на него ответственность за провалы.

Можно надеяться получить что-то от общества, но от рынка - никогда. Если речь идет о социальной сфере, мы вправе рассчитывать на разумное и ответственное поведение некоторых членов общества. Когда наши расчеты не оправдываются, в действие приходят механизмы социальной защиты, и равновесие восстанавливается. С другой стороны, рынки не обязаны что-то делать для нас. Возможно, они не желают открываться публике с этой стороны и производить на людей впечатление чего-то бесконечно чуждого понятию социальной ответственности, но каждый участник рынка в своих действиях исходит из собственных интересов. Единственный способ заработать деньги на рынке связан с неудачей другого трейдера, будь то потеря реальных денег при торговле фьючерсами или упущенная возможность, как в случае с фондовым рынком.

Каждый раз, открывая позицию, вы хотите заработать деньги. Все остальные трейдеры входят в рынок по той же причине. Рассматривая ваши взаимоотношения с рынком с этой точки зрения, можно утверждать, что целью ваших действий является извлечение из него прибыли, но справедливо и обратное: целью рынка является лишение вас либо денег, либо возможности их заработать.

Если рынок - это группа людей, взаимодействующих на основании стремления изъять друг у друга деньги, то о какой ответственности рынка перед отдельным трейдером может идти речь? Единственной обязанностью рынка является соблюдение им же самим установленных правил, призванных содействовать эффективной торговле. Суть в том, что если когда-нибудь вам приходилось испытывать обиду на рынок или чувствовать себя обманутым им, значит, вы недостаточно прониклись смыслом участия в игре с нулевым исходом. Любые обвинения в адрес рынка означают непонимание или непринятие того, что рынок ничего не должен, независимо от ваших мыслей на этот счет и объема затраченных на трейдинг усилий.

Привычное для нас социальное правило обмена на рынке не действует. Не понимая этого и пытаясь совместить прививаемые с детских лет нормы социального поведения с

принципами функционирования рынка, вы будете продолжать проецировать на рынок свои надежды, мечты и желания, веря и надеясь на то, что он что-то сделает для вас. Когда это не происходит, вы злитесь, эмоционально опустошены, разочарованы и чувствуете себя преданными.

Взятие на себя ответственности означает признание и принятие на самом глубинном уровне вашей идентичности, что только вы — *вы*, а не рынок — целиком и полностью отвечаете и за успехи, и за провалы на рынке. Согласимся с тем, что целью рынка является лишить вас денег, однако он в свою очередь также предоставляет бесчисленные возможности для попыток отнять у него деньги. Движение цены представляет собой коллективные действия всех активных на тот момент участников рынка. Рынок генерирует информацию о себе и тем самым чрезвычайно облегчает процесс открытия и закрытия позиций (который, конечно, во многом зависит от степени ликвидности).

С точки зрения отдельного трейдера, движение цены, имеющаяся по этому поводу информация, сама возможность открытия и закрытия позиции являются шансом верно определить время и условия входа и выхода из рынка. В любой момент, пока открыты рынки, вы можете открыть позицию, частично закрыть ее, добавиться к ней или выйти из нее. Все это не что иное, как возможность накопления капитала посредством фиксирования прибыли или, по крайней мере, ограничения убытка.

Позвольте мне задать вопрос. Ощущаете ли вы ответственность перед другими трейдерами в плане реализации их желаний, надежд и устремлений? Естественно, нет. Вопрос сам по себе звучит абсурдно, и спрашивать не стоило. Но, обвиняя рынок или чувствуя себя преданным, вы именно так и поступаете. Неужели вы полагаете, будто коллективные действия всех участников рынка должны выстраиваться таким образом, чтобы вы смогли бы получить желаемое? Следует самим научиться брать на рынке то, что хотите. Первым шагом в этом направлении стало бы полное и безусловное принятие на себя ответственности.

Это означает понимание зависимости результатов исключительно от ваших собственных действий, от вашей интерпретации рыночной информации, принимаемых вами решений и действий. Неспособность взять на себя *всю* ответственность приводит к образованию двух барьеров на пути к успеху. Во-первых, вы рискуете занять агрессивную по отношению к рынку позицию и тем самым отрезать себя от постоянного потока возможностей. Во-вторых, можно впасть в заблуждение, согласно которому трейдинговые проблемы и недостаток успеха могут быть преодолены с помощью более тщательного анализа рынка.

Рассмотрим первое препятствие. Когда вы перекладываете на рынок даже малую толику ответственности за наделение вас деньгами или ограничение убытков, он очень легко может превратиться во врага. «Отвернувшаяся» удача может спровоцировать ощущения боли, гнева, незащитности, негодования, которые мы испытывали в детские годы, когда у нас что-то отнимали или не разрешали делать то, чего нам хотелось. Пора, пора взрослеть.

Никому не хочется ощущать себя отвергнутым, особенно если мы верим в то, что, получив желаемое, мы станем счастливыми. В каждом из рассмотренных выше примеров кто-то или что-то препятствовало нашему стремлению выразить себя определенным образом. Выражаясь иначе, некая внешняя сила противостояла внутренней силе наших желаний и ожиданий.

В результате было бы естественно попытаться приписать рынку функцию внешней силы, которая дарует или отнимает деньги. Но нельзя игнорировать свойство рынка предоставлять информацию с нейтральной точки зрения. Из этого следует индифферентное отношение рынка к нашим желаниям и ожиданиям, равно как и к открываемым нами позициям, конечно, за исключением случаев, когда объем позиции может повлиять на движение цены. На самом

деле в каждый момент времени каждое предложение на покупки или продажу на рынке означает возможность совершения действий. Можно открыть позицию, зафиксировать прибыль или ограничить убытки. Сказанное справедливо и в отношении работающих на бирже трейдеров, так, лично знакомые с ними коллеги по торговой площадке могут знать о том, какие позиции они открыли и сознательно пользоваться этой информацией им во вред. В таких случаях следует сохранять предельную степень концентрации и быстро реагировать на все изменения ситуации.

С точки зрения рынка любой момент времени нейтрален, но для трейдера, наблюдающего за рынком, любое изменение цены может иметь значение. Какое именно значение следует придавать ценовым изменениям, и вообще, где его следует искать? Смысл, которым мы наделяем движения рынка, определяется тем, чему мы научились и тем, что происходит в нашем сознании, но не на рынке. Сам рынок не наделяет изменения цены значением и не интерпретирует информацию, которую генерирует (в то же время среди его участников всегда найдутся люди, готовые объяснить смысл любого движения, если, конечно, вы станете их слушать). Далее, рынку неизвестно ваше определение возможности или неудачи. Рынок не знает, воспринимаете ли вы его как бесконечный поток возможностей открывать и закрывать позиции в любой момент времени или считаете жадным чудовищем, которое хочет раздеть вас догола.

Если рынок представляется неиссякаемым потоком возможностей для входа и выхода, и при этом вы не истязаете себя самокритикой и сожалениями, значит, состояние вашего сознания позволяет действовать в собственных интересах и извлекать уроки из опыта. С другой стороны, если ваше восприятие поступающей с рынка информации связано с переживаниями, вполне естественно будет попытаться избежать боли посредством сознательного или неосознанного блокирования этой информации. В процессе такой блокировки вы будете постоянно упускать благоприятные возможности для совершения прибыльных сделок. Другими словами, вы отрежете себя от потока возможностей.

Кроме того, может создаться впечатление, будто рынок действует против вас, но лишь в случае, если вы ожидаете от него чего-нибудь или верите в то, что он что-то должен. Как вы отреагируете, если кто-то или что-то будет причинять боль? Вероятно, вы будете бороться, но с чем? Рынок точно не сражается с нами. Да, он тянется к вашим деньгам, но, с другой стороны, дает возможность взять у него столько, сколько сможете. Временами может казаться, что вы на самом деле воюете с рынком, или он с вами, но в действительности борьба идет с негативными последствиями неполного принятия факта, согласно которому рынок ничего не должен, тогда как вы стремитесь реализовать все предоставляемые возможности на 100 процентов, и ни на процент меньше.

Для извлечения максимальной выгоды из ситуации, которая предлагает неограниченные возможности, нам следует войти в поток. Этот поток присутствует на рынке. Он хоть и выглядит подчас хаотичным, особенно на мелких временных масштабах ценовых графиков, тем не менее, исправно производит вновь и вновь повторяющиеся симметричные модели. Пребывание в потоке вступает в очевидное противоречие с тезисом о состоянии войны с рынком. Если вы желаете научиться чувствовать поток рынка, придется освободить сознание от эмоций страха, гнева, сожаления, предательства, отчаяния и разочарования. Взяв на себя всю полноту ответственности за свои действия, вы избавитесь от причин, вызывающих переживания этих негативных эмоций.

Я уже говорил, что при отказе от ответственности одним из наиболее трудно преодолимых препятствий на пути к успеху становится заблуждение относительно того, что связанные с трейдингом проблемы и недостаток стабильности можно преодолеть

посредством анализа рынка. Для лучшей иллюстрации сказанного вернемся к примеру с трейдером-новичком, который хорошо себя чувствовал до первой убыточной сделки.

Когда деньги даются с легкостью, резкий переход к эмоциональным страданиям может вызвать у человека шок, правда, недостаточно сильный для того, чтобы спровоцировать уход из трейдинга. Кроме того, он не чувствует за собой вины, ведь «это просто так рынок подло себя повел» с ним. Поэтому трейдер и не думает складывать оружие. Напротив, в его душе еще свежа память о приятных переживаниях, вызванных целой серией побед, и она вдохновляет его на продолжение борьбы.

Но теперь он будет вести себя умнее. Он постарается как можно лучше изучить рынок. Ведь если ему удавалось зарабатывать деньги, почти ничего не зная о нем, логично было бы предположить, что, углубив свои знания, новичок быстро превратится в миллионера. Трудность состоит в том, что мало кто из трейдеров (если таковые вообще имеются) способен на коренные перемены сразу после того, как пропускает первый серьезный удар от рынка. Изучение рынка само по себе не плохо и не влечет за собой никаких проблем. Корень зла таится в неправильной мотивации, направляющей усилия трейдера в сторону углубления знаний о рынке.

Как было отмечено, внезапный переход от радости к страданию обычно приводит к психологическому шоку. Мало кто способен добиться мирного сосуществования двух этих чувств в душе. Существуют соответствующие техники, однако о них мало кто знает. В подобных ситуациях люди, особенно трейдеры, реагируют шаблонно: в них возникает желание отомстить, взять реванш. В случае с трейдерами единственным способом отомстить является победа над рынком, а орудием победы является, как они полагают, знание. Иными словами, основной мотивацией стремящегося к знанию трейдера-новичка является желание отомстить рынку, что-то доказать ему и самому себе и, самое главное, не позволить ему нанести еще один болезненный удар. Он изучает рынок не для того, чтобы добиться стабильных результатов, а чтобы увернуться от новых ударов или доказать что-то, не имеющее никакого отношения к объективному восприятию рынка. Впрочем, он далек от осознания истинных мотивов своих действий. Как только трейдер допускает мысль о том, что знание рынка способно помочь ему избежать страданий или удовлетворить потребность в реванше, можно считать участь неудачника предрешенной.

В сущности, мы сталкиваемся здесь с неразрешимым противоречием. Наш новичок учится выявлению и пониманию принципов действия рыночных моделей коллективного поведения, что само по себе неплохо. При этом трейдер переживает некий душевный подъем. Он черпает вдохновение из мысли о том, что лучшее понимание механизмов работы рынка в конце концов приведет его к победе. В результате начинается погоня за знанием, изучение трендовых линий, графических моделей, уровней сопротивления и поддержки, японских свечей, точечно-цифровых графиков, волн Эллиота, уровней коррекции Фибоначчи, осцилляторов, индекса относительной силы, стохастиков и еще многих других индикаторов технического анализа, число которых столь велико, что всех и не упомнишь. Интересно, что, углубив свои знания, трейдер начинает испытывать трудности при исполнении сделок. Он колеблется, пытается опередить развитие событий или, напротив, вообще воздерживается от открытия позиции, несмотря на наличие четких сигналов, указывающих на возможность совершения сделки. Казалось бы, трейдер выполнил поставленную задачу, сделав то, что собирался: он усовершенствовал мастерство рыночного анализа, а оказалось, что, чем больше он знает, тем труднее воспользоваться преимуществом, которое дает ему знание. Он никогда не поверит, что поступил неправильно, решив больше узнать о рынке, так как проблема в том, что решение было о неверно мотивированным.

Никому не суждено добиться стабильных результатов, если пытаться что-то кому-то доказать. Если вы должны победить во что бы то ни стало, если ошибаться недопустимо, если ни в коем случае нельзя потерпеть неудачу - восприятие вами рыночной информации будет обязательно болезненным. Это значит, что любая генерируемая рынком информация, которая противоречит вашим ожиданиям, будет причинять страдания.

Вы оказываетесь в затруднительном положении, когда ваше сознание настроено на недопущение переживаний и потерь, а результат усилий, направленных на изучение рынка, не сможет компенсировать негативное воздействие на трейдинг механизмов блокирования болевых ощущений. Все понимают суть работы защитных механизмов. Случайно коснувшись раскаленного предмета, вы мгновенно отдернете руку обратно - это инстинктивная реакция. Но когда речь заходит об уклонении от эмоциональной боли, мало кто способен разобраться в движущих силах этого процесса. Для вашего развития совершенно необходимо достичь понимания этих негативных воздействий и научиться сознательно их контролировать таким образом, чтобы это помогало в достижении поставленных целей.

В распоряжении сознания находятся различные способы для того, чтобы оградить нас от чреватой стрессами информации. Например, на сознательном уровне мы в состоянии логически обосновать необходимость дальнейшего пребывания в убыточной позиции. Для этого можно поговорить со своими приятелями-трейдерами, позвонить брокеру или вывести на экран никогда не используемые нами индикаторы, и все это для того, чтобы попытаться собрать заглушающую боль информацию. На подсознательном уровне наше сознание будет автоматически изменять, искажать или отвергать информацию нежелательного характера. Другими словами, поскольку все происходит в подсознании, мы лишены понимания на сознательном уровне того, что поступающая с рынка информация блокируется или искажается нашими защитными механизмами.

Проанализируем опыт удержания убыточной позиции, когда рынок последовательно фиксирует новые максимумы или минимумы цены, но мы не признаем себе в бесперспективности этой сделки, фокусируя все внимание на тиковом ценовом графике, картина на котором не столь безнадежна. В среднем лишь один из четырех-пяти тиков изменяет цену в нужном нам направлении, но это неважно, поскольку каждый раз, когда цена дергается в нашу сторону, мы убеждены, что это и есть разворот. Но вместо того, чтобы развернуться, рынок продолжает двигаться против нашей позиции. В конце концов убыток по сделке достигает столь огромных размеров, что уже не получается его игнорировать, и мы закрываемся.

Обычно первой мыслью трейдеров после закрытия такой сделки бывает «*Почему я вовремя не зафиксировал убыток и не перевернулся?*». Когда на кону не лежат деньги, легко распознать возможность для открытия позиции в противоположном направлении. Но убыточная позиция ослепляет, мы перестаем считывать информацию, восприятие которой чревато переживаниями. Поэтому доступ такой информации в сознание блокируется.

Когда наш гипотетический трейдер начинал торговать, ему было весело, он наслаждался благостным состоянием, у него не было никаких личных счетов с рынком, и ему не надо было ничего доказывать. Пока ему удавалось получать прибыль, позиции открывались по принципу «*посмотрим, что из этого выйдет*». С каждой прибыльной сделкой он все меньше думал о возможности потерь, и поэтому неизбежная неудача застала его врасплох. Не думая о том, что причиной переживаний и потерь стали его ошибочные ожидания относительно того, как будет или не будет вести себя цена, он начинает винить во всем рынок, попутно утверждаясь во мнении, что ему удастся избежать повторения негативных переживаний с помощью дополнительных знаний. Можно сказать, что он драматическим образом изменил

свою точку зрения на трейдинг и на смену беспечному настроению пришло стремление избежать стрессов, любой ценой избегая убытков.

Проблема в том, что задачу ухода от стрессов не решить, если уклоняться от неудач. Рынок генерирует поведенческие модели, которые имеют тенденцию повторяться, но не все время. Поэтому невозможно избежать ошибочных решений и закрытий сделок с убытком. Однако наш трейдер далек от осознания рыночных реалий, так как его подстегивают сразу две силы: (1) отчаянное желание вернуть вновь вкус к победам и (2) чрезмерно восторженное отношение к аналитике. Ему невдомек, что, несмотря на преисполненность энтузиазмом, переход от беспечного состояния сознания к режиму защиты и избегания означает отказ от позитивного настроя в пользу негативного.

Он уже не сконцентрирован исключительно на победном настрое, его больше беспокоит проблема предотвращения стрессов, потерь и недопущения того, чтобы рынок нанес ему очередную рану. Такого рода негативная точка зрения часто оказывается бичом многих спортсменов: чем больше теннисисты или игроки в гольф стараются не допускать ошибок, тем чаще они ошибаются. В спорте этот тип мышления распознать несложно из-за четко прослеживаемой связи между способностью концентрироваться и итоговым результатом. В трейдинге эта связь скрыта и поэтому ее обнаружить непросто, главным образом вследствие наличия позитивных чувств, которые генерируются при открытии новых закономерностей поведения рынка.

Поскольку самочувствие у трейдера хорошее, нет причин подозревать что-то неладное, разве что за исключением вот чего: степень концентрации на усилиях, целью которых является избегание стрессов и потерь, приблизительно равна степени интенсивности наработки им того самого опыта, от которого он хочет уйти. Иными словами, чем сильнее трейдер хочет победить, тем менее он терпим к любой информации, указывающей на то, что он может не получить желаемого. Чем больший объем информации подвергается блокированию, тем меньше шансов на то, чтобы суметь воспользоваться благоприятной возможностью.

Стремление к постоянному пополнению багажа знаний о рынке как попытке избежать потерь лишь усугубит проблемы: ведь, чем больше узнает трейдер, тем выше поднимается планка его ожиданий, а это ведет к обострению негативных переживаний при неизбежных неудачах. Таким образом, непреднамеренно создается порочный круг: чем больше узнает трейдер, тем более изнуренным себя чувствует; чем более изнуренным он становится, тем больше вынужден стремиться к получению новых знаний. Из этого круга можно вырваться только двумя способами: либо бросить трейдинг, либо признать, что корень проблем - не в качестве и объеме знаний, а в собственной точке зрения.

Победители, неудачники и любители американских горок

Должно пройти какое-то время до тех пор, пока трейдер решит выбросить на ринг белое полотенце или, наконец, найдет путь, ведущий к успеху. Некоторым трейдерам все-таки удастся добраться до этапа, который принято называть *американскими горками*, так как он характеризуется взлетами и падениями.

Вопреки выводам, которые некоторые из вас, возможно, сделали из вышеприведенного примера с молодым трейдером, не всем новичкам обязательно должен быть присущ негативный подход, обрекающий их на стабильные неудачи. Многие и правда терпят постоянные неудачи вплоть до полной потери всех средств или ухода из трейдинга, когда

нервы уже никуда не годятся. В то же время есть среди трейдеров и такие, кто упорно продолжает учиться у рынка; рано или поздно им удастся выработать в себе соответствующий настрой и, вопреки всем сложностям, научиться зарабатывать деньги. Однако следует особо подчеркнуть, что их умение зарабатывать на рынке ограничено определенными рамками, поскольку им еще не удалось овладеть искусством противодействия негативным последствиям эйфории и нейтрализации склонности к саботажу собственных усилий.

Чувство эйфории от случайных побед и склонность к самообману - это две мощные психологические силы, крайне негативно влияющие на конечный результат торговли. Но их не следует опасаться до тех пор, пока вы не начинаете зарабатывать деньги, тем более на стабильной основе. Переживая удачный период в трейдинге, вы не станете озадачивать себя потенциальными проблемами, особенно если вы находитесь в состоянии, близком к эйфорическому. Одним из главных свойств эйфории является то, что она превращает человека в самоуверенное существо, отвергающее даже теоретическую возможность неудачного развития событий. В свою очередь, корни ошибок, совершаемых на почве самообмана, лежат во внутренних конфликтах, которые заставляют трейдера сомневаться в своем праве на заслуженное вознаграждение в виде прибыли.

Именно в удачные периоды торговли трейдеры сильнее всего склонны совершать ошибки, проявлять излишнюю активность в трейдинге, открывать слишком большие по объему позиции, игнорировать установленные ими же самими правила и вести себя так, будто никаких разумных ограничений вообще не требуется. Можно даже дойти до крайности и вообразить, что вы и есть тот самый рынок. С такой точкой зрения вряд ли согласится сам рынок! И вы взлетаете вверх лишь для того, чтобы затем провалиться в пропасть. Чем не американские горки?

Если бы меня попросили классифицировать трейдеров по достигнутым результатам, я разделил бы их на три основные категории. В первую, самую малочисленную группу, вошло бы, вероятно, не более десяти процентов активных трейдеров, способных добиваться стабильного успеха на рынке. Баланс их торговых счетов неуклонно возрастает и подвержен лишь небольшим коррекциям. Временные неудачи следует отнести на счет естественных издержек любой методологии или системы торговли. Им удалось не только научиться зарабатывать деньги, но, что еще важнее, они преодолели зависимость от психологических сил, провоцирующих катание на американских горках.

Ко второй группе я причисляю стабильных неудачников. Их число достигает тридцати-сорока процентов от общего количества активных участников рынка. Кривая балансов торговых счетов этих трейдеров может служить зеркальным отражением кривой у трейдеров первой группы, где масса убыточных сделок разбавлена случайными прибыльными сделками. Безотносительно к тому, как долго они торгуют, этим людям мало чему удалось научиться. Они находятся в плену иллюзий относительно природы трейдинга или попали в психологическую зависимость от него, что сводит на нет их шансы на успех.

В самую большую группу входит от сорока до пятидесяти процентов участников рынка. Это любители катания на *американских горках*. Они уже умеют зарабатывать деньги на рынке, но еще не догадываются о существовании целого набора трейдерских навыков, без овладения которыми заработанного не сохранить. Вследствие этого кривая балансов их счетов похожа на трассу американских горок, где за прекрасными своей крутизной подъемами следуют не менее резкие спуски. И избавиться от этой «программы» никак не удастся.

Я работал с опытными трейдерами, которым удавались фантастические серии прибыльных сделок, длившиеся порой месяцами. Представляете, ни одного закрытого «с

минусом» дня за несколько месяцев торговли! 15-20 прибыльных сделок подряд являются для них обычным делом. Но для любителей американских горок все рано или поздно заканчивается примерно одинаково: огромными убытками, которые лишают их всей прибыли.

Когда неудача оказывается следствием эйфории, не имеет никакого значения, настигает ли она вас после целой серии прибыльных сделок или после одной сделки. У каждого трейдера есть свой порог, при достижении которого человек впадает в эйфорию и начинает считать себя непобедимым, и такой настрой не может не сказаться на качестве процесса мышления. Как только трейдера охватывает состояние эйфории, он оказывается в опасности.

Находясь в эйфории, испытывая чрезмерную, ничем не обоснованную уверенность в собственных силах, невозможно рассчитывать риски, ведь эйфория заставляет верить в то, что ничего плохого не случится. А если не опасаться плохого, сама собой отпадает нужда в правилах и ограничениях поведения. В таких ситуациях легко открываются большие позиции, ведь бояться-то нечего!

Но, открыв позицию крупнее обычной, вы оказываетесь в опасности. Чем больше размер сделки, тем сильнее влияние ценовых колебаний на баланс вашего торгового счета. Необычно сильная зависимость состояния депозита от малейших изменений цены вместе с абсолютной убежденностью в том, что рынок будет вести себя в соответствии с вашими планами, приводит вас к ситуации, когда минимальное движение цены против вашей позиции может вас *вогнать в ступор*.

Когда, наконец, вы избавитесь от ужасной позиции, на вас жалко будет смотреть. Вы будете ошеломлены и разочарованы. Став жертвой «предательства» со стороны рынка, вы будете ломать голову над тем, как такое вообще могло случиться. На самом деле предал вас не рынок, а собственные эмоции. Но если вы не понимаете истинных причин неудач, остается только обвинять рынок во всех своих бедах. Вера в то, что рынок действовал против вас, приводит к мысли о необходимости защитить себя с помощью новых знаний. Чем больше вы узнаете, тем увереннее чувствуете себя, тем больше полагаетесь на свою способность отнять деньги у рынка. По мере роста уверенности будет увеличиваться вероятность оказаться в состоянии эйфории и начать цикл взлетов и падений.

Потери вследствие самообмана могут быть такими же серьезными, но природа их обычно более тонкая. Типичными примерами того, как трейдеры умудряются сами себе создавать проблемы, можно считать случаи, когда вместо заказа на продажу выставляется заказ на покупку или наоборот, а также отвлечения на постороннюю деятельность в наиболее ответственные моменты трейдинга.

Почему трейдер не должен хотеть заработать? Речь здесь идет отнюдь не о том, кто чего хочет, дело не в желаниях. Я уверен, что все работающие на рынке люди стремятся к зарабатыванию денег. Но желание успеха часто оборачивается внутренними конфликтами, подчас настолько мощными, что наше поведение начинает прямо противоречить желаниям. Причины подобных конфликтов могут лежать в религиозном воспитании, рабочей этике и разного рода психологических травмах, испытанных еще в детском возрасте.

Наличие таких конфликтов свидетельствует о некотором расхождении между сферой сознания и вашими целями. Фигурально выражаясь, не все части вашей сущности готовы сложить головы во имя одной и той же цели. Следовательно, было бы неверно считать себя застрахованным от неудач только потому, что вы научились торговать и много узнали о рынке.

Фьючерсный брокер, работающий в одной из крупнейших брокерских фирм, однажды сказал, что в отношении своих клиентов он руководствуется принципом «Все работающие с

товарными фьючерсами трейдеры смертны», и его задача (как брокера) заключается в том, чтобы делать их счастливыми, пока они живы. Сказано это было в шутку, но в его словах много правды. Очевидно, что, если вы теряете больше денег, нежели зарабатываете, выжить на рынке не удастся. Менее очевидно - и это можно считать одной из тайн успешного трейдинга, - что, даже побеждая, вы можете все потерять. Если вы научились зарабатывать, но все еще не умеете находить золотую середину между уверенностью в собственных силах и сдержанностью в действиях, или не в состоянии распознавать и нейтрализовывать деструктивный потенциал сознания, то, рано или поздно, обязательно потерпите неудачу.

Если вы принадлежите к числу любителей американских горок, задайтесь вопросом: сколько денег было бы у вас сейчас, получи вы возможность переиграть все убыточные сделки, совершенные вследствие ошибок или беспечности? Как бы выглядел баланс торгового счета после такого пересчета результатов? Я уверен, многие из вас перешли бы в группу стабильно прибыльных трейдеров. Теперь вспомните о вашей реакции на убыточные сделки. Берете ли вы на себя всю полноту ответственности за неудачи? Задумываетесь ли над способами изменения точки зрения, подходов или поведения? Или же смотрите на рынок и думаете о том, чему еще научиться, чтобы не допустить повторения крупных потерь? Рынок определенно не имеет ничего общего с вашей способностью поступать безрассудно, равно как и не ответственен за ошибки, причиной которых являются внутренние конфликты, ставящие под сомнение то, что вы заслуживаете прибыльной торговли.

Возможно, одной из самых сложных вещей для понимания является то, что рынок не в силах влиять на ваше состояние сознания - он просто играет роль зеркала, отражающего ваше внутреннее содержание. Вы испытываете уверенность не из-за того, что рынок заставляет вас ощущать ее, а просто ваши убеждения и подходы позволяют двигаться по пути совершенствования навыков, брать на себя ответственность за результат и пользоваться плодами собственного опыта. Вы поддерживаете в себе состояние уверенности, постоянно учась новому. И наоборот, вы переживаете эмоции гнева или страха, когда возлагаете на рынок определенную ответственность за результаты торговли.

Самое главное, что наихудшим последствием отказа от ответственности является продолжение пребывания на стадии, для которой характерны непрекращающиеся страдания и неудовлетворенность. Стоит задуматься над этим. Если вы не ответственны за результат, значит, бессмысленно продолжать учиться, и можно спокойно оставаться там, где сейчас находитесь. Вы не будете расти и меняться. Следовательно, восприятие вами происходящего на рынке останется прежним, как и ваши неудовлетворительные результаты.

Или вы можете сделать вывод о том, что ключом к решению проблем станет углубление знания о рынке. Знания всегда полезны, однако в данном случае, то есть при отказе от ответственности за свои подходы и точку зрения, приобретаемые знания могут лишь усугубить проблему. Будучи не в состоянии осознать происходящее, вы станете использовать их для того, чтобы ускользнуть от ответственности за принятие рисков. В конечном итоге, все выльется как раз в то, чего вы хотели избежать, и вы не уйдете от страданий и неудовлетворенности.

Впрочем, от обвинений рынка в том, что он вам не дал того, чего вы хотели, можно получить одну довольно осязаемую выгоду. Вы можете защититься, пусть и временно, от жесткой самокритики. Я говорю «временно», так как, перекладывая ответственность на рынок, вы удаляетесь от всего, что позволяет извлекать уроки из пережитого опыта. Не забывайте наше определение победного настроения: ожидания позитивных плодов от приложенных усилий с одновременным признанием того, что любой полученный результат является точным отражением уровня развития, на котором вы находитесь как трейдер, и

указанием на то, чему еще следует выучиться.

Перекладывать вину за неудачи на рынок с целью блокирования возникающих при самобичевании переживаний - все равно что пытаться залепить рану зараженным пластырем. Можно считать проблему решенной, но она обязательно проявится позже, причем в гораздо более тяжелой форме. Так и должно быть, поскольку вы не научились ничему, что могло бы позволить по-новому взглянуть на вещи и привести к более удовлетворительным результатам.

Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, почему упущенная возможность снятия прибыли оставляет более неприятный осадок, нежели закрытая с убытком сделка? При неудаче всегда найдутся способы уйти от ответственности, переложив ее на рынок. Но нельзя винить его в том, что мы закрыли прибыльную сделку не вовремя. Ведь рынок не сделал ничего плохого, напротив, он вел себя именно так, как нам хотелось, но в силу каких-то причин мы не сумели воспользоваться любезно предоставленной возможностью. В таких обстоятельствах невозможно избавиться от стресса с помощью рационализации.

Вы не несете ответственность за то, что рынок ведет себя так, а не иначе, но за все остальное, имеющее отношение к торговой активности, вы ответственны. На вас лежит ответственность за все, что умеете, и за то, чему еще не успели научиться. Самым коротким путем к открытию того, что требуется для успешной торговли, является создание победного настроения, благодаря которому трейдер становится на креативную точку зрения. Победный настрой не только позволит понять, в чем вы нуждаетесь, но и создаст основу для склада мышления, наиболее подходящего для открытия чего-то, что еще никому не известно.

Создание победного настроения - ключ к успеху в трейдинге. Проблема многих трейдеров в том, что они либо полагают, будто уже развили мышление победителя, либо ожидают, что рынок поможет им сформировать его, одарив серией прибыльных сделок. Вы сами ответственны за формирование победного настроения. Рынок не будет делать за вас вашу работу, и я особо подчеркиваю, что никакой, даже самый совершенный, анализ рынка не заменит отсутствие победного настроения. Хорошее понимание рынка наделит вас конкурентным преимуществом, необходимым для исполнения прибыльных сделок, но конкурентное преимущество не превратит вас в стабильно успешного трейдера, если недостает победного настроения.

Можно утверждать, и не без оснований, что некоторые трейдеры терпят неудачи из-за недостаточно хорошего знания рынка, вследствие чего их торговые решения часто оказываются неправильными. Звучит достаточно резонно, однако мой опыт показывает, что трейдеры с настроением неудачников совершают ошибочные действия независимо от того, что они знают о рынке. В любом случае, результат всегда один и тот же: они терпят неудачи. С другой стороны, обладающие настроением победителя трейдеры, которые буквально ничего не знают о рынке, способны совершать прибыльные сделки, а если у них еще и знания имеются, то результаты их трейдинга резко улучшаются.

Если вы желаете избавиться от страха и ощущать уверенность, если хотите, чтобы кривая баланса вашего торгового счета не напоминала своими очертаниями *американские горки*, а круто росла бы вверх, то первым шагом к этому будет принятие ответственности и отказ от ожидания того, что рынок одарит вас чем-то или сделает что-то для вас. Добившись этого, уже можно перестать видеть в рынке противника. Отказ от борьбы с рынком, в сущности, означает отказ от борьбы с самим собой, и вы очень скоро поймете, что именно следует выучить и сколько на это уйдет времени. Взятие на себя ответственности является краеугольным камнем победного настроения.

Глава 4. Стабильность - состояние сознания

Надеюсь, после прочтения первых трех глав стало понятно, что одного факта работы с торговым счетом еще не достаточно для того, чтобы полагать, будто вы уже в состоянии должным образом осмысливать свои действия. Как уже не раз подчеркивалось, успешный трейдер отличается от всех остальных не тем, что и когда он делает, а тем, что думает о своих действиях, в том числе и в процессе их выполнения.

Поставив целью достижение профессионального уровня и стабильные результаты, первым делом следует исходить из того, что решение надо искать не на рынке, а в собственном сознании. Стабильность является состоянием сознания, и основой ей служат некие фундаментальные стратегии мышления, которые присущи только трейдингу.

Серия из нескольких прибыльных сделок способна убедить любого в том, что торговля на рынке легка и приятна. Воскресите в памяти собственное прошлое, вспомните о сделках, одаривших вас кучей денег, тогда как единственным вашим действием было принятие простого решения о покупке или продаже. Быстрая и крупная, не потребовавшая видимых усилий успешная сделка спровоцировала столь мощный поток позитивных чувств, что невозможно было не прийти к выводу о том, что хлеб трейдера совсем не горек.

Если это правда, и трейдинг действительно является простым делом, то почему так сложно освоить его? Почему многим трейдерам не хватает терпения и сил на борьбу с явными противоречиями? Если торговать на рынке просто (а трейдерам это известно из непосредственного опыта легких успешных сделок), то почему им не удастся регулярно использовать на практике все приобретенные ими знания? Другими словами, как объяснить несоответствие между тем, что мы думаем о трейдинге, и реальными результатами торговли?

Размышления о трейдинге

Ответы следует искать в отношении к трейдингу, то есть в ваших мыслях о нем. Ирония в том, что торговля на рынке на самом деле может протекать легко и приносить удовольствие трейдеру. Станет ли трейдинг стабильно легким занятием, зависит от особенностей восприятия, убеждений и склада ума. На каком определении вы бы не остановились, все их можно охарактеризовать одинаково: победы и стабильность являются в такой же степени состояниями сознания, как и счастье, наслаждение и удовлетворенность.

Ваше умонастроение — побочный продукт убеждений, представлений и подходов. Можно пытаться достичь стабильности вне соответствующих убеждений и отношения к торговле, но это все равно что быть счастливым, не испытывая при этом чувства удовольствия. Пребывая в печальном настроении, непросто изменить точку зрения на существующее положение и ни с того, ни сего пуститься в пляс.

Конечно, обстоятельства могут неожиданно измениться, и вы испытаете радость. Но в таких случаях настроение оказывается следствием трансформации внешних условий, а не смены внутреннего подхода. Если ваше счастье зависит от внешних условий и обстоятельств, у вас немного шансов на то, чтобы быть постоянно счастливыми.

Но вероятность достижения стабильного ощущения счастья резко повышается в результате формирования позитивного подхода и, что еще важнее, нейтрализации убеждений и подходов, препятствующих радости от происходящего. Создание условий для стабильного

успеха в трейдинге происходит примерно по такой же схеме. Нельзя полагаться на рынок и надеяться, что он все время будет одаривать вас успехом, точно так же как бессмысленно ожидать от внешнего мира стабильного счастья. Тем, кто воистину счастлив, не приходится предпринимать каких-то специальных действий для того, чтобы чувствовать себя счастливыми. Это просто счастливые люди, занимающиеся определенными вещами.

Стабильно успешные трейдеры обязаны своим постоянством естественному выражению собственной сущности. Им не приходится прилагать усилий для достижения стабильности — они уже стабильны. Сказанное звучит немного отвлеченно, но для вас жизненно важно понять различие. Нельзя стараться быть стабильным, так как факт приложения усилий в этом направлении сам по себе сводит на нет изначальное намерение, уводя ваше сознание в сторону от потока возможностей, вследствие чего возрастают шансы на неудачу, а вероятность успеха, соответственно, уменьшается.

Самые успешные сделки протекали легко и не требовали никаких усилий. Не было смысла стараться облегчить себе их исполнение — с ними и так все было просто. Никакой борьбы не требовалось. Вы видели именно то, что надо было, и действовали в соответствии с легко читаемой ситуацией. Вы переживали момент, были частью потока возможностей. Когда мы находимся в потоке, нет необходимости стараться, поскольку все, что известно о рынке, лежит перед нами. Ничего не заблокировано и не скрыто от вашего сознания, все действия протекают легко и без проблем, так как нет ни борьбы, ни противодействия.

С другой стороны, необходимость проявлять старание указывает на наличие сопротивления и борьбы. В противном случае вы бы не старались, а просто делали бы свое дело. Также внутреннее противодействие является признаком того, что вы хотите что-то получить от рынка. Хотя такого рода мысли и могут показаться кому-то достаточно естественными, они чреваты неприятностями. Самым лучшим трейдерам удается пребывать в потоке, потому что у них нет материальных претензий к рынку, они открыты для возможностей и поэтому в состоянии воспользоваться тем, что предлагает рынок в тот или иной момент времени. Эти две позиции разделяет глубокая пропасть.

В Главе 3 я вкратце рассказал о способах, используемых сознанием при уклонении от физической и эмоциональной боли. Если вы торгуете в надежде получить от рынка ожидаемое и желаемое, что происходит, когда поведение рынка исключает исполнение ваших желаний? Включаются защитные механизмы сознания, с помощью которых компенсируется разница между тем, что вы хотели, и тем, что в итоге получили. В результате задействования защитных механизмов удастся избежать стресса. Устройство нашего сознания допускает автоматическое блокирование потенциально опасной информации, ограждающее нас от эмоционального дискомфорта, который мы естественным образом испытываем, не получив того, чего желали. Вы и не заметите, как станете отбирать лишь ту информацию, которая соответствует ожиданиям, благодаря чему сможете сохранять благостное расположение духа.

Пытаясь предохранить сознание от переживаний, вы выводите себя из потока возможностей и вступаете в область всяческих предположений: «можно было бы», «должно быть» и «а что, если?». Все, что вы могли или должны были бы распознать, в мгновение ока становится невидимым, а вновь воспринимаемым оно становится уже после того, как исчезает возможность.

Для обретения стабильности надо научиться думать о трейдинге таким образом, чтобы преодолеть зависимость от сознательных или подсознательных процессов сознания, провоцирующих блокирование, маскировку и избирательное восприятие информации, на основании которой можно почувствовать себя счастливым, получить то, к чему стремимся,

или же уйти от боли.

Угроза стресса генерирует страх, из-за которого совершается 95 процентов ошибок. Постоянно ошибаясь, невозможно добиться стабильности результатов или продолжать находиться в потоке - а вы неизбежно будете ошибаться до тех пор, пока опасаетесь того, что не сбудутся ваши желания и ожидания. Более того, все, чего вы стараетесь добиться как трейдер, будет даваться не с трудом, а с борьбой, и будет казаться, будто рынок борется лично с вами или вы с рынком. Но в действительности все это происходит в вашем сознании. Сам рынок не воспринимает информацию, которую генерирует, - воспринимаете ее *вы*. Борьба протекает внутри вас, вы воюете со своими страхами и пытаетесь сломить внутреннее сопротивление.

Возможно, сейчас вы спрашиваете себя, как можно думать о трейдинге так, чтобы перестать бояться и тем самым уничтожить зависимость от ментальных процессов, которые заставляют блокировать, затушевывать информацию или относиться к ней избирательно? Отвечаю: надо научиться принимать риск.

Действительное понимание риска

За исключением рассмотренных в Главе 3 вопросов, затрагивающих проблему ответственности, в сфере трейдинга нет ничего более значимого и менее понятного, чем принцип принятия риска. Как уже отмечалось в Главе 1, большинство трейдеров склонно ошибочно считать уже сам факт своей вовлеченности в связанную с риском деятельность свидетельством того, что они принимают риски. Это не имеет ничего общего с реальностью.

Принятие риска подразумевает внутреннее принятие последствий трейдинговой активности без какого-либо эмоционального дискомфорта или страха. Это означает, что вы должны научиться думать о трейдинге и о своих взаимоотношениях с рынком так, чтобы возможность ошибиться, потерять деньги, упустить шанс для входа в рынок или вовремя не снять прибыль не приводила бы к включению защитных механизмов, выводящих трейдера из потока. Ничего хорошего не получится из принятия риска открытия позиции, если вы опасаетесь последствий, ведь ваши страхи будут влиять на восприятие информации и поведение таким образом, что могут привести к реализации именно того, чего вы больше всего хотели бы избежать.

Я предлагаю вашему вниманию конкретные стратегии мышления, состоящие из набора убеждений, которые помогут сохранять постоянную концентрацию на потоке возможностей. С этих позиций вы уже не будете пытаться получить что-то от рынка или во что бы то ни стало избежать неприятностей. Наоборот, позволив рынку раскрыться, вы сумеете воспользоваться возможностями для совершения прибыльных сделок.

Открываясь для возможностей, вы не накладываете никаких ограничений на поведение рынка и не связываете с ним своих ожиданий. Вас полностью устраивает любое движение цены. Впрочем, в процессе своей активности рынок на рынке неизбежно возникают ситуации, идентифицируемые как торговые возможности. Вы задействуете весь свой потенциал для их использования, но ваше умонастроение не зависит от поведения рынка, и поэтому на него не повлияет любой сценарий развития событий.

Научившись входить в состояние сознания, неподвластное воздействиям ценовых колебаний, вы выйдете из борьбы. Война закончится. С окончанием внутреннего противостояния торговать становится легко. На этом этапе можно в полной мере воспользоваться преимуществами, которым вы обязаны наработанным навыкам торговли и

аналитическим способностям и, в конце концов, полностью реализовать свой трейдерский потенциал.

Это серьезный вызов! Как принять связанные с трейдингом риски, не испытывая при этом эмоционального дискомфорта и страха, если в момент принятия риска вы мгновенно начинаете испытывать душевное неудобство и страх? Иными словами, каким образом сохранить уверенность и спокойствие, если вполне допустима возможность ошибиться, потерять деньги, упустить шанс или вовремя не зафиксировать прибыль? Как видите, все волнения и страхи оправданны и совершенно логичны. Каждая из этих возможностей облекается в реальность, как только вы начинаете размышлять о взаимодействии с рынком.

Однако из факта возможности осуществления этих вероятностей каждому трейдеру отнюдь не следует, что для всех участников рынка одинаково значимы ошибки, неудачи, упущенные шансы и несвоевременные закрытия прибыльных позиций. Не все трейдеры разделяют одни и те же убеждения и одинаково относятся к предоставляемым рынком возможностям, следовательно, все мы отличаемся друг от друга степенью эмоциональной уязвимости. Выражаясь иными словами, мы боимся разных вещей. На первый взгляд, это кажется очевидным, но все не так просто. Когда мы боимся, испытываемый при переживании страха эмоциональный дискомфорт представляется настолько реальным, что вполне естественно предположить, будто наши чувства разделяются всеми.

Приведу пример, хорошо иллюстрирующий сказанное. Не так давно я работал с трейдером, который панически боялся змей. По его мнению, он всегда боялся змей, так как не помнит, когда относился к ним равнодушно. Сейчас он женат и у него трехлетняя дочь. Однажды вечером, когда его жена находилась в городе, друзья пригласили его с дочерью к себе на ужин. Ему было невдомек, что у друзей дома жила змея.

Когда хозяйский ребенок вынес змею для того, чтобы познакомить гостей со своей любимцей, мой клиент одним прыжком оказался на другом конце комнаты и забился в самый дальний ее угол. Дочка же была настолько покорена змеей, что не могла от нее оторваться.

Рассказывая мне эту историю, он отметил, что в состояние шока его ввергло не столько неожиданное появление змеи, сколько реакция собственной дочери. Она не испытывала страха перед змеей, тогда как, по его мнению, должна была бы. Я объяснил, что благодаря паническому страху перед змеями и сердечной привязанности к дочери для него было совершенно невозможно понять, как это ребенок может не разделять отношения родителя к пресмыкающимся. Я особо отметил, что на самом деле у нее не было возможности разделить с отцом его отношение к змеям, если только он специально не приучил ее бояться змей или ей самой в прошлом не приходилось переживать неприятный опыт взаимодействия с ними. Между тем отсутствие в сфере сознания конфликтующих представлений привело бы к тому, что при первой встрече со змеей наиболее вероятной реакцией стало бы неподдельное чувство очарованности красивым созданием.

Точно так же, как мой клиент полагал, что его дочь обязательно должна опасаться змей, большинство трейдеров считает, будто их стабильно успешные коллеги так же, как и они, боятся ошибок, боятся потерять деньги, упустить шансы и несвоевременно закрыться. По их мнению, успешные трейдеры обладают стальными нервами и нейтрализуют воздействие страха, проявляя чудеса храбрости и самоконтроля.

Многие относящиеся к трейдингу вещи выглядят разумно и логично, не являясь таковыми на самом деле. То же самое и в данном случае. Конечно, эти свойства, все вместе или по отдельности, могут присутствовать у каждого выдающегося трейдера. Но было бы ошибкой думать, будто своими успехами он обязан им. Необходимо мужество. Стальные

нервы и самоконтроль могут повлечь за собой внутренние конфликты, когда одна сила используется для противодействия влиянию другой. Любые имеющиеся отношения к трейдингу, страхи, равно как и попытки ввязаться в борьбу, будут выталкивать вас из потока и, следовательно, отрицательно сказываться на результатах.

Вот где пролегает грань, отделяющая профессиональных трейдеров от толпы. Приняв риск так, как это делает профессионал, вы уже ничего из происходящего на рынке не будете воспринимать в качестве угрозы. Ну, а если ничего не угрожает, тогда нечего бояться. Если вы не боитесь, то отпадает нужда в храбрости. Если вы не переживаете стрессовые состояния, для чего нужны стальные нервы? А если не опасаться собственной способности поступать безрассудно и доверять соответствующим механизмам мониторинга, тогда отпадает необходимость в самоконтроле. Размышляя над всем этим, нельзя упускать из виду следующее: очень мало людей, приступая к занятию трейдингом, надлежащим образом относятся к вопросам ответственности и риска. Такие люди встречаются, но крайне редко. Всем остальным приходится проходить этап, описанный на примере трейдера-новичка. Мы начинаем беспечно, затем впадаем в панику, и страхи негативно сказываются на потенциале трейдинга.

Трейдеры, которые сумели в конечном итоге преодолеть этот сложный этап, научились принятию ответственности и риска. Большинству из тех, кому удалось вырваться из порочного круга, пришлось перед этим пройти через суровые испытания крупными неудачами; лишь испытав серьезные страдания, они смогли отбросить прочь все свои иллюзорные представления о природе трейдинга и, соответственно, изменить мышление.

При всем уважении к процессу эволюции трейдера надо сказать, что способ трансформации не столь важен, так как в большинстве случаев трансформация выглядит как нечто непреднамеренное. Другими словами, трейдеры не осознают полностью происходящих в среде сознания изменений до тех пор, пока не начинают испытывать последствия позитивного воздействия новой точки зрения, изменяющей картину их взаимодействия с рынком. Вот почему так мало кто из ведущих трейдеров способен внятно объяснить, чем он обязан своему успеху, и дело обычно ограничивается банальностями вроде «уменьшай убытки» и «двигайся вместе с рынком». Важно, чтобы вы понимали, что можно мыслить так же, как профессионалы, и торговать без страха, даже если непосредственный эмпирический опыт свидетельствует об обратном.

Настройка ментальной среды

Настал черед заняться техникой настройки вашей ментальной среды, функционирование которой должно соответствовать требованию принимать риски и работать так, как профессиональные успешные трейдеры. Большая часть из того, что обсуждалось нами, имело целью подготовить вас к реальной работе. Я намереваюсь обучить вас стратегии мышления, стержнем которой является твердое убеждение в вероятности и конкурентное преимущество. С помощью этой новой стратегии мышления вы научитесь тому, как выстраивать особого рода взаимоотношения с рынком, которым будет по силам оградить ваш трейдинг от типичных последствий ошибок, неудач, а также воспрепятствовать ощущению исходящей от рынка опасности. Когда отойдет угроза душевной боли, то исчезнет и страх, и совершаемые из-за него ошибки. Освободившееся от бремени негатива сознание позволит замечать возможности и действовать в соответствии со складывающейся на рынке ситуацией.

Достичь ничем необремененного и свободного от страха состояния сознания не так сложно, как может показаться на первый взгляд, хотя путь к нему требует усилий, и, пока доберетесь до цели, не раз придется обжечься. На самом деле, дочитав книгу до конца, многие из вас будут удивлены, каким легким окажется решение ваших проблем.

Состояние сознания или точка зрения во многих отношениях напоминает код компьютерной программы. На несколько тысяч строк блестяще написанного программного кода может приходиться всего лишь одна строка с ошибкой, в которой какой-то знак находится не на своем месте. В зависимости от назначения этой программы и местонахождения ошибки один неверно поставленный знак может расстроить работу прекрасно написанного приложения. Как видите, решение напрашивается само собой: исправьте ошибку - и программа заработает нормально. Главной сложностью здесь является верное диагностирование программы, то есть признание наличия ошибки и ее поиск.

Когда дело доходит до идеального стиля трейдерского мышления, то изначально его не существует; в сущности, цель в принципе недостижима, но приближаться к ней можно до бесконечности. Иными словами, всем без исключения приходится поначалу иметь дело с дефектной программой. Для указания на психологическую дистанцию, которая отделяет текущее состояние сознания трейдера от идеального образа мышления, я пользуюсь терминами «клик» (щелчок мышью) и «степень». Например, многие из вас могут решить, что находятся на расстоянии, скажем, одного клика от идеального типа мышления. Этот клик может означать одно или два ошибочных или неправильно расположенных представлений о сущности трейдинга. Итогом размышлений над содержанием этой книги может стать изменение вашей точки зрения. Возвращаясь к аналогии с программным кодом, можно сказать, что такое изменение равнозначно нахождению дефектной строки в системе вашего сознания и ее замены на более подходящий вариант.

Обычно люди склонны воспринимать этот внутренний ментальный сдвиг как переживание некоего озарения, как просветление сознания. Каждому доводилось испытывать такое, и известно, что у всех этих переживаний есть нечто общее. Во-первых, мы начинаем чувствовать себя по-другому. Мир представляется иным, как будто неизвестная сила в мгновение ока изменила все вокруг нас. В такие переломные моменты с уст слетают фразы: «*Почему никто не сказал мне об этом раньше?*», или «*Это всегда было перед моими глазами, но я ничего не видел!*», или «*Оказывается, все очень просто. Не понимаю, как можно было не замечать этого?*». Еще одним феноменом, связанным с внезапным просветлением сознания, является то, что в течение нескольких мгновений, где длительность переживания может варьироваться, мы ощущаем новую часть нашей идентичности с чем-то таким, что всегда было частью нас. После этого становится трудно поверить, что когда-то мы могли быть другими и вести себя иначе.

Короче говоря, возможно, у вас уже имеется некоторое понимание того, что требуется знать стабильно успешному трейдеру. Впрочем, факт понимания сам по себе не означает внедрения знания в функциональную сферу сознания. Понимание не всегда эквивалентно убеждению. Было бы ошибочно предполагать, будто изучение чего-то нового и внутреннее согласие с новым знанием равнозначны убежденности настолько сильной, что она способна выразиться в конкретных действиях.

Вспомним о моем клиенте, который боялся змей. Ему известно что, безусловно, не все змеи представляют опасность, и что несложно научиться отличать ядовитых змей от всех остальных. Можно ли предположить что, разобравшись с классификацией пресмыкающихся, он перестанет бояться *безопасных змей* и не будет впадать в оцепенение при их виде? Нет, подобное допущение неверно. Страх перед змеями и понимание того, что некоторые из них

неопасны, могут уживаться в сознании, даже если одно представление противоречит другому. Если поднести к нему ужа, то он все равно не сможет заставить себя дотронуться до животного, даже понимая его безвредность.

Следует ли из этого, что он будет бояться змей до конца своей жизни? Только если он хочет этого. Все дело в готовности к изменениям. Нейтрализовать страхи, безусловно, возможно, но для этого ему придется поработать над собой, так как известно, что любое усилие требует мотивационной основы. Многим людям свойственны иррациональные страхи, ведь нам приходится выбирать между продолжением жизни на фоне внутреннего противоречия и работой над эмоциональной сферой, без которой невозможно избавиться от страхов.

В данном случае противоречие очевидно. Однако на протяжении многих лет работы с трейдерами мне удалось выявить несколько типичных противоречий и конфликтов, связанных с вопросами ответственности и риска, при которых несколько конфликтующих убеждений способны свести на нет позитивные намерения, как бы сильно вы ни были мотивированы для достижения успеха. Проблема в том, что ни одно из этих противоречий не является очевидным, по крайней мере, на первый взгляд.

Трудности не ограничиваются наличием противоречивых убеждений. Как насчет утверждений типа «Я принимаю все риски», которые, как полагают трейдеры, якобы опускаются до функционального уровня убеждений, хотя, на самом деле, динамика сил восприятия рынка указывает на то, что предпринимается все возможное для уклонения от рисков.

Противоречивые убеждения и нефункциональное осознание являются признаком ущербности программного кода сознания.

Этот дефектный код разрушает способность концентрироваться и достигать цели; создает впечатление, будто вы одновременно жмете одной ногой на педаль газа, а другой на тормоз; наделяет получение знаний о трейдинге волшебными свойствами, которые, на первых порах, превращают торговлю в увлекательное занятие, но в конечном итоге приводят к разочарованию, граничащему с озлоблением.

Когда я учился в колледже в конце 60-ых годов, одним из моих любимых фильмов был «Хладнокровный Люк» (*Cool Hand Luke*) с Полом Ньюманом (Paul Newman) в главной роли. В то время это был очень шумевший фильм, уверен, что некоторые из вас смотрели его по кабельному телевидению. Люк отбывал срок на каторге в штате Джорджия. После двух неудачных побегов начальник тюрьмы и надзиратели были полны решимости, чтобы не дать ему одурачить их в третий раз. Принуждая его к выполнению непомерного объема работ, лишая отдыха и подвергая побоям, они надеялись сломить парня, все время спрашивая: «Ты еще не одумался, Люк?». В конце концов он, наконец-то сказал, что одумался. Его предупредили, что в случае еще одной попытки бежать он будет убит. Люк, конечно, предпринял новую попытку и был застрелен охранниками.

Многие трейдеры чем-то похожи на Люка: они тоже всеми силами пытаются победить рынок. Все заканчивается финансовой и эмоциональной гибелью. Есть гораздо более легкие и эффективные способы получить от рынка то, к чему стремитесь.

Но для этого надо сначала *одуматься*.

Глава 5. Динамика восприятия

Одна из главных целей этой книги - научить вас тому, как воспринимать содержащуюся в рыночной информации угрозу финансового и эмоционального краха. Рынок не производит ни позитивную, ни негативную информацию. С точки зрения рынка это просто информация. Может создаться ложное впечатление о том, что именно рынок определяет ваше самочувствие в тот или иной момент времени. Восприятие информации зависит исключительно от особенностей структуры сознания, от того, в какой степени ваше эмоциональное состояние благоприятствует самопроизвольному входу в поток и позволяет воспользоваться предоставляемыми рынком возможностями.

Профессионалы не считают все исходящее от рынка потенциально опасным, и поэтому угрозы для них вообще не существует. А в отсутствие угрозы отпадает необходимость в защите. В такой ситуации сознательные и подсознательные механизмы защиты пребывают в бездействии, благодаря чему они способны видеть и делать вещи, ставящие в тупик других трейдеров. Профессионалы находятся в потоке, потому что способны воспринимать каскад возможностей: так, оказавшись вне потока, самые лучшие из них могут правильно оценить ситуацию и отреагировать соответственно, то есть снизить риски до минимума или вообще воздержаться от торговли.

Если вашей целью является достижение профессионального уровня в трейдинге, вы должны смотреть на рынок с объективной точки зрения, не допускающей искажений. Вы должны быть способны действовать без колебаний и не испытывать при этом внутреннего сопротивления, но, в то же время, проявлять определенную сдержанность, необходимую для нейтрализации последствий самоуверенного и эйфорического настроения. По сути, ваша цель состоит в формировании единственного в своем роде образа мыслей - менталитета трейдера. Когда вы достигнете этого, все сразу же встанет на свои места.

Чтобы помочь в достижении цели, я дам возможность переосмыслить ваше отношение к рыночной информации, в результате чего она уже не будет восприниматься как источник угрозы. Под *переосмыслением* имеется в виду изменение точки зрения и формирование структуры сознания, позволяющей в процессе работы отключиться от источников эмоциональной боли и полностью сосредоточиться на возможностях.

Отладка вашей ментальной программы

Иными словами, мы намереваемся устранить неполадки ментальной программы нашего мозга и *одуматься*. Эффективное решение этой задачи требует понимания сущности ментальной энергии и способов ее задействования для изменения точки зрения, придерживаясь которой человек реагирует на рыночную информацию в негативном, эмоциональном ключе. Здесь много чему придется научиться, но, полагаю, вы будете поражены тем, как небольшие и простые изменения могут настолько влиять на результаты торговли.

Процесс трейдинга начинается с восприятия возможности. Без восприятия возможности у нас не будет причин торговать. Поэтому считаю, что изучение ментальной энергии надо начинать с разбивки процесса восприятия на составные части. Что является движущими силами восприятия? Какие факторы определяют особенности восприятия информации, и как соотносится воспринятая нами информация с общим объемом доступного информационного

материала? Какова связь восприятия с нашими переживаниями в тот или иной момент времени?

Возможно, самым простым способом разобраться в динамике восприятия и добиться ответов на вышеприведенные вопросы является осмысление глубинной сущности генерирующих информацию сил, то есть характеристик, качеств и особенностей, придающих им уникальность.

Существующие вне наших физических тел растения и все формы жизни; все планетарные явления, включая погодные катаклизмы, землетрясения и извержения вулканов; активные и инертные физические вещества; такие невещественные явления, как свет, звуковые волны, микроволновое излучение и радиация - все это генерирует информацию относительно своей сущности и ее проявлений. Эта информация способна воздействовать на одно из наших пяти физических чувств восприятия.

Прежде чем мы будем двигаться дальше, обратите внимание на то, что я использую глагол «*генерировать*», и не считаю все окружающее, включая неодушевленные предметы, пребывающим в активном состоянии экспрессии. Для пояснения сказанного рассмотрим достаточно простой объект - камень. Это неодушевленный предмет, состоящий из единственных в своем роде атомов и молекул, которые выражают себя в виде камня. Глаголу *выражать* присуща смысловая активность, и его можно использовать в данном примере, так как составляющие камень атомы и молекулы находятся в постоянном движении. Несмотря на то, что об активности камня можно рассуждать исключительно в абстрактном смысле, он обладает свойствами и характеристиками, действующими на наши чувства; благодаря их воздействию создается наше представление о природе существования камня. Скажем, камню присуща определенная структурная фактура, действующая в качестве силы на наши органы осязания, когда мы пробегаем пальцами по его поверхности. Камень имеет форму и цвет, которые действуют на органы зрения. Он расположен на определенном месте в пространстве, которое ничем другим не может быть заполнено, пока он продолжает там находиться; поэтому мы можем видеть его, а не пустоту или какой-то другой объект. Камень также теоретически может иметь запах, который мы обоняем, и обладать определенным вкусом, правда, до сих пор мне еще не доводилось лизать камни.

При нашем контакте в окружающей среде с чем-то, что выражает себя посредством свойств и характеристик, имеет место обмен энергиями. Любую поступающую извне энергию, являющуюся выражением свойств внешних объектов, наша нервная система трансформирует в электрические импульсы, которые, так сказать, складываются на внутренних уровнях сознания. То есть все, что мы видим, слышим, ощущаем на вкус, обоняем и вообще воспринимаем посредством органов физических чувств, преобразуется в электрические импульсы энергии и откладывается в ментальной среде в виде памяти.

Думаю, что все это достаточно очевидно, однако здесь скрыт глубокий подтекст, разобраться в котором крайне сложно, хотя он обычно воспринимается как нечто само собой разумеющееся. Прежде всего, нас объединяет со всем, что существует в окружающей среде, причинно-следственная связь. Как следствие, взаимодействие с внешними силами приводит к формированию того, что я называю *энергетическими структурами* сознания. Воспоминания, представления, в конечном счете, убеждения, нарабатываемые нами на протяжении всей жизни, присутствуют в ментальной среде в форме структурированной энергии. *Структурированная энергия* - это отвлеченное понятие. Может возникнуть вопрос: «*Каким образом энергия получает форму?*». Ответ следует предварить рассмотрением другого, еще более фундаментального по своей сути вопроса. На основании чего можно утверждать о том, что первичной формой существования воспоминаний, представлений и убеждений

является энергия?

Не буду утверждать, что эта концепция научно доказана или полностью принимается научным сообществом, но в какой еще форме могут существовать вышеозначенные компоненты нашего сознания? Мы знаем наверняка, что все, состоящее из атомов и молекул, занимает некоторое пространство и, следовательно, поддается наблюдению. Некая физическая форма существования воспоминаний, представлений и убеждений сделала бы возможным наблюдение за ними. Ученые исследуют ткань головного мозга (живую и мертвую) на уровне атомов, составляют функциональные карты его различных частей, но никому еще не удалось *наблюдать* за воспоминаниями, представлениями и убеждениями в их изначальной форме. Под *изначальной формой* имеется в виду то, что возможность наблюдения отдельных мозговых клеток, являющихся носителями единиц памяти, отнюдь не означает восприятие воспоминаний в их первозданном виде. Они могут быть восприняты при условии, что носитель воспоминаний жив и в состоянии поделиться ими.

Невозможность существования воспоминаний, представлений и убеждений в форме физической материи не оставляет им других шансов, кроме как экзистенции в некой форме энергии. Если это действительно так, способна ли энергия принимать те или иные формы? Может ли она структурироваться таким образом, чтобы отображать воздействие внешних сил, бывших причиной ее возникновения? По всей вероятности, может! Присутствует ли в окружающей среде нечто аналогичное энергии, но обладающее формой?

Мысли являются энергией. Поскольку орудием мышления является речь, наши мысли структурируются посредством ограничений и правил, существующих в языке, на котором мы думаем. Если выражать мысли вслух, возникают звуковые волны, о которых можно определенно сказать, что они представляют собой форму энергии. Возникающие звуки в результате взаимодействия голосовых связок и языка принимают форму, соответствующую содержанию сообщения. Микроволны также являются энергией. При трансляции многих телефонных звонков используются сверхвысокие частоты, из чего следует, что способ структурирования микроволновой энергии должен отражать передаваемое голосовое сообщение. Еще один вид энергии - это лазерный луч. Если вам доводилось присутствовать на демонстрации лазерного шоу, то вы видели, как чистая энергия принимает формы, отражающие творческие идеи художников.

Это наглядные примеры способности энергии структурироваться и облекаться в форму. Можно приводить бесконечное множество таких примеров, но есть один, который прекрасно иллюстрирует это свойство энергии. Какова основополагающая суть наших снов? Чем они являются на глубинном уровне? Каковы их свойства? Если предположить, что сны протекают в пределах, ограниченных нашей черепной коробкой, тогда они не могут состоять из атомов и молекул, ведь физическое пространство головы не способно вместить все содержание наших сновидений. Пропорции и размеры предметов, которые нам снятся, ничем не отличаются от пропорций и размеров, воспринимаемых посредством органов чувств в состоянии бодрствования. Единственно возможное объяснение этого заключается в допущении того, что сны представляют собой форму структурированной энергии, так как энергия способна принимать любые размеры, не занимая при этом никакого пространства.

Здесь, если вы пока еще не поняли, мы сталкиваемся с действительно сложными для осознания вещами. Если воспоминания, представления и убеждения, полученные и усвоенные нами в результате взаимодействия с внешней средой, представляют наши знания о ней и о способах, с помощью которых среда проявляет себя; если воспоминания, представления и убеждения существуют в сфере сознания в виде энергии; и если энергия не занимает никакого места, тогда мы вправе утверждать, что человек обладает неограниченными возможностями

для обучения. Уверен, что так оно и есть.

Рассмотрим картину эволюции человеческого сознания и сравним современный уровень знания с тем, что было, скажем, сто лет назад. Нет совершенно никаких оснований полагать, что существуют какие-то границы познания. У наших предков, живших в начале XX века, голова пошла бы кругом, узнай они то, каким объемом знаний будут располагать их потомки спустя всего лишь столетие и, самое главное, какими возможностями они будут обладать благодаря развитию науки и техники.

Восприятие и обучение

Не следует ставить знак равенства между объемом памяти и способностью к обучению. Обучение и получение сведений не следует считать простой функцией памяти. Иначе что помешало бы нам узнать все на свете? А если нам все известно, то мы в состоянии воспринимать все характеристики, свойства и особенности того, что выражает себя в тот или иной момент времени. Что мешает нам сейчас?

Мы должны до глубины души прочувствовать абсолютную необходимость понимания того, что такие компоненты нашего сознания, как воспоминания, представления и убеждения существуют в форме энергии. Все, являющееся энергией, обладает потенциалом воздействия в качестве выражающей себя силы, именно так и поступают наши воспоминания, представления и убеждения. Они воздействуют на чувства как силы, причем это воздействие идет изнутри, и они выражают себя посредством тех или иных форм и содержания. Этот процесс самовыражения воспоминаний, представлений и убеждений серьезно ограничивает нашу способность восприятия и анализа поступающей информации, вследствие чего мы перестаем *видеть* большую ее часть, равно как и связанные с ней возможности.

В любой данный момент времени окружающая среда генерирует колоссальный объем информации относительно ее свойств, характеристик и особенностей. Часть этой информации недоступна нашим физическим чувствам. Скажем, человеческий глаз не может различать весь диапазон световой волны, а ухо не улавливает все частоты звуков, производимых средой, также существуют и другие спектры информации, восприятие которых ограничено возможностями нашего физического тела.

Что можно сказать об остальных данных, посредством которых окружающая среда поставляет нам информацию о себе? В состоянии ли мы, слыша, обоняя и чувствуя, воспринимать все возможные свойства, различия и особенности того, с чем сталкиваемся в окружающей среде? Однозначно нет! Находящаяся внутри нас энергия будет неуклонно ограничивать и блокировать большую часть информации посредством тех же самых сенсорных механизмов, служащих восприятию внешней среды.

Задумавшись над только что сказанным, легко приходишь к выводу об очевидности многих вещей. Скажем, есть много проявлений окружающей среды, не воспринимаемых нами лишь потому, что нам о них еще ничего не известно. Это легко можно проиллюстрировать на примере ценового графика. Что вы разобрали в нем, когда увидели в первый раз? Что удалось воспринять? Полагаю, лишь скопление линий, лишенное смысла. Сегодня, уже став трейдерами, вы способны определить характеристики, особенности и поведенческие модели, представляющие коллективные действия всех трейдеров, участвующих в данный момент времени в работе рынка.

Поначалу график представлял недифференцированную информацию. Недифференцированная информация обычно приводит человека в состояние замешательства,

которое вы наверняка испытали, впервые в жизни увидев графическое отображение ценовых колебаний. Но со временем вы научились считывать информацию, разобравшись в том, как работают уровни поддержки и сопротивления, тренды и трендовые линии, консолидации, коррекции, взаимосвязь объема, открытого интереса и поведения цены. Вы узнали, что каждая особенность поведения рынка представляет собой возможность для удовлетворения некоторых личных потребностей, целей и желаний, преисполнена смысла, и ей присуща относительная степень значимости.

Теперь дадим волю воображению и представим, что я только что развернул перед вами ваш самый первый ценовой график. Будет ли разница между тем, что видите сейчас, и тем, что увидели в тот уже далекий день вашего знакомства с рынком? Безусловно, будет. Вместо бессмысленного переплетения недифференцированных линий вы увидите все, чему выучились за все время занятий трейдингом. Другими словами, на графике проявятся все известные различия и представляемые ими возможности для совершения сделок.

Но все различимое на графике присутствовало на нем и раньше, когда вы его увидели впервые. В чем же отличие? Имеющаяся в настоящее время внутри вас структурированная энергия, а это полученное и знание, действуя на ваши глаза как сила, становится причиной того, что вы оказываетесь способным распознать характеристики и свойства, о которых узнали в процессе обучения. Поскольку в момент первого знакомства с графиком этой энергии не было, все легко считываемые сегодня возможности тогда оставались для вас невидимыми. Более того, пока вы не научитесь различать все комбинации присутствующих на графике переменных, некоторые торговые возможности будут оставаться скрытыми.

Большинство из нас понятия не имеет, в какой степени мы окружены невидимыми возможностями, заложенными в генерируемой средой информации. В большинстве случаев мы никогда не узнаем о них, и они так и остаются скрытыми. Проблема в том, что мы, как правило, не воспринимаем то, чему не научились, за исключением случаев, когда оказываемся в совершенно новой для нас ситуации и действуем на основании абсолютной открытости. Для того чтобы научиться чему-то, мы должны пережить соответствующий опыт. Мы оказываемся в замкнутом круге, препятствующем получению новых знаний. Такого рода замкнутые круги восприятия имеются у всех людей - это естественное следствие отражения на наших чувствах способов самовыражения ментальной энергии.

Все слышали о том, что *людям свойственно видеть лишь желаемое*. Я бы выразился несколько иначе: *«Люди видят то, что научились видеть, а все остальное остается невидимым до тех пор, пока они не научатся противодействовать энергии, блокирующей способность различать еще не выученное и не исследованное»*.

Наглядной иллюстрацией этой мысли станет еще один пример, показывающий, что воздействие ментальной энергии на восприятие и переживание действительности может полностью развернуть картину причинно-следственной связи. Понаблюдаем за первой встречей маленького мальчика с собакой.

Поскольку это первый опыт, среда сознания ребенка во всем, что касается собак, представляет собой, так сказать, чистый лист бумаги. У него отсутствуют воспоминания, и он не имеет представления об особенностях этих животных. Следовательно, с позиции ребенка до момента первой встречи собак как таковых не существует. Конечно, с позиции окружающей среды собаки имеют место быть и, кроме того, обладают потенциалом воздействия на чувства ребенка в качестве силы. Другими словами, внешние проявления природы собаки могут произвести эффект на внутреннюю ментальную среду ребенка.

Какого рода воздействие может исходить от собак? У них есть много способов самовыражения. Под способами самовыражения подразумеваются различные типы поведения

собак по отношению к человеку. Они могут быть дружелюбными, преданными, защищающими, игривыми, но они способны и на агрессию, враждебность, злобу. Все эти повадки доступны наблюдению и изучению. Когда ребенок впервые видит собаку, то содержание его сознания не подсказывает ему, с чем он имеет дело. Незвестная и неклассифицированная информация, исходящая от окружающей среды, может породить любопытство — желание лучше узнать переживаемое нами, или же вызвать замешательство, которое легко оборачивается страхом, если нам не удастся поместить информацию в организованный и понятный нам контекст.

В нашем случае верх одерживает чувство любопытства, и ребенок приближается к собаке, чтобы получить дополнительное сенсорное переживание. Обратите внимание, как часто дети буквально бросаются навстречу неизвестности. К сожалению, на этот раз силы окружающей среды не благоприятствовали ребенку. Заинтересовавшая мальчика собака была либо злой от природы, либо пребывала в плохом расположении духа. Когда мальчик подошел достаточно близко, собака бросилась на него и укусила. Нападение было столь свирепым, что ее пришлось оттащить от перепуганного ребенка.

Такого рода печальный исход, безусловно, не является типичным, но и ничего необычного в этом нет. Я остановился на этом сценарии по двум причинам: во-первых, большинству людей эта ситуация знакома или по собственным воспоминаниям, или по рассказам друзей; во-вторых, проанализировав действующие при этом переживании силы с точки зрения энергии, мы сможем лучше узнать: 1) особенности нашего сознания в отношении мышления, 2) процесс обработки информации, 3) то, как эти процессы воздействуют на наши переживания, 4) нашу способность распознавать новые возможности. Понимаю, что негоже делать далеко идущие выводы на основании всего лишь одного примера, но задействованные здесь принципы вполне применимы к любого рода процессам, связанным с получением нового знания.

В результате физической и эмоциональной травмы в сознании маленького мальчика из нашего примера осталось одно воспоминание и одно связанное с собаками и со способами их самовыражения представление. При нормальной способности запоминания пережитого и прочувствованного он может отложить в памяти все связанные с инцидентом впечатления, то есть визуальное впечатление от нападения может сохраниться в виде ментального образа, ментальные звуки будут отражать услышанное им рычание и так далее. Воспоминания, представляющие три других органа восприятия, будут работать по схожей схеме.

Однако хранящиеся в его памяти сенсорные данные не столь важны, как некая энергия, которую они представляют. В основном, у нас имеется два вида ментальной энергии: позитивно заряженная энергия, которую мы называем любовью, уверенностью, счастьем, радостью, удовлетворением, восхищением, а также негативно заряженная энергия, представленная чувствами страха, ужаса, неудовлетворенности, предательства, сожаления, гнева, беспокойства, замешательства, подавленности и разочарования, то есть всего того, что принято называть эмоциональным страданием.

Поскольку первое столкновение мальчика с собакой оказалось чрезвычайно болезненным, мы вправе предположить, что, независимо от того, какие именно чувства подверглись воздействию, все связанные с инцидентом воспоминания будут пропитаны болезненным и неприятным чувством, то есть негативно заряженной энергией. Каковым окажется воздействие этой негативно заряженной ментальной энергии на восприятие и поведение мальчика при следующей встрече с собакой? Ответ очевиден настолько, что даже сам вопрос кажется нелепым. Впрочем, не все так просто: последствия окажутся довольно неоднозначными, поэтому придется немного потерпеть меня и мои объяснения. Ясно одно:

при следующем контакте с другой собакой мальчик испытает чувство страха.

Обратите внимание на слово «другая». С помощью этого прилагательного мне хотелось подчеркнуть, что теперь уже *любая* собака способна вызывать у ребенка страх, а не только та, которая укусила его. Для мальчика ничего не изменится, если следующая собака, с которой он встретится, окажется самой доброй собакой во всем мире, воплощением собачьего позитива и преданности. Ребенок будет все равно ее бояться, и более того, страх вполне может обернуться паническим ужасом, если она, завидев ребенка и желая поиграть, подбежит к нему.

Каждому из нас не раз приходилось быть свидетелем того, что людей охватывала паника в ситуациях, которые, с нашей точки зрения, не предвещали ничего плохого. Может, мы и не говорили об этом вслух, но такое поведение казалось нам, мягко говоря, иррациональным. Попытки успокоить испугавшихся людей и объяснить, что никакой опасности нет, ни к чему не приводили.

Можно с легкостью решить, что и боящийся собак мальчик несколько странноват, ведь с нашей точки зрения, помимо зафиксированной в его сознании возможности существуют и другие варианты взаимодействия с собаками. Но неужели страх мальчика перед собаками менее логичен по сравнению со страхом (или колебаниями), испытываемым и при открытии позиции после того, как предыдущая сделка дала отрицательный результат?

Воспользовавшись той же самой логикой, успешный трейдер указал бы на то, что ваш страх иррационален по определению, поскольку данная *сиюмоментная* возможность ничего общего не имеет с последней сделкой. Исход каждой сделки вероятностен и статистически не зависит от остальных. Если вы считаете иначе, то я понимаю причины вашего страха, но, тем не менее, уверяю вас, что ваши страхи *абсолютно беспочвенны*.

Восприятие и риск

Как видите, восприятие риска одним человеком может расцениваться другими как пример иррационального мышления. Риск всегда относителен, но человеку, которому приходится оценивать его в данный конкретный момент времени, он всегда кажется абсолютным и бесспорным. Когда ребенок впервые встретился с собакой, он испытал приятное возбуждение и любопытство. Что же такого происходит с процессом обработки информации в сознании, из-за чего мальчик автоматически пугается при следующей встрече с собакой, даже если это имеет место месяцы или годы спустя? Если считать страх естественным механизмом предупреждения об опасности, каким образом сознание сообщает мальчику, что надо избегать контакта с собаками? Куда девается присущее ребенку чувство любопытства? Ведь можно было бы не ограничиваться единственной встречей и еще много чего узнать о собаках, учитывая наши неограниченные способности к познанию. Почему оказывается невозможным уговорить ребенка перестать бояться?

Сила ассоциации

Эти вопросы кажутся на первый взгляд довольно запутанными, однако ответить на них легко. Уверен, многим из вас известен ответ: устройство нашего разума побуждает ассоциировать и связывать все, что обладает похожими свойствами, характеристиками и особенностями, с уже имеющимся в сфере нашего сознания в качестве воспоминания или

представления. Другими словами, в случае с боявшимся собак мальчиком вторая или любая другая собака, с которой он сталкивается, не должна обязательно быть той самой, что укусила его, для того чтобы вызвать у него страх и стресс. Достаточно определенной степени схожести для образования в мозгу ассоциативной связи.

Естественная склонность сознания к ассоциациям является подсознательной ментальной функцией, работающей в автоматическом режиме. Речь здесь не идет о том, о чем можно подумать и принять решение. Протекающие в подсознании процессы можно сравнить с рефлексивной работой органов физического тела, например, с сокращением сердечной мышцы. Мы не ломаем голову над тем, как привести работу органов в действие, аналогично, мы не задумываемся об ассоциативной связи и вызываемых ею переживаниях. Это просто естественный для ментальной сферы способ обработки информации, который столь же важен для сознания, как процесс кровообращения для физического тела.

Попрошу вас попытаться зримо представить себе двусторонний энергетический поток, разворачивающий причинно-следственную связь, вследствие чего, ребенку становится трудно (если не невозможно) воспринимать какие-либо другие возможности, помимо уже существующей в его голове. Я помогу разделить процесс на отдельные этапы и пройду их вместе с вами. Все это звучит несколько абстрактно, но понимание этих процессов чрезвычайно важно для раскрытия вашего потенциала и достижения стабильного успеха в трейдинге.

Начнем с основных положений. Структурированная энергия существует вне мальчика и внутри него. Внешняя энергия позитивно заряжена и имеет форму дружелюбной собаки, желающей выразить себя через игру. Внутренняя энергия представлена негативно заряженным воспоминанием в форме ментальных образов и звуков, отражающих первый опыт общения со злой собакой.

Как внешняя, так и внутренняя энергии способны оказывать влияние на чувства мальчика, вследствие чего создаются две совершенно разные ситуации. Воздействие внешней энергии на чувства достаточно приятное. Собака проявляет такие поведенческие характеристики, как дружелюбие, игривость и даже любовь. Однако имейте в виду, что со всеми этими проявлениями собачьей натуры ребенок еще не сталкивался, и, с его точки зрения, их не существует. Как и в примере с ценовым графиком, мальчик не в состоянии понять то, чему он еще не научился, если он не находится в состоянии, крайне благоприятном для восприятия нового.

Внутренняя энергия тоже располагает определенными возможностями и, так сказать, выжидает удобный момент для самовыражения. Ее воздействие на глаза и уши мальчика заставит его испугаться. Это в свою очередь вызовет переживание эмоциональной боли, страха и, возможно, даже ужаса.

Нарисованная мной картина может создать впечатление, будто у мальчика есть выбор между страхом и радостью, но это не соответствует действительности, по крайней мере, в момент второй встречи с собакой. Из двух возможных сценариев однозначно будет реализован тот, что связан с переживанием эмоциональной боли. На то есть несколько оснований.

Во-первых, как уже отмечалось, наше сознание автоматически настроено мгновенно ассоциировать и связывать куски информации, обладающие схожими характеристиками, свойствами и особенностями. Внешнее впечатление, в форме собаки, выглядит очень похоже на отложенное в памяти воспоминание. Но степень схожести, необходимая для того, чтобы ассоциативная связь состоялась, является неизвестной переменной. Мне неизвестны все детали работы ментального механизма, определяющего степень схожести, достаточную для

того, чтобы в нашем сознании образовалась связь между двумя или более наборами информации.

Сознание у разных людей работает примерно одинаково, но, в то же время, каждому человеку присущи единственные в своем роде, индивидуальные особенности, поэтому резонно предположить наличие определенного диапазона сходств и отличий, и для каждого из нас, по-видимому, характерно особое место на его шкале.

Когда вторая собака, встретившаяся мальчику, попадает в поле его зрения и слуха, при наличии определенной степени сходства внешнего облика и издаваемых ею звуков с тем, что уже запечатлелось в его памяти, сознание автоматически соединяет два этих впечатления. Эта связь, в свою очередь, приводит к высвобождению негативной энергии, которая воздействует на физическое тело и порождает неприятное предчувствие или ужас. Степень переживаемого дискомфорта или эмоциональной боли прямо пропорциональна серьезности травмы, полученной в результате первой встречи с животным.

То, что происходит потом, психологи называют проекцией. Я определяю это как еще одну мгновенную ассоциацию, благодаря которой реальность с точки зрения мальчика кажется ему бесспорно истинной. Его тело заполнено негативной энергией. В то же время он переживает сенсорный контакт с собакой. Его сознание связывает воспринимаемую глазами и ушами чувственную информацию с бродящей в нем болезненной энергией, и из-за этого ему кажется, что источником боли и страха является собака, которую он видит и слышит.

Психологи называют такие ситуации проекционными, так как мальчик проецирует испытываемую боль на собаку. Эта болезненная энергия отражается назад, и собака кажется ему опасной и таящей угрозу. Вследствие этого процесса вторая собака превращается в подобие первой, память о которой хранится в сознании мальчика, и это несмотря на то, что информация, которую вторая собака генерирует о своем поведении, не только не идентична, но прямо противоречит поведению укусившей его собаки.

Поскольку обе собаки - та, что внутри, и та, что снаружи - ощущаются совершенно одинаково, крайне маловероятно, чтобы ребенок сумел разобраться в поведении второй собаки настолько, чтобы допустить мысль о ее отличии от первой. Поэтому вместо того, чтобы отнестись ко второй встрече как к возможности узнать нечто новое о собачьей сущности, он ощущает опасность и угрозу.

Стоит задуматься над тем, что во всем этом процессе может указать ребенку на то, что его переживание ситуации не является абсолютно и бесспорно истинным? Ведь страх и боль, которую он ощущал в своем теле, были настоящими.

Как обстоят дела с воспринятыми возможностями? Были ли они истинными? С нашей точки зрения, нет. Но с позиции мальчика могли ли они представлять что-то иное, нежели истинно реальную ситуацию? Была ли у него альтернатива? Во-первых, он был не в состоянии воспринять возможности, знанием о которых пока не располагал. Очень сложно научиться новому, когда пребываешь в состоянии страха, ведь, как уже известно, страх является формой энергии, подрывающей силы. Он заставляет отступить, занять оборонительную позицию и сузить фокус внимания, и благодаря этому нам очень трудно, если не невозможно, открыть себя новым впечатлениям и знаниям.

Во-вторых, и я уже отмечал это, для мальчика собака является источником боли, что в определенном смысле соответствует правде. Вторая собака, хотя и вызвала болевые ощущения, которые уже присутствовали в его сознании, действительным источником боли не является. Это животное было заряжено позитивной энергией, вошедшей в соединение с негативной энергией мальчика посредством автоматического ментального процесса, скорость протекания которого невероятно высока. Сам мальчик совершенно не осознает этот

процесс. Что касается мальчика, то с какой стати ему опасаться того, что воспринимаемая им информация о собаке не является абсолютной истиной?

Как видите, поведение собаки не имеет никакого значения, равно как и попытки других людей объяснить ребенку, что ему нечего бояться, так как любая генерируемая собакой информация, безотносительно степени ее позитивности, воспринимается им с негативной точки зрения. Ему ни за что не догадаться о том, что переживание боли, страха и ужаса исходит от него самого.

Итак, ребенок способен генерировать в себе собственную боль и вместе с тем быть твердо убежденным в том, что негатив приходит извне. С таким же успехом трейдеры могут при взаимодействии с рыночной информацией генерировать собственные переживания страха и эмоционального страдания, будучи при этом уверенными в том, что страх и боль полностью оправданы обстоятельствами. Лежащие в основе вышеозначенных реакций психологические силы работают по одной и той же схеме.

Одной из основных целей, стоящих перед трейдером, является восприятие предоставляемых возможностей, а не страх угрозы переживаний. Для того чтобы научиться концентрации на возможностях, следует уметь четко распознавать и понимать источник угрозы. И это не рынок. Рынок с нейтральной позиции генерирует информацию относительно возможности ценового движения. Одновременно он предоставляет (наблюдателю) бесчисленное множество возможностей действовать исходя из собственных интересов. Если воспринимаемое в тот или иной момент времени вызывает у вас чувство страха, задайтесь вопросом: является ли информация опасной по сути, или вы просто переживаете эффект отраженного состояния собственного сознания (как в вышеприведенном примере)?

Понимая, сколь непросто принять эту идею, я дам еще один пример, ее иллюстрирующий. Предположим, что последние две или три ваши сделки обернулись потерями. Вы наблюдаете за изменениями цены и видите, что на рынке присутствует набор переменных, используемых вами при идентификации торговой возможности. Вместо того чтобы немедленно открыть позицию, вы начинаете колебаться. Сделка выглядит настолько рискованной, что вас посещают сомнения относительно того, *на самом ли деле* появился сигнал. Как следствие, начинается сбор информации в поддержку ваших сомнений. В обычной ситуации такого типа информация, как правило, игнорируется — ваша торговая стратегия вообще не подразумевает ее использование.

Между тем движение цены продолжается. К сожалению, она все дальше отходит от начального уровня, на котором вы бы открылись, не одолей вас колебания. Теперь вы переживаете конфликт, а войти в рынок все-таки хочется, но и мысль об упущенной возможности нестерпима. По мере удаления цены от уровня предполагаемого входа растет и долларовое выражение риска. Перетягивание каната в вашем сознании становится еще интенсивнее. Не хочется ни упускать шанс, ни крупно потерять деньги. В конце концов, все заканчивается ничем, так как конфликт парализовал вашу волю. Вы оправдываете бездействие, говоря себе, что гоняться за рынком слишком опасно, но каждый ценовой тик в направлении того, что могло оказаться прибыльной сделкой, кувалдой обрушивается на вашу голову.

Если вам знаком этот сценарий, прошу задаться вопросом о том, что вы воспринимали в момент колебаний: предоставляемую рынком возможность или то, что отражалось назад в вашем сознании? Рынок одарил вас сигналом. Но он не был воспринят с объективной или позитивной точки зрения. Вы не увидели в этом возможность переживания позитивного чувства, которое появилось бы после прибыльной сделки, а ведь рынок дал вам этот шанс.

Задумайтесь вот над чем: как бы вы восприняли сигнал, если в предлагаемом сценарии

последние несколько убыточных сделок заменить прибыльными? Возможно, сложившаяся на рынке ситуация оказалась бы в ваших глазах более благоприятной для открытия позиции? После трех прибыльных сделок подряд стали бы вы колебаться перед входом в рынок? Крайне маловероятно! На самом деле, если вы похожи на большинство трейдеров, наверное, вы задумались бы об открытии более крупной, чем обычно, позиции.

В каждой ситуации рынок генерирует один и тот же сигнал. В первом случае ваше сознание было преисполнено негатива и движимо страхом, вследствие чего вы акцентировали внимание на возможности неудачи, что привело к колебаниям. Во втором сценарии вы почти не воспринимали риск. Вполне возможно, что вас даже посетила мысль о том, что рынок собирается материализовать все ваши мечты. Такой настрой повышает склонность к безрассудным шагам, что может привести к взятию на себя чрезмерно больших финансовых рисков.

Согласившись с тем, что генерирование позитивной или негативной информации не является неотъемлемой характеристикой рынка, особенностью его самовыражения, нетрудно прийти к мысли, согласно которой информация становится негативной или позитивной *исключительно в вашем сознании*, поскольку такова функция процесса обработки информации. Другими словами, не рынок принуждает вас сфокусироваться на убытке и страдании или на прибыли и удовольствии. Информация приобретает негативный или позитивный характер вследствие того же подсознательного ментального процесса, что заставил мальчика воспринять вторую собаку, ласково виляющую хвостом, как потенциально опасную и агрессивную.

Наш рассудок постоянно ассоциирует внешнее (информацию) с тем, что уже присутствует в сознании (что мы знаем), вследствие чего кажется, будто внешние обстоятельства являются точно такими же, как и воспоминания, представления или убеждения, с которыми ассоциируются эти обстоятельства. В результате в первом сценарии после нескольких неудачных сделок вы расцениваете следующий сигнал, возникший на рынке, как слишком рискованный. Ваш рассудок автоматически и бессознательно связывает *настоящий момент* с недавними впечатлениями, полученными при совершении убыточных сделок.

Ассоциативная связь вызывает воспоминание об испытанной боли, ввергает в состояние страха и заставляет воспринимать поступающую с рынка информацию в негативном ключе. Кажется, что рынок выражает себя посредством содержащей угрозу информации, и поэтому ваши колебания, безусловно, оправданны.

Во втором сценарии тот же самый процесс заставляет воспринимать ситуацию с чрезмерно позитивной точки зрения лишь потому, что перед этим три сделки подряд удалось закрыть с прибылью. Ассоциация между *настоящим моментом* и вызванным недавними победами приподнятым настроением создает чрезмерно позитивное, эйфорическое состояние сознания, благодаря которому начинает казаться, будто рынок предоставил безрисковую возможность. Конечно, это оправдывает принятие на себя повышенных финансовых обязательств.

В Главе 1 я писал, что многие ментальные модели, которым трейдеры обязаны своими ошибками и неудачами, являются столь очевидными и укоренившимися, что нам никогда не придет в голову мысль о том, что успех трейдера определяется в первую очередь стилем мышления. Для достижения стабильности крайне важно понимание, осознание и обучение искусству преодоления естественной склонности к ассоциативному мышлению. Развитие и поддержание состояния сознания, позволяющего воспринимать поток возникающих на рынке возможностей, не опасаясь при этом угрозы эмоционального страдания или связанных

с самоуверенностью проблем, требует от вас сознательного контроля над процессом ассоциативной связи.

Глава 6. Рыночные перспективы

Восприятие большинством трейдеров уровня риска, присущего той или иной торговой ситуации, обусловлено результатом предыдущих двух-трех сделок (количество сделок зависит от индивидуальных особенностей психологии конкретного трейдера). Хорошие трейдеры избегают воздействия результата (негативного или позитивного) своих последних сделок. Как следствие, их восприятие риска свободно от личностной психологической переменной. Здесь мы имеем дело с огромным психологическим разрывом, который может создать у вас впечатление, будто самым лучшим трейдерам присущи некие особые качества сознания, которые и объясняют этот разрыв, но я уверяю вас, что это не так.

Каждый трейдер из числа тех, с кем мне пришлось работать на протяжении последних 18 лет, должен был овладеть умением концентрировать сознание на *потоке сиюмоментных возможностей*. Это универсальная проблема, для преодоления которой необходимо разбираться как в вопросах функционирования сознания, так и в особенностях нашего социального воспитания (при том условии, что рассматриваемая трейдинговая проблема не носит сугубо индивидуальной, личностной окраски). Стабильным результатам трейдера могут препятствовать и иные факторы, имеющие отношение к самооценке, однако сейчас мы обсудим наиболее важный структурный элемент, без которого успех в трейдинге немыслим.

Принцип “неопределенности”

Если и существует некий секрет трейдинга, то состоит он в том, что ключевыми факторами успеха являются: во-первых, торговля без страха оказаться в ловушке чрезмерной самонадеянности; во-вторых, восприятие того, что предлагается рынком в данный момент времени; в-третьих, предельная концентрация на *потоке сиюмоментных возможностей*; в-четвертых, способность спонтанного, непосредственного входа в зону, сильная и непоколебимая вера в благоприятный характер будущего результата.

Самые лучшие трейдеры развились до уровня, позволяющего им совершенно не сомневаться, не допуская при этом внутреннего конфликта, даже при условии осознания того, что *может случиться все что угодно*. Про них не скажешь, что они *просто подозревают* потенциальную возможность развития событий в любом направлении и бессмысленно пустословят на эту тему. Их осознание текущей неопределенности (нейтральности поставляемой рынком информации) настолько мощно, что спасает сознание от нежелательной ассоциации *текущей* ситуации и данных конкретных обстоятельств рынка с результатами недавних сделок.

Избежав подобной ассоциации, они сохраняют сознание от нереалистичных и косных идей касательно возможных сценариев развития рыночной ситуации. Вместо генерации нереалистичных ожиданий, которые обычно результируются в эмоциональную боль и финансовые потери, они овладели умением *делать себя доступными* для восприятия возможностей, предоставляемых рынком в каждый данный момент времени.

Подобная открытость проясняет перспективу, позволяющую понять ограниченный (по сравнению с тем, что предлагает рынок) потенциал получаемой информации. Наши мозги не способны улавливать в автоматическом режиме все возможности, существующие на рынке в каждый данный момент времени. (Приведенный в предыдущей главе пример *мальчика и собаки* прекрасно иллюстрирует механизм рефлексивного возвращения наших персональных

версий «истины»).

В трейдинге такого рода слепота восприятия случается сплошь и рядом. Мы не в состоянии в полной мере воспринять возможности рынка и двигаться в неблагоприятном для открытой нами позиции направлении, если мы боимся оказаться неправыми. Страх признать собственную неправоту приводит к тому, что мы хватаемся за любую информацию, свидетельствующую в пользу открытой позиции, и придаем ей слишком большое значение. Подобное имеет место даже при поступлении противоположного рода информации, указывающей на формирование рыночной тенденции, направление которого отнюдь не благоприятствует. Наличие четко выраженной тенденции на рынке обычно способствует распознаванию поведения рынка и считыванию сложившейся ситуации, однако, когда нас охватывает страх, тренд оказывается невидимым. Сложившаяся на рынке тенденция и возможность торговать в соответствии с ней остаются «невидимыми» (то есть не воспринимаемыми) до тех пор, пока открыта позиция.

Следует добавить, что существует масса возможностей, которые мы пропускаем, поскольку не научились распознавать их. Вспомните о том, как в Главе 5 мы обсуждали ваш первый ценовой график. То, чему мы еще не научились, будет оставаться невидимым для нас до тех пор, пока мы не раскроем сознание для процесса обмена энергией.

Подход, используемый трейдером, учитывает как известное, так и неизвестное: например, вы выстроили ментальную структуру, позволяющую идентифицировать набор переменных поведения рынка, которая указывает на момент времени для покупки или продажи. Это серьезное преимущество, нечто, чем вы овладели. В то же время неизвестно, каким образом будет развиваться модель ваших переменных величин.

Подход, который помогает раскрыться, дает понимание собственных преимуществ, способных привести к успеху, однако вы полностью принимаете факт невозможности предугадать результат конкретной сделки. Сознательно открываясь тому, что случится в ближайшем будущем, трейдер отказывается от автоматического мыслительного процесса, порождающего ложное знание о ходе развития событий. Взяв на вооружение такой подход, вы избавляете сознание от внутреннего противодействия, способного помешать идентификации торговых возможностей, которые предоставляет рынок. Ваше сознание открыто для обмена энергией. Не только открылись доселе неизвестные аспекты функционирования рынка - были также созданы ментальные кондиции, в высшей степени благоприятствующие входу в зону.

Сутью нахождения в зоне является синхронизация вашего сознания и рынка. Как следствие, вы начинаете чувствовать намерения рынка так остро, как будто исчезает грань между вами и коллективным сознанием остальных участников рыночного процесса. Зона является мыслительным пространством, находясь в котором, вы не только считываете информацию коллективного сознания, но и находитесь в полной гармонии с ней.

Возможно, сказанное звучит несколько странно, но стоит задуматься над тем, каким образом стаи птиц в небе или рыб в океане способны мгновенно изменять направление движения. Должно быть нечто, связывающее их воедино. Если возможен сценарий подобных синхронных действий людей, тогда неизбежно возникают моменты, когда информация от тех, с кем вы связаны, может перейти в ваше сознание. Трейдеры, переживающие такое включение в коллективное сознание рынка, способны предугадывать смену ценовой тенденции точно так же, как летящие в стае птицы одновременно разворачиваться в небе.

Впрочем, наработка мыслительных кондиций, позволяющих добиться синхронизации своих действий с рынком, является задачей чрезвычайной сложности. На пути к ее решению необходимо преодолеть два ментальных препятствия. На первом из них мы подробно

остановимся в этой главе, где речь идет о концентрации сознания на *потоке сиюмоментных возможностей*. Для того чтобы добиться переживания синхронности, сознание должно быть открыто для истины рынка, для восприятия рынка под его углом зрения.

Второе препятствие связано с разделением труда между двумя половинками головного мозга. Левое полушарие специализируется на рациональном мышлении, базирующемся на знании, которым мы уже обладаем. Специализацией правого полушария является креативное мышление. Благодаря нему мы способны испытывать вдохновение, интуитивные прозрения, предчувствия, также правое полушарие одаряет нас знанием, которое невозможно объяснить с точки зрения рационального мышления. Если природа информации действительно креативна, ее невозможно постичь на рациональном уровне. Истинная креативность по определению несет в себе нечто, прежде не существовавшее. Между двумя вышеозначенными типами мышления существует внутренний конфликт, в котором рациональное, логическое начало обречено на победу, если мы не предпримем определенных действий, направленных на тренировку сознания, благодаря чему сможем воспринимать творческую информацию и, что крайне важно, доверять ей. Без такой тренировки нам будет сложно предпринимать действия, основанные на интуитивных озарениях, вдохновении и догадках.

Любые соответствующие обстоятельства действия требуют веры и ясного, четко выраженного намерения, которое позволит удержать концентрацию сознания и чувств. Если природа наших действий креативна, а рациональному мышлению недостает тренировки, которая позволила бы доверять источнику действий, наше рациональное мышление неизбежно затопит сознание конфликтующими друг с другом мыслями. Все эти мысли, безусловно, будут довольно основательными и разумными, поскольку проистекают из знания, которым мы уже обладаем на рациональном уровне, однако они будут выталкивать нас из *зоны* или из какого-либо иного креативного состояния сознания. Мало что может сравниться с разочарованием, постигающим нас, когда мы, распознав ход развития событий посредством интуитивного озарения, отказываемся следовать ему, и упускаем прекрасную возможность, отговорив себя от активных действий.

Понимаю, что вышесказанное звучит достаточно отвлеченно для применения на практической основе. Поэтому я постепенно, шаг за шагом, буду подводить вас к тому, чтобы полностью сфокусировать усилия на *потоке сиюмоментных возможностей*. Моя цель в том, чтобы вы, прочитав эту и следующую главы, пришли к пониманию невозможности достичь окончательного успеха в трейдинге без наработки твердой и непоколебимой веры в неопределенность (равно как и в нейтральность рыночной информации).

Первым шагом в направлении синхронизации сознания и рынка станет понимание и полное принятие психологических реалий торговли на рынке. Именно здесь возникает множество связанных с трейдингом фрустраций и разочарований, причины которых покрыты мраком неизвестности. Лишь небольшая часть людей из числа решивших стать трейдерами удосуживается задуматься над тем, что значит быть участником рынка. Большинство полагает, что, для того чтобы быть трейдером, достаточно стать хорошим аналитиком рынка.

Как уже было замечено, нет ничего более далекого от истины. Хороший аналитик может внести свой вклад в успех торговли, выполняя при этом вспомогательную функцию, но рыночная аналитика воистину не заслуживает излишнего внимания, ошибочно уделяемого ей трейдерами. Под поверхностью легко определяемых моделей рыночного поведения находятся специфические психологические характеристики. Именно особенности этих психологических характеристик определяют, каким должен быть человек, чтобы

эффективно действовать в рыночной среде.

Эффективные действия в среде, отличающейся по своим характеристикам от всего, с чем нам приходилось иметь дело в прошлом, требуют внесения корректив и изменений в стиль мышления. Скажем, собравшись в путешествие в экзотическую страну с определенными целями и намерениями, вы первым делом постараетесь ознакомиться с местными традициями и обычаями. Это поможет определиться с тем, как следует вести себя в непривычной обстановке.

Трейдеры часто игнорируют необходимость адаптации, без которой им не добиться успеха в торговле на рынке. Происходит это по двум причинам. Во-первых, для совершения прибыльной сделки не требуется никаких особых талантов и навыков. Большинство трейдеров лишь через годы потерь и страданий приходят к пониманию или признанию того, что, чтобы отхватить у рынка случайный кусок денег, психологическая стойкость и выдержанность намного важнее любых иных способностей.

Во-вторых, для того чтобы торговать, не обязательно отправляться за тридевять земель. Единственное, в чем вы нуждаетесь, — в доступе к телефонной линии и интернету. Необязательно даже вскакивать с постели на рассвете. Даже трейдеры, торгующие из офиса, могут открыть или закрыть позиции, позвонив из дома брокеру по телефону. Поскольку мы обладаем возможностью доступа на рынок непосредственно из привычной для нас среды обитания, с которой сжились и чувствуем себя в ней достаточно комфортно, кажется, будто в плане адаптации трейдинг не требует каких-то особых усилий.

Вероятно, в определенной степени вы уже знакомы со многими фундаментальными истинами (психологическими характеристиками) относительно природы трейдинга. Тем не менее, понимание неких принципов и концепций отнюдь не равнозначно их принятию и вере в них. При совершенном и истинном принятии некоего положения оно не вступает в конфликт с остальными составляющими нашей ментальной сферы. Веря, мы действуем исходя из веры как из естественной функции, и при этом нам не требуется никаких дополнительных усилий. Степень принятия напрямую зависит от того, насколько серьезен конфликт с иными составляющими ментальной сферы. Чем сильнее конфликт, тем в меньшей мере мы принимаем ту или иную идею или концепцию.

Таким образом, совсем не трудно понять, в силу каких причин так мало людей добивается успеха на поприще трейдинга. Подавляющее большинство просто не выполняет ментальную работу, необходимую для сглаживания конфликтов, вспыхивающих между тем, что они уже выучили и знают, с тем, что необходимо задействовать для достижения успеха в трейдинге. Прошлый опыт и устоявшиеся представления сопротивляются новым представлениям и концепциям. Для того чтобы добиться свободного состояния сознания, которое идеально подходит для трейдинга, и успешно воспользоваться им в процессе работы, следует вначале тщательно поработать над преодолением всех этих конфликтов.

Фундаментальная характеристика рынка

Ее проявления бесконечно разнообразны. Рынок способен на все, причем в любой момент времени. Вряд ли это утверждение станут оспаривать те, кому довелось наблюдать резкие и беспорядочные скачки цены. Проблема в том, что почти все трейдеры склонны считать эту особенность рынка чем-то само собой разумеющимся, что заставляет нас опять и опять совершать одни и те же фундаментальные трейдинговые ошибки. Суть в том, что если бы трейдеры действительно верили в непредсказуемость рынка, в то, что на нем все

возможно в любой момент времени, то неудачников было бы намного меньше, чем тех, у кого на торговых счетах положительный баланс.

Откуда нам известно, что на рынке может случиться все? Этот факт установить не так уж и трудно. Нужно лишь разделить рынок на составляющие и проанализировать процесс работы отдельных частей. Основной составляющей любого рынка следует считать работающих на нем трейдеров. Индивидуальный трейдер действует на цену в качестве движущей силы, приводит ее в движение, выставя заявки на покупку или продажу.

Почему трейдеры двигают цену вверх или вниз? Для ответа на этот вопрос надо разобраться с причинами, побуждающими людей торговать. Множество факторов заставляет их приходить на рынки, мотивации трейдеров чрезвычайно разнообразны. Впрочем, нет нужды заниматься подробным рассмотрением всех причин, ведь все они, в конечном итоге, сводятся к одному желанию: делать деньги. Мы знаем это, поскольку трейдер способен лишь на два действия (продажу или покупку), и каждая сделка приносит лишь два результата (прибыль или убыток).

Поэтому мы вправе предположить, что безотносительно побудительных причин трейдинга, в сухом остатке мы имеем стремление всех и каждого участника рынка к прибыли. Существует лишь два варианта генерирования прибыли: либо покупка внизу и продажа наверху, либо продажа наверху и покупка внизу. Допустив всеобщее стремление заработать деньги, мы приходим к выводу, что трейдер может гнать цену вверх только по одной причине: в расчете на то, что в ближайшем будущем сможет продать недавно купленное по более высокой цене. Обратное справедливо для трейдера, открывающего короткую позицию, который делает ставку на падение цены. Он верит в перспективу обратной покупки по устраивающей его (более низкой) цене.

При взгляде на рынок как на функцию поведения цены, то есть если поведение цены является отображением действий трейдеров, можно будет сказать, что все ценовые движения (поведение рынка) отражают веру трейдеров в будущее. Выражаясь более конкретно, ценовое движение является функцией (отображением) веры трейдеров в то, что есть минимальное и максимальное значения колебаний цены.

Лежащая в основе поведения рынка динамика довольно проста. На любом рынке присутствуют три силы: трейдеры, верящие в то, что цена достаточно низка; трейдеры, считающие ее высокой; те, кто сидит и пока лишь размышляет о том, насколько низка или высока цена. Строго говоря, третья группа представляет собой потенциальную силу. Причины, по которым трейдеры считают цену слишком низкой или слишком высокой, абсолютно irrelevantны, потому что большинство торгующих на рынке ведут себя недисциплинированно, неорганизованно и действуют наугад. Поэтому вряд ли причины, побуждающие трейдеров к открытию позиций, помогут нам разобраться в происходящем.

Тем не менее понять происходящее не столь сложно, если помнить, что любое движение цены (или отсутствие движения) является функцией относительного баланса или дисбаланса двух движущих сил: трейдеров, верящих в подъем цены, и трейдеров, верящих в то, что цена в скором будущем должна будет опуститься. Если две эти силы примерно равны, цена находится в стагнации, поскольку противодействие каждой из сторон поглощает усилия другой. При дисбалансе цена двигается в направлении, заданном более мощной силой, представленной трейдерами, чья уверенность в развитии событий более крепка.

Теперь прошу вас задаться вопросом: что может помешать практически любому развитию событий, если оставить в стороне установленные биржей ограничения ценовых движений? Ничто не остановит безудержный рост или падение цены, если трейдер готов действовать в соответствии со своей верой в возможный ценовой максимум или минимум.

Диапазон поведения рынка в его коллективной форме ограничен исключительно экстремальными, предельными представлениями о максимуме и минимуме цены, которые имеются у любого индивидуального участника рынка. Полагаю, смысл сказанного очевиден: вследствие крайней вариабельности представленных на рынке в любой момент времени трейдерских убеждений и представлений о будущем развитии событий *буквально все* представляется возможным.

При рассмотрении рынка с этой точки зрения становится очевидным, что любой потенциальный трейдер, готовый к практическому выражению своих взглядов на будущее, становится одной из переменных величин рынка. На личностном уровне это означает, что для нейтрализации позитивного потенциала вашей сделки требуется всего-навсего один другой трейдер, обитающий в любой точке мира. Иными словами, требуется наличие всего лишь одного трейдера для отрицания истинности вашей веры в то, что есть минимум или максимум цены. И все дела!

Вот пример, иллюстрирующий это положение. Несколько лет назад ко мне обратился один трейдер, нуждающийся в помощи. Он был прекрасным аналитиком рынка, и, скажу больше, это был один из лучших аналитиков из числа тех, с кем мне довелось общаться. Однако, после нескольких лет сплошных разочарований, в течение которых человек потерял не только все свои деньги, но и деньги других людей, в конце концов, он созрел до признания, что как трейдер он оставляет желать много лучшего. Побеседовав с ним, я пришел к выводу о том, что его успеху препятствуют несколько серьезных психологических проблем. В первую очередь, его чрезвычайное высокомерие и всезнайство, исключающие саму возможность ментальной гибкости, без которой невозможна эффективная торговля. Не имеет значения, насколько он хорош как аналитик. Когда этот парень пришел ко мне, у него было так туго с деньгами, что он был готов обсуждать все что угодно.

Во-первых, я предложил ему вместо поисков очередного инвестора, деньги которого были бы неизбежно потеряны, заняться чем-то другим, в чем он силен. Ему был нужен стабильный доход, передышка, которая позволила бы ему разобраться со своими проблемами. Он воспользовался советом и довольно быстро нашел работу технического аналитика в крупной клиринговой компании в Чикаго.

Почти отошедший от дел председатель совета директоров брокерской компании был старым трейдером, почти 40 лет он проработал на площадке зерновых фьючерсов чикагской биржи. Он не был искушен в техническом анализе, так как прекрасно обходился и без него в своем трейдинге. Но времена меняются, старый биржевой волк уже не торговал на площадке, и переход к электронной торговле давался ему с трудом. Поэтому он обратился к появившейся в компании новой звезде технического анализа с просьбой сидеть рядом с ним во время торговой сессии и посвящать в премудрости этого вида анализа. Молодой сотрудник компании был рад случаю, который давал ему возможность продемонстрировать свои способности опытному и успешному трейдеру.

Аналитик использовал разработанный Чарли Драммондом (Charlie Drummond) метод *точки и линии* (*point and line*). (Помимо всего прочего, этот метод позволяет достаточно точно определять уровни поддержки и сопротивления). В один прекрасный день, когда они вдвоем наблюдали за рынком фьючерсов на соевые бобы, аналитик вычертил на графике главные точки поддержки и сопротивления, в этот момент цена находилась между двумя этими точками. Объясняя старому волку трейдинга значение этих точек, технический аналитик не терпящим возражений тоном заявил, что после поднятия к сопротивлению цена остановится и развернется вниз, а если же цена опустится к поддержке, то обязательно развернется и пойдет вверх. Кроме этого, согласно расчетам аналитика, в случае спуска цены

к уровню поддержки он окажется также ценовым минимумом торговой сессии.

Они сидели за компьютером и наблюдали, как цена на рынке фьючерсов на соевые бобы медленно скользит вниз к поддержке, которая, по мнению аналитика, должна была оказаться нижней точкой дня. Когда цена оказалась на ней, председатель взглянул на аналитика и сказал: *«Кажется, здесь рынок должен остановиться и начать подъем?»* Аналитик энергично закивал головой: *«Безусловно! Это и есть дневной минимум»* - *«Черта с два!»* - резко возразил старый трейдер. - *«Смотри внимательно»*. Он снял трубку телефона, позвонил одному из брокеров, работавшему с заказами на соевые фьючерсы, и сказал продать два миллиона бобов (бушелей) по рыночной цене. Секунд через тридцать после выставления заказа рыночная цена на соевые бобы упала на десять центов за бушель. Председатель повернулся к аналитику, у которого лицо было перекошено от ужаса, и спросил: *«И где теперь, по-твоему, остановится рынок? Если у меня получилось, то получится и у других»*.

Смысл в том, что, с точки зрения стороннего наблюдателя за ценой, на рынке в любой момент времени возможно абсолютно все, причем это все может проделать всего один трейдер. Такова жестокая реальность трейдинга, где лишь самые лучшие трейдеры способны успешно торговать на рынке и принимать происходящее без внутреннего конфликта. Откуда мне это известно? Потому что лишь самые лучшие трейдеры постоянно рассчитывают риски перед входом в рынок. Самые лучшие трейдеры без колебаний закрывают убыточные позиции в тот момент, как только рынок дает им понять, что сделка не работает. И только самые лучшие трейдеры имеют четко наработанный метод фиксирования прибыли, которым и пользуются неукоснительно при благоприятном изменении цены.

Отказ от расчета рисков перед открытием позиции, отказ от своевременного закрытия убыточных позиций, отказ от своевременного снятия прибыли - вот три наиболее распространенные ошибки из тех, что сплошь и рядом совершаются трейдерами. Только самые лучшие трейдеры способны устранить их из своего трейдинга. На каком-то этапе карьеры они пришли к выводу о том, что в любое мгновение на рынке может произойти все что угодно, после чего и стали считаться с тем, чего не знают, но что может произойти в любой момент.

Помните, что цена приводится в движение только двумя силами: трейдерами, полагающими, что цена будет идти вверх, и трейдерами, считающими, что цена будет опускаться. Всегда можно понять, кто на данный момент времени имеет преимущество: для этого надо сравнить текущую цену с предыдущей. Четко распознаваемая модель имеет шансы на повторение, а если модель ценового поведения повторяется, мы получаем своего рода указание на направление движения. В этом заключается наше преимущество, это то, что мы знаем.

В то же время, есть масса такого, чего мы не знаем и не узнаем никогда, если не научимся разбираться в чужих намерениях. Например, известно ли нам, сколько трейдеров находятся в режиме ожидания и раздумывают о входе в рынок? Известно ли нам число трейдеров, собирающихся покупать или продавать, и каким именно количеством бумаг они будут оперировать? А как насчет числа трейдеров, чьи действия уже нашли отражение в текущем движении цены? Возможно, кто-то из тех, кто сидит у терминалов с открытыми позициями, поджидает момента для разворота, чтобы закрыть свои позиции и открыть новые, но уже в противоположном направлении? Поступи они так, как долго им придется держать новые позиции открытыми? И как поведут себя трейдеры после закрытия позиций, и как долго они будут находиться вне рынка?

Все это постоянные, неизвестные, вечные, скрытые переменные, которые всегда присутствуют на любом рынке. *Всегда!* Самые лучшие трейдеры не ведут себя подобно

страусам, не зарывают голову в песок, делая вид, что этих скрытых переменных не существует в природе, равно как и не пытаются рационализировать их посредством разного рода методов рыночного анализа. Напротив, самые лучшие трейдеры учитывают все эти переменные, принимают их во внимание при разработке своих торговых планов.

В случае с типичным трейдером происходит прямо противоположное. Перспектива его трейдинга совершенно игнорирует все, чего он не может видеть и слышать, и все, находящееся вне пределов досягаемости его органов чувств, для него просто не существует. А как еще можно объяснить его поведение? Если трейдер действительно верит в существование скрытых переменных, которым присущ потенциал воздействия на цену в любой момент времени, то он неизбежно должен будет прийти к мысли о неопределенности результата любой сделки. А если каждая сделка может завершиться во что угодно, каким образом тогда он сумеет оправдаться, хотя бы перед самим собой, за нежелание калькулировать риски перед входом в рынок, ограничивать убытки и вовремя не закрывать прибыльные сделки? Не будет преувеличением сказать, что тот, кто отказывается следовать этим трем фундаментальным принципам торговли на рынке, совершает акт финансового и эмоционального суицида.

Поскольку большинство трейдеров не следует вышеозначенным принципам, вправе ли мы предположить деструктивный характер их глубинной мотивации? Неужели все эти люди подсознательно стремятся разрушить свои жизни? Такое определенно возможно, но я считаю, что лишь ничтожный процент трейдеров сознательно или подсознательно стремится избавиться от денег или навредить себе тем или иным образом. Итак, если финансовое самоубийство не является преобладающей причиной, что заставляет людей отказываться от совершенно разумных действий в пользу тех, которые неизбежно влекут за собой тяжелые последствия? Ответ прост и банален: типичный трейдер не рассчитывает риски, не выходит из убыточных позиций и не закрывает вовремя прибыльные позиции, потому что не верит в необходимость этих действий. Такое неверие имеет своей единственной причиной убеждение трейдера в том, что ему известен ход будущего развития событий, и такое убеждение основывается на его восприятии происходящего *в данный момент времени*. Если трейдеру все уже известно заранее, к чему следовать каким-то правилам? Вера, допущение того, что *он все знает*, оказывается причиной буквально всех торговых ошибок (за исключением случаев, когда трейдер не верит в то, что заслуживает того, чтобы заработать деньги).

Наши убеждения относительно истины и реальности являются мощными внутренними силами. Они контролируют все аспекты взаимодействия с рынком - от наших восприятий, интерпретаций, решений, действий, ожиданий до наших чувств, порождаемых результатами трейдинга. Чрезвычайно сложно действовать наперекор тому, что мы считаем истинным. В некоторых случаях, в зависимости от силы убеждения, почти невозможно совершать поступки, противоречащие верованию.

Типичный трейдер далек от понимания необходимости наработки внутреннего механизма в форме неких мощных представлений, который поспособствует восприятию рынка с точки зрения все большего осознания его природы и особенностей функционирования, а также побуждает трейдера на действия, всегда соответствующие характеру ценовых движений. Наиболее эффективное и функциональное из всех трейдерских убеждений, которые он может иметь, - это вера в то, что *все может случиться*. Не говоря уже о том, что оно соответствует истине и послужит солидным фундаментом для выстраивания системы иных полезных представлений и правил поведения на рынке, без которых нельзя представить успешного трейдера.

Отсутствие этого убеждения неизбежно ведет к тому, что сознание трейдера заставляет его уклоняться, блокировать или посредством рационализирования избавляться от какой-либо информации, указывающей на вероятность ценовых движений, не укладывающихся в сложившееся представление о возможном. Если он верит в то, что возможно все, сознанию нет нужды блокировать нежелательную информацию. *Возможно все* - и вера в этом играет роль экспансивной силы в процессе восприятия рыночных событий, вследствие чего трейдер оказывается восприимчивым к ранее не воспринимаемой информации. По существу, его сознание раскрывается для восприятия новых возможностей, новых перспектив рынка.

Важнее всего то, что усвоение представления о базовой характеристике рынка приучает сознание мыслить категориями вероятностей.

Глава 7. Преимущество трейдера — мыслить категориями вероятностей

Что значит мыслить категориями вероятностей, и почему такого рода стиль мышления является столь существенным для стабильного успеха на рынке? Если вы попытаетесь проанализировать предыдущее предложение, то без труда заметите, что я превратил стабильность в функцию вероятности. Поверхностному взгляду это представляется парадоксом: как можно добиться стабильных результатов от события с неопределенным вероятностным исходом? В поисках ответа на этот вопрос нам следует обратить взор в сторону индустрии азартных игр.

Сотни миллионов (если не миллиардов) долларов тратятся на постройку роскошных отелей, которые должны завлекать людей в свои казино. Те, кому довелось бывать в Лас-Вегасе, знают, о чем я говорю. Занятые в сфере индустрии азартных игр фирмы ничем не отличаются от других компаний в том смысле, что должны обосновывать разумность схем размещения активов перед советом директоров и, в конечном итоге, перед держателями акций. Как вы полагаете, каким образом им удастся оправдать траты чудовищных сумм на строительство продвинутых отелей, главной функцией многих из которых является генерирование прибыли из событий с совершенно случайным и неопределенным исходом?

Парадокс: неопределенный исход — стабильный результат

Вот забавный парадокс. Казино на протяжении многих лет получают стабильный доход, продвигая дело, исход которого случаен и не определен. В то же время большинство трейдеров, кто не считает, что поведение рынка имеет случайный характер, оказываются неспособными добиться стабильного результата. В принципе, все должно происходить с точностью наоборот: события с нестабильным, хаотичным исходом должны приводить к непостоянному результату, а события со стабильным исходом - к стабильному.

Владельцы казино, опытные игроки и самые лучшие трейдеры понимают то, что ординарному трейдеру постичь крайне трудно: события с вероятностным исходом могут привести к стабильному результату, если вероятность удачи благоприятствует при достаточно высоком объеме выборки. Самые лучшие трейдеры относятся к торговле на рынке как к игре с числами, что очень похоже на отношение казино и профессиональных игроков к азартной игре.

Наглядной иллюстрацией может служить игра в блэк-джек. В блэк-джеке казино имеют примерно 4,5-процентное преимущество перед игроками, обусловленное правилами, которым участники игры обязаны подчиняться. Из этого следует, что при большом объеме выборки (числе раскладов карт) казино получит четыре с половиной цента прибыли на каждый поставленный на кон доллар. Эти усредненные 4,5 процента учитывают и все крупные выигрыши (включая беспроигрышные серии), и всех в пух и прах проигравшихся игроков, равно как и всех остальных, кто избежал этих крайностей. Каждый день, неделя, месяц и год закрываются казино приблизительно с 4,5 процентами прибыли от общей поставленной суммы.

На первый взгляд 4,5 процента выглядят скромно, но допустим, что в течение года через все блэк-джековские столы в казино прошло 100 миллионов долларов. Получается 4,5

миллиона долларов годовой прибыли.

Владельцы казино и профессиональные игроки ясно понимают, что каждая отдельная раздача карт статистически не зависит от любой другой раздачи. Это значит, что индивидуальная раздача по-своему уникальна и никак не связана с остальными раздачами, а ее результат случаен и не зависит от результатов предыдущей и следующей раздач. Рассмотрение отдельных раздач выявляет случайный и абсолютно непредсказуемый характер дистрибуции выигрышей и проигрышей. Однако более общая картина выглядит совершенно иначе. Достаточно крупное число раздач приводит к возникновению определенных моделей, дающих стабильный, предсказуемый и статистически надежный результат.

Здесь мы сталкиваемся с главной трудностью, так усложняющей мышление категориями вероятностей. Оно требует наличия двух пластов представлений, каждый из которых противоречит другому, но лишь на поверхностном уровне. Первый пласт мы обозначим как микроуровень. На этом уровне вы должны верить в неопределенность и непредсказуемость результата каждой индивидуальной раздачи. Поверить в нее нетрудно, ведь всегда присутствует некое число неизвестных переменных, влияющих на порядок карт в колоде, из которой производится каждая новая раздача. Скажем, вы не можете знать заранее о том, как другие участники решат играть: например, станут ли они прикупать дополнительные карты или откажутся от них. Все влияющие на содержание колоды не поддающиеся контролю переменные делают результат каждой отдельной раздачи статистически не зависимым от любой другой раздачи.

Второй пласт является макроуровнем. На этом уровне следует верить в то, что результат *серии раздач* относительно предсказуем. Степень предсказуемости зависит от фиксированных или постоянных переменных, о которых известно заранее, и эти переменные разработаны специально для того, чтобы одна из сторон получила преимущество. Под постоянными переменными здесь подразумеваются правила игры. Итак, если вы не экстрасенс и заранее не знаете о последовательности выигрышей или проигрышей, то с определенной долей вероятности можно предположить, что при условии, когда сыграно достаточное число раздач, обладающая преимуществом сторона окажется в конечном итоге в выигрыше. Степень определенности зависит от того, насколько большим преимуществом она обладает.

Казино и профессиональные игроки успешны в своем деле благодаря вере в непредсказуемость игры на микроуровне и, наоборот, в относительную возможность калькуляции результата на макроуровне. Вера в уникальность и исключительность каждой отдельно взятой раздачи спасает от бессмысленных попыток предсказать исход отдельных раздач. Они совершенно смирились с невозможностью знать то, что случится в следующий момент времени. Что самое важное, для того чтобы стабильно выигрывать деньги, им этого знания и не требуется.

Поскольку им не требуется знание того, что случится в следующий момент времени, они не тратят нервы попусту и не придают слишком большого значения каждой карте, повороту колеса рулетки или тому, какой стороной лягут на сукно стола брошенные игральные кости. Иными словами, их не стесняют никоим образом не соотносящиеся с реальностью ожидания, и им нет необходимости постоянно доказывать своему эго, что они правы. В такой ситуации легче фокусировать внимание на том, чтобы не растерять преимущество и работать спокойно, а отсутствие эмоциональных встрясок помогает избежать дорогостоящих ошибок. Они не напряжены, так как уже решили для себя, что позволят осуществиться всем вероятностям: они знают, что при достаточно большом количестве раздач имеющееся у них конкурентное преимущество обязательно результируется в денежную прибыль.

Самые лучшие трейдеры задействуют ту же мыслительную стратегию, что и

профессиональные игроки. Она прекрасно работает, так как лежащие в основе трейдинга и азартных игр движущие силы совершенно идентичны. Простое сравнение ясно продемонстрирует нам эту схожесть.

Во-первых, и трейдер, и игрок, и казино имеют дело с различного типа переменными, как известными, так и неизвестными, которые влияют на исход каждой финансовой сделки и раунда игры. В азартной игре известными переменными можно считать ее правила. В трейдинге известные переменные (с индивидуальной точки зрения трейдера) - это результаты анализа рынка.

Анализ рынка выявляет поведенческие модели коллективных действий всех участников рынка. Известно, что в схожих ситуациях и обстоятельствах индивидуумы действуют одинаково, тем самым формируя измеримые модели поведения. Аналогичным образом группы людей, на протяжении определенного времени взаимодействующие друг с другом, создают повторяющиеся поведенческие модели.

Подобные коллективные поведенческие модели обнаруживаются и соответственным образом идентифицируются с помощью аналитического инструментария: трендовых линий, скользящих средних, осцилляторов, уровней коррекции и многих сотен, если не тысяч, других индикаторов и методов технического анализа, доступных любому трейдеру. Для определения границ выявленной поведенческой модели каждый инструмент анализа использует свой набор параметров. Параметры инструмента и выявленные границы можно считать известными трейдеру переменными рынка. Таким образом, каждый трейдер сам для себя определяет правила игры, которые в случае с казино устанавливаются руководством игорного заведения. Под этим имеется в виду, что аналитические инструменты трейдера можно считать известными переменными, которые дают ему конкурентное преимущество при совершении сделки точно так же, как правила игры наделяют преимуществом казино.

Во-вторых, нам известно, что в азартной игре конечный результат зависит от некоего числа неизвестных переменных величин. В блэк-джеке такими неизвестными переменными считаются тасование карт и действия игроков, в крэпсе - то, как бросаются кости, а в рулетке - это сила, прилагаемая при раскручивании колеса. Все эти неизвестные переменные действуют на результат каждого отдельного игрового эпизода в качестве сил, вследствие чего каждый из эпизодов оказывается статистически не зависимым от других, и тем самым создается случайная дистрибуция между выигрышами и проигрышами.

В трейдинге также присутствует определенное число неизвестных переменных, воздействующих на результат поведенческой модели, и трейдер, идентифицируя эти переменные, получает преимущество. Неизвестными переменными в трейдинге являются все остальные трейдеры, которые могут проявить активность на рынке, открыв или закрыв позиции. Каждая сделка является вкладом в дело позиционирования рынка, то есть каждый трейдер, принимающий решения на основании своих представлений о минимуме и максимуме цены, вносит свой вклад в коллективную поведенческую модель.

Если мы имеем распознаваемую модель, а используемые для определения модели переменные соответствуют трейдерскому определению конкурентного преимущества, то можно говорить, что рынок предоставляет трейдеру возможность покупки по низкой цене или продажи по высокой. Предположим, трейдер воспользуется предоставленным преимуществом и совершит сделку. Какие факторы детерминируют поведение цены? Окажется ли открытая позиция прибыльной, или трейдеру придется закрыть ее с убытком для себя? Ответ: все зависит от поведения других трейдеров!

С момента открытия позиции и вплоть до ее закрытия на рынке будут присутствовать другие трейдеры. Они будут действовать в соответствии со своими собственными

представлениями о ценовых максимумах и минимумах. В любой отдельно взятый момент времени торговые решения некоторых трейдеров работают на результат, благоприятствующий открытой позиции, тогда как действия других сводят на нет преимущество, которым воспользовался наш трейдер при входе в рынок. В силу невозможности предугадать заранее поведение трейдеров и то, как их действия отразятся на открытой позиции, результат сделки является неопределенным. Реальность такова, что результат каждой совершаемой трейдером сделки некоторым образом зависит от поведения остальных участников рынка. В подобных обстоятельствах исход всех сделок представляется неясным.

Поскольку результат всех сделок можно считать неопределенным, как и в случае с азартными играми, то каждая сделка должна быть статистически не зависимой от предыдущей, даже если трейдер задействует тот же самый набор известных переменных для получения конкурентного преимущества по каждой отдельной сделке. Далее, если результат каждой отдельной сделки статистически не зависит от результатов других сделок, должна иметь место произвольная, бессистемная дистрибуция убытков и прибылей в любой серии сделок даже притом, что шансы на успешное закрытие каждой отдельной сделки немного благоприятствуют трейдеру.

В-третьих, владельцы казино не пытаются предугадать результат игрового события или заранее узнать о нем. Помимо того, что это было бы довольно сложно, на каждую игру оказывает влияние множество неизвестных переменных величин, отсутствует необходимость моделирования устраивающих владельцев казино результатов. Управляющие игорным бизнесом прекрасно осведомлены о том, что главное - это сохранять значительный объем выборки, естественным образом ведущей к реализации преимущества, которое изначально имеет казино.

Сиюмоментный трейдинг

После того как трейдеры овладеют умением мыслить категориями вероятностей, их точка зрения на рынок остается практически неизменной. На микроуровне они верят в уникальность, единственность каждой сделки и конкурентного преимущества. Их понимания природы трейдинга достаточно для осознания того, что в тот или иной момент времени рынок может выглядеть на ценовом графике точно так же, как и в предыдущий момент, а геометрические измерения и математические вычисления, используемые для определения преимущества при каждом открытии позиции, могут совершенно не изменяться от сделки к сделке; в то же время реальным постоянством рынок не отличается, точность повторных действий ему чужда.

Для точного повторения какой-либо модели требуется присутствие на рынке всех трейдеров, находившихся в рынке во время предыдущего момента. Более того, они точно так же должны взаимодействовать друг с другом, с точностью и абсолютно синхронно повторяя все свои действия, и лишь таким образом можно добиться такого же результата, что и при прошлом входе в рынок. Вероятность такого развития событий, само собой разумеется, абсолютно ничтожна. Практически это невозможно.

Чрезвычайно важно суметь понять это поддающееся рациональному объяснению явление, потому что трудно переоценить его психологические последствия для вашей торговли. Можно задействовать разнообразные инструменты для анализа поведения цены и поиска моделей, дающих наибольшее преимущество, и в результате получить совершенно

одинаковые модели, как с внешней стороны, так и с математической точки зрения. Однако если состав группы трейдеров, чьи действия формируют модель *сейчас*, хоть на одного человека отличается от группы, которая создавала предыдущую модель, то, возможно, результат текущей модели будет отличаться от прошлого результата. (Наглядным подтверждением этого положения служит пример аналитика и председателя совета директоров). Требуется всего лишь один-единственный трейдер, будь он в Западном полушарии или в Восточном, со своим особым мнением касательно ценового максимума и минимума, и конкурентное преимущество будет сведено на нет, а модель уже не выдаст прежнего результата.

Наиболее важной характеристикой поведения рынка следует считать то, что каждая *сиюмоментная* ситуация, каждая *сиюмоментная* поведенческая модель, каждое *сиюмоментное* преимущество являются единственными в своем роде явлениями, исход которых уникален и никак не связан с другими результатами. Уникальность события обусловлена тем, что может случиться все, что угодно, как прогнозируемое, так и то, чего мы не знаем (и не можем знать, если не обладаем особыми талантами провидения). Постоянный поток известных и неизвестных переменных создает вероятностную среду, при нахождении в которой мы не можем знать, что случится в следующий момент времени.

Последнее утверждение выглядит логичным и очевидным, но здесь мы сталкиваемся с огромной проблемой, которая не уместается в рамках формальной логики. Осознание неопределенности и понимание сути вероятностей с вероятностной точки зрения не равнозначно способности эффективно действовать. Непросто научиться мыслить категориями вероятностей, ведь обработка информации в наших мозгах обычно протекает иначе. Напротив, сознание подталкивает к восприятию уже известного нам, а то, что мы знаем, является частью нашего прошлого, тогда как на рынке каждое мгновение по-своему уникально и неповторимо, даже несмотря на возможную схожесть текущей модели и прошлых событий.

Следовательно, если мы не натренируем мозги на восприятие уникальности каждого момента, она будет автоматически отсеиваться из нашего восприятия. Мы станем воспринимать лишь то, что нам уже известно, а вся дополнительная информация окажется блокированной нашими страхами, и все остальное будет оставаться невидимым. Для мышления категориями вероятностей требуется определенная изоциренность сознания, поэтому некоторым людям приходится прилагать немалые усилия для их включения в функциональную мыслительную стратегию. Большинство трейдеров далеки от понимания этого, и, как следствие, они ошибочно полагают, что овладели умением мыслить вероятностно, хотя их понимание концепции довольно поверхностное.

Мне приходилось работать с сотнями трейдеров, которые считали, что они умеют оперировать категориями вероятностей, тогда как в реальности дело обстояло иначе. Поделюсь с вами рассказом об одном из таких трейдеров. Назовем его Бобом. Боб является сертифицированным консультантом по трейдингу (СТА, *certified trading advisor*), он управляет инвестициями на сумму примерно 50 миллионов долларов США. В этом бизнесе Боб уже почти 30 лет. Он решил обратиться ко мне, потому что на протяжении многих лет ему не удавалось добиться больше чем 12-18 процентов годовой прибыли по своим счетам. На самом деле это достаточно приличная доходность, но Боб был чрезвычайно расстроен, поскольку, по его мнению, его аналитические способности могли приносить ему 150-200 процентов годовых.

Можно охарактеризовать Боба как трейдера, прекрасно разбирающегося в сути вероятностной концепции. Однако, понимая идею, он в процессе работы не

руководствовался вероятностной перспективой. Вскоре после посещения моего семинара, Боб позвонил мне. Привожу запись, сделанную в журнале сразу после телефонной беседы с ним.

28.09.1995 Звонил Боб и рассказал о своей проблеме. Он открыл позицию по свинине (pork belly futures, фьючерсный контракт на замороженные свиные грудки) и выставил стоп-лосс ордер. Рынок прошел треть пути до уровня его стоп-лосс ордера, а потом, когда цена развернулась и дошла до уровня входа, он решил закрыться. Почти сразу же после его выхода из рынка цена рванула в нужном направлении пунктов на 500, но он уже был не в рынке. Он не мог понять, что случилось.

В первую очередь, я задал ему вопрос о риске. Он даже не понял, о чем его спрашивают. Он считал, что решил проблему риска, когда выставил стоп-лосс ордер. На это я ответил, что выставление стоп-лосс ордера не означает принятия риска по сделке. Существуют разного рода риски - потери денег, ошибочного решения, несовершенных действий и так далее. Все зависит от глубинной мотивации трейдинга. Я отметил, что убеждения и представления всегда обнаруживаются в действиях. Можно допустить, что он действовал из веры в то, что дисциплинированный трейдер должен всегда определять сопутствующий сделке риск и использовать стоп-лосс ордера. Именно так он и действовал. Однако человек может выставить стоп-лосс ордер и, в то же время, не верить в то, что он сработает, или не верить в возможность движения цены против его позиции.

То, как он описал ситуацию, подсказало мне, что с ним случилось именно это. Открывая позицию, Боб не верил в возможность ее закрытия с убытком. Не верил он и в движение рынка в неблагоприятном направлении. Будучи абсолютно уверенным в своей правоте, он закрылся сразу после того, как цена вернулась к точке входа, а его отношение к рынку можно выразить словами «Я тебе сейчас покажу!». Боб хотел отомстить рынку за коварное и нелогичное движение против его позиции.

Когда я сказал ему об этом, он признался, что при выходе из рынка его обуревали именно эти эмоции. Боб сказал, что поджидал цену в течение нескольких недель, и когда рынок, наконец, добрался до его уровня, он был уверен, что цена немедленно развернется и пойдет в нужном направлении. Я посоветовал оглянуться в прошлое и вспомнить о похожих случаях. Предварительным условием для мышления категориями вероятностей является принятие риска, иначе, если на рынке случится нечто неожиданное, трейдер не захочет иметь дело с вероятностями, которых не принимает.

Натренировав сознание и овладев умением мыслить вероятностями, вы полностью принимаете все возможные варианты развития событий (без какого-либо внутреннего сопротивления и конфликта) и всегда предпринимаете шаги для принятия в расчет неизвестных сил. Мыслить в таком ключе фактически невозможно без предварительной ментальной работы, которая поможет избавиться от желания всегда оказываться правым и ненужного стремления знать, что случится в следующий момент времени. В сущности, чем сильнее уверенность в том, что известен ход будущего развития событий, или даже простое стремление знать, что случится в ближайшем будущем, тем больше вероятность того, что вас как трейдера постигнет неудача.

Способные рассуждать категориями вероятностей трейдеры уверены в своих силах и в ожидающем их успехе, потому что все исполняемые ими сделки соответствуют их

определению конкурентного преимущества. Они не пытаются воспользоваться преимуществами, которые, как они думают, могут удачно сработать, аналогично они не отказываются от преимуществ, которые, как они думают, не будут работать. Поступай они так, их действия вступили бы в противоречие с убеждением, согласно которому *сиюмоментная* ситуация всегда уникальна и создает сбалансированную дистрибуцию неудач и побед по каждой данной последовательности преимуществ. Работа на рынке научила их невозможности знать заранее о том, какое из преимуществ сработает, а какое нет. Трейдеры дорожат этим знанием, процесс обретения которого всегда болезненный. Они отказались от бессмысленных и бесплодных попыток предсказать будущее. Они выяснили, что задействие всех сильных сторон, всех преимуществ ведет к увеличению размера выборки сделок, что в свою очередь дает возможность реализации конкурентного преимущества, точно так же как в случае с казино.

С другой стороны, как вы полагаете, почему неудачливые трейдеры столь озабочены вопросами анализа рынка? Всеми силами они стремятся к чувству определенности, которое надеются обрести с помощью анализа. Мало кто в этом признается, но правда в том, что типичный трейдер хочет, чтобы все его сделки были удачными. Он отчаянно пытается создать определенность там, где ее не может быть по определению. Ирония в том, что, смирившись с фактом отсутствия определенности, он немедленно создаст то, к чему стремится: он будет совершенно определенно уверен в том, что определенности не существует.

После полного принятия факта неопределенности для каждого конкурентного преимущества и единственности для каждого момента трейдинг уже никогда не будет ввергать вас в отчаяние. Более того, вы перестанете допускать типичные трейдинговые ошибки, которые столь негативно отражаются на стабильности результатов и подрывают чувство уверенности в собственных силах. Например, отказ от определения сопутствующего сделки риска перед входом в рынок, безусловно, является наиболее распространенной ошибкой, за которой обязательно следуют и другие. В свете того, что все возможно, было бы разумно перед открытием позиции задуматься над тем, как должен повести себя рынок, дабы убедить вас в том, что ваше конкурентное преимущество испарилось. Так почему типичный трейдер не озадачивается подобными мыслями?

В предыдущей главе я уже ответил на этот вопрос, и, хотя он требует дополнений, ответ предельно прост. Типичный трейдер заранее не определяет риск лишь потому, что *не верит в необходимость* этого. А единственная причина, по которой он считает это необязательным, - вера в то, что ему известно будущее. Пока трейдер сомневается в будущем развитии событий, он остается вне рынка, уверившись же в своей правоте, он тут же иницирует позицию. Убежденность в благоприятном исходе сделки делает излишним предварительный расчет риска (поскольку он «прав», то «никакого риска нет»).

Типичные трейдеры упражняются в убеждении себя в собственной правоте перед входом в рынок, поскольку альтернатива (неправота) абсолютно неприемлема. Не забывайте, что наши мозги настроены на ассоциативное мышление. Поэтому, когда трейдер оказывается неправ в случае с какой-то одной сделкой, есть опасность ассоциативного переноса неудачи на любой другой (или целиком весь) трейдерский опыт, на все сделки, результат которых был негативным. Следствием этого может быть установление ассоциативной связи с любым другим событием из жизни трейдера, в котором он оказывался неправым. Учитывая присутствующие у большинства людей огромные запасы непроявленной негативной энергии, связанные с переживанием неправоты, нетрудно догадаться, почему значение любой сделки на рынке может быть раздуто до масштаба вопроса о жизни и смерти.

Итак, типичный трейдер, определяющий, при каких обстоятельствах можно прийти к выводу о том, что сделка не сработает, оказывается перед лицом противоречивой дилеммы. С одной стороны, он отчаянно стремится к зарабатыванию денег, которого не добиться без открытия позиции, но в то же время отказывается входить в рынок, не будучи уверенным в благоприятном для него конечном результате.

С другой стороны, решившись на расчет риска, он умышленно примется собирать свидетельства, отрицающие то, в чем он уже себя убедил. Это вступит в противоречие с процессом принятия решений, через который ему пришлось пройти, дабы убедить себя в собственной правоте относительно исхода предстоящей сделки. Противоречивая информация неизбежно породит в его душе сомнения касательно целесообразности сделки. Допустив сомнение, маловероятно, чтобы он решился на открытие позиции. А если после отказа от сделки окажется, что он упустил прибыльную возможность, ему придется претерпеть адские муки. Для некоторых людей нет ничего ужаснее, чем упустить из-за неверия в собственные силы благоприятную возможность. Единственным выходом из психологической дилеммы для типичного трейдера представляется игнорирование риска и убежденность в оправданности и обоснованности сделки.

Если что-либо из сказанного вам знакомо, задумайтесь вот над чем. Убеждая себя в собственной правоте, вы говорите себе: *«Мне известно, кто находится в рынке в данный момент времени, и кто еще собирается открывать позиции. Мне также известны их намерения и то, что они думают о ценовых максимумах и минимумах. Поскольку я прекрасно осведомлен о способности каждого реального и потенциального участника рынка действовать в соответствии со своими представлениями о рыночной ситуации, мне вполне по силам рассчитать, как решения отдельных трейдеров, сливающиеся в общую волю рынка, будут влиять на котировки цены в последующие секунды, минуты, часы, дни и недели»*. Такой процесс самовнушения выглядит немного абсурдно, не правда ли?

Для трейдеров, научившихся мыслить категориями вероятностей, не существует психологических дилемм. Предварительный расчет риска для них не проблема, так как они не торгуют с позиции собственной правоты. Им известно, что трейдинг не имеет ничего общего с тем, чтобы быть правым или неправым каждый раз, когдаходишь в рынок. Поэтому их восприятие связанных с трейдингом рисков в корне отлично от восприятия типичных трейдеров.

Любой блестящий трейдер (вероятностный мыслитель) может иметь столько же негативной энергии, сколько ее имеется у заурядного трейдера. Но поскольку трейдинг совершенно обоснованно позиционируется успешным трейдером как игра в вероятность, его эмоциональная реакция на результат какой-либо сделки будет равнозначна той, что почувствует типичный трейдер, когда, подкинув монету и поставив на орел, он увидит выпавшую решку. Всего лишь неудачная догадка. Для большинства людей это *не станет* трагедией, не вызовет прилива боли и неуместной ассоциации со всеми другими жизненными неудачами.

Почему? Большинству людей известен случайный характер выпадения результата в игре *«орел или решка»*. Если вы верите в бессистемный результат, то и ожидаете таковой. Бессистемность подразумевает, по крайней мере, некую степень неопределенности. Поэтому вера в случайный исход означает его незнание. Заранее согласившись с невозможностью распознать будущее течение событий, вы остаетесь эмоционально нейтральными.

Теперь мы вплотную приблизились к тому, что больше всего беспокоит типичного трейдера. Любые ожидания относительно поведения рынка, которые отличаются жесткостью и четкостью формулировок (вместо того чтобы быть нейтральными и

допускающими поправки), следует считать нереалистичными и потенциально опасными. Нереалистичными я называю ожидания, которые не соответствуют возможностям рынка. Если каждое мгновение на рынке единственно в своем роде, если возможно все, тогда любое ожидание, не отражающее безграничность свойств рынка, должно считаться нереалистичным.

Управление ожиданиями

Потенциальный ущерб, которым чреваты нереалистичные ожидания, обусловлен тем, как они влияют на способ восприятия нами информации. Ожидания являются ментальными образами того, как выглядит, звучит, пахнет или ощущается некий момент будущего. Ожидания вытекают из уже известного нам. В этом есть свой смысл, ведь нельзя ожидать того, о чем мы не имеем понятия. Наше знание тождественно вере в способы, посредством которых выражает себя внешнее окружение. Наша вера есть не что иное, как персональная версия истины. При ожидании чего-либо имеет место проекция в будущее того, что, согласно нашим представлениям, является истинным. Мы ожидаем, что через минуту, час, день, неделю или месяц разворачивающиеся вокруг нас внешние события будут протекать в соответствии с тем, что представляет себе наше сознание.

Нам следует научиться осторожному обращению с тем, что проецируется в будущее, ибо нет ничего хуже несбывшихся ожиданий. Что чувствует человек, когда все происходит так, как и ожидалось? Его переполняют ощущения радости, счастья, удовлетворения и самореализации (за исключением случаев, когда ожидалось нечто ужасное, но как говорится, Бог миловал). И наоборот, как вы себя чувствуете, когда надежды не оправдываются? Естественно, вас накрывает волна эмоциональной боли. Каждому приходилось переживать чувства гнева, возмущения, отчаяния, сожаления, неудовлетворенности, когда внешние события отказываются следовать нашим предначертаниям (исключением можно считать случаи, когда будущее оказывается гораздо лучше, чем мы себе его представляли).

Здесь мы со всего размаха налетаем на проблему. Поскольку наши ожидания вытекают из того, что нам уже известно, и мы решили, что знаем что-то или верим в свое знание, то мы естественным образом рассчитываем на то, что окажемся правы. В такой ситуации уже нельзя говорить о нейтральном состоянии сознания, которое оказывается ангажировано ожиданиями. Если мы собираемся ощутить счастье и гордость при движении рынка в нашу сторону или, наоборот, горечь и разочарование при движении цены против открытой нами позиции, то наше сознание уже не нейтрально и не открыто новому. Напротив, поддерживающая ожидания сила убеждения будет склонять нас к восприятию лишь той рыночной информации, которая подтверждает или хотя бы не противоречит сложившемуся у нас мнению о направлении изменения цены (ведь нам нравится чувствовать себя хорошо), а наш защитный механизм ухода от стресса скроет информацию, идущую вразрез с ожиданиями (чтобы мы не чувствовали себя плохо).

Как я уже указывал, сознание человека сконструировано таким образом, чтобы помогать ему уходить от боли, как физической, так и эмоциональной. Защитные механизмы существуют и на сознательном, и на подсознательном уровнях. Скажем, вы инстинктивно уворачиваетесь от летящего в вашу голову предмета. Для наклона головы не требуется принятия осознанного решения. С другой стороны, если вы четко видите, что предмет летит в вашу сторону, и у вас есть некоторое время, то можно попытаться поймать его, отбить рукой или наклонить голову. Таким образом мы защищаем себя от физической травмы.

Механизм защиты от эмоциональной или ментальной боли работает по схожей схеме, но на этот раз мы защищаем себя не от физических предметов, а от информации. Например, рынок предоставляет информацию относительно себя и потенциала движения цены в определенном направлении. При наличии расхождения между нашими ожиданиями и тем, что исходит от рынка в плане информации, начинает действовать предохраняющий нас от боли механизм, который и сглаживает расхождение. Как и в случае с физической болью, этот механизм действует на сознательном и подсознательном уровнях.

Для защиты себя на уровне сознания от вызывающей стрессовые ощущения информации мы пытаемся рационализировать, логически обосновать происходящее в устраивающем нас ключе, отчаянно цепляемся за любые новости, способные нейтрализовать значение негативной информации, впадаем в гнев (отвергая противоречивую информацию) или просто откровенно лжем себе.

Функционирование подсознательного защитного механизма протекает более тонко, хотя и трудно уловимо. На уровне подсознания мы можем заблокировать наши способности восприятия и распознавания альтернативных сценариев, которые в обычной ситуации легко понимаются. Теперь же, поскольку они вступили в конфликт с тем, что ожидается и желается нами, защитный механизм может поспособствовать их исчезновению (как будто их не существует вовсе). Это явление прекрасно иллюстрирует пример, о котором уже рассказывалось. Мы находимся в рынке, а цена движется против нашей позиции. Собственно, на рынке сформировалась тенденция, неблагоприятная для нас. В обычных обстоятельствах мы без проблем идентифицировали бы новую модель, но при движении цены против нашей позиции восприятие искажается. Модель утрачивает свое значение (становится невидимой), потому что нам слишком больно признать ее наличие.

Для того чтобы избавиться от боли, мы сужаем фокус внимания и концентрируемся на информации, которая приглушает боль, при этом игнорируя степень ее значимости. Между тем информация, ясно указывающая на присутствие рыночной тенденции и возможность совершения сделки в ее направлении, становится невидимой. Тенденция никуда не испарилась, зато исчезла способность ее восприятия. Защитные механизмы блокируют наши способности адекватного анализа рынка.

Сформировавшаяся на рынке тенденция будет продолжать оставаться невидимой до тех пор, пока цена не развернется или мы не закроем позицию с убытком после того, как уже не сможем мириться с его величиной. Мы сумеем разглядеть тенденцию изменения цены, когда выйдем из рынка, или когда отступит опасность, лишь только после этого нашим глазам откроется не только тенденция, но и возможность заработать деньги, открыв позицию в соответствии с преобладающим на рынке настроением.

Мы все обладаем такого рода защитными механизмами и рискуем оказаться втянутыми в них, ведь они совершенно естественны для нашего мышления. Иногда мы защищаем себя от информации, которая может нанести нам глубокие эмоциональные раны и травмы, справиться с которыми нам не хватает сил. В таких случаях естественные защитные механизмы играют позитивную роль. Однако гораздо чаще происходит так, что защитные механизмы просто оберегают нас от идущей вразрез с нашими ожиданиями информации, не соответствующей реальности, в которой мы оперируем. В таких случаях защитные механизмы оказывают нам медвежью услугу, которая оказывается особенно губительной для работающих на рынке трейдеров.

Для лучшего понимания сказанного задайтесь вопросом о том, что именно в информации таит в себе угрозу? Быть может, рынок просто в силу своей природы периодически выдает негативно заряженную информацию? Возможно, что и так, но самый

базовый уровень предоставляемой рынком информации выражается всего лишь движениями цены вверх или вниз, и именно эти движения и формируют модели, идентификация которых и позволяет получить конкурентное преимущество. Вправе ли мы судить о негативной заряженности ценовых движений? Так может показаться на первый взгляд, однако, с точки зрения рынка, вся информация совершенно нейтральна. Любое изменение цены, любая модель движения - это всего лишь информация, позволяющая делать выводы относительно позиционирования рынка. Если допустить, что такого типа информации присуще свойство быть негативно заряженной, тогда почему же все ее пользователи, все те, кто следит за изменением цены, не страдают от эмоциональной боли?

Например, если меня и вас стукнут по голове булыжником, мы испытаем приблизительно одинаковые ощущения. Нам обоим будет больно. Контакт любой части нашего тела с твердым объектом, которому придано солидное ускорение, приведет к тому, что люди с нормально функционирующей нервной системой почувствуют физическую боль. Мы переживаем одни и те же физиологические ощущения, так как строение физических тел людей приблизительно одинаково. Боль является автоматической физиологической реакцией на воздействие осязаемого предмета. Информация вербального характера, равно как и движение цены, вверх или вниз, может привести к таким же болезненным последствиям, как и удар твердым предметом, однако есть существенная разница между информацией и физическим предметом. Информация невещественна, неосязаема. Информация не состоит из атомов и молекул. Для переживания эмоционального эффекта от информации ее необходимо интерпретировать.

Создаваемые нами интерпретации являются отображением наших индивидуальных ментальных структур. Уникальность ментальной структуры человека определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, все мы с момента рождения обладаем особым генетическим кодом поведения и индивидуальными личностными характеристиками, и по этой причине невозможно встретить двух людей с совершенно аналогичными потребностями, стремлениями и мотивацией. Уникальный жизненный опыт человека зависит от того, насколько позитивно или негативно воздействует среда обитания на наши потребности, равно как и от степени такого воздействия. Во-вторых, все мы открыты воздействию сил окружающей среды. Хотя некоторые из этих сил действуют на людей примерно одинаково, все они отличаются друг от друга.

Соединение всех возможных сочетаний врожденных генетически кодированных личностных характеристик с почти бесконечным разнообразием сил окружающей среды, воздействующих на нас в течение всей жизни, формирует нашу ментальную конституцию. Нетрудно понять принципиальную невозможность существования универсальной общей для всех людей ментальной структуры. Наши физические тела обладают примерно одинаковой молекулярной структурой, способной ощущать физическую боль, но не существует универсального склада ума, который гарантировал бы единообразное переживание негативных или позитивных эффектов от информации.

Например, кто-то оскорбительно отозвался о вас, пытаясь причинить боль. С точки зрения окружающей среды, это и есть негативно заряженная информация. Испытаете ли вы ее негативные последствия? Совершенно необязательно! Для того чтобы негативно прочувствовать, пережить информацию, надо быть способным истолковать ее в заданном ключе. А что, если оскорбление наносится на языке, которым вы не владеете, или при этом используются слова, значения которых не понимаете? Почувствуете ли вы тогда боль? Только после того, как овладеете аппаратом понятий, который можно будет задействовать для понимания смысла оскорбительных слов. Впрочем, даже после этого нельзя гарантировать,

что реакция окажется такой, на какую рассчитывал оскорбивший вас человек. Наличие аппарата понятий для восприятия негативного намерения отнюдь не означает обязательно отрицательную реакцию на оскорбление, вы можете испытать и своего рода удовольствие. Я много раз сталкивался с людьми, которые развлекаются тем, что выводят людей из себя. Если их в ответ оскорбляют, они радуются, считая это доказательством того, что им удалось довести человека до белого каления.

Излучающий любовь человек проецирует позитивно заряженную информацию в окружающую среду. Можно предположить, что в основе этих позитивных чувств лежит намерение выразить привязанность, нежность и дружеское отношение. Есть ли гарантия того, что человек или люди, являющиеся адресатом таких проявлений, воспримут и прочувствуют их сообразно намерениям человека, от которого исходит проекция? Нет. Люди с крайне низкой самооценкой, а также те, кто в недавнем прошлом испытал в процессе общения серьезные разочарования и душевные травмы, часто неверно истолковывают проявления истинной любви и принимают их за нечто качественно иное. Если самооценка человека низка, то он не верит в то, что кто-то может полюбить его, ему бывает трудно, почти невозможно, принять видимое за истинное проявление позитивного отношения. Тот же, кому недавно пришлось пережить душевную травму, начинает сомневаться в истинности добрых намерений, и может принять выражение любви за лицемерное стремление добиться от него чего-либо, скажем, какой-то материальной выгоды.

Полагаю, нет нужды приводить примеры бесконечного множества ложных интерпретаций того, что люди пытаются донести до нас посредством проявления позитивных или негативных чувств. Смысл того, что я стремлюсь донести до вас, состоит в том, что каждый человек субъективным образом интерпретирует, истолковывает и, соответственно, переживает раскрывающуюся ему информацию. Не существует единого стандартизированного способа переживания поступающих извне впечатлений, будь то позитивная, нейтральная или негативная информация, в первую очередь, вследствие отсутствия стандартизированной ментальной структуры восприятия информации.

Задумаемся над тем, что рынок в каждый момент времени предоставляет трейдерам информацию к размышлению. В каком-то смысле рынок находится в режиме коммуникации с нами. Приняв в качестве исходного условия положение о том, что генерация негативно заряженной информации не является характерным свойством функционирования рынка, мы сможем дать ответ на вопрос о том, что же делает информацию негативной? Иными словами, откуда приходит опасность болезненных переживаний?

Поскольку рынок определенно не является источником негативной информации, причиной ее должно быть то, как мы интерпретируем или истолковываем поступающую информацию. Процесс расшифровки и интерпретации информации отражает представления о том, что мы знаем, и нашу убежденность в истинности этого знания. Если знание и то, во что мы верим, действительно истинно, тогда при проекции убеждений в будущее, то есть при их трансформации в ожидания, мы естественным образом были бы правы.

Положившись на свою правоту, мы рассматриваем любую противоречащую нашей версии правды информацию в качестве потенциальной угрозы. Любая информация, таящая потенциальную угрозу, может быть заблокирована, искажена, или ее значение может быть приуменьшено нашими защитными механизмами. Такова характерная особенность функционирования нашего сознания, которая в действительности оказывает нам плохую услугу. Будучи трейдерами, мы не вправе позволить защитным механизмам служить препятствием на пути поступающей от рынка информации, на основании которой следует принимать решения о входе и выходе из рынка, частичном открытии или закрытии позиций, и

все это лишь потому, что происходящее на рынке не вполне соответствует нашим расчетам и пожеланиям.

Например, когда вы наблюдаете за каким-либо рынком, на котором еще не приходилось работать, то движения цены вверх или вниз вряд ли вызывает эмоции гнева, разочарования, досады или чувство, что вас коварно предали. Причина - в отсутствии сделанной ставки. Вы просто наблюдаете за информацией и делаете выводы относительно складывающейся на рынке ситуации. Если ценовое движение образует некую техническую модель, сумеете ли вы ее идентифицировать и признать себе в ее наличии на рынке? Да, и по той же причине: на кону ничего нет.

Ставка не сделана, и нет никаких ожиданий. Ваши представления, вера или убеждения не проецируются на будущее поведение рынка. Как следствие, нет ничего, в чем вы могли бы быть правы или ошибаться, и информация не несет в себе негативного заряда и угрозы. Не будучи обремененными конкретными ожиданиями, вы не расставляете на рынке красных флажков, не устанавливаете границ, выходить за которые ему не полагается. Благодаря отсутствию ментальных ограничений вы оказываетесь открытыми восприятию всего, что известно об особенностях рыночных движений. Защитный механизм бездействует, ведь ему незачем скрывать, блокировать и искажать информацию во имя душевного спокойствия своего хозяина.

На моих семинарах я постоянно прошу участников попытаться объяснить крайне важное условие для успешного трейдинга: как трейдеру научиться быть твердым и гибким одновременно? Ответ таков: мы должны твердо придерживаться правил и проявлять гибкость в отношении ожиданий. Следует неукоснительно придерживаться нами же самими установленных правил торговли, что позволит обрести уверенность в собственных силах. Это чувство уверенности обязательно защитит нас при работе на рынке, где не так уж много ограничений (и если таковые вообще имеются). Мы должны быть гибкими при обращении с нашими ожиданиями, чтобы с максимально возможной степенью ясности и объективности суметь воспринять сообщения от рынка. Типичный трейдер, само собой разумеется, ведет себя прямо противоположно: он гибок в обращении с правилами и всегда проявляет твердость в своих ожиданиях. Интересно, что, чем жестче ожидания, тем масштабнее нарушения правил, которые совершаются вследствие неготовности отказаться от желаемого в пользу того, что предлагается рынком.

Устранение связанного с эмоциями риска

Для устранения связанного с трейдингом эмоционального риска необходимо нейтрализовать ваши ожидания касательно того, что будет или не будет происходить на рынке в тот или иной момент времени, в той или иной ситуации. Этого можно добиться, если вы готовы анализировать ценовые движения с точки зрения рынка. Не забывайте, что передаваемые рынком сообщения всегда имеют вероятностную форму. Ваше конкурентное преимущество на коллективном уровне может выглядеть безупречно во всех отношениях, но на индивидуальном уровне каждый обладающий потенциалом действия трейдер может, воздействовав на движение цены в качестве силы, полностью свести на нет все ваше преимущество.

Мышление категориями вероятностей подразумевает создание ментальной структуры, сообразной глубинным принципам функционирования вероятностной среды. В отношении трейдинга вероятностный склад ума должен учитывать пять фундаментальных принципов

(истин).

1. Может случиться все что угодно.

2. Для того чтобы заработать деньги, необязательно знать, что случится в следующий момент времени.

3. Для каждого данного набора переменных, который определяет конкурентное преимущество, характерно случайное распределение неудач и успехов.

4. Конкурентное преимущество есть не что иное, как выражение более высокой вероятности развития хода событий в определенном ключе.

5. Каждое мгновение работы рынка по-своему уникально.

Имейте в виду, что ваша способность испытывать стресс зависит от определения и истолкования поступающей информации. Принятие вышеозначенных пяти принципов в качестве руководства к действию приведет к тому, что ваши ожидания всегда будут соответствовать психологическим реалиям рыночной среды. Ограничившись закономерными ожиданиями, вы нейтрализуете способность определения и интерпретации рыночной информации как потенциально опасной и вызывающей переживания, следовательно, нивелируете эмоциональный риск трейдинга.

Идея заключается в том, чтобы создать свободный от жестких рамок заданности ментальный настрой, позволяющий полностью принять факт постоянной активности на рынке неизвестных нам сил. После того как эти принципы станут функциональной частью системы взглядов, рациональный сегмент сознания будет защищать их, как защищает все остальные ваши убеждения касательно природы трейдинга. Это означает, что по крайней мере на рассудочном уровне ваше сознание будет автоматически отвергать идею или само допущение возможности знать будущее. Поймите и примите, что каждая сделка является единственным в своем роде событием с непредсказуемым исходом и никак не связана с какой-либо другой сделкой из числа совершенных в прошлом, - и тогда нельзя будет одновременно полагать, что известно, как будут развиваться события после открытия позиции.

Если вы действительно верите в неопределенность результата, то должны понимать, что может произойти буквально все. Иначе в тот самый момент, когда в сознании мелькнет мысль о том, что вы *знаете*, вы перестанете принимать во внимание все неизвестные переменные. Сознание не может раздвоиться. Если вы полагаете, что знаете, момент утрачивает свой уникальный характер, единственность. Ну, а если момент не уникален по определению, тогда все известно или, по крайней мере, познаваемо, и нет ничего, не поддающегося постижению. Однако в мгновение, когда вместо трезвого восприятия предлагаемой рынком информации трейдер начинает принимать решения на основании того, что якобы он *знает*, то оказывается уязвимым для всех типичных трейдерских ошибок.

К примеру, если вы на самом деле верите в неопределенность результата, неужели посмеете войти в рынок без того, чтобы предварительно рассчитать возможные риски по сделке? Станете ли вы мешкать с закрытием убыточной позиции, если верите в непредсказуемость будущего на рынке? А как насчет типичных трейдерских ошибок вроде стремления опережать события? Как можно предвосхищать возникновение сигнала, скажем, разворота цены, который еще не проявился на рынке, если вы не убеждены в том, что есть шанс ошибиться?

Стали бы вы упускать в минус прибыльную позицию или постоянно отказываться от фиксирования прибыли, не будучи уверенными в том, что движение рынка в нужном направлении будет длиться до бесконечности? С какой стати колебаться, решая, следует ли

входить в рынок или лучше воздержаться от открытия позиции, если не быть уверенным в безнадежности сделки еще при цене на уровне входа? Зачем нарушать правила управления рисками, открывая непомерно огромные позиции или упорно цепляясь за все глубже уходящую в убыток сделку, не будучи на сто процентов убежденными в своей правоте?

Наконец, на самом деле уверившись в бессистемном распределении неудач и успехов, возможно ли будет считать себя преданным коварным рынком? Угадав, какой стороной упадет подброшенная вверх монета, не стоит рассчитывать оказаться правыми и при следующем подбрасывании только потому, что угадали предыдущее. Аналогично, не думайте о том, что не угадаете следующее подбрасывание, если не получилось с предыдущим. Приняв факт бессистемной дистрибуции орла или решки, вы приведете свои ожидания в соответствие с реальной ситуацией. Безусловно, приятно оказываться правым, ибо что может быть лучше попадания «в яблочко»? Но если не получилось, не стоит впадать в уныние и ощущать себя покинутым фортуной, ведь вы хорошо знаете о неизвестных переменных, которые влияют на результат. Под *неизвестным* здесь подразумевается то, что *может быть заранее учтено процессом рационального мышления*. Полное принятие невозможности предвидеть результат сводит на нет способность испытывать эмоциональную боль, которая захлестывает человека, считающего себя преданным.

Трейдера, допускающего бессистемность результата, трудно вывести из состояния равновесия — его не слишком удивит любая проделка рынка. В то же время ожидание бессистемного результата отнюдь не означает отказ от логического размышления, аргументации и анализа с целью планирования результата, такой отказ не означает и неуместности или невозможности догадок о будущем развитии событий. Все это возможно, потому что хорошему трейдеру это по силам. Более того, вы можете постоянно оказываться правыми. Единственное, чего не следует делать, — *ожидать* того, что вы будете правыми. Закрыв позицию с прибылью, не стоит полагать, что в следующий раз так же успешно сработает то, что уже приносило плоды, даже если ситуация выглядит, звучит и пахнет так же, как и в предыдущем случае.

Все, что наблюдается и имеется на рынке *сейчас*, больше никогда не будет точно таким же, равно как и некий предыдущий опыт, который существует в вашей ментальной среде. Впрочем, это не означает, что сознание (в силу естественной характеристики своего функционирования) откажется от попытки слить два впечатления воедино и превратить их в идентичные события. К сходству между *текущим моментом* и тем, что нам известно из прошлого, следует относиться как к рабочему материалу, аналитическая работа с которым поможет увеличить шансы на успех. Подойдя к трейдингу с точки зрения отсутствия знания о том, что случится в следующий момент времени, вы сумеете перехитрить сознание с его естественной склонностью идентификации настоящего с неким предыдущим опытом. Нельзя позволять сознанию работать по предписаниям прошлых переживаний (негативным или позитивным), сколь бы естественным это не являлось. В противном случае будет очень сложно, если не невозможно, адекватно воспринимать сообщения от рынка.

При открытии позиции я рассчитываю на некий ход развития событий. Что бы я ни думал о масштабе моего конкурентного преимущества, ожидания связаны исключительно с тем или иным сценарием поведения рынка. В то же время есть вещи, которые мне определенно известны. На основании прошлых движений цены можно сделать вывод о том, что шансы на благоприятный исход склоняются в мою пользу, и сумма, которой я готов рискнуть для выяснения исхода дела, вполне приемлема для меня.

Мне заранее, еще до входа в рынок, известно также, насколько я могу позволить рынку двигаться против моей позиции. Всегда есть уровень, при достижении которого ценой

шансы на успех серьезно снижаются относительно потенциала прибыли. После прохождения ценой этого уровня дальнейшая трата денег с целью прояснения моих шансов теряет финансовый смысл. При достижении ценой критического уровня я, не колеблясь, не испытывая внутреннего конфликта, немедленно выхожу из рынка. Неудача не влечет никакого эмоционального ущерба, потому что мое истолкование опыта не является негативным. К закрытиям позиций с убытком я отношусь как к неизбежным издержкам ведения бизнеса и как к деньгам, которые приходится тратить для того, чтобы добиться прибыльных сделок. С другой стороны, при движении рынка в мою сторону, в большинстве случаев, мне всегда точно известен уровень фиксирования прибыли. (А если не известен точно, у меня на этот счет всегда есть хорошие идеи).

Самые лучшие трейдеры всегда живут в рабочем режиме *сиюмоментности*, нахождение в котором гарантирует защиту от стрессовых ситуаций. Никаких стрессов - ведь риск ограничен суммой денег, которую они *готовы* истратить на сделку. Они не стремятся быть правыми или избежать заблуждений, равно как и доказать кому-то что-либо. Если рынок дает им знать, что конкурентное преимущество исчезло, или что настала пора снятия прибыли, их защитные механизмы не блокируют информацию. Полностью приняв то, что предлагает рынок, они терпеливо ждут следующей возможности, нового конкурентного преимущества.

Глава 8. Работа с вашими представлениями

Теперь перед вами стоит задача включения в свою ментальную сферу пяти фундаментальных принципов, представленных в Главе 7. С этой целью мы должны подробно и всесторонне рассмотреть представления, то есть их природу, свойства и параметры. Но перед этим имеет смысл заняться повторением пройденного материала и более удобно, с практической точки зрения, скомпоновать его. То, о чем вы узнаете в этой и последующих двух главах, станет фундаментом понимания, которое поможет достичь поставленной цели: стать успешным трейдером.

Определение проблемы

На базисном уровне рынок представляет собой ряд движений вверх и вниз, формирующих ценовые модели. Технический анализ определяет такие модели как конкурентные преимущества. Любая отдельно взятая модель, определяемая как конкурентное преимущество, является просто указанием на более высокую вероятность движения цены в том или ином направлении. Но здесь мы сталкиваемся с очередным парадоксом сознания, так как модель предполагает некое постоянство или, по крайней мере, стабильность результата. Реальность же такова, что каждая модель является по-своему уникальной. Модели могут выглядеть одинаковыми, а их параметры — совершенно идентичными, но сходство имеется лишь на поверхностном уровне. Силой, лежащей в основании каждой модели, являются трейдеры, состав которых при формировании той или иной модели всегда отличается от предыдущего, и поэтому каждая модель изживает себя по-разному, и результат ее не может находиться в прямой связи с результатом, полученным в прошлых формациях. Нашему сознанию присуще особое конструктивное свойство (ассоциативный механизм), в силу которого справиться с вышеозначенным парадоксом бывает крайне трудно.

Эти конкурентные преимущества или представляющие их модели могут появляться на всех временных масштабах ценовых графиков, превращая рынок в бесконечный поток возможностей для входа и выхода, фиксирования прибыли, ограничения убытков, добавления новых лотов к уже открытым и частичного закрытия позиций. Иными словами, с точки зрения рынка, каждый момент предоставляет каждому из нас возможность совершения действий, направленных на извлечение прибыли.

Что мешает восприятию каждого *нового момента* как возможности для совершения полезных действий или препятствует принятию оптимальных решений тогда, когда мы все-таки решаемся на действия? Наши страхи! Где находится источник наших страхов? Нам известно, что его не следует искать на рынке, ведь движения цены вверх или вниз, равно как и создаваемые ими технические модели, не несут негативно или позитивно заряженной информации. Следовательно, сами по себе движения цены вверх или вниз не способны спровоцировать некое особое состояние сознания (негативное или позитивное), утерю нами объективности, совершение ошибок и отказ от действий в потоке создаваемых рынком возможностей.

Если рынок не виноват в том, что нам приходится переживать негативно заряженное состояние сознания, но что же тогда является причиной этого? Причина в том, как мы интерпретируем воспринимаемую информацию. Ну, а если дело именно в этом, то от чего зависят особенности определения и истолкования такой информации? От того, во что мы

верим и что считаем истиной. Представления, взаимодействующие с ассоциациями и защитными механизмами, действуют в качестве сил на наши пять органов физического восприятия, побуждают нас таким образом воспринимать, определять и истолковывать рыночную информацию, чтобы она обязательно соответствовала нашим ожиданиям. То, что мы ожидаем, тождественно тому, во что мы верим или истинность чего допускаем. Ожидания являются убеждениями, которые проецируются в будущее.

Каждый момент рынка уникален и единственен в своем роде, но если сгенерированная рынком информация по своим параметрам, качеству и характеристикам схожа с чем-то, что уже присутствует в нашем сознании, тогда два набора информации (внешний и внутренний) автоматически соединяются. Такое соединение оказывается пусковым механизмом инициирования состояний сознания (уверенности, эйфории, страха, ужаса, разочарования, сожаления, ощущения предательства и так далее). В силу этого начинает *казаться*, что внешнее абсолютно соответствует уже имеющемуся внутреннему.

Именно состояние нашего сознания придает характер неоспоримой истины всему тому, что воспринимается извне. Наше умонастроение всегда истинно, вне всякого сомнения! Если я чувствую уверенность в своих силах, то я уверен в себе. Если я чувствую страх, то испуган. Мы не можем ставить под вопрос свойства энергии, протекающей сквозь сознание и физическое тело в тот или иной момент времени. И поскольку я, бесспорно, *знаю*, как себя чувствую, то можно сказать, что мне также известна истинность внешне воспринимаемого. Проблема в том, что наше самочувствие является абсолютной истиной, но провоцирующие то или иное умонастроение или чувство представления не обязательно адекватны возможностям, присутствующим на рынке в тот или иной момент времени.

Вспомним о примере с мальчиком и собакой. Мальчик совершенно точно *знал*, что все собаки, с которыми он сталкивался после встречи с первой, несут в себе угрозу, потому что ощущал угрозу каждый раз, когда в поле его сознания оказывалось четвероногое животное. Причиной его страха были не все эти собаки, а вызывающее нежелательные ассоциации негативное воспоминание, работающее во взаимодействии с защитным механизмом. Он переживал свою собственную версию правды, хотя она и не соответствовала возможностям окружающей реальности. Его представление о собачьей природе было ограничено по сравнению с возможными качествами и характеристиками собак. Однако душевной настрой, в который мальчик каждый раз погружался при виде собак, заставлял верить, что он точно *знает*, чего можно от них ожидать.

Аналогичного типа процесс побуждает верить в то, будто мы точно *знаем* о намерениях рынка, тогда как в реальности на нем всегда присутствует активность неведомых нам сил. Проблема возникает в тот самый момент, когда нас посещает мысль о том, что мы *знаем*, чего следует ожидать от рынка: мгновенно перестают приниматься в расчет все влияющие на поведение цены неизвестные переменные и создаваемые ими различные силы. Под неизвестными силами подразумеваются другие трейдеры, которые дожидаются удобного момента для открытия или закрытия позиций и руководствуются при этом своими собственными представлениями о ближайшем будущем. Говоря иначе, мы никак не можем знать, чего ожидать от рынка, пока не научимся разбираться с намерениями всех других трейдеров, которые своими действиями могут воздействовать на поведение цены. А рассчитывать на такое было бы по меньшей мере наивно.

Как трейдеры мы часто не в состоянии потешить свое самолюбие мыслями вроде «*Я знаю, чего ожидать от рынка*». Мы можем точно *знать*, как выглядит, пахнет или ощущается конкурентное преимущество, и каким количеством денег нам следует рискнуть для выяснения того, сработает оно или нет. Нам также по силам *знать* о том, что мы имеем

конкретный план действий по фиксированию прибыли в случае, если сделка сработает. *Но этим дело и ограничивается!* Когда наши представления об имеющемся знании начинают распространяться на возможные действия рынка, мы оказываемся в опасности.

Определимся с понятиями

Каковы наши цели?

В конечном итоге целью каждого работающего на рынке является, конечно же, зарабатывание денег. Но если бы суть трейдинга ограничивалась простым деланием денег, читать эту книгу было бы необязательно. Осуществление прибыльной сделки или даже целого ряда прибыльных сделок совершенно не требует каких бы то ни было навыков. С другой стороны, для того, чтобы добиться стабильности положительных результатов и не утратить ее в будущем, необходимо особое умение. Стабильные успехи можно считать побочным продуктом наработки и совершенствования определенных навыков сознания. Чем лучше вы понимаете это, тем меньше внимания уделяете собственно деньгам и концентрируете усилия на том, как наилучшим образом использовать трейдинг для овладения этими навыками.

О каких навыках идет речь?

Стабильность является следствием свободного, ненапряженного и объективного настроя ума, позволяющего адекватно воспринимать предлагаемое нам рынком *в данный конкретный момент времени* и предпринимать действия, соответствующие перспективе рынка.

Что подразумевается под свободным (беспечным) настроем сознания?

Под свободным (беспечным) настроем сознания подразумевается уверенность при отсутствии эйфории. Чувствуя себя ментально свободным, вы не ощущаете страх, колебания, ничто не принуждает вас к каким-то действиям, так как вы сумели полностью отвязать в своем сознании поступающую рыночную информацию от потенциальной угрозы. Для избавления от угрозы необходимо полностью принять риск. После принятия риска вы смиритесь с любым возможным исходом сделки. Для примирения с результатом сделки следует нейтрализовать в ментальной сфере все, что противоречит пяти фундаментальным принципам функционирования рынка. Более того, эти принципы нуждаются в интегрировании в ментальную систему и превращении в сущностные представления.

Что есть объективность?

Объективность - состояние ума, подразумевающее осознанный доступ ко всему, что вы знаете о природе рыночной среды. Иными словами, ваши защитные механизмы ничего не блокируют и не искажают.

Что значит «быть к услугам рынка»?

Всегда быть к услугам рынка означает трейдинг с позиции, при которой не нужно никому ничего доказывать. Вы не стараетесь во что бы то ни стало заработать деньги или избежать потери. Вы не стремитесь отыгаться или отомстить рынку. Говоря иначе, приходя на рынок, вы намереваетесь дать ему возможность раскрыться так, как он пожелает, а оптимальное состояние сознания должно позволить распознать предоставляющиеся возможности и успешно воспользоваться ими для извлечения прибыли.

Что подразумевается под данным моментом?

Торговля *в данный момент* означает отсутствие способности ассоциировать возможность входа, выхода, добавления или частичного закрытия позиций с прошлым

опытом, который присутствует в сфере вашего сознания.

Как фундаментальные истины соотносятся с навыками

1 . Случиться может все что угодно. Почему? Поскольку в любой момент времени на любом рынке присутствуют и действуют неизвестные силы, для нивелирования вашего конкурентного преимущества требуется только один трейдер. Всего лишь один трейдер, находящийся в любой части света. Не имеет значения количество времени, усилий и денег, вложенных в анализ, ведь, с точки зрения рынка, эта истина не имеет исключений. Любого рода отступления от нее в вашем сознании неизбежно станут источником внутреннего конфликта и могут спровоцировать на восприятие рыночной информации в качестве угрожающей.

2 . Для зарабатывания денег на рынке нет нужды знать, что случится в следующий момент времени. Это происходит в силу наличия бессистемного распределения неудач и успехов по каждому набору переменных, определяющих конкурентное преимущество (см. Пункт 3, далее). Другими словами, на основании результатов прошлых сделок, при исполнении которых вы обладали конкурентным преимуществом, можно предположить, что 12 сделок из следующих 20 будут прибыльными, а 8 будут закрыты с убытком. Известна последовательность неудач и успехов, а также размер прибыли по закрытым в плюс сделкам. Эта истина превращает трейдинг в вероятность, иначе говоря, в игру с числами. Раз и навсегда уверившись в том, что трейдинг на рынке - это вероятностная игра, вы перестанете придавать значение концепциям правоты и неправоты, неудачи и успеха. Вследствие этого ваши ожидания станут гармонировать с возможностями.

Имейте в виду, что ничто не может привести к большим эмоциональным потрясениям, чем несбывшиеся ожидания. Чувственное страдание является универсальной реакцией на события, в которых внешний мир выражает себя неожиданным для нас способом, противоречащим нашим представлениям об истине. Как следствие, любая не подтверждающая наших ожиданий информация автоматически определяется и интерпретируется в качестве угрожающей. Такая интерпретация заставляет сознание принять негативно заряженную оборонительную позицию, и в конечном итоге дело оборачивается тем, что мы создаем то самое переживание, которого пытались избежать.

Поступающая с рынка информация таит в себе угрозу лишь в том случае, если вы ожидаете от рынка какой-то любезности, рассчитываете на то, что он что-то сделает для вас. В противном случае, то есть если трейдер не ожидает от рынка подтверждения своей правоты, нет смысла опасаться оказаться неправым. Не ожидая от рынка бесконечного движения в сторону открытой вами позиции, нет смысла оставлять деньги на столе. Наконец, не надеясь на то, что удастся воспользоваться любой торговой возможностью уже в силу того, что она появилась, а вы сумели ее заметить, нет смысла опасаться пропустить движение.

Все, что вам требуется знать, это:

- 1) при открытии позиции вы обладаете конкурентным преимуществом;
- 2) для выяснения того, сработает ли сделка, требуется рискнуть определенным количеством денег;
- 3) для зарабатывания денег нет необходимости знать о том, что случится в следующий момент;
- 4) случиться может все что угодно.

Как может рынок провести трейдера, постоянно помнящего об этом? Какую информацию он должен выдать для того, чтобы защитные механизмы вступили в действие и заблокировали нежелательную информацию? У рынка просто нет шансов. Если вы реально верите в то, что все может случиться, если нет нужды знать ближайшее будущее для того, чтобы заработать деньги, то вы всегда окажетесь правыми. Ваши ожидания всегда будут совпадать с внешними условиями (с тем, что происходит на рынке), благодаря чему будет нейтрализована вероятность испытать эмоциональную боль.

Аналогично, как можно говорить об отрицательном воздействии потерь или серии неудачных сделок, если вы действительно считаете трейдинг игрой в числа или вероятности? При наличии конкурентного преимущества каждая неудача приближает вас к победе. При искренней вере в это реакция на неудачную сделку уже никогда не будет окрашена в негативные цвета.

3. Для каждого набора переменных, определяющего конкурентное преимущество, существует бессистемное распределение неудач и успехов. Поскольку каждая неудача приближает вас к успешной сделке, вы будете с нетерпением ожидать следующей возможности, готовые без колебаний и сомнений вступить в бой. С другой стороны, если вы все еще полагаете, будто сутью трейдинга является качественный анализ и умение оказываться правым, то после неудачной сделки ожидание новой возможности будет вызывать дрожь и трепет, мучительные сомнения касательно исхода сделки. Такой душевный настрой заставит заняться подбором фактов, свидетельствующих за или против сделки. Вы будете стараться собрать информацию, свидетельствующую в пользу входа в рынок, если опасения упустить возможность будут сильнее страха перед неудачей. Или вы займетесь поиском информации, свидетельствующей против входа в рынок, если больше всего боитесь потерять деньги. В любом случае состояние вашего сознания не будет благоприятствовать получению стабильных результатов.

4. Конкурентное преимущество есть не что иное, как указание на более высокую вероятность одного сценария развития событий относительно другого. Для достижения успеха необходимо безоговорочное принятие следующего факта: успех в трейдинге не имеет никакого отношения к надежде и сбору свидетельств для определения шансов следующей сделки на успех. Единственное свидетельство, в котором вы нуждаетесь, - это информация, посредством которой можно судить о присутствии в данный момент на рынке переменных, определяющих ваше конкурентное преимущество. Использование при решении вопроса об открытии позиции *другой* информации, не затрагивающей параметры вашего преимущества, приводит к росту числа бессистемных производных. Увеличение числа бессистемных производных усложняет до невозможности решение вопроса определения того, что работает, а что нет. Не сумев увериться в конкурентоспособности преимущества, трудно обрести уверенность в трейдинге. Степень уверенности обратно пропорциональна чувству страха. Ирония в том, что, испугавшись непостоянных, случайных результатов, вы вряд ли поймете, что именно ваш хаотичный и бессистемный подход ведет к материализации ваших опасений.

С другой стороны, если вы действительно считаете, что конкурентное преимущество всего лишь указание на более высокую вероятность одного сценария развития событий относительно другого, а распределение неудач и успехов по тому или иному набору переменных, определяющих преимущество, носит случайный характер, с какой стати заниматься сбором других свидетельств «за» или «против» сделки? Для трейдера, оперирующего на основании двух вышеозначенных представлений, *другие* свидетельства теряют смысл. Попытаюсь выразиться несколько иначе: сбор *других* свидетельств сравним с

попыткой определить, выпадет ли решка, если после десяти предыдущих подбрасываний монета опускалась на орла? Сколько ни собирать информации о предыдущих случаях, все равно шансы между орлом и решкой распределятся поровну, то есть пятьдесят на пятьдесят. Похожим образом, сколько ни биться над анализом аргументов «за» и «против» открытия позиции, активность всего лишь одного трейдера способна свести на нет действенность множества (если не всех) свидетельств в пользу того или иного решения. Так к чему эта бессмысленная активность? Если рынок предоставляет разумное преимущество, то рассчитайте риск и иницируйте сделку.

5. На рынке каждое мгновение уникально. Поразмышляйте над идеей уникальности и единственности мгновения. Уникальность означает нечто, не похожее ни на что из уже существующего или когда-либо существовавшего. Понимание идеи уникальности не представляет сложности, но иметь с ней дело на практике довольно непросто. Как уже говорилось, наши мозги настроены на неосознанные автоматические ассоциации всего происходящего во внешней среде с тем, что уже присутствует внутри нас в виде воспоминаний, представлений или точек зрения. Это приводит к внутреннему противоречию между реальным миром и тем, что мы о нем думаем. Во внешнем мире не существует и двух мгновений, которые в точности повторяли бы друг друга. При абсолютно точном дублировании каждый атом и каждая молекула должны были бы находиться на тех же местах, что и в некий предшествующий момент. Маловероятный сценарий, не правда ли? Тем не менее в силу особенностей процесса обработки информации человеческим мозгом, мы переживаем *сиюмоментную* ситуацию в точно таких же тонах, как и в некоем прошлом моменте.

Уникальность каждого момента исключает признание на рассудочном уровне возможности *знать*, что случится в ближайшем будущем. Поэтому повторяюсь: какой смысл озадачиваться бессмысленным вопросом, ответить на который невозможно? Тот, кто старается узнать ответ, по сути, пытается оказаться правым. Я далек от мысли утверждать невозможность прогнозирования рыночных движений, потому что вы определенно способны анализировать рынок. Но трейдеров губит излишнее старание, заикленность на правоте. Однажды удачно предсказав движение, вы, естественно, будете вновь и вновь пытаться повторить это. Как следствие, ваше сознание начнет автоматически сканировать рынок в поисках модели, ситуации или обстоятельств, присутствовавших на рынке тогда, когда удалось точно предсказать развитие событий. После обнаружения чего-то похожего сознание позаботится о том, чтобы вы уверились в абсолютной схожести моделей. А с позиции рынка они не идентичны. Налицо проблема, которая неизбежно приведет вас к разочарованию.

Лучшие трейдеры отличаются от самых лучших тем, что последним удалось приучить сознание к вере в уникальность каждого момента (правда, такая тренировка обычно требует потери нескольких состояний, после чего человек наконец-то *по-настоящему* поверит в понятие уникальности). Эта вера действует на механизм ассоциативного мышления в качестве нейтрализующей силы. Если вы действительно верите в уникальность момента, тогда, само собой разумеется, ассоциативной связи вашего сознания оказывается не за что уцепиться, не с чем связать его. Представление об уникальности выступает в качестве внутренней силы, которая разъединяет, диссоциирует текущий момент на рынке и любой иной предшествующий момент, память о котором хранит ваша ментальная сфера. Чем сильнее вера в уникальность момента, тем слабее способность ассоциации. Чем слабее ассоциативный потенциал, тем более открыто сознание для восприятия всего, что предлагает рынок с этой точки зрения.

Полное принятие психологических реалий рынка означает, соответственно, принятие рисков трейдинга. При принятии рисков трейдинга устраняется способность болезненного восприятия рыночной информации. После того как мы прекращаем определять и истолковывать поступающую с рынка информацию болезненным для наших чувств образом, нашему сознанию оказывается уже не от чего защищаться, нечего избегать. Когда исчезает нужда в защитном механизме, мы получаем доступ ко всему, что знаем о природе рыночного движения. Ничего больше не блокируется, появляется возможность восприятия всех возможностей, выявлению которых мы учились, и, поскольку наше сознание открыто для энергетического обмена, естественным образом нашим взорам открываются новые возможности (конкурентные преимущества), которых раньше мы не замечали.

Невозможно добиться настоящего обмена энергиями, если веришь в возможность знать будущее. Перестав мучить себя бессмысленными попытками угадать развитие событий, вы сможете вступить в свободное взаимодействие с рынком, открыться для поступающей от него информации и позволить ему рассказывать о том, что, по всей вероятности, произойдет в следующий момент времени. Тогда ваше состояние сознания окажется наиболее подходящим для самопроизвольного входа в зону, где вы получите доступ к *потoku сиюмоментных возможностей*.

Глава 9. Свойства убеждений

Сейчас, после того как вы сумели осознать преимущества работы в свете пяти основных принципов трейдинга, задача заключается в том, чтобы научиться надлежащим образом интегрировать эти истины в систему сознания в качестве базовых представлений, не вступающих в конфликт с какими-либо иными убеждениями, которые могут уже иметься у вас.

На первый взгляд задача кажется неподъемной, и при других обстоятельствах я мог бы согласиться с этим, но в Главе 11 будут даны простые упражнения, специально предназначенные для внедрения принципов на функциональный уровень в качестве убеждений. Под функциональным уровнем подразумевается пласт сознания, в котором вы действуете естественно из свободного беззаботного состояния души, видя именно то, что вам нужно сделать, и делаете это без каких-либо колебаний и внутренних конфликтов.

Однако я вынужден призвать читателей к осторожности. Трейдинговые упражнения внешне выглядят настолько простыми, что может возникнуть соблазн немедленно заняться ими, но этого не стоит делать до тех пор, пока тщательно не разберетесь со всеми возможными последствиями их выполнения. При овладении механикой введения в сознание новых представлений и замены уже имеющихся убеждений, которые несовместимы с новыми, в действие приходят некие тонкие, но в то же время довольно глубокие силы. Понимание сути трейдинговых упражнений само по себе не представляет сложности. Другое дело - разобраться с порядком использования упражнений для изменения представлений. Практика упражнений без понимания представленной концепции не приведет к желаемому результату.

Также важно не останавливаться на полпути и не считать достаточным количество усилий, уже затраченных на тренировку сознания, направленную на полное принятие принципов, которые должны привести трейдера к успеху. При этом не важно, насколько твердо вы их усвоили. Помните о Бобе, который был твердо убежден в том, что до конца разобрался с концепцией вероятностей, но был неспособен к действию с точки зрения вероятностной перспективы.

Многие люди допускают ошибку, полагая, что, раз поняв идею, они уже навечно помещают ее в функциональную сферу сознания. В большинстве случаев понимание концепции является лишь первым шагом к ее интегрированию на рабочем уровне. Это особенно справедливо в случае с идеями, относящимися к мышлению категориями вероятностей. Наши мозги обычно не настроены на *объективность* и пребывание в *текущем моменте*. Из этого следует необходимость тщательно приучать сознание к мышлению под этим углом зрения.

Кроме того, может возникнуть нужда в проработке конфликтующих друг с другом представлений. Конфликтующие представления саботируют намерение работать из объективного состояния сознания и переживать *поток сиюмоментных возможностей*. Скажем, у вас ушли годы на овладение тонкостями анализа рынка или вы потратили огромные суммы денег на разработку или приобретение технических систем, с помощью которых надеетесь разобраться в том, что случится в следующий момент времени. Теперь же вы пришли к осознанию невозможности и ненужности такого рода знания, где даже просто попытка узнать будущее негативно скажется на способности сохранять объективный настрой. Возникает прямой конфликт между старыми убеждениями касательно того, что для успеха в трейдинге необходимо знание будущего, и новым пониманием реалий работы на

финансовых рынках.

Сумеет ли новое понимание мгновенно свести на нет всю энергию, время и деньги, затраченные на поддержание представления о *необходимости знать*? Непростая ситуация. Мало найдется счастливиц, сумевших разрубить этот гордиев узел. Если помните, в Главе 4, рассказывая о психологической дистанции относительно ментальной программы, я заметил, что некоторые трейдеры уже настолько близки к цели, что для достижения новой перспективы сознания им требуется лишь свести воедино все уже имеющиеся части, добавив при этом всего несколько кирпичиков.

Однако, поработав на своем веку более чем с тысячей трейдеров, могу сказать, что подавляющее большинство из них было далеко от этого. Им пришлось проделать немалый объем мыслительной работы (в продолжение длительного периода времени) для того, чтобы должным образом внедрить новое понимание в свою ментальную сферу. Хорошая новость состоит в том, что представленные в Главе 11 упражнения помогут усвоению пяти базовых истин и уходу от множества внутренних конфликтов, но только при условии четкого понимания, что вы делаете и почему. Об этом мы поговорим в данной и следующей главах.

Происхождение убеждений

Что можно узнать о природе убеждений и о том, как задействовать это знание для выработки склада ума, который поможет нам достичь успеха на рынке? Постараемся дать исчерпывающий ответ на два этих вопроса.

Во-первых, задумаемся над истоками наших убеждений. Как уже должно быть известно, воспоминания, различия и представления существуют в форме энергии - особым образом структурированной энергии. Я уже соединял воедино три эти ментальные составляющие для иллюстрации следующих положений:

- 1) воспоминания, различие и представления не существуют на физическом плане;
- 2) к их появлению приводит причинно-следственная связь, имеющая место между нами и внешней средой;
- 3) разворот причинно-следственной связи делает возможным восприятие во внешней среде того, чему мы научились ранее.

Для того чтобы добраться до истоков убеждений, нам следует выделить эти компоненты в отдельные группы, что поможет понять различие между воспоминанием и представлением. Лучший способ добиться этого - вообразить себя ребенком. Полагаю, что на заре нашей жизни воспоминания о переживаниях присутствуют в наиболее чистой форме. Я имею в виду, что воспоминание об увиденном, потроганном, услышанном существует в нашем сознании как сугубо сенсорная (чувственная) информация, особым образом не организованная и не прикрепленная к специальным словам или идеям. Таким образом, я определяю чистое воспоминание как сенсорную информацию в ее исконном, первоначальном виде.

Убеждение является представлением о способе, которым выражает себя внешняя среда. Представление соединяет в себе сугубо чувственную информацию и систему символов, которую мы называем языком. К примеру, большинство маленьких детей имеет ясные воспоминания об ощущениях, связанных с их воспитанием родителями, но представление о том, что значит воспитываться с любовью, складывается у ребенка лишь после того, как он научится связывать или ассоциировать определенные слова с чисто сенсорной информацией.

Утверждение «*Жизнь прекрасна*» является представлением. Сами по себе слова образуют бессмысленный набор отвлеченных символов. Но если ребенка учат связывать слова с позитивно заряженными чувствами, возникающими при переживании родительской опеки, тогда слова и фразы перестают для него быть абстрактными. «*Жизнь прекрасна*» превращается в конкретное, безусловное различие сути человеческой экзистенции или способом проявления мира. Если же потребность ребенка в родительской любви и заботе остается неудовлетворенной, он запросто может соединить свое чувство эмоционального страдания с представлениями вроде «*Жизнь несправедлива*» или «*Мир — это ужасное место*».

Так или иначе, в результате соединения позитивной или негативной энергии наших воспоминаний или переживаний с набором слов возникает представление. Это заряженное энергией представление в свою очередь трансформируется в убеждение относительно природы действительности. С учетом того, что такого рода убеждения структурируются языковыми рамками и заряжаются энергией наших переживаний, должно быть понятно, почему я называю их *структурированной энергией*.

Что происходит с убеждением после его формирования? Каковы его функции? Такие вопросы, возможно, звучат нелепо. В конце концов, у всех нас имеются убеждения. Мы постоянно выражаем наши убеждения вербальным способом или посредством действий. Кроме того, мы постоянно взаимодействуем с убеждениями других людей по мере того, как те их выражают. Хотя прямой вопрос «*Что на самом деле делают убеждения?*» явно загонит вас в тупик.

В то же время вы без проблем смогли бы ответить на вопрос о функциональном значении глаз, ушей, носа или зубов. Поскольку убеждения являются важной составной частью нашего характера (в плане их воздействия на качество жизни), есть некая ирония в том, что мы столь далеки от понимания их функциональных механизмов.

Если у нас возникают какие-то трудности с той или иной частью физического тела, мы естественным образом сосредотачиваем внимание на ней и начинаем размышлять над способами разрешения проблемы. Но нам обычно не приходит в голову, что проблемы качества жизни (например, недостаток счастья, чувство неудовлетворенности, невезение) коренятся в наших убеждениях.

Отсутствие проницательности в данном вопросе, к сожалению, встречается повсеместно. Одной из характерных черт наших убеждений является их способность наделять переживания свойствами бесспорности и самоочевидности. В сущности, если бы не настойчивое желание добиться стабильного успеха в трейдинге, вы никогда не заинтересовались бы этой темой. Обычно требуются целые годы мучений и серьезных разочарований для того, чтобы человек начал относиться к убеждениям как к первоисточнику всех проблем.

Вместе с тем, даже несмотря на то, что убеждения являются крайне сложным для понимания аспектом нашей идентичности, не стоит относиться к процессу самоанализа чрезмерно лично. Задумайтесь над фактом отсутствия у нас каких-либо убеждений в момент рождения. Все они приобретаются позже, различными путями. Причем многие из убеждений, оказавших наиболее глубокое воздействие на нашу жизнь, появились отнюдь не вследствие акта свободной воли. Они были привиты нам другими людьми. Возможно, ни для кого не будет большим сюрпризом узнать, что ставшие для нас источником наибольших трудностей убеждения обычно заимствуются от других людей, причем не совсем добровольно, то есть без нашего осознанного согласия. Я имею в виду убеждения, которые приобретаются в юные годы, когда мы еще слишком молоды, не до конца сформировались как личности, и недостаточно мудры для понимания негативных последствий того, чему нас

обучают.

Безотносительно того, что явилось источником появления убеждений, будучи уже сформированными, они все действуют обычно одинаково. У убеждений есть определенные параметры функционирования, и этим они отличаются от различных частей нашего тела. Например, при сравнении ваших и моих глаз, рук или, скажем, красных кровяных телец выясняется, что они не идентичны, но имеют общие характеристики, благодаря которым выполняют похожие функции. Аналогичным образом, убеждение «Жизнь прекрасна» сработает точно так же, как и убеждение «Жизнь ужасна». Сами по себе эти убеждения различны, равно как и эффект их воздействия на жизнь человека, однако оба они будут действовать совершенно одинаково.

Убеждения и их воздействие на нашу жизнь

Убеждения образуют способ проживания жизни. Как уже отмечалось, мы не рождаемся с убеждениями. Они приобретаются позже, и по мере их накопления мы живем, отражая в своих действиях все, во что научились верить. Жизнь ваша сложилась бы совершенно по-другому, родись вы в стране с иными культурными, религиозными и политическими традициями. Такое трудно представить, но все ваши жизненные установки и убеждения относительно природы и ценностей жизни могли бы коренным образом отличаться от того, во что вы сейчас верите. Тем не менее, вы придерживались бы этих иных убеждений столь же строго и искренне, как сейчас верите в текущие для вас убеждения.

Способы воздействия убеждений на нашу жизнь

1. Они управляют восприятием и интерпретацией поступающей извне информации так, чтобы она сообразовывалась с тем, во что мы верим.
2. Они создают наши ожидания. Имейте в виду, что ожидание - это убеждение, которое проецируется на некий момент будущего. Поскольку нельзя ожидать того, чего мы не знаем, можно считать ожидание знанием, проецированным в будущее.
3. Все действия, на которые мы решаемся, равно как и все внешние проявления поведения сообразны нашим убеждениям.
4. Наконец, убеждения провоцируют чувства, возникающие у нас в связи с результатами действий.

При всем разнообразии видов деятельности человека непросто отыскать функцию, в которой убеждения не играли бы первой скрипки. В моей первой книге «Дисциплинированный трейдер» приведен пример, прекрасно иллюстрирующий различные функции убеждений.

Весной 1987 года по частному телеканалу шла программа под названием «Попался, Чикаго» (*Gotcha Chicago*). Местные знаменитости подшучивали друг над другом. В одном из эпизодов на углу Мичиган авеню (Michigan Avenue) стоял нанятый телекомпанией человек с плакатом в руке, на котором было написано: «*Бесплатные деньги. Только сегодня*» (тем из вас, кто незнаком с Чикаго, скажу, что на Мичиган авеню находятся дорогие магазины и бутики). Телекомпания снабдила пикетирующего гражданина солидной суммой наличных, которые он должен был раздавать всем желающим.

С учетом того, что Мичиган авеню является одной из самых оживленных улиц города, как вы полагаете, много ли было желающих воспользоваться щедрым предложением из числа тех, кто прочитал плакат? Только один человек отреагировал: «*Прекрасно! Можешь дать мне 25 центов, а то не хватает на автобусный билет?*» Остальные прохожие не обратили на

плакат никакого внимания.

Со временем человек впадал во все большее отчаяние, так как редакционное задание было на грани срыва. В конце концов он перешел на крик: «*Эй, вообще нужны деньги?! Пожалуйста, возьмите их у меня!*» Поток прохожих был индифферентен, как будто его и не существовало. Я заметил, что нескольким людям пришлось даже скорректировать курс движения, чтобы избежать близкого контакта. Увидев человека в костюме и с портфелем в руках, выполняющий задание бросился к нему со словами: «*Не желаете ли денег?*» Но в ответ услышал: «*Не сегодня*» Совсем отчаявшись и решив биться до конца, он продолжал наседавать: «*А чем сегодняшний день хуже любого другого? Пожалуйста, возьмите хоть немного!*» Человек с портфелем коротко отрезал «*нет*» и удалился.

Что произошло на чикагской улице? Почему никто, за исключением человека, которому не хватало мелочи на автобусный билет, не захотел взять деньги? Если допустить, что почти все прохожие могли прочесть надпись на плакате но, тем не менее, не приложили никаких усилий для получения наличных, единственно возможным объяснением будет их равнодушие к деньгам. Поверить в такое чрезвычайно трудно, ведь большую часть жизни нам приходится проводить в погоне за деньгами.

А если деньги крайне важны для них, тогда что могло помешать им взять наличные? Среда вдруг них предложила нечто, о чем большинство людей может только мечтать: деньги просто так, да еще сколько угодно! А люди проходили мимо и не замечали возможности из разряда сказочных. Должно быть, они были не в состоянии понять, что им предлагается. Не в состоянии понять? В это трудно поверить, ведь на плакате было черным по белому выведено «*Бесплатные деньги. Только сегодня*». Давайте вспомним о приверженности большинства людей убеждению (заряженному энергией представлению о том, как устроен мир), согласно которому *бесплатных денег не существует*.

Если бесплатных денег действительно не существует, каким образом можно преодолеть явное противоречие между этим убеждением и содержанием надписи на плакате? Нет ничего проще: надо решить, что человек с плакатом сумасшедший - а кто еще способен на такой нелепый поступок, если бесплатных денег реально не существует в природе? Проследить логический ход мысли не составляет труда: «*И дураку известно, что в этой жизни деньги дарят нечасто. Тем более незнакомцы, торчащие на тротуаре одной из самых оживленных улиц в мире. Ведь если этот тип действительно раздавал бы деньги, то по нему уже давно прошла бы катком толпа. На самом деле, действуя так легкомысленно, он рискует жизнью. Это настоящий сумасшедший. Лучше обойти его, а то кто его знает, на что он способен?*»

Заметьте, что каждый аспект описываемого мыслительного процесса согласуется с убеждением о том, что бесплатных денег не существует.

1. Восприятие и интерпретация слов «*бесплатные деньги*» никак не коррелировали с возможностью, которая существовала на тот момент.

2. Мысль о психической ненормальности человека с плакатом привела к ожиданию опасности или, по крайней мере, к выводу о том, что осторожность не помешает.

3. Изменение направления движения с намерением избежать контакта с держащим плакат человеком соответствует ожиданию опасности.

4. Каковы были мысли людей касательно результата? Судить об этом трудно, не имея представления о личности каждого из прохожих, но с большой степенью обобщения можно допустить, что все они почувствовали облегчение, сумев уйти от столкновения с душевнобольным.

Чувство облегчения, испытанное после ухода от контакта, можно охарактеризовать как

душевное состояние. Помните то, что и как мы чувствуем (относительная степень струящейся сквозь наши физические тела позитивно или негативно заряженной энергии), всегда является абсолютной истиной. В то же время приводящие к тому или иному душевному состоянию убеждения вполне могут быть неистинными, с точки зрения окружающей среды.

В данной ситуации испытанное после удаления от держателя плаката чувство облегчения нельзя считать единственно возможным результатом. Вообразите, насколько иной оказалась бы реакция, верь они в *существование бесплатных денег*. Описанный выше процесс был бы тем же самым, но на место убеждения в бесспорности положения о том, что *свободных денег в природе не существует*, заступило бы убеждение в аксиоматичности утверждения о том, что *свободные деньги в природе существуют*.

Хорошим примером может служить человек, попросивший 25 центов на автобусный билет. Попрошайка всегда верит в существование бесплатных денег, поэтому его восприятие и интерпретация надписи на плакате были именно такими, на которые рассчитывали авторы телепередачи. Его ожидания и поведение были сообразны убеждению в существовании бесплатных денег. Каким оказался для него результат? Заполучив свои 25 центов, он, полагаю, испытал чувство удовлетворения. Бедняге было невдомек, что можно было сорвать куда более крупный куш.

У нашего сценария есть еще один вариант развития событий. Рассмотрим гипотетический пример человека, который верит в *существование бесплатных денег*, но – допускает варианты «а что, если...?». Иными словами, некоторых людей настолько интригует возможный результат, что они временно приостанавливают действие убеждения о *невозможности бесплатной раздачи денег*. Благодаря временной приостановке эффекта воздействия убеждения они получают возможность выйти по ту сторону очерченных им границ и проверить, что из этого получится. Поэтому вместо того чтобы проигнорировать человека с плакатом, такой человек подходит к нему и просит десять долларов. И тут же получает их. Что происходит в этот момент? Как чувствует себя тот, кого вдруг посещают неожиданные переживания, полностью противоречащие устоявшемуся убеждению?

У большинства людей процесс формирования убеждения, согласно которому бесплатные деньги в нашей жизни не водятся, сопровождается, мягко говоря, неприятными обстоятельствами. Многим еще в детстве доводится услышать слова о невозможности приобретения чего-либо вследствие дорогой стоимости. Сколько раз к типичному ребенку обращаются со словами «*ем ты себя воображаешь? Деньги не растут на деревьях!*»? Другими словами, это негативно заряженное убеждение. Поэтому, нежданно-негаданно получив ни за что деньги, человек, скорее всего, испытает состояние эйфории.

На самом деле в такой ситуации большинству людей будет трудно удержаться от того, чтобы не поделиться своей удачей со всеми знакомыми. Представляю, как они, придя домой или в офис, первым делом сообщат всем подряд: «*Вы не поверите, что со мной случилось сегодня!*» Впрочем, несмотря на искреннюю радость и отсутствие фальши в глазах, вряд ли им поверят. Почему? Потому что убеждение слушателей в том, что бесплатных денег не существует, заставит их истолковать рассказ о происшедшем в ключе, отрицающем его реальность.

Продолжив гипотетическое развитие примера, представим, что произошло бы с душевным настроением человека при мысли о том, что дело могло не ограничиться десятью долларами. Он пребывает в состоянии полной эйфории. Но лишь только в мозгу всплывает мысль об упущенных деньгах, или кто-то из тех, с кем он поделился радостью, высказывает предположение о том, что сумма могла быть намного больше, душевный настрой резко

меняется и переключается на негативно заряженное состояние сожаления или отчаяния. Почему? Он подключился к негативно заряженному представлению об упущенной возможности. В результате вместо ощущения счастья его обуревают негативные эмоции, ассоциирующиеся с упущенной возможностью.

Убеждения против истины

Во всех трех приведенных примерах (включая и гипотетический) люди переживали свои собственные, сугубо индивидуальные, версии происходящего. Каждый из них считал, что пережитое и прочувствованное им является единственно верной версией события. Противоречия, имеющиеся между тремя этими версиями, свидетельствуют о наличии серьезной психологической проблемы, которая требует разрешения. Если убеждения ограничивают нашу способность воспринимать генерируемую физической средой информацию, если все воспринимаемое должно обязательно соответствовать нашим убеждениям, то как мы узнаем, что есть истина?

При ответе на вопрос необходимо принять во внимание четыре следующих положения.

1. Проявления окружающей среды бесконечно многообразны. Комбинация сил природы, взаимодействующих со всем, что создано человеком, с силами, порожденными людским стремлением к самовыражению, дает астрономическое число возможных вариантов.

2. Пока мы не овладеем способностью воспринимать все мыслимые способы самовыражения реальности, наши убеждения всегда будут представлять собой ограниченную версию возможного.

3. Если вы не согласны с высказанной в предыдущем параграфе мыслью, задумайтесь вот над чем: абсолютно точное стопроцентное отражение нашими убеждениями физической действительности неизбежно ведет к полной материализации всех ожиданий. Постоянная материализация ожиданий означает вечное переживание чувства совершенного довольства жизнью. Действительно, можем ли мы испытывать что-то кроме счастья, радости и ликования, если все трансформации физической реальности идеально отражают наши ожидания?

4. Если вы не возражаете против вышесказанного, то должны согласиться и с тем, что отсутствие удовлетворенности означает действие на основании убеждения или убеждений, которые не в полной мере соответствуют условиям окружающей среды. Иными словами, мы на практике постоянно убеждаемся в неистинности наших ожиданий, но продолжаем формировать все новые и новые и умудряемся упорно за них цепляться.

Приняв в расчет эти четыре положения, я могу ответить на вопрос о том, что есть истина. Истина - то, что работает. Если убеждения накладывают ограничения на то, что воспринимается нами в качестве возможного, а среда способна выражать себя бесчисленным количеством способов, то убеждения могут быть истинными лишь относительно того, что мы пытаемся совершить в тот или иной момент времени. Выражаясь иначе, об относительной степени истинности наших убеждений следует судить по их пригодности.

У каждого из нас имеются генерируемые во внутренней сфере силы (любопытность, побуждения, желания, цели и устремления), побуждающие или мотивирующие к взаимодействию с физической средой. Конкретная последовательность шагов, предпринимаемых с целью удовлетворения любопытности, побуждений, желаний, целей и устремлений является функцией того, во что мы верим как в истину в тех или иных

обстоятельствах. Эта истина, какой бы она ни была, определяет:

- 1) воспринимаемые возможности относительно действительных;
- 2) интерпретация воспринимаемого;
- 3) принимаемые нами решения;
- 4) ожидания результата;
- 5) предпринимаемые действия;
- 6) то, что мы чувствуем в отношении результатов наших усилий.

Испытывая в любой данный момент времени состояние благополучия, счастья или удовлетворенности в отношении того, что мы пытаемся совершить, мы вправе считать полезным принимаемое нами за истину (то есть убеждения, на основании которых предпринимаются действия), поскольку процесс оказался работающим и приносит плоды. Воспринятое оказалось не только соответствующим поставленной цели, оно также соответствовало всему, что предлагалось средой. Наше истолкование воспринятой информации результативалось в решения, ожидания и действия, которые гармонизировали с обусловленными окружающей обстановкой обстоятельствами и ситуацией. Ни среда, ни наше собственное сознание не оказали сопротивления и не породили противодействующей силы, которые могли повлиять на результат, которого мы добивались. Как следствие, мы испытали чувство счастья, благополучия и удовлетворенности достигнутым результатом.

С другой стороны, ощутив эмоции неудовлетворенности, разочарования, стыда, отчаяния, сожаления и безнадежности, мы можем сказать, что относительно обстоятельств и ситуации убеждения, на основании которых нами принимались решения и совершались действия, не сработали или сработали плохо, и поэтому они бесполезны. Проще говоря, истина есть функция положительного результата (то, что срабатывает относительно того, чего мы стараемся добиться в тот или иной момент времени).

Глава 10. Воздействие убеждений на трейдинг

Если внешняя среда выражает себя посредством бесчисленного множества комбинирующих друг с другом способов, тогда тем более нет предела числу и типам убеждений относительно природы нашего существования, которые можно взять на вооружение. Хорошо прочувствовав это, понимаешь, как многому еще надо учиться. Впрочем, если набраться духу и решиться на общее замечание относительно человеческой натуры, сказал бы, что мы определенно не проживаем наши жизни в непрестанных усилиях по обретению нового знания. Допущение принципиальной возможности верить почти во все не объясняет, почему люди вечно спорят и ругаются друг с другом. Что мешает нам просто и мирно самовыражаться в соответствии с полученным знанием и обретенными убеждениями?

Должно стоять нечто за упорными попытками заставить других людей склониться на сторону наших убеждений, отрицая при этом правоту их собственных. Задумайтесь над тем, что любой людской, культурный, социальный или национальный конфликт, от самого незначительного и до глобального, всегда в своей основе имеет противоречащие друг другу убеждения. Вследствие чего наши убеждения столь нетерпимы к другим, которые расходятся или противоречат им? Подчас доходит до того, что мы готовы поубивать друг друга.

Я лично придерживаюсь теории, согласно которой наши убеждения представляют собой не просто структурированную энергию, но, помимо этого, в некотором роде являются носителями определенной степени сознания. Иначе как объяснить способность распознавать внутреннее содержание по внешнему виду? Откуда мы знаем, что какие-то наши ожидания оправдаются, а какие-то нет? Откуда мы знаем, что противостоим информации или обстоятельствам, которые противоречат нашим убеждениям? Я объясняю это единственно тем, что каждое отдельно взятое убеждение должно обладать некой способностью сознания или самосознания, которая и является причиной особенностей функционирования убеждений.

Многим из вас, возможно, будет непросто принять идею об энергии, обладающей некоторой степенью сознания или самосознания. Однако в результате наблюдений и размышлений над индивидуальным и коллективным сущностными началами, приходишь к определенным выводам, которые можно рассматривать как доказательства вышеозначенного. Во-первых, каждому человеку хотелось бы испытывать чувство убежденности, ведь ощущение убежденности довольно приятно. Думаю, что позитивные чувства обладают универсальным характером - они естественно присущи каждому. Верно и обратное: скептическое настроение никому не доставляет удовольствие. Когда мы слышим слова «я тебе не верю», в теле и сознании резонирует негативное чувство, характер которого также универсален. Аналогично, нам не по душе менять убеждения. Вызов воспринимается как атака, и все люди безотносительно того, каких убеждений они придерживаются, реагируют одинаково: типичным ответом является попытка защитить себя (свои убеждения) и, если ситуация располагает к этому, контратаковать.

Когда мы высказываемся по тому или иному поводу, нам нравится внимание аудитории. Что мы чувствуем, если слушатели не проявляют энтузиазма по поводу сказанного нами? Дискомфорт! И в этом случае реакцию можно считать универсальной. С другой стороны, почему так сложно быть хорошим слушателем? Потому что для этого надо именно слушать, не думая о том, каким образом выразить себя, вежливо или грубо, в момент, когда мы решим прервать говорящего. Какая сила мешает нам внимательно слушать и при этом не делать попыток перебить оратора?

Разве нам не комфортно в компании людей, придерживающихся убеждений, схожих с нашими? Разве мы не избегаем общения с теми, чьи взгляды диссонируют или конфликтуют с нашими? Ключевым моментом обретения убеждения является то, что в момент его принятия оно начинает жить своей собственной жизнью и воздействовать на нас, с одной стороны, принуждая тянуться ко всему похожему, а с другой - отвергать все ему противоречащее. С учетом существования бесчисленного множества расходящихся убеждений, если эти чувства привлекательности и комфорта или угрозы и неприязни являются универсальными, возможно допущение того, что каждое убеждение должно каким-то образом осознавать свою экзистенцию, и эта сознательная, структурированная энергия должна вести себя общим для всех нас характерным образом.

Первичные характеристики убеждения

Успешное внедрение пяти фундаментальных истин трейдинга в рабочий уровень сферы нашего сознания подразумевает понимание трех базовых характеристик. Их можно определить следующим образом:

- 1) убеждения живут своей собственной жизнью и, следовательно, обладают свойством сопротивления любым силам, стремящимся изменить их нынешнюю форму;
- 2) все активные убеждения требуют выражения;
- 3) убеждения продолжают работать независимо от того, осознаем мы или нет их присутствие в сфере нашего сознания.

1. Убеждения сопротивляются любым силам, стремящимся изменить их нынешнюю форму. Даже не имея понимания глубинных сил, поддерживающих структурное единство убеждений, мы можем наблюдать последствия их действий. Несмотря на чрезвычайно мощное давление и противодействие, этим силам все-таки удастся справиться с задачей. В истории человечества найдется немало примеров людей, чьи убеждения были настолько мощны, что помогли им вынести и унижения, и пытки, более того, многие пошли на смерть, но не отказались от того, во что верили. Это ясная демонстрация огромной силы, которой могут обладать убеждения, а также степени сопротивления любым попыткам изменить их.

Убеждениям, по-видимому, присуща некая энергия или сила, естественным образом сопротивляющаяся любой другой силе, которая стремится изменить их форму. Значит ли это, что они не поддаются изменениям? Безусловно, нет! Просто надо понять, как работать с ними. Убеждения можно изменять, однако способ их корректировки сильно отличается от представлений на этот счет у большинства людей. Я считаю, что раз убеждение сформировано, его уже нельзя разрушить. То есть мы ничего не можем сделать, чтобы заставить убеждение бесследно исчезнуть, как будто его никогда и не существовало. Это суждение основывается на базовом законе физики. По мнению Альберта Эйнштейна и других выдающихся представителей сообщества физиков, энергию невозможно ни создать, ни уничтожить; единственное, что можно с ней сделать, - трансформировать. Если убеждения являются энергией, структурированной и обладающей определенным самосознанием, тогда на них распространяется действие физического закона сохранения энергии и, следовательно, все попытки выкорчевать убеждения из сознания обречены на неудачу.

Узнай вы о том, что кто-то или что-то собирается уничтожить вас, какой была бы ваша реакция? Вы предприняли бы меры защиты, дали отпор и, возможно, в результате всех этих

действий стали бы еще сильнее. Каждое отдельно взятое убеждение является составной частью того, что мы рассматриваем как нашу идентичность. Резонно предположить, что способ реагирования отдельных убеждений на угрозу будет сообразен коллективной реакции всех совокупных частей.

Аналогичный принцип действует и в случае, когда мы стараемся не замечать существования особо досаждающего убеждения. Какова будет ваша реакция, если, проснувшись утром, вы обнаружите, что все окружающие дружно игнорируют ваше присутствие и ведут себя так, будто вас вовсе не существует. Наверное, совсем скоро вы схватите кого-нибудь за грудки и дадите пощечину, заставив согласиться с фактом вашего существования. При намеренном игнорировании убеждения оно будет вести себя примерно так же: постарается изыскать способ признания своего присутствия в процессе сознания или в поведении.

Наиболее простым и эффективным методом обращения с убеждениями является мягкий перевод их в бездейтельное, нерабочее состояние путем вытягивания из них энергии. Я называю это деактивацией. После деактивации изначально присущая убеждениям структура остается нетронутой, и с формальной точки зрения можно считать, что они не подверглись изменениям. В то же время, лишившись энергии, убеждения теряют способность воздействовать в качестве силы на наше восприятие информации или на поведение.

Приведу пример из личного опыта. В детстве меня приучили верить в Санта-Клауса и Зубную Фею. В моем сознании два этих персонажа являют совершенный пример деактивации убеждений и их сведения до нефункционального уровня. Однако, несмотря на бездейтельность убеждений, они все еще существуют в пределах моей ментальной сферы, но теперь уже в качестве концепций, лишенных энергии. Если помните, в предыдущей главе я определил убеждения как соединение чувственного переживания и слов, формирующих заряженный энергией образ. Можно лишить образ энергии, при этом оставив его изначальную форму нетронутой. Лишившись энергии, убеждение уже не может влиять на мое восприятие или поведение.

Если сейчас, когда я сижу за компьютером, кто-то подойдет ко мне и скажет, что за дверью стоит Санта-Клаус, каким будет мое определение и интерпретация сообщения? Естественно, я посчитаю ее неуместной и неумной шуткой. Но услышь я такое в пятилетнем возрасте от моей матери, меня мгновенно захлестнула бы волна позитивной энергии, так как ее слова заставили бы меня тут же вскочить и броситься к двери, ведь я ни за что не усомнился бы в реальности находящегося за ней Санта-Клауса. Ничто не остановило бы меня, я преодолел бы все, что встало бы между мной и дверью.

Однажды родители сказали мне, что Санта-Клауса не существует. Вначале я отказывался верить в это. Я не верил и не хотел верить родителям. В конце концов им удалось убедить меня. Но процесс убеждения не разрушил мою веру в Санта-Клауса, он только лишил ее энергии. Убеждение трансформировалось в нефункциональную, бездейственную идею о том, как устроен мир. Не уверен в том, куда именно делась энергия, но могу с уверенностью предположить, что часть ее перетекла в убеждение о несуществовании Санта-Клауса. Сейчас у меня есть два противоречащих друг другу образа мироустройства: один - с Санта-Клаусом, а второй - без него. Они отличаются друг от друга степенью энергетической заряженности. В первом образе энергия практически отсутствует, во втором она есть. Поэтому, с функциональной точки зрения, не существует ни противоречия, ни конфликта.

Полагаю, что, если получается перевести в неактивное состояние какое-либо одно убеждение, то же самое, при желании, можно проделать и с другими, несмотря на свойство убеждений сопротивляться любым попыткам изменить их нынешнюю форму. Секрет

эффективной трансформации наших убеждений заключается в понимании и, соответственно, в вере в то, что на самом деле мы не изменяем их, а мы просто переводим энергию с одного представления на другое, которое считаем более полезным в плане исполнения желаний или достижения целей.

2. Все активные убеждения требуют выражения. Все убеждения подразделяются на две базовые категории: активные и неактивные (бездеятельные). Различать их довольно просто. Активные убеждения насыщены энергией, и имеющейся у них энергии достаточно для того, чтобы они в качестве силы воздействовали на наше восприятие информации и/или поведение. С неактивными убеждениями дело обстоит с точностью наоборот. Бездеятельные убеждения в силу тех или иных причин оказываются вообще лишены энергии, или она имеется, но в столь малых объемах, что убеждение больше не может воздействовать на процесс восприятия информации или на способы нашего самовыражения.

Говоря о стремлении активных убеждений к самовыражению, я не имею в виду, что все присущие нашей ментальной сфере убеждения должны выражаться одновременно. Например, при вопросе о том, что происходит с миром в наше время, в вашем сознании наверняка всплывут мысли о сущностных основах миропорядка, отражающие ваши убеждения касательно мировых проблем, если, конечно, вы не придерживаетесь мнения, согласно которому ничего плохого с миром не происходит. Но даже если вы считаете, что в мире не все гладко, из этого не следует, что ваше сознание обязательно было занято мыслями о глобальных проблемах до того, как вы услышали вопрос. Но в момент, когда он был задан, ваши имеющие отношение к данной проблематике мысли тут же выступили на передний план сознания. Фактически они потребовали, чтобы их услышали.

Я говорю о *требовании* быть услышанными, потому что, как только что-то заставляет нас подключить убеждения, то кажется уже невозможно остановить поток высвобождаемой энергии. Это тем более справедливо в отношении эмоционально окрашенных вопросов и убеждений, на которые мы реагируем особенно страстно. Вы можете спросить: «А с какой стати мне отказываться от проявления чувств и скрывать свои убеждения?». Для этого найдется немало причин. Рассмотрим сценарий взаимодействия с человеком, который занимает руководящий пост в компании, где вы работаете. Он высказывает мысль, с которой вы не то что не согласны, а вообще считаете ее абсурдной. Вы скажете ли вы ему все прямо или воздержитесь от проявления откровенности? Это зависит от имеющихся у вас убеждений относительно целесообразности того или иного стиля поведения в подобных ситуациях. Если убеждения, призывающие воздержаться от откровенности, обладают большей энергией по сравнению с теми, которые им противоречат, тогда, вероятно, вы не пойдете на открытый разговор и откажетесь от спора.

Вы можете смотреть начальнику в глаза и даже при этом угодливо кивать головой. Но согласно ли с этим ваше сознание? Хранит ли оно молчание? Нет, конечно. Ваше отношение к озвучиваемым вопросам по всем пунктам противоречит мнению босса. Другими словами, убеждения все еще требуют выражения, правда, они не проявляются внешним образом, так как в этом им активно противодействуют другие убеждения. Впрочем, рано или поздно они сумеют вырваться наружу. После завершения эпизода, возможно, вы сумеете *разгрузиться* или даже извергнуть из себя все невысказанные аргументы. Очень может быть, что удастся отыскать благодарного слушателя, которому расскажете о своих злоключениях, обо всем, что пришлось вытерпеть. Это пример того, как наши убеждения, вступившие в конфликт с внешней средой, стремятся к самовыражению.

Что происходит в случае, когда в конфликт с намерениями, желаниями, целями, мечтами или устремлениями вступают сразу несколько наших убеждений? Последствия такого рода

конфликтной ситуации серьезно сказываются на трейдинге. Как нам уже известно, убеждения создают ограничения для выражения себя во внешней среде. Эти ограничения являются, по сути, границами самовыражения. Человеческое сознание, с другой стороны, всегда *более чем* превосходит общую сумму обретенного на протяжении всей жизни знания, представлений и убеждений. Это превосходство наделяет нас способностью думать в любом направлении, как по эту, так и по ту сторону очерченных убеждениями границ. Мышление по ту сторону границ наших убеждений принято называть креативным (творческим). Когда мы намеренно ставим под вопрос убеждение (подвергаем сомнению то, что знаем), и искренне стремимся получить ответ, наш разум оказывается способным на *гениальную догадку, вдохновение и блестящее решение*.

Креативность выдвигает на первый план силы, благодаря которым мы можем воспринимать идеи и мысли, не принадлежащие к числу тех, что в виде убеждений или воспоминаний находятся в пределах нашего рационального ума. Насколько мне известно, среди людей искусства и науки, а также в религиозных общинах, не существует единого мнения касательно источника происхождения творчески активной информации. В то же время я знаю, что креативность беспредельна и не имеет границ.

Даже если и существуют некие пределы возможного в мышлении, мы их еще не обнаружили. Стоит задуматься над обстоятельствами мощного развития технологий в течение последних нескольких десятков лет. Все изобретения в истории человечества совершались людьми, которые были способны в своем мышлении выходить за пределы границ, обусловленных ранее усвоенным традиционным знанием и убеждениями.

Допустим, что все мы обладаем естественной склонностью к креативному мышлению и способны испытать *творческое переживание*. Я определяю творческое переживание как новый опыт восприятия чего-то, находящегося вне установленных нашими убеждениями пределов. Это может быть зрелище нового природного ландшафта, который впервые открылся нашим глазам, хотя и находится на своем месте уже несколько миллионов лет. Это может быть переживание новой мелодии, аромата, вкуса или прикосновения. Так же как и вдохновение, интуитивная догадка или блестящая идея, творческое переживание может оказаться неожиданным сюрпризом или быть результатом сознательно целенаправленных усилий. В обоих случаях при творческом переживании мы сталкиваемся с серьезной психологической дилеммой. Креативное явление в форме мысли или переживания может породить в нас стремление, тягу к чему-то, что находится в прямом конфликте с одним или несколькими нашими убеждениями.

Для пояснения мысли вновь обратимся к примеру с мальчиком и собакой. Мальчику довелось пережить несколько неприятных мгновений общения с собаками. Первое переживание было совершенно реальным с точки зрения перспективы среды. Все остальные оказались следствием того, каким образом его сознание обрабатывало информацию (на основании активности ассоциативного ряда и работы защитного механизма). Конечным результатом было переживание чувства страха при каждой встрече с собакой. Предположим, на момент первой встречи с собакой ребенок еще слишком мал и только учится ходить без помощи взрослых. Со временем он начинает ассоциировать те или иные слова и мысли с воспоминаниями, формируя тем самым убеждение касательно природы собаки. Резонно предположить, что оно заключается в том, что *все собаки опасны*.

Местоимение *все* так структурирует убеждение, что заставит мальчика избегать всех собак. У него нет оснований подвергать сомнению истинность своего убеждения, ведь эмпирический опыт подтвердил и даже усилил его обоснованность. С другой стороны, мальчик (как и все жители этой планеты) восприимчив к творческому переживанию. В

обычных обстоятельствах он сделает все возможное, чтобы избежать встречи с собакой. Но что, если случится неожиданное?

Представим себе, что мальчик отправляется на прогулку вместе с родителями и поэтому чувствует себя в безопасности. После того как они, дойдя до перекрестка, заворачивают за угол, их глазам открывается неожиданная картина: несколько детей приблизительно того же возраста, что и наш мальчик, увлеченно играют на улице с собаками. Это творческое переживание. Мальчик получает бесспорное свидетельство неистинности своих представлений о природе собаки. Что следует за этим?

Во-первых, переживание не совпало с направлением сознания мальчика. Он не принимал решения открыться для информации, противоречащей тому, что он считал истинным. Мы можем назвать это нечаянным или неумышленным творческим переживанием, так как внешняя среда заставила его иметь дело с другими возможностями, в существование которых он не верил. Во-вторых, зрелище играющих с собаками счастливых детей сбило его с толку. После того как прошло замешательство и сознание примирилось с тем, что не все собаки опасны, развитие событий могло пойти по нескольким сценариям.

Вид других детей одного с мальчиком возраста (с которыми ему нетрудно себя отождествить), получающих удовольствие от возни с собаками, могло породить в нем желание стать похожим на других своих сверстников и тоже начать играть с четвероногими друзьями. При таком сценарии нечаянное творческое переживание приведет к появлению желания выразить себя способом, который еще недавно представлялся абсолютно невероятным (взаимодействие с собаками). Раньше об этом нельзя было и подумать, а теперь он не просто размышляет о возможности, но и желает ее.

Сумеет ли мальчик самовыразиться способом, сообразным желанию? Ответ зависит от динамики энергии. Две конфликтующие друг с другом силы стремятся проявить себя: убеждение, согласно которому *все собаки опасны*, и желание получать удовольствие от игры с другими детьми. Как он поведет себя при следующей встрече с животным, зависит от того, какая энергия окажется сильнее - убеждения или желания.

С учетом степени силы убеждения в том, что *все собаки опасны*, можно предположить, что оно сумеет превозмочь энергетический потенциал желания. В таком случае новая встреча с собакой приведет к фрустрации. Даже если мальчику захочется коснуться собаки или щенка, он не сможет этого сделать. Слово *все* будет действовать на волю парализующее и препятствовать исполнению желания. Он может прекрасно понимать, что собака, которую так хочется погладить, неопасна и не навредит ему, но сделать это ему все равно не удастся до тех пор, пока чаша энергетических весов не склонится в пользу желания.

Если мальчик действительно стремится к общению с собакой, он должен преодолеть страх. Для этого ему необходимо деактивировать свое убеждение в том, что все собаки опасны, и инсталлировать в сознание новое убеждение касательно собак, в большей степени соответствующее его желанию. Известно, что собаки проявляют себя по-разному, их поведение может быть и дружелюбным, и агрессивным. Но действительно злобных собак встретишь нечасто. Поэтому мальчик поступил бы разумно, приняв на вооружение следующее убеждение: *«Собаки в основном дружелюбны, но среди них встречаются и злые»*. Такое убеждение помогло бы ему научиться распознавать свойства и поведенческие особенности животных, благодаря чему он знал бы, с кем можно играть, а от кого лучше держаться на расстоянии.

Но еще важнее выяснить, каким образом мальчик сможет деактивировать местоимение *«все»* в убеждении *«Все собаки опасны»*, и избавиться тем самым от страха. Мы знаем, что всем убеждениям свойственно сопротивляться любым попыткам изменить их нынешнюю

форму, но, как уже было сказано, здесь более уместно, отказавшись от попыток изменить убеждения, постараться лишить их энергии и перенаправить ее поток на другое убеждение, которое лучше соответствует стоящим перед нами целям. Для обезвреживания идеи, представленной словом *все*, мальчику надо будет создать позитивно заряженное переживание, связанное с собакой, и в какой-то момент он должен будет переступить через страх и заставить себя прикоснуться к животному.

Для этого потребуется немало усилий и времени. Поначалу мощи новых представлений о собаке может хватить только на то, чтобы терпеть присутствие собаки и не бежать прочь при ее приближении. Но каждая встреча с собакой, не приводящая к неприятным последствиям, все больше и больше лишает негативной энергии убеждение о том, что *все собаки опасны*.

Новые позитивные переживания позволяют с течением времени преодолеть разрыв между ним и собакой, и рано или поздно наступает момент, когда мальчик касается собаки. С точки зрения динамики энергии, он сумеет погладить собаку, когда интенсивность его желания окажется чуть сильнее убеждения в том, что все собаки опасны. При касании собаки почти весь остаток негативной энергии покидает представление обо *всех* собаках, таящих в себе угрозу, и переходит в убеждение, которое полнее отражает новый опыт.

Нечасто, но все же встречаются люди, в силу различных причин намеренно вовлекающиеся в вышеописанный процесс. Впрочем, они могут и не осознавать лежащие в его основе движущие силы. У людей, пытающихся пробиться сквозь джунгли детских страхов к свету и ясности, иногда уходят на это годы, потому что действуют они чаще всего наобум и, как правило, лишены компетентной поддержки со стороны профессионалов. Позже, уже повзрослев, они, оказываясь в ситуации, которая напоминает им об их прошлом (например, при виде напуганного собакой ребенка), реагируют на это словами типа *«Помню, что в детстве и я боялся собак, но потом преодолел свой страх»*.

Конечным результатом первого сценария стало то, что мальчику удалось преодолеть страх посредством деактивирования своего ограниченного убеждения касательно сущности собак. Благодаря этому он получил возможность выражать себя способом, доставляющим удовольствие, чего раньше делать не мог.

Второй сценарий, который может развиваться из нечаянного креативного опыта взаимодействия с собаками, подразумевает отсутствие тяги к игре с животным. Другими словами, у мальчика совершенно не наблюдается желания походить на своих сверстников и общаться с собаками. В таком случае убеждение в исходящей от всех собак опасности и новое понимание того, что не все собаки агрессивны, будут соседствовать друг с другом в сфере его сознания. Это то, что я называю активным противоречием, при котором два стремящихся к самовыражению активных убеждения вступают в прямой конфликт друг с другом. В данном примере первое убеждение существует на внутреннем уровне сознания мальчика, а степень его насыщенности негативной энергией довольно-таки высокая. Второе убеждение, заряженное малым объемом позитивной энергии, присутствует на внешнем уровне сознания.

Представляет важность динамическое развитие ситуации. Как было заявлено, убеждения контролируют наше восприятие информации. В обычных обстоятельствах мальчик страдает своеобразной слепотой восприятия и не замечает возможностей взаимодействия с собаками, но зрелище играющих с ними детей создает в его ментальной сфере позитивно заряженное представление, согласно которому эти животные не являются опасными, и что, более того, некоторые собаки могут быть довольно милыми и дружелюбными. В то же время мальчик ничего не сделал для нейтрализации слова *«все»* в убеждении *«Все собаки опасны»*, и, насколько мне известно, сами по себе убеждения не обладают свойством автоматической

деактивации. Вследствие этого убеждения присутствуют в среде нашего сознания с момента рождения и до самой их смерти, если мы не предпринимаем сознательных шагов по их деактивации. Однако в данном сценарии мальчик не хотел переступить через страх и, следовательно, был лишен мотивации.

Таким образом, мальчику приходится иметь дело с активным противоречием: минимально заряженное энергией убеждение, согласно которому не все собаки опасны, позволяет допускать возможность игры с собаками, однако второе убеждение в агрессивности собачьего рода, насыщенное энергией, все еще заставляет испытывать страх при каждой встрече с собаками (возможно, страх недостаточно сильный для того, чтобы бросаться наутек, ведь его частично нейтрализует другое убеждение, но все же способный вызвать ощущение серьезного дискомфорта).

Способность *видеть* (и, соответственно, *знать*), что ситуация не представляет опасности, но в то же время быть скованным страхом, может легко сбить с толку, если мы не понимаем, что обнаруженное в результате процесса креативного мышления (или осознанное в результате случайного креативного переживания) не обязательно должно обладать достаточным объемом энергии для того, чтобы стать доминирующей силой нашего сознания. Выражаясь иначе, наше новое понимание или открытие вполне могут обладать достаточной энергией для воздействия на восприятие информации в качестве значимой силы и, как следствие, позволять нам воспринимать возможности, которые в других обстоятельствах оставались бы незамеченными, но в то же время для воздействия на наше поведение имеющейся энергии может и не хватить. Заявляя об этом, я исхожу из предположения, согласно которому для действия на физическом плане требуется больший объем энергии, нежели для простого наблюдения.

В то же время любое новое понимание и открытие мгновенно и без каких-либо усилий превращаются в доминирующую силу, если ничто внутри нас не вступает в конфликт с ними. При наличии противоречащих друг другу убеждений и нашего нежелания или неготовности прилагать усилия для деактивации конфликтующих сил, особенно в случаях, когда они негативно заряжены, любые действия в соответствии с недавно обретенным пониманием или сделанным открытием превращаются в мучительную борьбу с неясным исходом.

То, о чем я сейчас рассказал, является психологической дилеммой, к разрешению которой должен стремиться любой трейдер. Скажем, имея четкое понимание сущности вероятностей, вы *знаете*, что следующая сделка есть одна из многих в ряду других сделок и обладает неким вероятным исходом. Несмотря на это, вы опасаетесь приступить к исполнению следующей сделки или все еще подвержены трейдинговым ошибкам, причиной которых является чувство страха. Напомню, что причиной страха является свойство интерпретировать рыночную информацию как опасную. Что является первопричиной этого свойства? Наши ожидания! Когда рынок генерирует информацию, не соответствующую тому, что мы ожидаем, любое движение вверх или вниз начинает таить в себе угрозу (оказывается негативно заряженным). Соответственно, мы начинаем испытывать чувство страха, состояние стресса и беспокойства. Что является источником наших ожиданий? Наши убеждения!

Если с учетом того, что мы уже успели выяснить о сущности убеждений, вы все еще испытываете при трейдинге негативные душевные состояния, можно предположить наличие конфликта между *знанием* вероятного исхода сделки и какими-то другими коренящимися в вашей ментальной сфере убеждениями, упорно требующими чего-то еще (стремящимися самовыразиться). Имейте в виду, что все активные убеждения нуждаются в экспрессии, даже если мы противимся этому. Для мышления категориями вероятностей следует верить в

единственность каждого момента на рынке, точнее, в то, что каждый рыночный расклад результируется в уникальный исход.

Когда вы на функциональном уровне начинаете верить в уникальный исход каждого расклада рынка, при условии доминантности этого убеждения и отсутствия иных конфликтующих с ним убеждений, тогда наступает состояние сознания, в котором нет места страхам и опасениям относительно результата сделки. Иначе и быть не может. Уникальный исход не есть что-то, нами уже испытанное, поэтому мы по определению не можем иметь о нем никакого представления. Зная о нем, нельзя было бы определить его в качестве уникального. Искренне уверовав в невозможность знать будущее, чего именно вы станете ожидать от рынка? Произнося «*Я не знаю*», вы говорите совершенно верную вещь. Если вы верите в то, что на рынке обязательно что-нибудь да случится, причем для того, чтобы заработать деньги, не обязательно знать, что именно, то где здесь существует возможность определения и истолкования рыночной информации, вызывающей страх и таящей угрозу? Абсолютно верно, *не существует*.

Приведем еще один пример стремления убеждений к самовыражению. Рассмотрим ситуацию, при которой первая встреча ребенка с собакой заканчивается позитивным эмоциональным переживанием. Как следствие, он не испытывает никаких проблем при общении с собаками, так как ему не пришлось испытать на себе их агрессию. Стало быть, у мальчика отсутствует мысль (убеждение) о возможности оказаться укушенным собаками или пострадать от них каким-либо иным образом.

По мере того как он учится соотносить слова с воспоминаниями, в его сознании, возможно, укоренится убеждение, согласно которому *все собаки веселы и дружелюбны*. Поэтому всякий раз, когда в поле зрения будет попадать собака, это убеждение будет пытаться проявить себя. С точки зрения хозяев, выводящих своих питомцев на прогулку, поведение мальчика будет расценено как безрассудство. Попытки убедить ребенка в том, что, если он не будет вести себя осторожно, рано или поздно его укусит собака, ни к чему не приведут, и все предупреждения будут игнорироваться, а реакция мальчика на призыв к осторожности выразится во фразах типа «*Ни в коем случае!*» или «*Со мной этого не случится*».

Представим, что однажды он подойдет к незнакомой собаке, которая желает побыть в одиночестве. Животное зарычит. Поскольку предупреждение останется без внимания, собака набросится на мальчика. С точки зрения системы убеждений ребенка, он только что испытал креативное переживание. Каким образом оно скажется на убеждении «*Все собаки дружелюбны*»? Станет ли он после этого бояться всех собак подобно мальчику из первого примера?

Однозначного ответа на эти вопросы не существует, потому что есть и другие убеждения, также требующие самовыражения, которые не имеют ничего общего с собаками. Что если, к примеру, ребенок имеет чрезвычайно развитое убеждение, связанное с представлением о предательстве (по его мнению, его предавали некие важные люди, когда он оказывался в неких серьезных ситуациях, вследствие чего возникало ощущение сильной эмоциональной боли)? Ассоциативно соединив нападение собаки с *предательством* всего собачьего рода (в смысле предательства его веры в собак), он, возможно, станет бояться всех собак. Весь объем позитивной энергии его изначального убеждения мгновенно трансформируется в негативно заряженную энергию. Мальчик может логически обосновывать такое переключение с помощью следующей мысли: «*Если одна собака меня предала, то и другие способны на такое*».

Полагаю, впрочем, что развитие ситуации в таком ключе крайне маловероятно. Больше

шансов на то, что присутствующее в изначальном убеждении слово « все » подвергнется деактивации, после чего энергия перейдет к новому убеждению, которое более точно отражает истинную природу собак. Новое переживание спровоцировало перетекание энергии, и в результате мальчик был вынужден расширить свои познания в области кинологии, от чего ранее он категорически отказывался. Убеждение в дружелюбности собак не пострадало. Он будет продолжать играть с ними, но будучи при этом уже осмотнительным, сознательно обращая внимание на все признаки дружелюбия или агрессии.

Я думаю, фундаментальная истина касательно сути нашего существования заключается в том, что каждому моменту на рынке, равно как и каждому моменту в повседневной жизни, присущи уже известные нам сходные элементы (подобия), а также элементы, которых мы не знаем, поскольку в прошлом с ними не сталкивались. Пока мы не натренируем сознание на ожидание неизвестного, уникального результата, наше познание и навыки будут ограничены тем, что уже известно, а все остальное, то есть любая иная информация и возможности, не укладывающиеся в рамки уже обретенного знания, будет проходить мимо нас незамеченным и невоспринятым, будет подвергаться искажениям или напрочь отвергаться. Искренне уверившись в том, что нет необходимости знать будущее, вы станете вероятно мыслить (с точки зрения рынка), после чего не останется причин блокировать, не принимать в расчет, отрицать, искажать или агрессивно нападать на все то, что рынок предлагает нам в качестве потенциала движения в том или ином направлении.

Если вы не переживаете такого рода свободу сознания, но стремитесь к ее обретению, следует решиться на активные действия по тренировке сознания с целью приучить его верить в уникальность каждого момента, а также деактивировать все другие убеждения, которые этому противоречат. Этот процесс ничем не отличается от того, через что прошел мальчик в первом сценарии. Он хотел общаться с собаками, не испытывая чувства страха, и для этого был вынужден не только сформировать новое убеждение, но и деактивировать все другие, ему противоречившие. Таков секрет становления успешного трейдера.

3. Убеждения продолжают работать независимо от того, осознаем мы или нет их присутствие в сфере нашего сознания. Выражаясь иначе, нам нет нужды помнить или иметь сознательный доступ к какому-либо убеждению, чтобы оно воздействовало в качестве силы на восприятие информации или на поведение. Знаю, что в это трудно *поверить*, но на нашу жизнь влияет и то, что мы даже не в состоянии вспомнить. Тем не менее, все, чему мы научились на протяжении всей жизни, хранится на подсознательном уровне.

Попроси я вас припомнить все, чему пришлось научиться в процессе обучения управлению автомобилем, вряд ли вы сумеете вызвать в памяти все детали, на которых должны были концентрироваться во время посещения курсов вождения. Когда я однажды учил подростка вождению машины, меня совершенно поразило количество вещей, подлежащих усвоению, которые впоследствии воспринимаются нами как само собой разумеющиеся, о которых позже мы не задумываемся, и которые никогда больше не всплывают на сознательный уровень.

Возможно, наилучшей иллюстрацией сказанного являются люди, управляющие автомобилем в состоянии алкогольного опьянения. Каждый день и каждую ночь за руль садятся тысячи людей, пьяных настолько, что не имеют на уровне сознания никакого представления о том, как добраться из пункта А в пункт Б. Тем не менее им удается благополучно доехать до пункта назначения. Навыки вождения и убеждение в способности управлять машиной в автоматическом режиме находятся намного глубже уровня сознания.

Конечно, определенный процент пьяных водителей попадает в аварии, но, сравнив статистические данные дорожных происшествий с общим количеством людей, управляющих

автомобилями в состоянии алкогольной интоксикации, можно удивиться крайне малому числу пострадавших. В основном пьяный разбивает машину, заснув за рулем, либо оказавшись в ситуации, требующей сознательного решения и быстрой реакции. Другими словами, для нормального вождения одних подсознательных навыков недостаточно.

Трейдинг и самооценка

Влияние самооценки на результаты трейдинга чрезвычайно велико. Трейдинговая среда предоставляет неограниченные возможности для накопления капитала. Впрочем, само по себе наличие потенциала и восприятие нами возможности его реализации отнюдь не означает отсутствие у нас проблем с самооценкой. Подчас это означает глубокий разрыв между тем, какое количество денег мы желали бы получить от рынка, и нашей верой в то, чего мы заслуживаем.

Чувство самооценки присуще каждому человеку. Легче всего описать это чувство, составив список всех активных убеждений, как сознательных, так и бессознательных, свидетельствующих за и против накопления и достижения для большего успеха и процветания. Затем сравните объемы позитивной и негативной энергии убеждений. При преобладании позитивной энергии убеждений, утверждающих ваше право на успех и благосостояние, вы обладаете положительным чувством самооценки. В противном случае ваша самооценка носит отрицательный характер.

Силы взаимодействия этих убеждений друг с другом далеко не столь просты, как может показаться на первый взгляд. На самом деле, для распутывания этого сложного клубка могут понадобиться долгие годы упорной и изощренной работы сознания. Важно знать, что в принципе невозможно вырасти в той или иной социальной среде и не приобрести при этом каких-либо негативно заряженных убеждений, выступающих против идеи успеха и накопления значительного финансового капитала. Большинство такого рода саботирующих убеждений уже давно забыто и оперирует на уровне подсознания, но это не означает их деактивации.

Как мы формируем саботирующие убеждения? К несчастью, это довольно просто. Часто ребенок, делая какие-то вещи, которые запрещены ему родителями и учителями, получает случайную травму. Многие родители, будучи обуреваемы чрезмерным педагогическим пылом, пытаются донести до ребенка смысл происшедшего посредством замечаний вроде «Ты это заслужил!» или «Видишь, что происходит с непослушными детьми? Бог наказал тебя!». Вред от произнесения или выслушивания подобных сентенций состоит в том, что ребенок может ассоциировать с ними любые будущие травмы, тем самым формируя убеждение в собственной негодности, в том, что он недостоин успеха, счастья и любви.

Любое испытываемое нами чувство вины может неблагоприятно сказаться на самооценке. Ощущение виновности обычно ассоциируется с ощущением собственной негодности, никудышности, а большинство людей придерживаются мнения о том, что плохой человек заслуживает наказания и уж точно недостоин награды. Согласно некоторым религиозным воззрениям, материальное богатство достойно осуждения, поскольку противоречит духовному началу. Многие люди полагают, что не все способы делания денег оправданы, даже если допустимы с точки зрения общества и закона. И опять, у вас могут отсутствовать конкретные воспоминания о прошлом опыте, отрицающем возможность достижения и успеха, из чего не следует, что некогда пережитое бесследно исчезло и уже не влияет на восприятие настоящего.

Когда мы торгуем на рынке, эти подсознательные саботирующие убеждения заявляют о себе в форме якобы случайных промахов, когда мы, утратив ни с того ни с сего концентрацию, выставляем ордер на покупку вместо продажи, или, решившись на минуту отойти от монитора, возвращаемся и видим, что упустили явную возможность заработать деньги. Я работал со многими трейдерами, добившимися определенных успехов в плане стабильности успешных сделок, которым ни за что не удавалось преодолеть некие пороги прибыльности. Они как бы наталкивались на невидимый, но очень реальный барьер, который можно сравнить с пресловутым *стеклянным потолком* (*препятствие для продвижения по службе в высших эшелонах управления. - Прим. пер.*), с которым приходится иметь дело многим женщинам в мире бизнеса.

Каждый раз, когда эти трейдеры упираются в барьер, балансы их торговых счетов резко ухудшаются независимо от того, как ведет себя рынок. Тем не менее, отвечая на вопрос о причинах неудачи, они все сваливают на невезение или на бредовые капризы рынка. Любопытно, что им обычно удаются стабильные отрезки, иногда длящиеся в течение нескольких месяцев, а резкие снижения баланса начинаются с одних и тех же уровней. Я определяю этот психологический феномен как присутствие в *негативной зоне*. Если деньги могут чудесным образом материализовываться на торговом счете находящегося в *зоне* трейдера, точно так же они исчезают при вступлении в негативную зону, где связанные с самооценкой нерешенные проблемы таинственным образом воздействуют на восприятие информации и поведение.

Я далек от утверждения о необходимости деактивировать любое убеждение, мешающее вашей позитивной самооценке, поскольку это было бы совершенно бессмысленно: все равно это не по силам. Но вы обязательно должны отдавать себе отчет в наличии подобных убеждений и предпринимать конкретные шаги по нейтрализации их влияния на вашу торговлю.

Глава 11. Мыслить как трейдер

Если вы попросите меня свести трейдинг к его простейшей формуле, я определил бы его как числовую игру по распознаванию моделей. Мы пользуемся методами рыночного анализа для идентификации моделей, определения рисков и уровней фиксирования прибыли. Сделка либо сработает, либо нет. В обоих случаях после закрытия сделки мы переходим к следующей. Все довольно просто, но совсем не легко. Ведь, в сущности, трейдинг является самым сложным делом из всего, в чем вы пытались добиться успеха. И не потому, что торговля на рынке требует недюжинных умственных способностей, совсем наоборот!

Проблема в том, что, чем больше вы якобы знаете, тем меньших успехов добиваетесь. Трейдинг сложен, потому что приходится работать в условиях, при которых *знать не следует*, даже если время от времени результаты анализа оказываются *абсолютно* правильными. Работа в условиях, при которых *знать не следует*, требует должного обращения с ожиданиями. Для того чтобы надлежащим образом управлять ожиданиями, следует перенастроить сферу сознания так, чтобы быть способным искренне, без тени сомнения, верить в пять фундаментальных истин трейдинга.

В данной главе я собираюсь ознакомить вас с трейдинговым упражнением, которое будет содействовать интеграции вышеозначенных истин в функциональный уровень сознания. При этом мы разберем три стадии развития трейдера.

Первая стадия - *механическая*. На этой стадии вы должны:

- 1) достичь состояния уверенности в собственных силах, что необходимо для работы в условиях неограниченной среды;
- 2) овладеть совершенным умением реализовывать трейдинговую систему;
- 3) тренировать сознание для мышления категориями вероятностей (пять фундаментальных истин);
- 4) создать сильное непоколебимое убеждение в способности быть стабильным трейдером.

Закончив с первым этапом, можно переходить к субъективной стадии трейдинга. На этой стадии вы задействуете все, что узнали о природе рыночных движений, для того чтобы делать то, что хотите. Для данной стадии характерна значительная степень свободы, поэтому следует овладеть способностью самонаблюдения, направленного на подверженность трейдинговым ошибкам на почве тех или иных неразрешенных проблем с самооценкой, о которых рассказывалось в предыдущей главе.

Третья стадия называется *интуитивной*. Интуитивный трейдинг считается наиболее продвинутым этапом эволюции трейдера. Тех, кто овладел мастерством интуитивного трейдинга, можно сравнить с обладателями черного пояса по восточным боевым единоборствам. Разница в том, что невозможно стараться действовать интуитивно, поскольку интуиция самопроизвольна и спонтанна. Она не берется из того, что мы знаем на рациональном уровне. Сущность нашего разума такова, что он чрезвычайно скептически относится к информации, исходящей от источника, которого он не понимает. Предчувствие чего-то, что должно вот- вот случиться, является формой знания, в корне отличающегося от всего известного нам на рациональном уровне. Мне приходилось работать со многими трейдерами, которые часто чувствовали надвигающиеся события, но их рассудок всегда вступал в борьбу с интуицией, принуждая к действиям в рациональном ключе.

Доверься они интуитивным прозрениям, успех был бы потрясающим. Но вместо этого

им постоянно приходилось довольствоваться скромными результатами, особенно если сравнивать их с объемом упущенной прибыли. Единственный способ овладения мастерством интуитивного трейдинга заключается в том, чтобы добиться душевного настроя, в наибольшей степени благоприятствующего восприятию интуитивных импульсов и работе с ними.

Механическая стадия трейдинга

Механическая стадия трейдинга требуется для овладения основными психологическими навыками (ответственность, уверенность и мышление категориями вероятностей), без которых на стабильность результатов рассчитывать не стоит. Стабильный результат я определяю как устойчивый рост баланса торгового счета, который прерывается лишь небольшими и кратковременными коррекциями, которые являются естественным следствием несработавших конкурентных преимуществ.

Помимо поиска модели, дающей преимущество при реализации сделки, достижение устойчивого роста торгового баланса является целью действий, направленных на изжитие любого рода уязвимости, ведущей к совершению трейдинговых ошибок, на подробное описание механизма которых отведена большая часть этой книги; эти ошибки происходят из чувства страха, эйфории и связанных с самооценкой проблем. Для устранения ошибок и повышения самооценки надо овладеть определенными техническими приемами сугубо психологического характера.

Мы относим эти необходимые для преодоления ошибок приемы к области психологии, потому что все они, по сути, являются убеждениями. Как известно, убеждения, исходя из которых мы работаем, определяют наше душевное состояние и формируют переживания так, чтобы постоянно укреплялась наша вера в истинность того, во что мы верим. Степень истинности убеждения (относительно условий среды) можно определять по тому, насколько хорошо оно служит нам, то есть по тому, насколько успешно помогает достижению поставленных целей. Если вашей главной целью является стабильность результата, тогда, сформировав убеждение (сознательный, наделенный энергией образ, который сопротивляется изменениям и требует самовыражения) типа «*Я являюсь стабильно успешным трейдером*», вы создадите важный источник энергии, управляющий восприятиями, интерпретациями, ожиданиями и действиями, причем порядок управления соответствует убеждению, следовательно, и цели.

Создание доминирующего убеждения «*Я являюсь стабильно успешным трейдером*» требует верности нескольким принципам стабильного успеха. Некоторые из них обязательно войдут в прямой конфликт с другими уже имеющимися у вас убеждениями относительно трейдинга. Это классический пример прямого конфликта между убеждениями и желанием.

Действие лежащих в его основе сил ничем не отличается от того, что происходило с мальчиком, захотевшим походить на других детей, которые не боялись играть с собаками. Он желает самовыразиться способом, который поначалу представляется совершенно невозможным. Для того чтобы добиться исполнения желания, надо приступить к процессу активной трансформации. Используемая мальчиком техника довольно незамысловата: он из всех сил старается не терять концентрации на поставленной цели, постепенно деактивируя конфликтующие убеждения, и усиливает то убеждение, которое соответствует его желанию.

Если вы на самом деле желаете успеха, в какой-то момент придется начать процесс трансформации в стабильного трейдера. Наиболее важными ингредиентами личностной

трансформации являются готовность к переменам, ясность намерения и сила желания. Для того чтобы процесс заработал и принес желаемый результат, следует сделать выбор в пользу стабильности, то есть стабильность должна превратиться в главную цель и обоснование трейдинга. Присутствие всех этих элементов в достаточном объеме со временем позволит, несмотря на все внутренние препятствия (с которыми наверняка придется иметь дело), достичь желаемого.

Наблюдение за собой

Первым шагом к достижению стабильности станет наблюдение за своими мыслями, словами и поступками. Ведь все, что мы думаем, говорим или делаем как трейдеры, в определенном смысле соотносится со сферой сознания и, следовательно, способствует укреплению тех или иных наших убеждений. Поскольку процесс обретения стабильности по сути своей является психологическим, неудивительно, что вы должны начать наблюдать за различными психологическими проявлениями.

В конечном итоге вы должны овладеть умением объективного наблюдения за вашим мышлением, словами и поступками. Задачей первой линии обороны против трейдинговых ошибок будет поймать себя на мыслях о них. Задачей последней линии обороны будет поймать себя за руку в момент их совершения. Не сумев добиться способности объективного наблюдения за этими процессами, вы рискуете тем, что понимание будет приходить всегда после переживания, уже после того, как окажетесь в состоянии глубокой фрустрации.

Объективное наблюдение за собой подразумевает отказ от вынесения всяческих оценочных суждений. Это непросто, принимая во внимание жесткое и нетерпимое обращение, которому многие подвергаются на протяжении жизни. Как следствие, человек быстро учится ассоциировать любую ошибку с эмоциональной болью. Поскольку никому не нравятся эмоциональные страдания, мы обычно стараемся избежать или, по крайней мере, как можно дольше оттягивать момент признания ошибочным того, чему научились. Отказ от противодействия ошибкам в повседневной жизни не всегда ведет к столь разрушающим последствиям, которыми аналогичные попытки чреваты для трейдеров.

К примеру, во время семинаров с трейдерами, работающими на биржевых площадках, я прошу их представить переход по мосту через Большой Каньон для более наглядного понимания рискованности ситуации. Ширина моста обратно пропорциональна количеству торгуемых ими контрактов. Скажем, для трейдера, который торгует одним лотом, ширина моста достигает футов до 20, что вполне достаточно. 20-футовое расстояние между краями моста допускает большую степень терпимости к ошибкам, при которой нет необходимости проявлять чудеса осторожности и тщательно обдумывать каждый шаг. Тем не менее, если вы все-таки оступитесь и свалитесь с моста, лететь до дна придется целую милю.

Не уверен, какое именно количество людей решится на переход над пропастью по мосту без поручней, но смею предположить, что не очень многие сподобятся на такое. Похожим образом, мало кто способен брать на себя риски, связанные с торговлей на площадке фьючерсной биржи. Даже те, кто торгуют одним контрактом, открыты для риска серьезных финансовых потерь. В то же время торгующий одним контрактом трейдер может позволить себе определенную свободу действий, допускающую возможность ошибок в расчетах и размашистых движений цены, застающих его не на той стороне баррикады.

Один из крупнейших биржевых трейдеров, с которыми мне довелось работать, торгует на своем собственном счете, а средний объем открываемых им позиций по фьючерсам на

американские государственные долговые обязательства (Treasury bonds) составляет 500 контрактов. Нередко он входит в рынок и тысячей лотов. При открытии тысячи лотов по бондам стоимость минимального (тикового) изменения цены составляет 31500 долларам США. Надо сказать, что волатильность по этому контракту бывает очень высокой и цена может пройти несколько тиков за считанные секунды.

По мере увеличения объема торгуемой позиции уменьшается ширина нашего моста через Большой Каньон. В случае с крупным трейдером по бондам мост вообще можно сравнить с протянутым над ущельем канатом. Следовательно, степень концентрации трейдера должна быть предельно высокой, при каждом шаге ему приходится прилагать максимум усилий для сохранения равновесия. Малейшая ошибка или порыв ветра могут опрокинуть его в пропасть. Следующая остановка - милей ниже.

Когда такой трейдер торгует на биржевой площадке, любая отвлекающая его мысль равнозначна неверному шагу или малейшему дуновению ветра. Достаточно только всего лишь любой мысли или чего-то еще, что приведет к потере концентрации на пару секунд. В такой момент он может упустить благоприятную возможность для ликвидации позиции. Следующий ценовой уровень с приличным объемом, позволяющим выйти из рынка, может отстоять от текущей цены на несколько тиков, вследствие чего трейдер либо получит крупный убыток, либо вернет рынку львиную долю прибыли от позиции.

Если стабильность результатов достигается в результате работы по устранению ошибок, тогда нельзя утверждать, что неспособность признать ошибку ведет к снижению вероятности достижения поставленной цели. Немногие способны на признание собственных ошибок, и этим объясняется столь ничтожно малое число трейдеров, которые могут гордиться стабильностью результатов своего трейдинга. Склонность не признавать допущенные ошибки настолько распространена среди людей, что ее можно оценивать как присущую всему человеческому роду. Впрочем, лично я так не думаю, равно как и не считаю, что для всех нас характерна врожденная способность насмехаться над собой или заниматься самоуничтожением вследствие совершенных просчетов, погрешностей и ошибок.

Совершение ошибок является естественной функцией жизни и будет оставаться таковой до тех пор, пока мы не сумеем достигнуть уровня развития сознания, при котором:

- 1) все наши убеждения находятся в полной гармонии с нашими желаниями;
- 2) все наши убеждения структурированы так, что полностью соотносятся с перспективой внешней среды.

Не вызывает сомнений, что несовместимость убеждений с проявлениями внешней среды ведет к повышению вероятности допущения ошибки, делая ее почти неизбежной. Мы утрачиваем способность распознавания целесообразной последовательности шагов, ведущих к цели. Хуже того, мы не сможем понять, что нужного нам на рынке может и не быть, или быть, но в недостаточном объеме или не тогда, когда нам это требуется.

С другой стороны, ошибки, являющиеся следствием убеждений, которые конфликтуют с нашими целями, не всегда явны или очевидны. Нам известно, что они действуют в качестве противоборствующих сил и проецируют на сознание свои собственные версии истины. Труднее всего заметить сбивающие с толку, уводящие в сторону мысли, которые приводят к мгновенным потерям концентрации. На первый взгляд это может показаться несущественным. Однако если вспомнить пример с мостом через каньон, становится ясно, что когда ставка чрезвычайно велика, даже микроскопическое по масштабу снижение уровня концентрации подчас результируется в ошибку с непредсказуемыми последствиями. Действие этого принципа распространяется на трейдинг, спортивные состязания и

компьютерное программирование. При ясном намерении, незамутненном противодействующей энергией, возрастает наша способность к концентрации и сосредоточению, вследствие чего возрастают шансы на реализацию поставленных целей.

Я уже определял победный настрой как позитивное ожидание результата от прилагаемых нами усилий, которому сопутствует внутреннее согласие с результатами, которые совершенным образом отражают наш трейдерский уровень. *Стабильно великих* спортсменов отличает от заурядных отсутствие страха перед ошибкой. Мысль о возможности ошибиться не ввергает их в состояние ступора, поскольку у них нет оснований думать о себе плохо, когда они совершают ошибки. Это значит, что у них нет запаса негативно заряженной энергии, готовой выплеснуться в их сознание. Что объясняет эту необычную способность игнорировать ошибки и не казнить себя за них? Объяснения следует искать в прошлом: по-видимому, они имели незаурядных родителей, учителей и наставников, которые не только словом, но и личным примером учили исправлять просчеты и ошибки, излучая при этом чувства истинной любви и привязанности. Я называю таких людей *незаурядными*, потому что многие из нас в детстве получили совершенно иной опыт общения с взрослыми. Процесс исправления ошибок сопровождался волнами гнева, нетерпимости и неприятия. Возможно ли, чтобы связанные с ошибками позитивные переживания, которые пришлось претерпеть великим спортсменам, привели бы их к убеждению в том, что ошибки просто указывают направление, в котором им следует сфокусировать усилия, направленные на дальнейший рост и улучшение показателей выступлений?

Такого рода убеждения не оставляют места негативно заряженной энергии и, соответственно, самоуничижительным мыслям. Но большинству из нас, испытавших в детские годы целый букет негативных реакций на наши действия, естественным образом свойственны иные убеждения, такие как: *«Надо любой ценой избегать ошибок»*, *«Если я совершаю глупости, значит, со мной что-то неладно»*, *«Я настоящий растяпа и неудачник»*, или *«Должно быть, я плохой человек, если допускаю такие ошибки»*.

Помните, что каждая мысль, слово или поступок в определенном смысле служит усилению убеждений, которые мы имеем относительно себя. Если непрерывный поток негативной самокритики приведет к формированию убеждения в том, что мы *неудачники*, то такое убеждение рано или поздно сумеет найти выход на поверхность сознания и выразиться в мыслях, раздирающих душу и приводящих к еще более крупным неудачам, или в произносимых словах, адресованных нам самим или окружающим (если мы замечаем в них аналогичные черты), или в действиях, которые нельзя можно трактовать как прямой саботаж.

Если вы действительно решили стать стабильным трейдером, то нельзя позволять ошибкам продолжать существование в некоем негативном контексте, в который их помещает большинство людей. Вы должны уметь наблюдать за собой, чего непросто добиться, если вы способны испытывать эмоциональную боль при совершении ошибки. Если такая способность налицо, вы оказываетесь перед следующим выбором.

1. Можно попытаться создать новый набор позитивных убеждений и представлений относительно того, что значит совершать ошибки, и одновременно подвергнуть деактивации все негативно заряженные убеждения, также имеющие отношение к проблеме ошибок и к связанной с ними самооценке.

2. Если вы находите вышеозначенный сценарий невозможным, попробуйте нейтрализовать способность совершения ошибок путем внесения корректив в систему трейдинга. Это означает, что, если вы собираетесь торговать, а не наблюдать за собой, и в то же время желаете добиться стабильных результатов, тогда трейдинг исключительно с позиций механической стадии трейдерской эволюции может содействовать разрешению

дилеммы.

Искусство наблюдения за собой является не столь сложным процессом, особенно после избавления от связанной с ошибками негативно заряженной энергии. В сущности, это совсем просто. Все, что от вас требуется, - определиться с причинами, в силу которых вы желаете наблюдать за собой, и в первую очередь необходимо четко сформулировать цель. Разобравшись с целью, надо просто направить внимание на то, что вы думаете, говорите или делаете.

Если вы замечаете отсутствие концентрации на заявленных целях или на шагах в направлении их достижения, сделайте выбор в пользу перенацеливания мыслей, слов и поступков на то, к чему вы стараетесь прийти. Такое перенацеливание следует практиковать постоянно и по мере необходимости. Чем сознательнее вливается человек в этот процесс, особенно если его усилиям присуща определенная степень убежденности, тем быстрее сформируется ментальная структура, способная функционировать с учетом поставленных целей, не испытывая при этом сопротивления со стороны конфликтующих убеждений.

Роль самодисциплины

Я называю вышеозначенный процесс *самодисциплиной* и определяю ее как ментальную технику изменения направления (по мере возможности) внимания на объект цели или желания, когда этот объект или желание противоречат некоторым другим составляющим (убеждениям) среды нашего сознания. Самодисциплина - это не личностная черта, то есть люди не рождаются дисциплинированными. Внимательно подумав над моим определением самодисциплины, вы поймете, что родиться дисциплинированным невозможно в принципе. В то же время, каждому по силам использовать самодисциплину в качестве метода, задействованного в процессе трансформации личности.

Пример из моей жизни хорошо иллюстрирует динамику действия этой техники. В 1978 году я решил заняться бегом. Уже не помню, что именно послужило мне мотивацией, но стиль моей жизни в предыдущие восемь лет был далек от активного. Я не занимался спортом, если не считать просмотра спортивных телепрограмм.

В средней школе и в колледже я занимался разными видами спорта, в основном хоккеем на льду. К сожалению, жизнь после окончания колледжа складывалась не так, как я рассчитывал. Не скажу, что мне нравилось положение дел, но в то время я ничего не мог с этим поделать. Можно назвать это периодом бездеятельности, но на самом деле я пребывал в глубокой депрессии.

И опять, не уверен, что послужило толчком для моего внезапно вспыхнувшего желания заняться легкой атлетикой (возможно, какая-то телепрограмма пробудила во мне интерес к спортивному бегу). Впрочем, насколько помню, мотивация была довольно сильной. Итак, я отправился в магазин, купил пару кроссовок, обулся в них и отправился на пробежку. Первое, что открылось мне - то, что я не могу бежать. Сил хватило лишь на то, чтобы пробежать 50-60 ярдов. Неприятный сюрприз. Я не мог представить, насколько вышел из формы. Открытие оказалось настолько болезненным, что в следующий раз я надел кроссовки только через две недели. Вторая попытка тоже была неудачной: у меня не получалось пробежать больше 50-60 ярдов. На следующий день я предпринял очередную попытку, но с тем же успехом. Ухудшение физического состояния привело меня в такое уныние, что я не прикасался к кроссовкам еще месяца четыре.

Наступила весна 1979 года. Я все еще собирался заниматься бегом, хотя и был крайне удручен отсутствием прогресса. Поразмыслив над моей проблемой, я пришел к выводу, что у меня отсутствует конкретная цель. Мысль заняться бегом сама по себе прекрасна, но что это, в сущности, значит? Не знаю. Мысли не доставало четкости и конкретики. Мне требовалось нечто более осязаемое, к чему можно было идти. Поэтому я решил, что к концу лета хочу пробежать без передышки пять миль.

В то время дистанция в пять миль казалась совершенно неподъемной, но мысль о том, что я могу сделать это, наполняла меня энтузиазмом. Приподнятое настроение позволило мне в первую неделю четыре раза выйти на пробежки. К концу недели я был приятно удивлен тем, что даже незначительные по нагрузке тренировки помогли мне с каждым разом пробежать все большее расстояние. Это настолько воодушевило меня, что я решился на покупку секундомера и блокнота для записей результатов пробежек. Я рассчитал двухмильную дистанцию и разметил на ней отрезки длиной в четверть мили каждый. В блокнот я вписывал дату, дистанцию пробега, время и данные о физическом самочувствии.

Но теперь, когда мои заветные пять миль уже замаячили на горизонте, я неожиданно столкнулся с целым рядом новых проблем. Самая серьезная из них была связана с противоречивыми и сбивающими с толку мыслями, заполнявшими сознание каждый раз, когда я решал отправиться на пробежку. Меня изумляло количество (и резонность) причин, по которым я не должен был выходить из дома: *«На улице очень холодно (жарко)»*; *«Кажется, дождь собирается»*; *«Я еще не успел как следует восстановиться после прошлого раза»* (даже если прошлый раз имел место дня три назад); *«Никто из моих знакомых не делает этого»*, и, наконец, самая популярная причина - *«Выйду, как только закончится телепрограмма»* (так ни разу и не вышел).

Единственное, что я мог противопоставить этому потоку противоречащей моим целям негативной энергии, - попытаться перенаправить мое осознанное внимание на то, к чему стремился. Мне на самом деле хотелось пробежать к концу лета пять миль. Я обнаружил, что иногда мое желание оказывалось сильнее конфликтующего с ним. В такие моменты я надевал кроссовки, выходил на улицу и бежал. Впрочем, гораздо чаще отвлекающие мысли заставляли оставаться дома. На начальных этапах, согласно моим подсчетам, в каждом из трех случаев у меня не получалось одолеть противоборствующую энергию.

Еще одна трудность заключалась в следующем: при приближении к рубежу дистанции в одну милю я был настолько возбужден достигнутым успехом, что стала очевидной необходимость в дополнительном стимулирующем механизме, который помог бы продолжить движение к пяти милям. Чувство удовлетворения достигнутым грозило превратиться в непреодолимое препятствие. Поэтому я установил новое правило. Его можно назвать *правилом пяти миль*: *«Если я, вопреки всем конфликтующим с моей целью мыслям, надеваю кроссовки и выхожу на пробежку, то каждый раз должен пробежать, по крайней мере, на шаг больше, чем в предыдущий раз»*. Правило сработало на славу. Я ни разу не изменил своему слову, и к концу лета я пробежал свои пять миль.

Когда я уже был от цели на расстоянии вытянутой руки, случилось нечто чрезвычайно любопытное и совершенно непредвиденное. Конфликтующие с целью мысли стали мало-помалу исчезать, а затем вообще улетучились из моего сознания. После этого я ощутил некую свободу, поняв, что мое желание бегать не наталкивается на какое-либо сопротивление сознания и ему не мешают отвлекающие мысли. Принимая во внимание борьбу, которую мне еще недавно приходилось вести с ними, новое состояние воспринималось чуть ли не как чудо. Результат говорит сам за себя: я совершал регулярные пробежки в продолжение следующих 16 лет.

Для любопытных сообщаю, что последние 5 лет я почти отказался от бега, потому что вновь стал уделять внимание хоккею на льду. Этот вид спорта требует серьезного напряжения физических сил, а иногда я выхожу на лед раза четыре в неделю. С учетом моего возраста - а мне уже за 50 - и того, что на восстановление уходит дня два, времени и сил для бега не остается.

Рассмотрение вышеозначенного опыта в контексте уже обретенного понимания о сущности убеждений позволяет сделать ряд наблюдений.

1. Поначалу мое желание заняться бегом было лишено фундаментальной основы в сфере сознания. Другими словами, не существовало какого-либо иного источника энергии (наполненной энергией мысли, требующей выражения), который был бы сообразен моему желанию.

2. Для создания такой основы я должен был предпринять определенные действия. Формирование убеждения «Я являюсь бегуном» требовало создания целой серии представлений, соответствующих новому убеждению. Как уже известно, все наши мысли, слова и поступки подпитывают энергией те или иные убеждения. Каждый раз, когда мне удавалось, наткнувшись на сопротивление отвлекающих мыслей, побороть их и сфокусировать внимание на моей цели - надеть кроссовки и отправиться на пробежку, то я увеличивал объем энергии, присущей убеждению «Я являюсь бегуном». Не менее важно то, что параллельно энергия утекала из всех других убеждений, которые конфликтовали с моим желанием. Происходило это непреднамеренно. Существует множество методов деактивации конфликтующих убеждений, но в тот период моей жизни я еще был далек от понимания динамики процесса преобразования, и мне в голову не пришло бы воспользоваться этими техниками.

3. Сейчас для меня не составляет труда (с ментальной точки зрения) выражать себя как бегуна, потому что и на самом деле я *являюсь бегуном*. Это представление, наполненное энергией, стало функциональной частью моей идентичности. Когда я только начинал заниматься бегом, в моем сознании соседствовало много разных конфликтующих друг с другом убеждений касательно бега. Поэтому без самодисциплины у меня ничего не получилось бы. Теперь я не нуждаюсь в ней, поскольку утверждение «Я являюсь бегуном» есть ответ на вопрос «Кто я?». Когда наши убеждения полностью синхронизируются с целями и желаниями, исчезает источник негативной энергии. Отсутствие источника негативной энергии означает невозможность появления отвлекающих мыслей, оправданий, извинений, логических объяснений или ошибок (сознательных или бессознательных).

4. Убеждения поддаются изменению, а возможность изменить одно убеждение означает возможность трансформации любого убеждения при условии понимания того, что в действительности вы не изменяете их, а только перенаправляете поток энергии с одной мысли на другую. (При этом остается нетронутой форма убеждения, которое должно подвергнуться изменению). Таким образом, в сфере вашего сознания могут сосуществовать два противоречащих друг другу убеждения. Но если лишить одно из убеждений энергии, а другое полностью насытить ею, то с точки зрения функциональных позиций противоречие исчезнет, и налицо будет только убеждение в том, что энергия способна действовать в качестве силы на состояние вашего сознания, восприятие, истолкование получаемой информации и поведение.

Единственная цель механического трейдинга - трансформация себя в стабильно успешного трейдера. Если в среде вашего сознания присутствует нечто, противоречащее принципам формирования убеждения «Я являюсь *стабильно успешным трейдером*», необходимо привести в действие технику самодисциплины для восприятия вашей

идентичностью этих принципов в качестве ее доминирующей рабочей части. Как только принципы станут *тем, что вы есть*, отпадет нужда в самодисциплине, ибо процесс *обретения стабильности* больше не будет требовать приложения усилий.

Напоминаю, что нельзя ставить знак равенства между стабильностью и способностью совершения результативной сделки - даже целой серии сделок, поскольку для закрытия позиции в плюс не требуется особого умения. Для этого надо просто угадать направление изменения цены, как угадывают, какой стороной опустится подброшенная в воздух монета, тогда как стабильность есть состояние сознания, и, раз достигнув его, уже нельзя вести себя *по-другому*. Нет смысла стараться быть стабильным, поскольку стабильность становится естественной функцией вашей идентичности. По сути, любая попытка приложения в этом направлении усилий сама по себе является знаком того, что еще не удалось полностью интегрировать принципы стабильного успеха и преобразовать их в доминирующие, неконфликтующие убеждения.

Например, предварительный расчет риска можно считать важным этапом *обретения стабильности*. Если это требует особых усилий, если постоянно приходится напоминать себе о необходимости определения рисков, если налицо переживание конфликтующих мыслей (то есть попытка отговорить себя от действий), или когда вы обнаруживаете открытую позицию, по которой не был заранее просчитан риск, тогда этот принцип не является составляющей вашей идентичности. Тогда это *не есть вы*. В противном случае проблема предварительного расчета риска вообще не возникла бы.

Если и когда все источники конфликтующих мыслей оказываются деактивированы, исчезает способность *быть* каким-то другим. То, что в свое время давалось с великим трудом, теперь не требует усилий. Посторонним взглядом такое воспринимается как высшее проявление самодисциплины (удаются действия, о которых другие люди и помыслить не могут), но в действительности это вообще не соотносится с тем, что называется самодисциплиной, - мы просто работаем исходя из набора убеждений, подчиняющих действия нашим желаниям и целям.

Формирование убеждения в стабильности

Наработка убеждения «*Я являюсь стабильным трейдером*» - наиважнейшая цель, однако, как и в случае с моим стремлением стать бегуном, она слишком неопределенна и абстрактна, поэтому процесс ее достижения требует разбивки на последовательные этапы. Поэтому я собираюсь сначала разобрать убеждение на его мельчайшие составные части, поддающиеся идентификации, а затем дам план интегрирования каждой части в качестве доминирующего убеждения.

Следующие убеждения являются составными функциональными блоками, образующими структуру, лежащую в основе того, что обозначается словами «*стабильно выигрывать*».

Я СТАБИЛЬНО ВЫИГРЫВАЮ, ПОТОМУ ЧТО:

1. Я объективно идентифицирую мои конкурентные преимущества.
2. Я заранее рассчитываю риски по каждой сделке.
3. Я полностью принимаю риск потери определенной суммы денег по сделке.
4. Мои действия полностью и безоговорочно согласуются с конкурентным преимуществом.
5. Я плачу себе по мере того, как рынок генерирует доступные мне возможности для зарабатывания денег.

6. Я постоянно наблюдаю за степенью моей подверженности ошибкам.

7. Я понимаю абсолютную необходимость следования принципам стабильного успеха и никогда не нарушаю их.

Таковы семь принципов стабильности. Их включение в функциональный уровень сферы вашего сознания требует преднамеренного опыта целой серии переживаний, которые соотносятся с ними. По сути, это не отличается от случая с мальчиком, желающим играть с собаками, или от моего стремления заниматься бегом. Перед тем как прикоснуться к собаке, мальчику пришлось предпринять несколько попыток, в результате которых он сумел приблизиться к цели. В конце концов, изменив энергетический баланс в ментальной системе, он смог общаться с собаками, не испытывая при этом внутреннего сопротивления. Для того чтобы стать бегуном, мне пришлось заняться созданием опыта пробежек вопреки всему, что противилось этому внутри меня. С течением времени, по мере все большего перетекания энергии в новое определение меня самого, регулярные занятия бегом превратились в способ естественного выражения моей идентичности.

Само собой разумеется, что то, чего мы пытаемся здесь достичь, намного сложнее бега и игры с собакой, но динамика процесса остается той же самой. Начнем с избирательной, конкретной цели. Первым принципом стабильности является убеждение «Я объективно идентифицирую мои конкурентные преимущества». Ключевое слово здесь - «объективно». Объективность означает отсутствие личных переживаний при интерпретации рыночной информации, впадая при этом в состояние эйфории или испытывая чувство боли. Для того чтобы быть объективным, следует, во-первых, оперировать на основании убеждений, способствующих сохранению нейтрального характера ожиданий, а во-вторых, принимать в расчет действия неизвестных сил.

Вам следует особым образом тренировать сознание, чтобы сохранять объективность и не терять концентрацию на *потоке сиюмоментных возможностей*. Естественный способ работы сознания не подразумевает возможности мыслить в таком ключе, поэтому, прежде чем превратиться в объективного наблюдателя, необходимо овладеть умением мыслить с точки зрения рынка. А перспектива рынка такова, что на нем всегда присутствуют неизвестные силы (трейдеры), ожидающие движения цены для того, чтобы начать действовать. Поэтому с точки зрения рынка *каждый момент воистину уникален*, даже если он выглядит, звучит или ощущается точно так же, как некий прошлый момент, память о котором хранится в банке воспоминаний.

Решив или даже просто предположив, что вам известен будущий ход развития событий, вы автоматически начинаете надеяться на свою правоту. Однако при этом вы учитываете лишь ваш уникальный *прошлый* опыт, который может никак не соотноситься с происходящим с точки зрения рыночной перспективы. На этом этапе любая не соответствующая вашим ожиданиям информация, поступающая с рынка, обладает способностью определяться и истолковываться как причиняющая эмоциональное страдание. Дабы избежать болевых ощущений, сознание автоматически нивелирует разницу между ожидаемым и тем, что реально предлагается рынком, происходит это посредством задействования сознательных и подсознательных механизмов защиты.

В результате наступает переживание, которое обычно называют *иллюзией*. Пребывая в состоянии иллюзии, нельзя сохранять объективность и связь с *потоком сиюмоментных возможностей*. Хуже того, вы становитесь подвержены совершению всех типичных трейдерских ошибок (колебания, преждевременное открытие позиций, отказ от предварительного расчета риска, отказ от своевременного закрытия убыточных и

бесперспективных позиций, допущение превращения прибыльной позиции в убыточную, выставление стоп-лосс ордера вблизи уровня входа, открытие слишком крупных позиций и т.п.). Пять фундаментальных истин помогут сохранять нейтральность ожиданий, сосредотачивать внимание *на потоке сиюмоментных возможностей* (отделяя настоящий момент от прошлого), что в итоге выльется в устранение способности совершать типичные ошибки.

Избавившись от них, вы научитесь доверять себе. По мере возрастания доверия к себе будет увеличиваться и уверенность в собственных силах. Чем сильнее уверенность, тем легче будет исполнять сделки, в полной мере и без колебаний используя имеющееся конкурентное преимущество. Пять истин способствуют наработке состояния сознания, которое позволит реально принять все сопутствующие трейдингу риски. За принятием трейдинговых рисков следует преодоление нервного восприятия того или иного результата. Спокойное принятие результата означает переживание свободного, объективного состояния сознания, при котором человек открыт для восприятия и действий в соответствии со всем тем, что предлагает ему рынок в тот или иной момент времени.

Первая цель - это интеграция превалирующего убеждения *«Я объективно идентифицирую мои конкурентные преимущества»*. Вопрос в том, как добиться этого? Как преобразовать себя в человека, способного постоянно думать под углом зрения перспективы рынка?

Процесс трансформации начинается с желания и внутренней готовности перенести внимание на объект желания (самодисциплина). Желание уже само по себе является силой. Оно не обязательно должно совпадать или соглашаться с тем, что вы в настоящее время считаете истинным относительно сущности трейдинга. Ясное желание, прямо направленное на конкретную цель, само по себе является мощным инструментом. Силу желания можно использовать для формирования совершенно новой версии или измерения вашей идентичности, для перенаправления потоков энергии с одних конфликтующих концепций на другие, а также для изменения контекста или полярности ваших воспоминаний для их превращения из негативных в позитивные.

Итак, *пора определиться*. Смысл этих слов в том, чтобы со всей ясностью решить, что нам на самом деле нужно, чего желаем и к чему стремимся; *определившись* и избавившись от мучительных сомнений, мы начинаем двигаться по направлению к цели, и ничто не способно нас свернуть с пути - ни внешние, ни внутренние преграды. Если за нашим решением стоит достаточно мощная сила, ментальная структура может перестроиться буквально мгновенно. Деактивация внутренних конфликтов не является вопросом времени, суть этого процесса - сфокусированное на функциональном (рабочем) начале желание (хотя на то, чтобы определиться, у нас иногда уходит достаточно много времени). В противном случае, если у нас отсутствует ясность желания и убеждения, работу можно выполнить и при помощи техники самодисциплины, но для этого потребуется время и, конечно, желание воспользоваться ею.

Для того чтобы интегрировать превалирующее убеждение *«Я объективно идентифицирую мои конкурентные преимущества»*, вы должны со всей возможной ясностью и четкостью *определиться* с тем, что больше всего желаете стабильности (состояния сознания, для которого характерны уверенность и объективность) в трейдинге. Это совершенно необходимо, ибо всем трейдерам приходится лицом к лицу сталкиваться с чрезвычайно труднопреодолимыми конфликтующими силами. Например, если вы торгуете для того, чтобы испытывать наслаждение при удачном входе в крупное движение, производить впечатление на родственников и друзей, быть героем, удовлетворять свою страсть к случайным успехам, выдавать верные прогнозы или по какой-либо еще причине, не

имеющей ничего общего со стабильной трейдерской работой, то, в конце концов, вы поймете, что сила этих мотиваций будет не просто помехой при выполнении трейдинговых упражнений, с которыми я собираюсь вас ознакомить, но, вполне возможно, она окажется мощной настолько, что вообще отвратит от них.

Помните ребенка, не желавшего иметь ничего общего с другими детьми и играть с собаками? Он, по сути дела, решил жить, не разрешая активного противоречия между минимально заряженным позитивной энергией убеждением, согласно которому не всем собакам присуща агрессивность, и своим негативно заряженным основным убеждением в том, что абсолютно все собаки таят в себе угрозу. Он обладал способностью воспринимать дружелюбный настрой собак, но при этом взаимодействие с ними было для него невозможно. Если он не пожелает изменить энергетический дисбаланс между двумя этими убеждениями, такая ситуация будет сохраняться в течение всей жизни.

Уже для того, чтобы быть в состоянии приступить к процессу, надо очень сильно желать стабильности и стремиться к ней, это поможет подавить мотивации и причины, несоответствующие ведущему к стабильности процессу интеграции убеждений. Четкое и интенсивное желание является обязательным условием того, чтобы процесс заработал с пользой для вас.

Упражнение: обучение трейдингу с конкурентным преимуществом казино

Цель упражнения - убедить себя в том, что трейдинг является простой вероятностной игрой в числа, что делает его чем-то похожим на игровой автомат. На микроуровне результат каждого захода в рынок следует считать случайным и не зависимым от результатов других заходов. На макроуровне результаты серии сделок отличает стабильность.

С вероятностной точки зрения сказанное допускает, что вы как трейдер можете исполнить роль казино, если:

- 1) вы обладаете конкурентным преимуществом, склоняющим часы весов в вашу сторону;
- 2) вы способны на осмысление трейдинга в духе пяти фундаментальных принципов;
- 3) вы можете выполнять необходимые действия на протяжении ряда сделок.

ПОДГОТОВКА К УПРАЖНЕНИЮ

Выбор рынка. Выберите одну активно торгуемую акцию или фьючерсный контракт. Не имеет значения, чем именно торговать, - главное, чтобы инструмент был ликвидным, а маржи было достаточно для открытия, по крайней мере, трехсот акций или трех фьючерсов.

Выбор комбинации рыночных переменных, которые определяют конкурентное преимущество. Это может быть любая торговая система. Выбранная вами система или методология трейдинга может быть математической, механической или визуальной (на основе графических моделей поведения цены). Не имеет значения, разработана ли она вами лично, заимствована или приобретена у других трейдеров; также неважно, сколько времени уйдет, пока вы определитесь с системой. Не стоит быть слишком разборчивым и во что бы то ни стало стремиться заполучить в свои руки самую эффективную из всех существующих торговых систем. Суть упражнения не в их доводке и не в тестировании ваших аналитических талантов.

На самом деле выбранные вами переменные по стандартам, принятым у большинства трейдеров, могут считаться вполне заурядными. То, что вы должны почерпнуть из упражнения, не зависит от того, сколько денег будет заработано при его выполнении.

Упражнение следует рассматривать как некие расходы на обучение. Затраченные на него усилия и время компенсируют потери, которые вы понесли бы в процессе поиска наиболее эффективных конкурентных преимуществ.

В мои планы не входит давать конкретные рекомендации относительно торговых систем и переменных, поскольку, полагаю, мои читатели достаточно искушены в премудростях технического анализа. В любом случае существует множество книг по этой тематике, а сотни разработчиков систем с радостью продадут бы вам свои идеи. Если же вы пытаетесь решить проблему самостоятельно, но испытываете колебания при выборе системы, можете связаться со мной через сайты *markdouglas.com* или *tradinginthezone.com*, и я посоветую, как быть.

Система, на которой вы остановите выбор, должна соответствовать нижеследующим параметрам.

Открытие позиции. Переменные, используемые при определении конкурентного преимущества, должны быть абсолютно точными и выверенными. Система отлаживается таким образом, что не требует от вас принятия субъективных решений или суждений относительно наличия или отсутствия конкурентного преимущества. Если диспозиция рынка соответствует неизменным переменным торговой системы, то вы открываете позицию, если не соответствует, то вы не входите в рынок и берете паузу. Никакие иные внешние или случайные факторы не в состоянии нарушить равновесие.

Выход по стоп-лосс ордеру. При наличии аналогичных условий происходит закрытие неработающей позиции. Методика торговли должна точно указать, какой именно суммой денег надо рискнуть для того, чтобы выяснить, сработает сделка или нет. Всегда существует оптимальная точка, прохождение которой настолько снижает шансы на прибыльное закрытие, особенно относительно потенциала возможной прибыли, что лучше согласиться с убытком, закрыться и начинать готовиться к следующему входу в рынок. Разумнее позволить рынку самому определиться с оптимальной точкой, а не использовать произвольно выбранную сумму в долларах, которую вы соглашаетесь поставить на кон при открытии позиции.

В любом случае, какую бы систему вы ни выбрали, ей должна быть присуща абсолютная точность, не требующая принятия субъективных решений. Внешние и случайные факторы не должны оказывать влияние на равновесие.

Временной масштаб. Выбранная вами методика трейдинга может использоваться на ценовых графиках любых временных масштабов, но при одном обязательном условии: сигналы на открытие и закрытие позиции должны основываться на одном и том же временном масштабе. Например, при использовании переменных, выявляющих графическую модель сопротивления или поддержки на 30-минутном графике, расчет уровней риска или фиксирования прибыли также должен производиться по 30-минутному графику.

Впрочем, торговля по тому или иному временному масштабу не исключает задействование других графиков в качестве фильтров. Скажем, в качестве фильтра используется правило, в соответствии с которым трейдер открывает позиции исключительно в направлении преобладающей на рынке тенденции. Старая трейдерская аксиома гласит: «Тренд - ваш друг» (*The trend is your friend*). Это означает высокую вероятность успеха при торговле в соответствии с общим направлением изменения цены, если, конечно, она не двигается в ограниченном диапазоне. Наименее рискованной сделкой с высокой вероятностью прибыли является покупка на низах при восходящей тенденции или продажа на ценовых пиках при нисходящей тенденции.

Для иллюстрации работы правила представим, что вы определились с точным способом идентификации моделей сопротивления и поддержки на получасовых графиках - этот способ

и стал вашим конкурентным преимуществом. Согласно правилу, открываться допустимо лишь в направлении превалирующей рыночной тенденции. Наличие на рынке тенденции определяется по серии повышающихся ценовых максимумов и минимумов при восходящей тенденции или по серии снижающихся максимумов и минимумов при нисходящей тенденции. Чем больше временной масштаб графика, тем существеннее тенденция и поэтому вырисовывающаяся на дневных графиках картина намного важнее той, что мы наблюдаем на 30-минутных графиках. Следовательно, дневной тенденции надо отдавать предпочтение и считать ее главной по сравнению с получасовой.

Для определения направления превалирующей тенденции анализируются дневные графики. При восходящем тренде следует дожидаться коррекции к уровню поддержки, прочерченном на 30- минутном графике. Здесь вы станете покупателем. С другой стороны, если на дневных графиках цена спускается, надо подождать, пока она не устроит ралли к уровню сопротивления на 30-минутном графике, и оттуда продавать.

В условиях нисходящей рыночной тенденции вашей целью должно быть определение возможной высоты коррекционного подъема, не нарушающего общей гармонии трендового движения. При восходящей рыночной тенденции целью является определение возможной глубины коррекционного спуска на внутридневных графиках, который поставил бы под вопрос продолжение общей тенденции. С такими внутридневными уровнями поддержки и сопротивления иметь дело относительно безопасно, ибо связанный с ними риск не столь велик, поскольку пробитие коррекционных уровней позволит сделать вывод о том, что позиция не сработает.

Фиксирование прибыли. Можете верить или нет, но трейдеру, поставившему перед собой цель добиться стабильности результатов, сложнее всего бывает овладеть мастерством своевременного фиксирования прибыли. Баланс нарушается множеством личностных, подчас чрезвычайно запутанных психологических факторов, а также степенью эффективности рыночного анализа. К сожалению, в рамках одной книги невозможно поднять и, тем более, разрешить все вопросы этой сложной матрицы. Специально отмечаю сложность проблемы, дабы те из вас, кто готов казнить себя за дурную привычку не брать деньги со стола, не очень нервничали и попытались расслабиться. Даже после того как удастся овладеть всеми другими навыками, пройдет еще очень много времени, пока вы сумеете преодолеть это препятствие.

Не отчаивайтесь. Есть способ наработки системы фиксирования прибыли, который, по крайней мере, сообразен духу пятого принципа стабильности (*«Я плачу себе по мере того, как рынок генерирует доступные мне возможности делания денег»*). Формирование внутреннего убеждения в том, что вы являетесь стабильно успешным трейдером, невозможно без переживания опыта, который ему бы соответствовал. Поскольку целью убеждения является стабильный успех, чрезвычайно важно то, как вы фиксируете прибыль по успешной сделке.

Это единственная часть упражнения, при выполнении которой от вас потребуются определенная доля осмотрительности и осторожности. Основополагающая предпосылка заключается в том, что трейдер никогда не знает, как долго будет продолжаться движение, благоприятствующее открытой позиции. Рынки редко когда ходят по прямой линии вверх или вниз. (Явным исключением из этого правила служит пример многих торгуемых в системе NASDAQ акций, в 1999 году провалившихся в пропасть). Обычно за подъемом цены всегда следует некая коррекция, которая *съедает* часть бычьего движения, после чего цена поднимается и компенсирует недавние потери.

Такие коррекционные движения цены серьезно усложняют вам пребывание в прибыльной позиции. Лишь чрезвычайно изощренным и объективным аналитикам по силам

провести различие между стандартной коррекцией, во время которой рынок сохраняет потенциал для продолжения движения в направлении изначальной тенденции, и коррекцией, при которой этот потенциал сильно уменьшается или вообще сходит на нет.

Если вы не знаете, сколь далеко собирается идти рынок в нужном для вас направлении, как тогда определить временной момент и уровень цены для фиксирования прибыли? Ответ зависит от способности считывать рыночную информацию и верно рассчитывать момент для закрытия позиции. При отсутствии способности объективно оценивать состояние рынка лучше всего разделить позицию на три или даже четыре части и постепенно закрывать их по мере движения рынка в благоприятном направлении. Поэтому при работе с фьючерсами минимальный размер позиции должен составлять три или четыре контракта. В случае с акциями минимальная позиция должна быть кратна трем или четырем.

Таков мой способ выхода из прибыльной позиции. Когда я начал заниматься трейдингом, у меня вошло в привычку регулярно анализировать результаты торговли; особенно тщательно я это проделывал в течение первых трех лет, с 1979 по 1981 годы. Помимо всего прочего оказалось, что я редко когда закрываю позицию с убытком до того, как цена хоть чуточку не пройдет в устраивающем меня направлении. В среднем лишь одна из десяти сделок оборачивалась мгновенным убытком. В случае 25-30 процентов сделок, которые, в конце концов, закрывались в минус, цена перед закрытием проходила несколько пунктов в моем направлении. Я рассчитал, что имея я привычку прикрывать, по крайней мере, третью часть открытой позиции каждый раз, когда рынок одаривает меня этими тремя-четырьмя тиками, то аккумулированная к концу года прибыль с лихвой покрывала бы все накладные расходы по торговле. С тех пор и по сегодняшний день я, не колеблясь, прикрываю часть позиции, как только рынок дает мне возможность зафиксировать плюс. Величина прибыли зависит от рынка, сумма каждый раз бывает разной. Например, позицию по фьючерсам на бонды я закрываю при четырех тиках прибыли, а по фьючерсам на фондовый индекс S&P 500 (Standard & Poor's 500) закрываю треть позиции, когда в прибыли от одного до полутора полных пунктов.

При торговле фьючерсами на бонды мой риск ограничивается не более чем шестью тиками - этого бывает достаточно для понимания бесперспективности сделки. Вот как я управляюсь с открытыми тремя контрактами: если после открытия позиции цена сразу же идет против меня, не давая шанса частично закрыться с четырьмя тиками прибыли, то приходится ставить стоп-лосс ордер на 18 тиках, впрочем, как уже отмечалось, такое редко случается. Чаше цена проходит какое-то небольшое расстояние в нужном направлении перед тем, как развернуться и идти против моей позиции. Имея по крайней мере четыре тика прибыли, я закрываю один из трех контрактов. Теперь я сократил общий риск по двум оставшимся контрактам на 10 тиков. Если рынок вынудит меня закрыть два контракта с убытком, я потеряю в общей сложности 8 тиков.

Предположим, рынок не развернулся и продолжил движение в благоприятном направлении: в таком случае я зафиксирую прибыль по второй трети позиции на заранее рассчитанном уровне цены. Как правило, вторая цель определяется с учетом уровней сопротивления или поддержки на долгосрочных графиках или при тестировании недавних ценовых максимумов или минимумов. При фиксировании прибыли по второй трети позиции стоп-лосс ордер передвигается на уровень открытия позиции. Теперь прибыль уже гарантирована и не зависит от того, что случится с последней третью позиции.

Выражаясь иначе, теперь я имею *возможность с нулевым риском*. Никакими словами не выразить, насколько важно для вас испытать состояние *возможности с нулевым риском*. Выстроив подобную ситуацию, можно чувствовать себя спокойно: прибыль почти

гарантирована, ей может воспрепятствовать разве что редко случающееся (обычно после выхода неожиданных новостей) движение с разрывом (гэпом), вследствие которого стоп-лосс ордер исполнится с большим проскальзыванием. Если при нормальных обстоятельствах отсутствует возможность убытка, вы узнаете, что значит переживание свободного и расслабленного состояния сознания.

Для лучшего понимания этого представьте себя держащим прибыльную позицию, также представьте, что на рынке произошло довольно значительное движение в направлении открытой вами позиции, но вы не зафиксировали прибыль в расчете на продолжение праздника. Однако вместо того, чтобы развивать дальше движение, цена разворачивается и начинает приближаться к уровню входа. Вас охватывает паника, и вы закрываете сделку, не желая упускать в убыток позицию после того, как она была в приличном плюсе. Сразу после закрытия рынок вновь отскакивает и продолжает движение в направлении недавно закрытой позиции. Если бы вы зафиксировали прибыль по двум третям позиции, то она оказалась бы безубыточной, соответственно, не было бы никакого чрезмерного волнения, спровоцировавшего выход из рынка на волне эмоций.

Третью моей позиции все еще открыта. Что теперь? Надо рассчитать наиболее вероятный уровень, на котором рынок может остановиться. Как правило, это какой-то значительный ценовой максимум или минимум на крупномасштабных графиках. В случае длинной позиции яставляю ордер на закрытие непосредственно под уровнем, а когда держу короткую позицию - над уровнем. Уровень для выставления ордеров точно не совпадает со значением уровней сопротивления или поддержки, так как я не собираюсь выжимать из рынка все до последнего тика. Опыт многих лет трейдинга привел меня к пониманию, что это того не стоит.

Еще одним фактором, который непременно следует учитывать, является ваше соотношение прибыли к риску. Коэффициент прибыли к риску указывает на долларовое выражение соотношения риска потери к потенциалу возможной прибыли. В идеале пропорция соотношения прибыли к риску должна быть не меньше 3:1, из чего следует, что вы рискуете одним долларом на каждые три доллара прибыли. Если конкурентное преимущество и метод закрытия позиции дает трехкратное превосходство прибыли над риском, даже менее 50 процентов закрытых с прибылью сделок позволят стабильно зарабатывать на рынке деньги.

Соотношение прибыли к риску, равное 3:1, считается идеальным. Однако при выполнении данного упражнения его соблюдать не обязательно, равно как и степень эффективности закрытия прибыльных позиций. Делайте все возможное для того, чтобы закрываться на приемлемых уровнях, когда рынок дает вам прибыльную возможность. Каждая часть позиции, закрываемая в плюс, способствует формированию убеждения, согласно которому вы являетесь стабильным трейдером. По мере того, как это убеждение будет становиться сильнее, будут улучшаться и показатели трейдинга.

Торговый объем выборки. Фактически типичный трейдер живет или умирает (эмоционально) в соответствии с результатом последней сделки. Если она была удачной, он с радостью устремляется навстречу следующей сделке, если нет, то перспективность торговой системы немедленно ставится под сомнение. Для того чтобы разобраться, какие именно переменные работают и насколько хорошо, мы нуждаемся в системном подходе, не учитывающем какие-либо случайные переменные. Следовательно, необходимо расширить наше определение успеха или неудачи, отказаться от ограниченной точки зрения типичного трейдера и оценивать торговлю на основании объемов выборки в 20 и более сделок.

Основой любого конкурентного преимущества, в пользу которого совершается выбор,

является ограниченное число рыночных переменных или особенности взаимозависимости этих переменных, которые оценивают потенциал возможного бычьего или медвежьего движения рынка. Перспектива рынка такова, что любой трейдер, имеющий возможность открытия или закрытия позиции, может воздействовать на цену в качестве силы и, следовательно, его можно считать переменной величиной рынка. Никакое конкурентное преимущество и никакая техническая система не в состоянии учесть каждого трейдера с его мотивацией для входа или выхода из рынка. Как следствие, любой определяющий конкурентное преимущество набор переменных рынка схож с моментальным снимком рынка и, соответственно, охватывает лишь ограниченное число предоставляющихся возможностей.

Практическое применение какого-либо набора переменных может оставаться эффективным в течение определенного периода времени, но рано или поздно степень их эффективности начнет понижаться. Причина в том, что со временем динамика взаимодействия между всеми участниками рынка неизбежно претерпевает изменения. Старые трейдеры уходят с рынка, приходят новые, имеющие свою особую точку зрения на то, какой уровень цены следует считать высоким, а какой - низким. Эти изменения мало-помалу трансформируют динамику рыночных движений. Никакой моментальный снимок (жесткий набор переменных) не в состоянии учесть все эти неувловимые изменения.

Можно ввести поправку на эти едва уловимые изменения динамики рыночных движений и продолжать придерживаться системного подхода, продолжая торговлю с учетом объема выборки. Ваш объем выборки должен быть довольно велик, чтобы стало возможным адекватное тестирование набора переменных, но в то же время достаточно мал, что позволит заметить снижение уровня эффективности еще до того, как будет потеряна значительная сумма денег. Мой опыт свидетельствует в пользу объема выборки в 20 сделок, который с одинаковым успехом отвечает обоим требованиям.

Тестирование. После того как вы определились с набором отвечающих вышеозначенным характеристикам переменных, надо опробовать их в работе. Если у вас имеется соответствующая компьютерная программа, значит, вы уже знакомы с этой техникой. В отсутствие тестирующей программы придется либо переслать кому-нибудь переменные для их апробирования, либо оплатить услуги службы тестирования. Если нужны рекомендации, свяжитесь со мной через сайт *markdouglas.com* или *tradingthezone.com*. Во всяком случае, не забывайте о том, что целью упражнения является овладение способностью мыслить объективно (как если вы были бы оператором казино), и в качестве средства достижения этого используется трейдинг. Рабочие характеристики вашей системы на данном этапе не столь важны - куда более важно получить четкое представление о том, чего можно ожидать от соотношения числа прибыльных сделок к числу убыточных сделок в объеме выборки.

Принятие риска. Упражнение требует знать заранее обо всех рисках по каждой из 20 сделок вашего объема выборки. Как известно, знание о рисках и их принятие - разные вещи. Вы должны в высшей степени комфортно чувствовать себя относительно долларового выражения риска, который присущ этому упражнению. Поскольку в процессе выполнения упражнения используется объем выборки из 20 сделок, то потенциальный риск подразумевает возможность убытка по всем 20 сделкам. Это наихудший сценарий. Вероятность подобного развития событий ничтожно мала - с таким же успехом можно ожидать закрытия с прибылью всех 20 сделок. Тем не менее такая возможность существует, поэтому ее нельзя сбрасывать со счетов. Следовательно, надо спланировать упражнение так, чтобы вы могли принять риск убытков (в его долларовом выражении) по всем 20 сделкам.

Например, при работе с фьючерсами на индекс S&P настройка вашей торговой системы

может допускать трехпунктовое движение против открытой позиции по каждому контракту - это тот риск, с которым приходится мириться для того, чтобы разобраться в действительности и перспективах позиции. Так как по условиям упражнения входить в рынок следует не менее чем тремя контрактами, величина общей подверженности риску по одной сделке составляет 2250 долларов США (если вы работаете с большими контрактами, а не с мини-контрактами). Закрытие всех 20 сделок с убытком результируется в потерю 45 тысяч долларов. Возможно, трудно будет сохранять спокойствие в процессе выполнения упражнения при мысли о том, что рискуете 45 тысячами долларов.

Риск можно сократить, перейдя на торговлю фьючерсными мини-контрактами (e-mini) на индекс S&P. Стоимость одного пункта у них в пять раз меньше, чем у больших контрактов, поэтому риск по каждому контракту составит 450 долларов, а совокупный риск по всему объему выборки - 9 тысяч долларов. С акциями можно проделать то же самое: сокращайте число торгуемых акций до тех пор, пока не перестанете бледнеть при мысли о долларовом выражении совокупного риска.

Хотелось бы, чтобы вы привели параметры риска в соответствие с уровнем, вызывающим ощущение психологического комфорта. Если на основании аналитических выкладок вы определили трехпунктовый риск по фьючерсу на индекс S&P как оптимальную дистанцию, которую цена может пройти против инициированной позиции для того, чтобы убедить вас в бесперспективности нахождения в рынке, тогда оставьте эти три пункта без изменений. Коррекция переменной оправдана лишь с точки зрения технического анализа.

Если после принятия всех возможных мер по сокращению размера позиций вы все еще не в состоянии смириться с перспективой убытка по всем 20 сделкам, я советую выполнить упражнение на учебном счету какой-либо брокерской компании. Весь процесс выставления и снятия заказов, включая их исполнение и брокерские отчеты по сделкам, ничем не отличается от реальной торговли с той лишь разницей, что ордера не выводятся на рынок. Следовательно, деньгами вы не рискуете.

Демонстрационный счет является хорошим подспорьем для практики в режиме реального времени, он также идеально подходит для тестирования торговых систем. Подобные услуги предоставляются многими брокерскими фирмами, но лучше всего нашей задаче отвечает учебный счет на сайте *Auditrack.com*.

Выполнение упражнения. Определившись с набором переменных, соответствующих вышеозначенным характеристикам, точно рассчитав, какой суммой денег надо рискнуть, чтобы выяснить, сработает сделка или нет, разработав план фиксирования прибыли и выяснив возможный коэффициент отношения прибыли к убытку по объему выборки, можно считать, что вы уже готовы приступить к выполнению упражнения.

Правила просты: торгуйте в точном соответствии с параметрами разработанной системы. Под этим подразумевается торговля выборками из 20 сделок, поэтому воздержитесь от выводов на основании пары сделок и помните, что результат тестирования должен включать прибыли и убытки по 20 сделкам. Нельзя отклоняться от цели, уступать воздействию любых иных внешних факторов или корректировать определяющие конкурентное преимущество переменные до тех пор, пока не завершится торговля всем объемом выборки.

Выполнение упражнения с определяющими конкурентное преимущество жесткими переменными, относительно фиксированными ставками и обязательством пройти до конца всю серию выборки равнозначно созданию торговой системы, которая дублирует принцип работы казино. Почему операторам казино удается стабильно зарабатывать деньги на событиях со случайным исходом? Им известно, что при крупных сериях казино всегда имеет

преимущество. Они также знают, что для его реализации необходимо участвовать в каждой раздаче. У них нет возможности выбора раздач блэк-джека и партий в кости или рулетку, и они не озабочены проблемой прогнозирования исхода каждого отдельного игрового события.

Вера в пять фундаментальных истин и в то, что трейдинг - это вероятностная игра поможет выполнить упражнение без видимых усилий, потому что ваше намерение пройти весь объем выборки и вера в вероятностную сущность трейдинга будут полностью гармонизировать друг с другом. Как следствие, не будет никакого страха, сопротивления и отвлекающих мыслей. Что может помешать выполнить без каких-либо оговорок и колебаний то, в чем вы нуждаетесь? Ничего!

С другой стороны, возможно, вы еще не догадались о том, что это упражнение должно организовать лобовое столкновение желания объективно мыслить категориями вероятностей со всеми противящимися ему внутренними силами. Масштаб трудностей, с которыми придется столкнуться в процессе его выполнения, прямо пропорционален интенсивности присущих вам внутренних конфликтов. В той или иной степени вы испытаете прямо противоположное тому, что было описано в предыдущем параграфе. Не удивляйтесь, если первые несколько попыток выполнить упражнение окажутся провальными.

Как справиться с этими конфликтами? Практикуйте самонаблюдение и используйте метод самодисциплины для переориентации цели. Напишите на листке бумаги список пяти фундаментальных истин и семи принципов стабильности и всегда держите его перед собой во время трейдинга. Неустанно повторяйте их как мантру, с чувством внутреннего убеждения. Каждый раз, заметив, что думаете, говорите или делаете что-то, не соответствующее вышеозначенным истинам и принципам, признавайте наличие конфликта. Не пытайтесь отрицать существование противодействующих сил. Они являются частью вашей психики и стремятся отстоять свою версию истины.

Добившись этого, перенаправьте вектор внимания на то, чего пытаетесь добиться. Если вашей целью является способность мыслить объективно, разрушите ассоциативную связь (это позволит оставаться в *потоке сиюмоментных возможностей*), переступите через страх ошибиться, потерять деньги, упустить благоприятную возможность для входа в рынок или фиксирования прибыли. Это позволит прекратить ошибаться и обрести уверенность в собственных силах - и тогда вы будете точно знать, что следует делать. Старайтесь более тщательно следовать вами же установленным правилам и системе торговли. Четкое выполнение всех правил и концентрация на пяти фундаментальных принципах рано или поздно разрешит все внутренние конфликты относительно сущности трейдинга.

Каждое действие, подтверждающее какую-либо из пяти фундаментальных истин, лишает энергии конфликтующие убеждения и при этом не только добавляет сил ее убеждению в вероятностный характер трейдинга, но и усиливает способность достижения стабильных результатов. В конечном итоге новые убеждения обретут мощь и позволят без сознательных усилий думать и действовать сообразно поставленным целям.

Вы непременно достигнете знания о том, что мышление категориями вероятностей является функциональной частью вашей идентичности, когда сможете пройти через объем выборки в 20 и более сделок без каких-либо сложностей, сопротивления и конфликтующих мыслей, отвлекающих внимание от действий, совершения которых требует механическая система. Лишь тогда вы будете готовы для перехода на более продвинутые субъективный или интуитивный этапы трейдинга.

Старайтесь избежать преждевременных заключений относительно того, сколько времени уйдет на прохождение по крайней мере одного объема выборки в строгом соответствии с планом, без каких-либо отклонений, сбивающих с толку мысли и колебаний. Это займет столько времени, сколько нужно.

Профессиональному игроку в гольф может понадобиться нанести по мячу десять тысяч ударов, пока точное сочетание движений при взмахе клюшкой не отложится в мышечной памяти, после чего удар будет наноситься бессознательно.

Неустанно пробивая на тренировке по мячу, вы не играете матч с соперником и не участвуете в большом турнире. Вы совершаете эти действия, так как верите в то, что овладение навыками и практика поможет выигрывать. Процесс обучения трейдера стабильности по сути ничем не отличается от спортивной тренировки.

Желаю процветания. Пожелал бы и удачи, но она не понадобится, если вы хорошо поработаете над обретением надлежащих навыков.

Ваше мнение относительно трейдинга

1. Для того чтобы зарабатывать трейдингом, необходимо точно знать, как будет вести себя в дальнейшем рынок.

Согласен Не согласен

2. Иногда я ловлю себя на мысли, что должен быть какой-то иной способ, чтобы торговать безубыточно.

Согласен Не согласен

3. Главным назначением анализа рынка для трейдера является зарабатывание денег.

Согласен Не согласен

4. Убытки являются неизбежной составляющей трейдинга.

Согласен Не согласен

5. Перед совершением сделки я всегда рассчитываю риск.

Согласен Не согласен

6. Приходится платить некую цену, чтобы выяснить дальнейшие намерения рынка.

Согласен Не согласен

7. Никогда не открою сделку, если я не уверен в ее благополучном исходе.

Согласен Не согласен

8. Чем больше трейдер узнает о рынке и об особенностях его поведения, тем легче становится совершать сделки.

Согласен Не согласен

9. Моя торговая система дает четкие сигналы для входа и выхода из рынка.

Согласен Не согласен

10. Даже при наличии четкого сигнала на переворот в противоположную позицию мне трудно выйти из сделки и войти в новую сделку.

Согласен Не согласен

11. Периоды стабильного успеха чередуются у меня с резкими падениями баланса по торговому счету.

Согласен Не согласен

12. Когда я только начинал торговать, мои действия были совершенно бессистемными и хаотичными - случайные успехи чередовались с серьезными неудачами.

Согласен Не согласен

13. Подчас я ловлю себя на мысли, что рынок что-то имеет лично против меня.

Согласен Не согласен

14. Несмотря на все усилия, мне бывает трудно расстаться с негативными переживаниями и залечить эмоциональные раны.

Согласен Не согласен

15. Я придерживаюсь принципа управления деньгами, согласно которому я беру прибыль всегда, как только это позволяет сделать рынок.

Согласен Не согласен

16. Работа трейдера заключается в выявлении моделей (ценовых фигур) поведения рынка, которые представляют возможность для совершения сделок, с последующим определением риска, который придется принять на себя для того, чтобы выяснить, сработают ли они на этот раз столь же успешно, как и в прошлом.

Согласен Не согласен

17. Иногда я ощущаю себя жертвой рынка.

Согласен Не согласен

18. Когда я торгую, то стараюсь сфокусироваться на каком-то одном временном масштабе ценовых графиков.

Согласен Не согласен

19. Для успешного трейдинга требуется гибкое мышление, большинству людей не присущее.

Согласен Не согласен

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

Согласен Не согласен

21. Много раз было так, что я держал прибыльную сделку, и, даже когда становилось понятно, что движение заканчивается, я так и не смог зафиксировать прибыль.

Согласен Не согласен

22. Независимо от величины прибыли по сделке, результат редко приносит мне удовлетворение, и меня не покидает ощущение, что можно было заработать больше.

Согласен Не согласен

23. При совершении сделки я полон воодушевления и меня переполняют позитивные мысли о будущей прибыли, какой бы она ни была.

Согласен Не согласен

24. Важнейшая составляющая успеха в трейдинге - убеждение в собственной способности работать стабильно.

Согласен Не согласен

25. Появись у вас возможность мгновенно овладеть каким-либо трейдерским навыком, на чем вы остановили бы свой выбор?

26. Я часто провожу беспокойные бессонные ночи, думая о рынке.

Согласен Не согласен

27. Входили ли вы когда-нибудь в рынок лишь потому, что опасались пропустить движение?

Да Нет

28. Мне нравится ощущать совершенство моих сделок, но такое случается нечасто. Когда

у меня все получается отлично, я настолько преисполнен радости и энтузиазма, что этот позитив полностью перекрывает последующие неудачи.

Согласен Не согласен

29. Случается ли вам планировать сделки, которые никогда не будут исполнены, и исполнять сделки, которые вы не планировали?

Да Нет

30. В нескольких предложениях выразите свои мысли относительно того, почему, на ваш взгляд, большинство трейдеров не могут заработать деньги на рынке или не в состоянии сохранить заработанное.
