

БРЕТТ СТИНБАРДЖЕР

ПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА



ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

*The Psychology of Trading:
Tools and Techniques for Minding
the Markets*

Когда трейдинг становится частью вашей жизни, ваша жизнь неизбежно начинает оказывать влияние на трейдинг. Все переживания, выпадающие на вашу долю, неминуемо оказывают влияние на результаты вашей торговли.

А. Элдер



Детали акции: www.fibo.ru/bonus
Откройте счет в FIBO и получите бонус 25%

**ВАШ ПРОМОКОД
PT31102012**

Альпина. Бестселлер (Инвестиции)

Бретт Стинбарджер

**Психология трейдинга.
Инструменты и методы
принятия решений**

«Альпина Диджитал»

2003

Стинбарджер Б.

Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений
/ Б. Стинбарджер — «Альпина Диджитал», 2003 — (Альпина.
Бестселлер (Инвестиции))

Эта книга о трейдинге и о том, как трейдеры могут определять и
нейтрализовать психологические проблемы, мешающие успешной торговле.
Ведь познать себя столь же важно, как познать рынок, – утверждает автор.
Цель этой книги состоит в том, чтобы помочь вам идентифицировать свои
стереотипы успеха и неудачи и научиться лучше их контролировать.

© Стинбарджер Б., 2003

© Альпина Диджитал, 2003

Содержание

Предисловие к русскому изданию	6
Предисловие	8
Благодарности	10
Введение	12
Глава первая	14
Путь к успеху в производстве автомобилей	15
Сью, оставшаяся в живых	16
Как люди справляются с потерями	17
Боль от измены самому себе не проходит	18
Поиск решений под грузом проблем	20
Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий	22
Против течения вместе со Сью	23
Находим решения	25
Бесстрашный анализ трейдинга	26
Анализ решений	29
Осуществление решений	31
Заключение	34
Глава вторая	35
Неудачник Кен	36
Диверсификация в жизни и на рынках	39
Психология паралича	41
Решения и неопределенность	43
Изменение формулы риска и вознаграждения	45
Смещение риска и вознаграждения в трейдинге	47
Музыка, настроение и модулирующий аккорд	48
Модулирующий аккорд Тома	49
Сломать рутину	51
Ломка рутины в трейдинге	52
Заключение	55
Глава третья	56
Интервью из ада	57
Наблюдение за моделями	59
Как активировать «внутреннего наблюдателя»	62
Трейдинг по правилам	64
Измерьте свою эмоциональную температуру	66
Как сделать себе прививку от стресса	68
Усилия и эмоциональные изменения	70
Трейдер как наркоман: нарушение стопов	72
Как научиться соблюдать правила в трейдинге	73
Использование эмоций для торговли в противоход	75
Заключение	77
Глава четвертая	79
Самые сильные очки в мире	80
Фил, заядлый трейдер	83
Конец ознакомительного фрагмента.	84

Бретт Стинбарджер

Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений

Издано при содействии Международного Финансового Холдинга FIBO Group, Ltd.

Переводчик *А. Шматов*

Редактор *В. Мылов*

Руководитель проекта *А. Половникова*

Корректор *С. Чупахина*

Компьютерная верстка *С. Новиков*

© Brett N. Steenbarger, 2003. Опубликовано по лицензии John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2013

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

* * *

Посвящается Марджи, которая сделала все это возможным

Предисловие к русскому изданию

Психология играет огромную роль в деле достижения максимального результата в любой области. В большом спорте, будь то фехтование или тяжелая атлетика, в критический момент может оказаться недостаточно отменной физической формы и безукоризненной техники, если спортсмен не сумел (или не сумели его наставники) правильно настроиться на решающее выступление.

В армии уровень так называемого «боевого духа» солдат тоже зачастую определяет исход сражения, и горстка слабо вооруженных, но стойких храбрецов может разбить и обратить в бегство войска превосходящего в численности противника.

Трейдинг – та же война, только с самим собой.

О роли психологии в трейдинге написаны десятки книг и придуманы сотни афоризмов. Большинство корифеев едины во мнении, что именно в дебрях психологических установок трейдера кроются как причины успехов, так и корни систематических неудач.

«Многие экономисты пытались торговать на фьючерсных рынках, используя фундаментальный подход, и обычно они в конце проигрывали. Проблема здесь в том, что рынки работают, опираясь больше на психологию, чем на фундаментальные факторы, – утверждает Эл Вайс в книге Джека Швагера “Новые маги рынка”. – Рынки полностью основаны на человеческой психологии, и, строя графики рынков, вы лишь преобразуете человеческую психологию в графическую форму».

Когда трейдинг становится частью вашей жизни, ваша жизнь неизбежно начинает оказывать влияние на трейдинг. Все переживания, выпадающие на вашу долю, неминуемо оказывают влияние на результаты вашей торговли. Вы оказываетесь под властью эмоций, а «эмоциональная игра – бич неудачников» (А. Элдер). Страдает способность адекватно оценивать рыночную ситуацию, принимать хладнокровные решения – и вот вы уже повторяете прежние ошибки.

В США очень популярна психотерапия – если в жизни что-то «поломалось», люди спешат за помощью к профильному специалисту. И это правильно – не стоит рассчитывать, что вы в состоянии решить все свои проблемы в одиночку. А вот куда идти тому, у кого хронически не ладится торговля?

Никуда идти не нужно. Знакомьтесь – Бретт Стинбарджер, доктор философии, профессор Медицинского университета штата Нью-Йорк в Сиракузах, специалист в области психиатрии и бихевиоризма, один из директоров Kingstree Trading, LLC (Чикаго), а также автор книги, которую вы держите в руках. В ней – уникальный сплав опыта психотерапевта и практикующего трейдера. Рассказывая простым языком случаи из своей медицинской практики, доктор Стинбарджер указывает нам на очевидные параллели с биржевой игрой. Но самое главное: автор показывает, как можно использовать в трейдинге те же принципы психологической помощи, которые помогли его пациентам найти выход из непростых жизненных ситуаций. В определенном смысле эту книгу можно считать «справочником по нервным расстройствам трейдеров». Бретт Стинбарджер не был бы доктором, если бы не испытал свои методы лечения на самом себе, произведя перед этим безжалостный анализ своего поведения в торговле. Читая эту часть книги, нет-нет да и улыбнешься: «как с меня писано».

Прочитайте эту книгу – потраченное время обязательно окупится. Даже если вы давно победили своего собственного дракона и торгуете в свое удовольствие – вам просто понравится стиль изложения. А некоторые мысли доктора Стинбарджера достойны того, чтобы украсить цитатник любого трейдера: *«Психологически грамотные трейдеры создают модели самих себя в наилучшей форме и затем сознательно стремятся следовать им. Великий человек, сказал однажды Ницше, это актер, разыгрывающий свой собственный идеал. Это замечательная*

формула и для жизни, и для успеха на рынке – станьте актером в спектакле по пьесе из ваших самых высоких устремлений».

*Олег Бурцев,
руководитель аналитического отдела
МФХ FIBO Group*

Предисловие

*Истинную меру своего богатства мы находим
в наших долгах другим.*

Эпиграфом к этой книге могли бы послужить слова: «Трейдинг – это жизнь в мини-атюре»¹. В трейдинге, как и в жизни, мы преследуем некие ценности. И в трейдинге, и в жизни мы управляем рисками в процессе этого преследования, упуская возможности и получая убытки. То, как мы стремимся к ценностям и справляемся с рисками, определяет наш личный и профессиональный успех.

Нередко наша реакция на неопределенность результата мешает достижению целей. В карьере, романтических отношениях и трейдинге мы сами повторяем пагубные модели поведения: обрываем многообещающие ситуации и цепляемся за невыгодные. Не имеет значения, что мы добродетельные, трудолюбивые и во всех иных отношениях успешные люди. Не имеет значения, что мы посетили все последние семинары, прочитали самые популярные книги и купили все лучшие торговые инструменты. Не умея справляться с риском, мы ослабим свои усилия по достижению целей и не сможем добиться успеха, который иначе мог бы принадлежать нам – и как трейдерам, и как людям.

Около 130 человек ежегодно за последние 20 лет обращались ко мне за психотерапевтическими услугами. Почти все они вели активный образ жизни и работали в сферах, предъявляющих высокие требования к профессиональным качествам. За годы практики я понял, что проблемы врачей, управленцев, студентов и трейдеров удивительно схожи. Подобные стереотипы возникают, когда стратегии управления эмоциональным риском – усилия с целью минимизировать боль и максимизировать удовольствие – не позволяют успешно перемещаться по матрице рисков и вознаграждений жизни. Каждая типичная проблема, с которой мы сталкиваемся, является следствием попытки повторить некий прошлый успех, уже изживший свою ценность. Наоборот, модели поведения, созданные в ответ на новые вызовы жизни, приводят к успеху. У нас больше всего шансов достигнуть целей тогда, когда мы можем оторваться от бессмысленного повторения прошлого и выработать свежие решения жизненно важных проблем.

Цель этой книги состоит в том, чтобы помочь вам идентифицировать свои стереотипы успеха и неудачи и научиться лучше их контролировать. Я искренне надеюсь, что конкретные примеры, исследования и идеи, содержащиеся на этих страницах, снабдят вас интеллектуальными и эмоциональными способностями, которые позволят вам проанализировать себя и изменить свой подход к проблеме риска и вознаграждения в жизни.

Последующие страницы могут помочь вам развить новые методы мышления, восприятия и действия; но они не помогут творить чудеса. Никакая психологическая помощь не заменит трейдеру конкретных торговых планов, проверенных на различных рынках. Как очень точно подметил Роберт Крауц в своем интервью с Джеком Швагером в книге «Новые маги рынка» (New Market Wizards)², сами по себе методы самоусовершенствования могут сделать вас выдающимся трейдером не в большей степени, чем великим шахматистом или звездой бейсбола. Научиться справляться с рынками вы сможете только тогда, когда сами погрузитесь в рынки.

¹ Термин «трейдинг» используется в этой книге для обозначения всех активных форм управления частными финансовыми инвестициями. Любой человек, пытающийся выбирать время для осуществления инвестиций, будь то на часовых, дневных, недельных или месячных данных, является трейдером.

² Швагер Дж. Новые маги рынка. Беседы с лучшими трейдерами Америки. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

Действительно, в некотором смысле процесс разработки и тестирования рыночных стратегий является лучшим из всех методов развития позитивной психологии трейдинга. Многие трейдеры терпят неудачу с механическими системами просто потому, что не могут вынести неизбежные периоды проседания или отсутствия результатов. Создавая и проверяя свои собственные подходы к рынку, вы развиваете внутреннее понимание того, как эти методы работают. Когда рынок «пускает крученный мяч», ваше замешательство быстрее вытесняется ощущением того, что «мы это уже проходили». *Ничто* не заменит уверенности, рожденной опытом.

Однако трудно преуменьшить степень, до которой трейдеры, использующие идентичные методы торговли, могут достигать невероятно различных результатов. Обладание правильными инструментами является необходимым, но недостаточным условием успеха. Как отмечал Крауц, трейдеры необъяснимым образом раз за разом воспроизводят в своей торговле разрушительные эмоциональные стереотипы. Такие действия способны пустить под откос даже наиболее тщательно выстроенные и выверенные системы.

Одна из важных целей этой книги состоит в том, чтобы помочь вам подойти к трейдингу так, как психолог подходит к своим пациентам. Я называю это «торговлей с кушетки», что означает умение использовать ваши мысли, чувства, импульсы и поведенческие стереотипы как *рыночные данные*. Торговля с кушетки влечет за собой значимый отход от традиционного мышления. Вместо того чтобы пытаться преодолеть или устранить эмоции, такая осознанная торговля побуждает *учиться* на собственных реакциях. Ваша цель состоит в том, чтобы превратить себя в точно откалиброванный инструмент, способный находить стереотипы поведения как трейдера, так и торговли, – и действовать соответственно.

Заметьте, что развитие такой восприимчивости *не* означает, что нужно просто следовать своим чувствам при размещении ордеров! Как вы увидите на последующих страницах, это часто означает нечто противоположное: умение использовать излишнюю уверенность и уклонение от риска как ценные *контриндикаторы*. Действие вопреки первоначальному побуждению удивительно часто – и для трейдера, и для психотерапевта – приводит в выигрышу.

Торгуя с кушетки, вы становитесь сами себе психологом. Это нелегкая задача применительно и к рынкам, и к повседневной жизни. Вознаграждение, однако, значительно. Трейдинг, подобно спортивным состязаниям, является суровым испытанием, способствующим развитию эмоциональных навыков, крайне важных для жизненного успеха. В немногих областях человеческой деятельности преследование ценностей и управление риском столь же ощутимы и непосредственны. Ничто так не побуждает заниматься самопознанием, как жестокие удары по кошельку.

Трейдинг на основе самосознания предполагает также жизненно важную симметрию: сражаясь с рынками, вы можете совершенствоваться как личность и тем самым – повышать свои успехи в торговле. *Научившись извлекать информацию, содержащуюся в своих эмоциональных, когнитивных и поведенческих стереотипах, вы будете лучше подготовлены для того, чтобы идентифицировать и использовать модели, которые появляются на финансовых рынках, – и наоборот.*

Бретт Стинбарджер
Файетвилль, штат Нью-Йорк,
ноябрь 2002 г.

Благодарности

Мое понимание эмоциональной сложности трейдинга многократно увеличилось, когда я начал писать колонки о психологии трейдинга для веб-сайтов *WorldlyInvestor* и *MSN Money* (www.moneycentral.com). Эти публикации вызвали много откликов у трейдеров со всего мира – они испытывали трудности, поразительно похожие на те, с которыми я сталкивался за годы торговли.

Некоторые из моих корреспондентов были новичками, торговавшими интуитивно, в манере, немногим отличавшейся от азартных игр. Но в большинстве – опытными практиками, которые прилежно читали книги, изучали методы трейдинга и вели собственные исследования. С примечательной частотой слышал я жалобный рефрен: непоследовательность лишала их прибыли и подвергала случайным, но болезненным убыткам. Трудно выразить словами, какой разочаровывающей может быть торговля, когда успех кажется таким соблазнительно близким и все же остается таким неуловимым.

Как получается, что, *зная* о необходимости регулярно заниматься физическими упражнениями, есть здоровую пищу, правильно воспитывать детей, мы все же так часто оказываемся не в состоянии это выполнять? Что мешает нам торговать, исходя из информации, находящейся прямо у нас перед глазами? Эти вопросы преследовали меня в течение почти двух десятилетий – и как профессионального психолога, и как участника рынка. Мои попытки ответить на них увели меня от литературы по трейдингу и психологии к философии и передовым исследованиям в области когнитивной неврологии. Если я и достиг чего-нибудь в этой книге, то лишь благодаря объединению достижений в этих областях – достижений, намного более ценных, чем мои собственные результаты.

Авторы оказываются перед любопытным парадоксом: с каждым новым приобретенным интеллектуальным долгом они обогащаются многократно. В этом отношении я чувствую себя действительно богатым, ибо почерпнул озарение и помощь из многих вдохновляющих источников.

Мои первые попытки писать о рынках начались с участия в работе *Speculator's List* – сайта группы трейдеров, управляющих капиталом, ученых и видных деятелей искусства и науки. Я навек обязан Лорел Кеннер, Виктору Нидерхофферу и Джеймсу Голдкэмпу за их роль в создании List и их добрую поддержку многих моих постов, опубликованных группой.

Когда мне потребовалось разобраться в динамике, отличавшей удачливых трейдеров от неудачливых, мне очень помогла Линда Рашке, позволившая изучать многих участников ее семинаров. Я быстро понял, что Линда – достойный пример образцового трейдера и опытного наставника. Я очень благодарен ей за дружбу и ее способность проникать в суть деловых и человеческих аспектов трейдинга.

Очень сильно на меня повлияли те, кто побуждал меня писать яснее и точнее. Редактор *MSN Money* Джон Маркмэн стал моим дорогим другом и коллегой, а также образцом для подражания в том, что касается его новаторских исследований. Книга очень выиграла от усилий моего редактора в Wiley Памелы ван Гиссен, чей юмор, практический склад ума и приверженность качеству помогли мне довести до конца длительный писательский процесс.

Безусловно, все это не осуществилось бы без благотворного влияния моих ученых коллег с кафедры психиатрии и бихевиоризма Медицинского университета штата Нью-Йорк (SUNY Upstate Medical University), особенно Роджера Гринберга, Мантоша Дьюэна и Джона Мэнринга. А мои добрые друзья и корреспонденты по трейдингу Генри Карстенс, Саураб Сингал и Стив Уиздом обогатили книгу своими вдохновляющими идеями. Кроме того, я обязан Марку Махорни за его превосходную работу на сайте *Great Speculations* (www.greatspeculations.com), а также Фрэнку и Крис Лайнет, Сюзан Нидерхоффер, Арнольду и Роуз Растин за их теплоту,

юмор и ценные мысли. С благодарностью снимаю шляпу перед Йелом Хёршем, Эндрю Ло, Сэмом Айзенштадтом и Джеффом Карменом за их образцовые исследования и личную поддержку.

Наконец, я хотел бы поблагодарить членов своей семьи за их бесконечную любовь и поддержку. Мои родители Джек и Конни служили образцами для подражания и источником вдохновения гораздо дольше, чем они осознают. Поддержка Марка, Лайзы, Деби, Питера, Стива, Лоры, Эда, Девона и Макрея означала больше, чем я могу выразить словами. Но ни один человек не заслуживает признательности за эту книгу больше, чем моя жена Марджи, которая научила меня очень многому из того, что я знаю о жизни, любви и лавировании между риском и вознаграждением. Поэтому с величайшей радостью я посвящаю эту книгу ей.

Введение

Взгляд с высоты огромных плеч

Я считаю 4 июля 2001 г. особым днем. Он отметил завершение первого варианта этой книги. До того дня я не вполне понимал, зачем писал ее. Да, хотел поделиться мыслями и идеями, но не это было главной целью. К тому же писал книгу без договора на ее издание. Конечно, я хотел, чтобы ее опубликовали, но понимал, что сам процесс написания книги имел для меня личное значение вне зависимости от ее успеха на рынке.

4 июля, сидя в вестибюле гостиницы в Сиэтле с ноутбуком под рукой, я внезапно осознал источник этого личного значения. Испытывая потребность запечатлеть это понимание в словах, я открыл ноутбук и написал следующее письмо моему другу и наставнику Виктору Нидерхофферу:

Дорогой Виктор!

Ничто не способствует размышлениям так, как путешествие. Сочетание своеобразного пейзажа и отрыва от повседневной рутины помогает нам думать иначе, видеть вещи в новом свете. На отдыхе мы освобождаемся от наших постоянных занятий. Именно во время таких отрывов от рутины наиболее вероятно проявление творческих импульсов.

Это стало особенно очевидно для меня во время прошлого отпуска, когда я взял рукопись своей книги в поездку на Западное побережье. Я ожидал, что в дороге ко мне придет вдохновение, и надеялся, что без помех со стороны обыденного мира процесс письма будет в высшей степени приятным. В этом отношении я не был разочарован. Но какой удивительной, однако, оказалась моя эмоциональная реакция на процесс писательства. Создавая страницу за страницей, я испытывал чувство глубокого смирения. Понимал с глубокой уверенностью в душе, сколь немногие из моих идей были действительно оригинальными. В каждой строчке я мог видеть вдохновение, почерпнутое из другого источника: учителя или наставника, книги, которую я прочитал, части исследования, которое я изучил, личного кумира. Лишь немного на этих страницах принадлежало действительно мне. Рукопись стала синтезом того, что я впитал от личностей крупнее, чем я. Я смог всерьез оценить заявление Ньютона о том, что, если он и видел дальше, чем другие, так это происходило потому, что он стоял на плечах гигантов.

Возможно, именно поэтому бессмертные не пишут ради самовозвеличивания, а шарлатаны так энергично восхваляют себя и отказывают в признании заслуг другим. Великие люди знают источник своего вдохновения. Их самое сильное чувство – смиренная благодарность за то, что они стали обладателями даров, за которые никогда не смогут полностью расплатиться.

Пребывая в этом состоянии смирения, я также по-новому увидел вашу книгу. Когда я читал «Образование спекулянта» (The Education of a Speculator) в первый раз, то сосредоточился на личной истории – событиях, которые способствовали успеху на рынках. Перечитывая книгу, я увидел ее в ином свете – как дань тем моральным и личностным факторам (особенно вашего отца), которые повлияли на успешное становление личности. После этого отпуска, однако, для меня открылось совершенно новое прочтение. Теперь я смог оценить вашу книгу как более ясно выраженное воздаяние

людям, ставшим для вас образцами для подражания. Она – признание и выражение благодарности Артуру Нидерхофферу, Джеку Барнаби, Тому Уизвеллу, Фрэнсису Гальтону и многим другим, отдавшим больше, чем возможно когда-либо полностью возместить.

И все же в своих книгах мы, возможно, возвращаем по крайней мере часть долга. Даже великие люди умирают. Их голоса умолкают, и последующие поколения навсегда лишаются возможности сидеть рядом с ними и слушать их слова. Мои дети никогда не смогут встретиться с Арти или Гальтоном и поучиться на их личном примере. Однако в посвященных им книгах великие люди обретают своего рода личное бессмертие. Пока книга украшает полки библиотек и книжных магазинов, есть надежда, что уроки, преподанные великими людьми, не будут утрачены и что их примеры смогут значительно пережить их самих.

В этом вся прелесть писательского труда: рассказывая истории героев, мы способствуем их бессмертию и неизмеримо обогащаем грядущие поколения. Перед уходом в этот отпуск я поклялся написать книгу, которая будет повествовать, развлекать и обогащать. Теперь, однако, я установил планку намного выше и буду удовлетворен своей работой только тогда, когда она воздаст должное тем, кто вдохновил все лучшее во мне.

И вот теперь, сидя здесь ранним утром и работая над книгой, я с искренней благодарностью понимаю, что единственный способ удержаться на плечах гигантов состоит в том, чтобы поднять их на свои плечи.

С уважением,

Бретт

Трейдинг действительно является жизнью в миниатюре. Если вы стремитесь развиваться как личность и как трейдер, ищите бессмертных повсюду. Найдите героев и героинь, которые прожили свои жизни со страстью, насыщая всех, кто вступал с ними в контакт. Найдите тех, кто жил, дышал и изучал рынки, обогащая мир своими идеями. Затем поднимите их к себе на плечи, никогда не забывая о своем долге. Вы будете удивлены, как высоко вы стоите и как далеко можете видеть.

Б.С.

Глава первая

Женщина, которая не могла любить

Решения – это стереотипы, которые мы устанавливаем между проблемами.

Полагаю, для вас было бы естественно ожидать, что книга по психологии трейдинга начнется с описания различных эмоциональных бедствий, пережитых трейдерами. В этой главе, однако, мы попробуем подойти к теме под другим углом. Попробуем применить к трейдингу концепцию, известную как «фокус решения», и узнать, насколько наши проблемы *уже решены*. Если у вас есть шаблон для идентификации и понимания того, что вы уже делаете правильно, будь то в жизни или на рынках, значит, вы стоите на верном пути к созданию модели своего будущего успеха.

Путь к успеху в производстве автомобилей

Много лет назад я прочитал в книге по менеджменту нечто, оставившее после себя длительное впечатление. В то время японские автомобилестроители значительно ушли вперед от своих американских коллег. Японцы, казалось, выигрывали гонку и по цене, и по качеству.

В материале, который я прочитал, описывались различия в управленческих подходах американских и японских производителей. Американские автомобилестроители, как оказалось, были очень озабочены возможностью поломок на сборочной линии. Стараясь избежать негативного влияния поломок, они заставляли конвейер двигаться достаточно медленно, чтобы не допустить его остановки при возникновении какой-либо проблемы.

Японские производители приняли радикально иной подход. Когда производство шло эффективно, они ускоряли конвейер до тех пор, *пока не происходил сбой*. Тогда они интенсивно изучали источник сбоя и принимали профилактические меры. Со временем нашли много слабых звеньев в процессе производства и повысили как его эффективность, так и качество.

Американские производители считали поломки неудачами, а неудачи – результатами, которых нужно избегать. Японцы смотрели на проблемы производства как на возможность познания и совершенствования. Это были совершенно разные философии управления и разные подходы к жизни, и давали они совершенно разные результаты.

Урок этот применим к трейдингу так же, как к производству: *успешные участники рынка ищут свои слабости и учатся на неудачах, а неудачники прячутся от своих недостатков и, соответственно, не могут ничему учиться.*

Сью, оставшаяся в живых

Когда Сью³ вошла в мой кабинет, я сразу же понял, что она не была обычной студенткой Медицинского университета штата Нью-Йорк. Сью выглядела и говорила, как человек из бедного квартала. Когда мы познакомились поближе, я узнал, что она действительно была такой, какой казалась. О том же свидетельствовали и ее одежда, и уличный говорок. В то время я, конечно, не предполагал, что Сью станет для меня одним из самых вдохновляющих людей, которым мне выпала честь оказывать помощь. Она также показала мне, какой силой обладает фокус решения.

Во время нашей первой встречи Сью казалась совершенно обезумевшей от горя. Хотя училась она хорошо, как подобает молодой особе, до этого с отличием окончившей школу в условиях сильной конкуренции. Однако Сью твердо заявила мне, что собирается оставить учебу. Сквозь слезы сообщила мне, что несколько месяцев назад умерла ее бабушка и с этой потерей она не может справиться.

Сью, как оказалось, выросла, по существу, без родителей. Отец оставил семью, когда девочке было несколько месяцев, и она никогда его не видела. Мать была хронической кокаионисткой и не могла постоянно заботиться о дочери. Когда органам опеки стало известно, что мать Сью продавала свое тело, а также наркотики, чтобы финансировать свое пристрастие, тогда ее лишили родительских прав, а девочку забрали из дома и передали бабушке. Хотя в то время Сью было только пять, она успела повидать целый парад мужчин, появлявшихся в жизни ее матери, стрельбу, поножовщину и множество стычек с полицией.

Бабушка Сью, Нана, была женщиной религиозной, сильно привязанной к церкви. Церковная конгрегация сформировала мощную социальную сеть, в которой люди поддерживали друг друга, помогая преодолевать бедность, болезни и удушающее отсутствие перспектив. Но, пожалуй, самым важным было то, что эта община делала упор на образование, и Нана много работала, чтобы позволить Сью учиться.

Сью, от природы застенчивая и хрупкого телосложения, не смогла проявить себя в спорте, поэтому сконцентрировалась на учебе, где рано добилась успехов и признания. Все эти годы она оставалась вовлеченной в жизнь матери и в некотором смысле стала для нее опекуном. Больше всего она беспокоилась из-за ее оскорбительных связей, которые нередко приводили к столкновениям матери с законом. Особенно усердствовал некий Дэвис, несколько раз отправлявший мать в больницу с переломами и множественными ушибами. Сью не могла понять, почему мать не хочет выдвигать против него обвинения, почему не желает разорвать с ним отношения.

Возможно, из-за таких мужчин, как Дэвис, Сью не проявляла интереса к свиданиям. К тому же бабушка много раз предупреждала ее об опасности внебрачной беременности и об уловках, на какие могут пойти молодые люди, чтобы обмануть ее. Единственный путь к самосовершенствованию, подчеркивала Нана, пролегал через Бога и учебу.

– В школе у меня были хорошие друзья, – объяснила Сью. – Мы выручали друг друга, когда дела шли плохо. Отец Таши частенько пропивал семейные деньги, поэтому Нана приглашала ее на обед, чтобы подкормить. Такая вот была Нана. Если она видела, что кто-то в чем-то нуждался, и человек ей был по душе, она готова была все ему отдать.

– Вы продолжаете поддерживать отношения со своими друзьями, такими как Таша? – спросил я.

³ Имена и личные признаки всех клиентов и персонажей, встречающиеся в этой книге, были изменены для защиты анонимности и конфиденциальности. Для лучшей защиты частной жизни моих клиентов все описанные здесь случаи и инциденты являются комбинациями фактических случаев. Однако я старался сохранять суть всех случаев, даже когда создание их комбинаций заставляло меня вводить отдельные элементы художественной литературы.

Сью покачала головой.

– Таша забеременела и бросила школу. Она связалась точно с таким же парнем, как ее папаша. Дэрила повязали, когда он толкал наркотики, и теперь он сидит в тюрьме. Ронда... Вам лучше о ней не знать. Она хуже, чем мама. Только Нана и была у меня.

Другие студенты-медики считали Сью нелюдимой, с заскоками. Один профессор предложил ученице встретиться со мной, указав, что ее постоянная готовность к отпору мешает ей как следует учиться. На самом деле Сью была очень теплой и приветливой – если вам удавалось с ней сойтись. Она, однако, подпускала к себе немногих. Жизнь научила ее не доверять никому, особенно мужчинам. Когда они пытались с ней общаться, девушка инстинктивно их отшивала.

– Я не могу никого полюбить, – заявляла она напрямую, – потому что не могу никому доверять.

Отчужденность была ее защитным механизмом, работавшим много лет.

– Тогда почему вы все это мне рассказываете? – спросил я Сью при нашей второй встрече. – Я мужчина, к тому же белый, и никогда не жил в таком районе, как ваш. Почему вы доверяете мне?

– А вы не спросили меня о результатах MCAT, когда мы встретились в первый раз, – рассмеялась она.

Это было расхожей шуткой среди чернокожих студентов университета. Некоторые преподаватели сомневались в академической пригодности представителей национальных меньшинств, хотя и были слишком осторожны, чтобы говорить об этом прямо. Поэтому всякий раз, когда такой студент обращался к ним с проблемой, преподаватель так или иначе старался выяснить, где тот учился до университета и сколько баллов набрал при сдаче теста для поступления в медицинский вуз (MCAT). Белым студентам такие вопросы, как правило, а пожалуй и никогда, не задавались. Смысл был ясен: у вас проблемы потому, что вас вообще не следовало принимать в университет.

– Мне нужно научиться общаться, – объяснила Сью, – а с теми, с кем учусь, не поговоришь... Нам нужно было разбиться на пары для работы в анатомичке – так вы бы видели, как все бросились в стороны, лишь бы не работать со мной. Один парень сказал мне, что я буду тормозить его во время препарирования. А я предложила ему встать смирно, чтобы показать на нем, как быстро могу вскрыть тело.

Сью, как я понял, умела за себя постоять. Она была из породы людей, способных преодолевать трудности. Но теперь, сидя в моем кабинете и размышляя об уходе, готова была все бросить. Сью могла пережить перестрелки в ее квартале, пренебрежение студентов-расистов и бесконечное зрелище страданий ее матери от рук мужчин.

Но она не могла примириться с потерей бабушки.

Как люди справляются с потерями

– Я училась ради бабушки, – рыдала Сью. – Я хотела, чтобы она увидела, как я получу диплом. Она так гордилась тем, что я смогла поступить на медицинский. Так любила поговорить в церкви о том, как ее маленькая девочка станет доктором. А теперь ее там нет. Это так несправедливо. После ее смерти я даже на занятия не ходила. Что толку?!

Люди по большей части могут хорошо переносить потери, будь то на рынках или в жизни. Убыточные сделки, упущенные возможности в бизнесе, утрата друзей – все это болезненно, но, как правило, не катастрофично. Гораздо тяжелее потеря надежды. Когда трейдер на плохой сделке теряет значительную часть капитала, его угнетает не столько потеря какого-то количества долларов и центов, сколько утрата надежды на то, что их когда-либо удастся вернуть. Я

вспоминаю, как один трейдер рассказывал мне, что всего за три месяца его портфель сократился на 50 %.

– Даже если я смогу удвоить свои деньги, то все равно еще не буду в прибыли, – занудливо объяснял он. Убыток определял для него горизонт успеха. Как и Сю, он не мог найти веской причины для того, чтобы продолжать.

Хотя Сю ценила свою учебу в медицинском университете, она вкладывала в образование нечто большее, чем время и усилия. Успехи в учебе стали для Сю воздаянием бабушке за ее жертвы внучке. Сю поверила мне свои мечты о том, как она хотела стать когда-нибудь материально обеспеченной.

– Расплатившись по ссудам, – сказала она, – я собиралась купить бабушке новый дом. Я не хотела, чтобы остаток жизни она провела в небольшой квартирке.

Эти мечты поддерживали надежды и мотивацию Сю, несмотря на то что ей приходилось терпеть неприятности дома и оскорбления в университете.

В чем смысл предприятий, за которые берется в своей жизни человек, будь то образование, карьера, брокерский счет или пенсионный фонд? Его нельзя свести к какой-то сумме в долларах и центах. В свои усилия люди вкладывают надежды на успешную карьеру трейдера, мечты об обеспеченной старости и восприятие себя как личностей, способных строить свое будущее. Что происходит, когда эти идеалы оказываются под угрозой, когда надежды и планы людей рушатся? Один из моих профессоров в аспирантуре, Джек Брем, описал депрессию как *подавление мотивации*. После того как высоко оцененные результаты признаются недостижимыми, пропадает смысл тратить энергию и энтузиазм на их достижение. Депрессия – это естественный способ сохранения энергии, который подавляет распыление ресурсов на цели, считающиеся недостижимыми.

Большинство таких погруженных в депрессию трейдеров считают источником своей подавленности убытки. Они забывают, что многие системные трейдеры теряют деньги в половине, а то и в большей части своих сделок, а время от времени переживают вереницу последовательных убытков. Разница в том, что угнетенный трейдер теряет не только деньги, но и надежду. Автоматический трейдер продолжает торговать именно потому, что убытки встроены в систему. Лишенный механизмов ожидания убытков или управления ими, угнетенный трейдер не видит будущего и теряет мотивацию.

Подавление мотивации – вот точное описание душевного состояния Сю. Учеба, которой она столь долго отдавалась со всей страстью, больше не казалась такой важной, как раньше. Бездна, которая, несомненно, поглотила ее друзей детства, теперь добралась и до нее. Зачем что-то делать, если это все равно ни к чему не приведет?

– Но зачем университет-то бросать? – спросил я Сю. – Вы и вправду думаете, что эта профессия не для вас? Чем вы собираетесь заниматься в жизни?

Сю опустила глаза и произнесла едва слышно:

– Доктор Стинбарджер, – сказала она, обращаясь ко мне, как могла бы обратиться к отцу, – я *вынуждена* уйти. Я беременна.

Боль от измены самому себе не проходит

Я мужественно попытался скрыть свой шок.

– Поверить не могу, что позволила этому случиться, – сказала Сю. – Дала слабину. Нана умерла, а этот Кенни был так добр ко мне. Мне показалось, что я могу ему доверять. И не поймите меня превратно. Он хороший. Говорит, сделает все, что я захочу, и еще говорит, что любит меня. Но однажды ночью мы не предохранялись, и вот результат. Я не хочу избавляться от ребенка, но и не могу быть матерью, учась в университете. Выхода нет. Я не поступлю так, как моя мать. Хочу сама воспитывать ребенка.

Я знал, что ответ на ситуацию диктует Сю ее религия. Она чувствовала, что уже совершила один грех, зачав ребенка вне брака, и не хотела совершить другой, прервав беременность. Но мне казалось, что не это было источником ее самых сильных мук.

– Знаете, – всплакнула она, – когда я узнала об этом, то почувствовала себя такой виноватой. Даже подумала про себя: как хорошо, что Нана уже умерла. Не знаю, как я смогла бы ей об этом сказать. Я не смогла бы вынести ее взгляда. Она была бы так во мне разочарована. Не могу поверить, что я сама все испортила.

Потеря болезненна; чувство вины может быть опустошительным. Знание, что потеря является делом собственных рук, может быть горше умершей мечты. Как и многие обращавшиеся ко мне трейдеры, Сю могла пережить утрату мечты, но не могла смириться с тем, что сама ее убила.

Поиск решений под грузом проблем

Когда вас одолевают проблемы, бывает трудно сосредоточиться на решениях. Сью согнулась под тяжестью вины и стыда. И все же именно теперь ей было нужнее всего привлечь свои навыки выживания. Большая часть процесса замены в психотерапии приходится на поиск решений, которые скрываются среди проблем. И Сью, полагал я, обладала таким решением – оно заключалось в ее любви к ребенку. Разве она собиралась отказаться от образования, потому что больше не хотела стать врачом? Разве она принимала это решение ради самоуничтожения?

Конечно, нет.

Сью собиралась бросить учебу ради будущего ребенка. Она отталкивала Кенни, потому что годами происходившее на ее глазах насилие научило ее, что мужчинам нельзя доверять. Она хотела быть такой матерью, как Нана, а не такой, как ее собственная мать. И была готова пожертвовать всем, чтобы избежать повторения своего прошлого, – *всем*, а это и создавало ее проблему, и открывало дверь для ее решения.

Как видите, ключ к пониманию дилеммы Сью лежит в осознании того, что ее проблема – внезапное желание прервать образование и отказаться от друга, который заботился о ней, – фактически является решением. Сью пережила тяжелое детство, подражая бабушке; Сью видела выход из своей жалкой жизни в том, чтобы принять ценности Наны и угодить бабушке. Теперь, ожидая рождения ребенка и потрясенная потерей единственного человека, который о ней заботился, Сью делает единственное, что знает, как делать, – пытается уподобиться бабушке. Нана не прервала бы беременность, ведь дети в ее жизни были на первом месте, и она не позволила бы мужчине разрушить ее жизнь. Для Сью это могло означать только одно: ребенок должен стать самой важной частью ее жизни. Она должна бросить учебу ради ребенка. Она должна бросить своего мужчину.

В этой книге будет неоднократно исследоваться следующая тема: *проблемы – это решения, пережившие свою полезность*. Проблемы – это модели поведения, которые когда-то были усвоены на эмоциональном уровне, а теперь существуют сами по себе.

Возьмем конкретный пример трейдера, который разработал свои методы во время длительного бычьего рынка. Покупка на падениях раз за разом приносила ему деньги. Но теперь он покупает на понижениях на совершенно изменившемся рынке. Разрывы и осцилляторы, которые казались такими надежными во время сильного рынка, становятся ловушками для неосторожного игрока. Несмотря на все признаки, что его торговые методы больше не работают, трейдер продолжает делать то единственное, что умеет. Он наращивает позиции по мере движения вниз, но это приводит лишь к тому, что он оказывается пойманным на сокрушительном падении.

Раз за разом устаревшие решения воспроизводятся во множестве жизненных ситуаций, заставляя людей бессмысленно повторять свои ошибки в работе, любви и трейдинге. Философ Георгий Иванович Гурджиев указывал, что люди до отвращения механистичны. Повторяющиеся модели поведения лишают их свободы воли, изначально им принадлежащей. Очень важно усвоить: цель психотерапии заключается в расширении личной свободы, способности для самоопределения. Но не может быть никакой свободы воли у людей, которые заиклены на моделях поведения, созданных для решения прошлых задач.

Придя ко мне на консультацию, Сью не обладала свободой волеизъявления. Она лишь знала, что должна быть такой, как Нана, чего бы это ни стоило. Нана ставила детей на первое место, поэтому и Сью должна была поставить своего ребенка на первое место. Поступить иначе означало бы осквернить дух ее бабушки. Разумеется, Сью понимала, что отказ от образования не позволит ей когда-нибудь подняться выше экономических условий ее детства. А также могла

предвидеть, что получение медицинского образования даст ей возможность лучше обеспечить ребенка. И глубоко внутри осознавала, что Кенни любит ее.

Но все это было на интеллектуальном уровне. А на эмоциональном – она не могла одобрить выбор этих целей. Нана бы так не сделала, а она должна быть такой, как Нана, чтобы выжить. Разум убеждал Сью продолжать упорно учиться и разобраться в отношениях с Кенни, а сердце велело отказаться и от того и от другого. Разрываясь между приоритетами, страдая от приобретенной беспомощности – как трейдер, застывший перед монитором, – Сью не могла двинуться ни в одном направлении.

Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий

Моя узкая специализация – ускоренная терапия: вместо того чтобы беседовать о сложностях и проблемах, что может занять месяцы и даже годы еженедельных приемов, при ускоренной терапии врач стремится приблизить перемены, вызывая сильные переживания. Идея заключается в том, что такие переживания проникают в сознание глубже, чем обычная беседа. В результате они усваиваются лучше и могут стать основой для новых моделей поведения в повседневной жизни.

Много лет назад я познакомился с молодым человеком, которому была нужна психотерапия из-за ощущения одиночества и социальной изоляции. На приеме он сразу же громко объявил, что зря ко мне пришел, поскольку все психотерапевты – жулики, а сама консультация – пустая трата времени. Я немедленно вскочил на ноги и выразил свою радость в связи с тем, что его чувства по отношению к сфере деятельности, в которой я подвизался, совпадали с моими. Более того, сообщил ему, что кругом слишком много неквалифицированных и неподготовленных психотерапевтов и он закономерно их опасается. Затем предложил ему задать мне любые вопросы, чтобы он мог решить, достаточно ли я квалифицирован, дабы помочь ему. Если же не смогу ответить на его вопросы удовлетворительно, то с удовольствием порекомендую ему коллегу, который, возможно, сможет предложить ему нечто солиднее.

Я не был особенно удивлен, когда он задал мне только два вопроса о моем образовании и затем позабыл о своем протесте. В результате я прошел тест, потому что не стал защищаться в ответ на его нападки. В ходе наших последующих встреч выяснилось, что в прошлом у него был ужасно болезненный опыт взаимоотношений с людьми. Он научился избегать этой боли, отталкивая людей прежде, чем они могли оттолкнуть его. Но это решение теперь утратило свою ценность и лишь обрекало его на одиночество и изоляцию.

Приняв самое поведение, которое должно было оттолкнуть меня, я убедил его – так, как никогда не смог бы сделать словами, – что никогда не оттолкну его. Чтобы приобрести этот опыт, мне, однако, пришлось вести себя вопреки интуиции. Был ли я обижен его грубой выходкой? Конечно! Но чувство отвращения подсказало мне, как я должен к нему обратиться. Чтобы быть хорошим психотерапевтом, я должен знать о своей естественной реакции, дабы мог действовать прямо *противоположным* образом. Если бы я показал ему свое раздражение, то попал бы в ту же самую ловушку, что и все остальные, – изолировав его и уничтожив все надежды на нашу совместную работу.

Познайте, что вы чувствуете, и используйте эту информацию с точностью до наоборот: ведь чтобы добиться успеха, и трейдеры, и психотерапевты учатся *поступать вопреки тому, что кажется естественным*.

Против течения вместе со Сью

Конечно, естественной в случае Сью была бы попытка убедить ее, что она должна продолжать учиться и привести Кенни на наши собеседования. Однако она услышала бы в этом требование предать бабушку и не только отказалась бы от лечения, но и, возможно, вообще его бросила. Нет, естественный ответ в данном случае не годился. Это похоже на те ситуации, с которыми все мы сталкивались, когда хороший тренд уже начался, а мы не успели его поймать. Рынок движется, темп торгов ускоряется, и всеми фибрами души мы хотим догнать его. Но обычно именно в такой момент и происходит разворот. Тренд становится очевиден тогда, когда большинство игроков уже сделали свой ход. Требуется настоящая дисциплина, чтобы заметить собственное стремление вылезти на рынок и затем использовать эту информацию, чтобы ждать, ждать и ждать обратного движения.

Вот как поступают психотерапевты: они наблюдают за движениями против тренда, т. е. за поведением людей, *не* погруженных в свои проблемы. Немногие люди дисфункциональны постоянно; остальные, чтобы ориентироваться в жизни, должны иметь какие-то источники силы и эмоциональные способности. Нужно сосредоточиться на них: они основа решений. В ускоренной психотерапии ориентированный на решение подход базируется на простом понимании: *решение проблем можно найти в том, как люди поступают, когда эти проблемы не возникают*. Если назвать проблемы «трендом» психологического консультирования, то психотерапевт ждет начала движения против тренда, прежде чем сделать свой ход.

Что кажется естественным сделать, когда перед вами плачет человек, погруженный в самобичевание? Утешить его, конечно. Но и это не помогло бы. Сью отвергла бы утешительные слова, потому что не чувствовала себя достойной утешения. Она поступила неправильно и поэтому должна нести ответственность за последствия. Но не забывайте: она готова *пойти на все* ради ребенка. Так поступила бы Нана.

– Стыд и позор, что вы не испытываете материнские чувства, как Нана, – сказал я Сью, заливавшейся слезами. – Нана любила людей; она радовалась общению с вами. А ведь вы не рады этой беременности, не правда ли? Уверен, что, если бы ваш ребенок знал, как вы ко всему этому относитесь, он не захотел бы даже выйти из чрева.

Сью вскинула голову и впиалась в меня взглядом.

– Неправда! – воскликнула она. – Вы не знаете, что я делаю для своего ребенка.

– И что же вы сделали, – спросил я, – помимо переживания о том, какой большой ошибкой станет его появление на свет?

Сью не была готова к такому тону. Я понял, что, если бы стал утешать ее, она осталась бы беспомощным объектом жалости. Но теперь, под ударами моей критики, она заговорила вызывающе, а не подавленно.

– Мы делаем коллаж, – пробормотала Сью.

– Коллаж? – спросил я удивленно. – Какой коллаж?

– Я хочу, чтобы мой ребенок знал все о своей прабабушке, – заявила Сью с чувством. – Мы собираем фотографии, письма – в общем, все, что можем найти о Нане, и размещаем это на большом стенде. Когда ребенок достаточно подрастет, мы сможем вместе его рассматривать.

Мой тон несколько смягчился:

– Это замечательно, что вы не забываете душу Наны. И если ваше дитя познает ее душу и передаст это знание своим детям, душа Наны будет жить дальше.

Я на мгновение замолчал, прежде чем почти шепотом задать следующий вопрос.

– А будет ли на этом коллаже ваш диплом об окончании медицинского вуза? Может быть, тем самым вы сообщите ребенку о влиянии Наны на ваше образование?

Сью не ответила. Но и не стала спорить.

Я тщательно подобрал слова:

– Мне понравилась ваша идея с коллажем. Для вашего ребенка он будет значить очень много. Но я хочу попросить вас еще кое о чем. Это будет очень непросто, но вы должны сделать это для ребенка.

– Что? – спокойно спросила Сью.

– Вы должны позволить Кенни сделать свой вклад в коллаж. Я знаю, что у вас с ним может ничего не получиться. Это ваш выбор. Но он отец ребенка – все равно, будет он частью вашей жизни или нет. Ваш ребенок имеет право знать свою историю, свое происхождение. А может быть, это также поможет Кенни понять Нану и причины, по которым вы принимаете свои решения.

Сью долгое время хранила молчание. Я видел, что она глубоко погрузилась в мысли.

– Может быть, – сказала она наконец. – Может быть.

Находим решения

С помощью Кенни Сью закончила коллаж. Знаю о том, потому что они принесли готовый продукт ко мне на совместный прием. Это было подлинное произведение искусства.

В процессе творчества Сью и Кенни разговорились. Сама Сью не стала бы смягчать настроенность по отношению к мужчине, но ради ребенка она это сделала. И как только Кенни проявил интерес к бабушке, они начали по-настоящему общаться. Внезапно их связь перестала быть предательством с точки зрения воспитания Сью, а, напротив, могла даже послужить его дальнейшему развитию.

И, да, Сью оставила на коллаже место для диплома медицинского университета. Нана ценила образование – от этого было не открутиться! Итак, Сью и Кенни собрались так или иначе создать хороший дом для своего ребенка, несмотря на трудности, связанные с работой и учебой. Вместе они настроились добиться успеха. Привитой им беспомощности как не бывало.

Основу для решения сформировал простой коллаж. Окруженная проблемами, которые не оставляли места любви и образованию, Сью натолкнулась на идею оставить своему ребенку нечто вроде мемориала в память о бабушке. Ключом к решению ее проблем стало расширение этой концепции («в память о бабушке») на всю жизнь Сью. Она, в конце концов, готова была *пойти на все* ради ребенка – даже довести до конца учебу, разрушить барьеры и позволить себе любить.

Сью пришла ко мне, заикленная на своей проблеме. Уходила же не с навязанным мною решением, а с осознанием того, что *сама* нашла решение прежде, чем мы вообще встретились.

Проблема многих трейдеров состоит не в том, что у них есть проблемы, а в том, что они *заиклены* на своих проблемах. Именно эта сосредоточенность на проблеме не позволяет им правильно оценить свои действия и заставляет их проходить мимо уже доступных решений.

Бесстрашный анализ трейдинга

Во «Введении» я упомянул о своем долге благодарности за идеи, содержащиеся в этой книге. Говоря откровенно, некоторые из моих самых больших долгов такого рода относятся к неудачам в трейдинге. Когда я начинал пробовать себя в роли трейдера, то полагал, что больше всего мне были нужны точные данные, надежная связь, современный компьютер и несколько хорошо отработанных и настроенных индикаторов. Я раздобыл все это и более того. Собрал многолетнюю базу внутрисдневных данных для исторического тестирования краткосрочных торговых стратегий. Приобрел рыночные данные за десятилетия, чтобы исследовать долгосрочное поведение рынка. Не удовлетворенный обычным статистическим анализом, купил лучшее программное обеспечение для моделирования, чтобы определять нелинейные стереотипы во временном ряде рынка. Прочитал труды разных гуру и собрал завидную библиотеку книг по трейдингу.

И терял деньги.

Постоянно.

Я получил отрезвляющий опыт. Мне, достаточно умному человеку с двумя учеными степенями, пришлось, как это ни унижительно, признать: лучшие инструменты и высокий уровень интеллекта не способны обеспечить успех в трейдинге. У меня был исходный материал для успеха и случались отдельные вспышки удачи, но что-то мешало мне использовать их максимально.

Я испытываю самое глубокое уважение к людям из сообщества «Анонимные алкоголики», которые проводят «бесстрашный анализ своей морали». Требуется немалая смелость, чтобы встать перед группой и объявить: «Меня зовут Бретт, и я алкоголик». Еще большая смелость требуется, чтобы проанализировать свою жизнь и весь тот ущерб и ошибки, которые стали следствием алкогольной зависимости. Такой анализ морального облика – как взгляд в зеркало души с широко открытыми глазами. Немногие люди могут, подобно японским автомобилестроителям, наряду с ускорением личного производственного процесса заняться еще и исправлением недостатков.

Я понимал, однако, что если не проведу собственный «бесстрашный анализ своего поведения в трейдинге», то никогда не смогу поднять свою игру на рынке на следующий уровень. Поэтому пересмотрел свои сделки одну за другой – как выигрышные, так и проигрышные. Я искал закономерности. Что было общего у выигрышных сделок? Какие элементы повторялись в проигрышных сделках?

Картина была не слишком привлекательной, но поучительной.

Я нашел, что фактически *не было* особых отличий между торговыми методами, применявшимися мною в выигрышных и проигрышных сделках. Как правило, я использовал те же индикаторы рынка и комбинировал их примерно одинаково. Следил за основным набором данных и в значительной степени полагался на них при принятии решений. Эти методы хорошо работали при тестировании на исторических данных и в учебной торговле. Так я пришел к важному заключению: с используемыми методами я мог в равной степени добиться успеха или потерпеть неудачу. В создании новых, более сложных методов не было необходимости.

Стереотипы, которые я обнаружил среди выигрышных и проигрышных сделок, поддерживали это впечатление. Несколько выводов я извлек из своих дневников, когда инспектировал сборочную линию своей торговли.

- *Я не был последователен в определении размера позиции.* Слишком часто увеличивал размер после ряда успешных сделок, а вслед за этим получал тяжелый удар в виде неизбежной проигрышной сделки. Как отметил в начале своей карьеры известный трейдер Марк Кук, можно иметь приличные средние результаты по количеству сделок, но все равно нести

убытки, если размеры проигрышей значительно больше размеров выигрышей. Когда я открывал небольшие сделки – настолько малые, что прибыль и убыток почти не имели значения, – процент моих выигрышей был весьма приличным. А вот средний результат по большим сделкам был для меня болезненно ниже.

- *Я не был последователен в подготовке.* Единственным, что заметно отличало мои успешные сделки от неудачных, было мое душевное состояние во время сделки. Выигрышные сделки, как правило, следовали после часов погружения в рыночные данные и активных репетиций различных сценариев. Проигрышные сделки открывались гораздо более импульсивно – либо без должной концентрации, либо без тщательной подготовки. Это может показаться мистикой, но, когда я погружался в рынок и свои исследования, выигрышные сделки *сами шли ко мне*. Я не искал сделку; она просто появлялась в моем сознании вместе с глубоким чувством уверенности. Проигрывали сделки, которые я пытался навязать рынку. Если уж принимал решение, что буду торговать в тот или иной день, то дальше без труда уговаривал себя найти повод для открытия и закрытия позиций.

- *Я не был последователен в исполнении.* Я краткосрочный трейдер и именно в этом режиме добивался наилучших результатов. Однако, изучив свою финансовую историю, я обнаружил за собой тревожное обыкновение позволять проигрышным сделкам перерастать в долгосрочные. Это неизменно увеличивало, а не уменьшало мои убытки. Как ни странно, я был более всего склонен затягивать краткосрочные сделки именно в тех случаях, когда убыль капитала была наибольшей, что почти гарантировало потерю многодневной прибыли в единственной плохой сделке.

- *Я не был последователен в определении перспективы.* Очень часто в ходе тех сделок, которые заканчивались скромным проигрышем, я настолько погружался в текущее поведение рынка (тик за тиком), что терял способность видеть больший тренд. Из-за этого оборвал много сделок, которые могли бы обернуться крупными выигрышами. С успешными сделками я предпочитал работать от начала до конца, подстраивая краткосрочные позиции к большему тренду. А в некоторых случаях – удивительное дело – настолько увлекался следованием тик за тиком, что открывал сделки, даже не взглянув на общую картину!

- *Я не был последователен на выходе.* В среднем тратил намного больше времени на анализ перед входом на рынок, чем перед выходом с него. Отсутствие продуманной стратегии выхода для каждого вероятного сценария развития рынка делало меня беспомощным именно в те периоды потери капитала, когда мне больше всего требовались надежные ориентиры. Существенная часть моих проигрышных сделок могла бы уйти в плюс, следуй я заранее подготовленной и проверенной стратегии выхода. За исключением тех случаев, когда я позволял краткосрочным проигрышным сделкам становиться долгосрочными, я чрезмерно стремился избегать риска. Слишком быстро забирал прибыль и допускал настолько малый уход в минус, что позиции просто не имели возможности существенно продвинуться в мою пользу.

Результаты моего бесстрашного анализа были очевидны и сводились к одному слову: *последовательность*. Несмотря на все прочитанное мною о необходимости ограничивать убытки, позволять расти прибыли и готовиться к каждому торговому дню, я вел себя непоследовательно почти на каждой стадии игры. Хуже того, не понимал, что был настолько непоследователен. Почему-то поверил, что раз я много прочитал о рынке, собрал мегабайты данных и завалил себя горами статистики и графиков, значит, упорно трудился и был хорошо подготовлен. Ничто не могло быть дальше от правды.

Но почему? Вряд ли меня можно назвать недисциплинированным человеком. Если я могу каждое утро просыпаться в пять часов, преподавать в университете, вести психотерапевтическую практику, подготовить более 50 профессиональных публикаций, продолжать торговлю и содержать семью, я, конечно же, могу собраться с силами и создать торговый план. И

буду его придерживать! Но что-то мне мешало сосредоточиться. Как и Сю, меня заедало ноющее ощущение вины, и, когда дело доходило до торговли, я становился злейшим врагом самому себе.

Анализ решений

За этим последовал напряженный период безжалостного самонаблюдения и переоценки в режиме реального времени. Моя цель состояла в том, чтобы выявить те факторы, которые придавали мне последовательность в торговле или же лишали ее. Я понял, и это было унизи-тельно, что мои проблемы мало чем отличались от проблем моих клиентов, которые не могли выдержать характер, если речь шла о том, чтобы бросить курить или сидеть на диете. Оказывая им помощь в решении их проблем, я освежал свой взгляд на собственные проблемы. Дело было не в трейдинге как таковом. Проблема была более фундаментальной и заключалась в *неумении длительное время вести трудоемкую целенаправленную деятельность любого типа*.

Важной подсказкой для решения этой проблемы оказался тот факт, что мои торговые результаты были намного лучше, когда я проводил маленькие сделки. В этих случаях я намного легче переносил нормальные проседания и позволял прибыли расти. Поскольку подвержен-ный риску капитал – т. е. сумма, которая может быть выиграна или проиграна, – был невелик, я не чувствовал необходимости управлять сделками на микроуровне. По размышлении я также понял, что имел обыкновение открывать наименьшие сделки, когда начинал тестиро-вание новых торговых идей. Именно в это время я погружался в теоретические разработки и анализ рынков. И именно тогда прилежнее всего следовал совету Виктора Нидерхоффера, придерживаясь простых, основанных на данных и прямых методов торговли.

Конечно же, бесстрашный анализ своего поведения в трейдинге стимулировал мою сдер-жанность. Но он же и напоминал, что, когда я придерживался небольших позиций, простых методов и анализировал рынок, мне удавалось проводить ряд весьма неплохих сделок.

Это осознание привело к *концентрации внимания на решении* моих рыночных проблем. Как мы видели в случае со Сью, психотерапевту нередко полезнее *не* концентрироваться исключительно на проблемах в представлении клиентов, а вместо этого искать *исключения* из проблем. Если пара просит совета, как избежать семейных ссор, стоит покопаться в тех ситу-ациях, когда они не спорят. Переедание? Депрессия? Ориентированные на решение психоте-рапевты выбирают самый нехоженный путь: они расспрашивают о том времени, когда пациент придерживался *здорового* питания или просто *был счастлив*. Коллаж Сью стал для *нее* исклю-чением – здоровой попыткой решить проблемы, а не отбросить их.

Ориентированный на решение подход работает, потому что использует существующие силы человека как рычаг, облегчающий поднятие груза тяжелых поведенческих проблем. Семейные пары, приходящие на консультацию, нередко искренне удивляются, обнаружив, что они подолгу живут без споров. Угнетенные депрессией люди настолько погружаются в подав-ленное состояние, что не могут заметить частые интервалы в течение дня или недели, когда они не угнетены. Как только людям удастся переключить концентрацию своего мышления с проблемы на ее решение, они получают возможность видеть свои разумные поступки и дви-гаться в этом направлении дальше.

Это очень важная концепция: вы не улучшите торговлю, подражая рыночным гуру, а улучшите ее, когда идентифицируете те ситуации, в которых уже торгуете хорошо, и будете строить на них в дальнейшем свою работу. Если у вас не ладится с трейдингом и вы задумы-ваете о том, чтобы все это бросить (как Сью), попробуйте найти свой собственный коллаж – среди уже выполняемых действий, которые устраняют ваши поведенческие проблемы.

Когда вы научитесь торговать с кушетки, как психологически искушенный участник рынка, вы не станете другим трейдером. *Вы станете торговать лучше, чем уже торговали в свои лучшие моменты.* Ведь каждый трейдер, который должным образом подготовился к торговле, действует по крайней мере в двух ипостасях: с одной стороны, он способен войти в зону торговли и следовать избранной стратегии; с другой – настолько переполнен внутренними

побуждениями, страхами и конфликтами, что уводит торговлю из зоны в хаос. Характерно, что к тому времени, когда разочарованные трейдеры обращаются за помощью к психологии, они находятся под влиянием своих разрушительных моделей поведения в большей степени, чем компетентных навыков.

Самая полезный результат бесстрашного анализа своего поведения в трейдинге – это осознание того, что даже среди неудач вы способны отыскать семена успеха.

Осуществление решений

Знаете, что у баскетболистов игра идет, а бывает, и не идет? К сожалению, я, как трейдер, тоже переживаю полосы везения и невезения. У меня случаются периоды невероятного изобилия и иссушающей засухи. Сейчас, когда пишу эту книгу, я как раз прохожу полосу особенно удачной торговли. Приблизительно три четверти моих сделок приносят прибыль, причем в среднем чистый размер прибыли составляет несколько пунктов Standard & Poor's (S&P) на сделку. Именно в такие времена может показаться, что ведение торгового дневника – дело излишнее. Однако если ваше мышление ориентировано на решение, то оно советует вам прямо противоположное. Именно тогда, когда вы применяете исключения к проблемным моделям, следует проявлять наибольшую внимательность. Если вы последовательно добиваетесь успеха, то весьма вероятно, что последовательно поступаете правильно. Психологически грамотные трейдеры создают модели самих себя в наилучшей форме и затем сознательно стремятся следовать им. Великий человек, сказал однажды Ницше, – это актер, разыгрывающий свой собственный идеал. Это замечательная формула и для жизни, и для успеха на рынке – станьте актером в спектакле по пьесе из ваших самых высоких устремлений.

На первых порах действительно кажется, что разыгрывается представление. Беспристрастный анализ торговли обострил мое внимание ко многим незначительным факторам, связанным с успехами и неудачами. Например, физически комфортное состояние спины и правой руки оказалось тесно связано с конечным успехом торговых позиций. Когда я размещал высокоперспективные сделки после надлежащей подготовки, то обычно чувствовал себя уверенным в своем решении и, удобно расположившись в кресле, пощелкивал время от времени мышью по различным графикам и таблицам, чтобы следить за развитием сделки. Однако когда открывал сделки по ложным признакам или без соответствующей подготовки, то начинал раньше времени переживать за их исход. Я наклонялся вперед и принимался неистово щелкать по графикам в безумной попытке поддержать свою уверенность в сделке. В конечном итоге рука и спина начинали болеть из-за чрезмерной возни с мышью. Нередко наши тела ощущают, как идут наши сделки, гораздо быстрее, чем осознаем это мы!

Использование элементов игры началось с того, что я стал сознательно принимать расслабленную позу, готовя и открывая сделки. Ежедневно занимаясь торговлей, можно создать сильную взаимосвязь между состоянием тела и состоянием ума. Вхождение в благоприятное физическое состояние является одним из самых быстрых способов переключения на победный настрой. Этот принцип хорошо знают баскетболисты и питчеры высшей лиги, выполняющие каждый свой ритуал перед штрафным броском или подачей. Религиозные церемонии также полны подобных ритуалов и символов; не отстают от них и формальные общественные мероприятия, например свадьбы. После того как определенное умонастроение сочетается с ритуалом, нам нужно лишь начать ритуал, чтобы вызвать желаемое состояние.

Особенно внушительных результатов можно достичь, если создавать ритуалы на основе поведенческих моделей, которые вы наблюдаете в наиболее успешные периоды торговли, и избегать поведенческих моделей, связанных с неудачами. Еще раз вспомните о Сью и о том, как она смогла расширить свой коллаж, чтобы включить в него свое образование и отношения с Кенни. Даже, казалось бы, самое незначительное решение может служить поводом для коренного изменения образа жизни. Ниже приводятся несколько ритуалов «решения», которые я нашел, наблюдая за самим собой.

- *Перерывы в торговле.* Активные трейдеры не любят отпусков. Отпуска влекут за собой отрыв от рынков, что означает потерянные возможности. Ничто так не расстраивает, как большое движение, которое происходит в то время, пока вы находитесь вдали от него и не следите за рынками. И все же я нашел, что особенно успешной торговля бывает после длитель-

ного перерыва. Смена рутины позволяет вернуться к торговле с новыми силами и распознать модели, которых при иных обстоятельствах вы бы просто не заметили. Многие активные трейдеры делают перерыв в середине дня (когда рынки наименее волатильны), занимаясь вещами, минимально загружающими ум, такими как физические упражнения. Возобновленная энергия критически важна в ситуациях, возникающих порой во второй половине дня, когда бывает необходимо подолгу сохранять концентрацию.

- *Отработка гипотетических сценариев.* Мой анализ привел меня к выводу, что количество времени, потраченное на подготовку к сделке, положительно коррелирует с успехом торговли. Как оказалось, для успеха имело значение и качество, и количество потраченного времени. В результате я начал исполнять ежедневный ритуал просмотра всех дней, подобных текущему рынку в течение последних нескольких лет. Статистики именуют такие совпадения «ближайшими соседями». Если сегодняшний рынок снижается на высокой волатильности после трех дней вялого движения на малом объеме, я выуживаю из своей базы данных все случаи, когда такая модель встречалась в прошлом. Затем распечатаваю одно- и пятиминутные графики для каждого из этих случаев и изучаю закономерности, которые появлялись в последующем развитии рынка. Такое качественное упражнение настраивает мой ум на предмет поиска в течение предстоящей торговой сессии. Как отмечают, перефразируя Пастера, Йел и Джеф Хёрши в своем *Stock Trader's Almanac*: «Удача благоволит информированному уму».

- *Раскованная игра.* Я нашел, что если в течение дня чувствую себя раскованно, то, скорее всего, мой ум будет гибок, а реакция быстра. А вот когда я напряжен и отношусь ко всему слишком серьезно, меня сковывает и я сползаю в проигрышную ситуацию. Один из моих коллег по трейдингу, Генри Карстенс, часто восхищается тем, какая это замечательная «игра». Меня не удивляет, что ему сопутствует успех: он играет с торговыми идеями так же радостно, как со своим маленьким сыном Эвереттом. Другой коллега все время описывает трейдинг как поле битвы. Неудивительно, что он, похоже, испытывает посттравматический стресс от каждого проигрыша и это отбрасывает его – и кривую его доходности – далеко и надолго назад. Многие успешные трейдеры учатся держать себя свободно в ходе торговой сессии – так же, как боксеры, баскетболисты или бейсболисты настраиваются на легкий лад до и во время соревнований: с помощью веселой музыки, шуток с друзьями и разогревающей разминки. Недавно я начал использовать с этой целью биологическую обратную связь.

- *Достижение отстраненности.* Существует буддистский принцип, гласящий, что страдание идет от привязанности к материальным сущностям этого мира. Как только у вас появляется *потребность* в какой-то вещи или действии, это берет над вами власть. В случае трейдеров прямо-таки смертельный для них сценарий разворачивается, когда результаты торговли требуются им для поддержания чувства собственного достоинства. Самоанализ убедил меня, что лучше всего я торговал, когда не ощущал *потребности* в удачном исходе сделок. И действительно, моими лучшими сделками оказывались те, которые были настолько малы, что их результат совершенно не имел значения (в финансовом смысле).

Ларри Хайт, один из «чародеев рынка» Джека Швагера, заметил, что у него не найдется никаких выдающихся историй, способных заинтересовать его коллег. Каждая сделка вовлекала не больше 1 % суммарного капитала, и все сделки походили одна на другую. Отсюда достойная модель психологии трейдинга: умеете делать что-то хорошо и повторяйте это часто и неуклонно. Уверенность проистекает не из позитивного мышления, а из способности хладнокровно смотреть в глаза неудаче и избегать привязанности к результату сделки. Как и секс, торговля наиболее приятна и удовлетворяет тогда, когда участники погружены в процесс, а не думают о результатах.

- *Создание символов.* Символ – это объект, который приобретает значение через ассоциацию с чем-то существенным. Флаг – символ родины; в нем кристаллизуется представление о ней. В зависимости от философских склонностей знак доллара может быть символом либо

корня всех зол, либо источника достижений за счет личной инициативы. Успешные трейдеры создают свои собственные символы, позволяющие им проникаться мышлением, настроенным на успех.

Один из приемов, который я нашел в этом отношении особенно полезным, заключается в том, чтобы периодически снимать со счета часть прибыли и использовать ее на приобретение чего-нибудь особенного для себя или своих близких. Это может быть престижная или роскошная вещь, на которую я при обычных обстоятельствах не потратился бы, но которая ассоциируется с успехом. Кое-кто может высмеять такое поведение как бессмысленную меркантильность, но при этом критики упускают из виду психологию символа. Ваше окружение одновременно отражает ваше мышление и формирует его. Окружая себя вознаграждениями, заработанными собственными усилиями, вы будете постоянно вдохновляться символами своей эффективности.

Осуществив безжалостный анализ своего поведения в трейдинге, вы сможете обнаружить различные решения, связанные с вашими торговыми успехами. Торговля с кушетки побуждает вас отойти от концентрации на проблеме и исследовать свои действия, когда вы *не* торгуете плохо. Как и Сью, вы можете открыть, что создаете произведение искусства, даже не осознавая этого факта!

Заключение

Возможно, вы приобрели эту книгу потому, что не довольны своими результатами на рынке. Если это так – хорошо. Научно-исследовательская литература по психотерапии утверждает, что чаще всего помощь идет на пользу людям с умеренным уровнем расстройства. Слишком сильная психическая травма приводит к замыканию в себе, а слишком слабая боль лишает стимула к переменам. Ваши неудачи случаются не без причины: как тем автомобилистам, вам есть чему учиться, коль скоро ваши усилия не оправдывают ожиданий. Такое приятие поражения лучше всего поможет идентифицировать свои сильные стороны – решения, которые вы, может быть, уже претворяете в жизнь, не осознавая этого.

Дэвид Боуи однажды спел о героях всего на один день. Возможно, Энди Уорхол был ближе к правде, когда говорил о том, что каждый человек достоин «15 минут славы». Это не важно: единственный случай проявления величия может создать шаблон на всю жизнь. Первый шаг в преобразовании себя как трейдера заключается в проведении самоанализа – настолько честного и смелого, насколько это возможно, оценивающего каждое поражение и каждую победу. Исследуйте свои торговые модели: что вы делали неправильно в проигрышных сделках? Что привело к успеху выигрышные сделки? У каждой из этих моделей есть цель: научить вас чему-то о вашей торговле, а иногда и о себе самом.

Для проведения такого беспристрастного анализа потребуется подробный дневник торговли, который вы сможете просматривать в конце каждой недели. Дневник должен включать все сделки, которые вы провели, теоретическое их обоснование, цели в достижении прибыли, параметры стоп-лоссов, ваше настроение во время сделок и результаты сделок. Каждую неделю вы будете оценивать, насколько хорошо следовали своим торговым планам, и проводить разбор того, что сделали правильно, а что неправильно. Цель состоит в том, чтобы создать петлю обратной связи для непрерывного повышения качества торговли.

Заметьте, что при ведении дневника внимание должно быть обращено не на то, принесла ли каждая сделка деньги или потеряла. Скорее акцент должен быть на том, как вы подготовились к сделке и следовали своим торговым планам. Немало правильных сделок могут обернуться потерями, а случайные импульсивные сделки – выигрышами. *Вы не можете заранее определить, какой будет следующая сделка – прибыльной или убыточной.* Все, что вы можете сделать, – это склонить шансы в свою сторону за счет солидных исследований, формирования планов на основе этих исследований и открытия достаточного количества сделок, чтобы шансы со временем могли сработать в вашу пользу. Ваша цель состоит не в том, чтобы делать деньги, а в том, чтобы придерживаться своих торговых планов. Если они будут иметь солидную основу, деньги придут. Если не будут иметь солидную основу, это также проявится в вашем торговом дневнике и сможет побудить вас начать новые исследования.

Найдите исключения из ваших проблемных моделей – те случаи, когда ваши поступки приближают вас к цели. Затем превратите эти исключения в решения, воспроизводя их в большем количестве. *Это и есть концентрация на решении.* Сью смогла научиться любить, сотворив акт любви в виде коллажа. Трейдеры смогут научиться торговать, сотворив в своих успехах себя теми, кем они уже являются, когда находятся в лучшей форме.

Глава вторая

Студент, который не хотел учиться

*Слишком интенсивное заучивание создает автоматизм поведения:
в этом источник нашей свободы – и нашего рабства.*

После того как мы находим решения, нам нужно последовательно их выполнять. Многие из нас знают, как правильно вести себя в жизни: проявлять доброту к супругу(е), быть терпеливым с детьми, регулярно заниматься физическими упражнениями, придерживаться здорового питания, но нам далеко не всегда удается придерживаться наших добрых намерений. Трейдинг – воплощение целенаправленной деятельности; успешный трейдинг – это хорошо спланированный трейдинг. В этой главе мы исследуем тему *цели* и отдельные факторы, которые помогут вам стать более целенаправленным человеком. Учась следовать к цели – и укрепляя свою свободную волю, – вы также развиваете способность формировать и выполнять успешные торговые планы. Однако лучшая торговая система, как и лучшая программа физических упражнений, не поможет вам, если вы не сумеете неотступно ее придерживаться.

Неудачник Кен

Рано утром в понедельник я вошел в офис, держа в руке большую кружку кофе. Я знал, что мне предстоит длинный приемный день. Вы, вероятно, уже поняли, что моя психотерапевтическая практика не вполне обычна. Я консультирую главным образом студентов-медиков, ординаторов, медсестер, аспирантов и других различных работников здравоохранения. Большинство из них – одаренные, яркие личности, чья жизнь проходит в постоянных стрессах и гонках со временем. Работа в больнице по 12 часов в день, за которой следует вечерняя учеба, не располагает к длительному психоанализу. Поэтому студенты приходят ко мне, желая получить «ускоренную терапию». Вечно занятые люди ценят методы, ускоряющие психологические перемены.

Ускоренная психотерапия, конечно же, не для всех. Некоторые люди страдают от хронических эмоциональных проблем, которые требуют длительного медицинского и психологического лечения. Большинство активно работающих людей, однако, не испытывают хронических расстройств, даже если они действительно переживают трудные времена. Такие люди обладают значительными интеллектуальными и эмоциональными ресурсами и, как правило, обычно функционируют на очень высоком уровне.

Я не шучу, когда называю свою работу «психотерапией для умственно здоровых». Если провести аналогию между людьми и автомобилями, то я специалист не столько по ремонту, сколько по тюнингу – помогаю людям выжимать из их серийных двигателей дополнительные лошадиные силы мощности и футофунты крутящего момента. А в среде, характеризующейся высоким риском и высоким вознаграждением и поглощающей много времени и энергии, такой как медицина или торговля, награда следует за малейшее увеличение эмоциональной производительности.

Просмотрев свое расписание на понедельник, я заметил, что первым на прием записан Кен, и глубоко вздохнул, прекрасно понимая: эта встреча будет нелегкой.

Впервые Кен пришел ко мне после того, как завалил первые два экзамена по патологии. Он цепенел при мысли о том, что может не сдать весь курс, так как это помешало бы ему перейти к клинической части медицинского образования. Это также уменьшило бы его шансы получить работу ординатора по какой-нибудь престижной медицинской специальности. Кен знал, что оставшиеся два экзамена решат его судьбу. Он нуждался в каждой частице мотивации и концентрации, которые он мог мобилизовать.

Но он не мог мобилизовать ничего.

Даже занимаясь до одури, в том числе по несколько ночей подряд без сна, Кен получал за свои усилия только неудовлетворительные оценки. К своему полному изумлению и разочарованию, изучая тот же материал, что и другие студенты, он все же набирал значительно меньше баллов. И что было совсем невыносимо, постоянно получал высокие оценки на пробных тестах, а когда дело доходило до зачетного теста, все знания вылетали у него из головы. Кен был настолько расстроен неудачей на первом тесте, что решил сделать все что угодно, чтобы пройти курс. Он безостановочно занимался по всем вечерам, ночам и уик-эндам, теряя и сон, и вес.

Гонка завершилась катастрофой на втором экзамене. После долгих часов и бесконечных дней учебы результаты Кена оказались не лучше, чем в прошлый раз.

Он провалился.

Тут Кен впервые понял, что может фактически не сдать самый важный курс своего второго учебного года. А наблюдая, как его успеваемость по другим предметам падает из-за того, что все свое внимание он переключил на патологию, парень с ужасом осознал, что может вообще вылететь из медицинского института.

Такая неудача стала бы для него трагедией, если оглянуться на путь, который прошел Кен за свою молодую жизнь. У него было много общего со Сью, но происходил он совершенно из другой среды. Кен вырос в семье алкоголиков в маленьком городке в горах Адирондака – «северной стране» штата Нью-Йорк. Он чувствовал себя там как в тюрьме. Чтобы вырваться оттуда, напряженно занимался в средней школе и смог получить стипендию для учебы в солидном колледже. Там он чувствовал себя крайне неловко среди студентов из более богатых и менее проблемных семей. Он пытался, тем не менее, вписаться в их окружение и найти себе нишу, полагаясь в основном на успехи в учебе.

Кен со страхом возвращался в родной дом. Отец постоянно напоминал ему, что колледж – пустая трата времени, пытался заставить Кена найти работу и содержать себя самостоятельно. Во время своих пьяных выходок отец цеплялся к любому члену семьи, попавшемуся на глаза, и получал особое удовольствие, когда ему удавалось унижить Кена. А тот, стискивая зубы, стоически терпел, укрепляясь в своем решении не сдаваться и добиться независимости. Как-то раз после особенно грязной ссоры у Кена лопнуло терпение. Он встал лицом к лицу с отцом и заявил спокойно, но твердо: «Я *обязательно* кем-нибудь стану».

После того случая Кен редко возвращался в дом своей юности.

– Мой дом, – холодно пояснил он на нашей первой встрече, – в университете.

Мне было трудно поверить, что Кен, сидящий теперь в моем кабинете, был тем же смелым молодцем, который не побоялся противостоять пьяному отцу. Кен сидел ссутулившись, и его виноватый взгляд говорил мне, что несколько дней прошли для парня неважно.

– Все очень плохо, – выдохнул Кен, рухнув в одно из двух больших кресел в моем кабинете.

– Что плохо? – спросил я. – Учеба?

Кен выдавил насмешливую улыбку в свой адрес.

– Я *не* учился, – сказал он, не поднимая глаз. – Не могу заставить себя открыть учебники. Тест на следующей неделе, и я уже не успеваю. Даже *не начинал* просматривать новый материал.

Дело плохо. Упорная учеба не принесла Кену результатов, но вряд ли ему помог бы и полный отказ от учебы. Его глаза воспалились – результат бессонных ночей и пролитых слез. Если когда-либо побежденный человек и вступал в мой кабинет, то это был Кен. И осевшее тело, и безжизненный голос выдавали в нем выгоревшую дотла личность.

– Не знаю, что делать, – жаловался Кен. – Чем больше занимаюсь, тем меньше, кажется, знаю. Но я ведь *знаю*. Вы не поверите, но я тут занимался со своим соседом по комнате и давал ему ответы на экзаменационные вопросы. Знаете, сколько он набрал? 85. Всего пять баллов до отлично. Что я мог сказать, когда он спросил, сколько набрал я? Он не поверил, что я получил 68. Столько же я получил в прошлый раз на экзамене!

Он помолчал, ожидая моей реакции. Не дождавшись, снова опустил голову.

– Я больше так не могу... – его голос затих.

В тот момент все мое внимание сосредоточилось на Кене. Я *знал*, что какого бы результата мы ни достигли во время ближайших сеансов, это сыграет решающую роль в формировании его личного и профессионального будущего.

Именно ради этих мгновений живут психотерапевты. В этом отношении они не так уж отличаются от питчеров или баскетболистов высшей лиги. Хорошие игроки хотят получить мяч в свои руки, когда игра вступает в решающую стадию и каждое очко на счету. Большинство сеансов психотерапии, как и большинство торговых сессий, представляет собой рутину. А возможности для выигрыша в своем большинстве ограничены. И только случайные периоды высокой волатильности, когда люди и рынки реагируют на события крайне эмоционально, предлагают величайшие возможности выиграть по-крупному.

Это также периоды самого высокого риска.

Я посмотрел на удрученное лицо Кена и сделал еще один глубокий вдох. Мяч был в моих руках. До этого я уже встречался с Кеном дважды, но настоящая терапия начиналась только сейчас.

Диверсификация в жизни и на рынках

Что происходит с Кеном? Хотя детали могут различаться, он во многом похож на тех трейдеров, которые пишут мне, жалуясь на отсутствие рыночного успеха.

Кен хочет окончить медицинский институт. Это бесспорно. Он так сильно хочет преуспеть, что готов не спать и отказаться от еды, лишь бы охватить побольше материала. Фактически намеревался оставить семью ради достижения своих целей. Хотя кабинетный психолог мог бы предположить, что Кен питает внутреннее желание потерпеть неудачу, это не так. Каждой частичкой своего естества Кен хочет получить диплом врача.

Почему? Что побуждает Кена преуспеть в учебе?

Очевидный ответ заключается в том, что он хочет стать врачом. Это, однако, также не совсем правильно. Конечно, он хочет стать доктором, но что это *означает* для него? Каково психологическое значение целей, к которым стремится человек? *Почему* трейдер хочет получить прибыль? Почему Кену так важно получить диплом?

Чтобы получить ответ в случае Кена, нужно вернуться к его конфронтации с отцом и даже еще раньше – к его напряженной учебе в средней школе и колледже. Академический успех всегда был нишей Кена, единственной ареной, где он выделялся. Отец мог ругать сына и подвергать сомнению его пригодность к мужской работе, но не мог вытравить из Кена приятие его академических успехов.

Философ Сэмюэль Джонсон был потрясен концепцией епископа Беркли, гласившей, что воспринимаемые людьми предметы существуют только в их умах. Тогда Джонсон поддал ногой камень и объявил: «Так я опровергаю Беркли!» Итак, посредством учебы Кен опровергал своего отца. Это был его способ заявить: «Я *добился* успеха».

Успехи в учебе имели дополнительное значение для Кена: это был его билет из мира юности. В родном городке Кен чувствовал себя пойманным в ловушку и недооцененным. Он был чужим в своей семье и не мог найти общий язык с другими студентами колледжа. Медицина обещала дать ему и личную, и профессиональную нишу, где Кен мог бы очутиться среди таких же, как он, людей, которые пытались *как-то изменить* свою жизнь.

Короче говоря, личность Кена оказалась накрепко связана с его успехами в медицинском вузе. Он не просто беспокоится о сдаче теста. Он парализован, страхась потерять *себя*. От грядущего результата зависит его чувство собственного достоинства, а это наверняка приводит к расстройству и неудаче в любом деле, будь то сдача экзамена, публичное выступление, спортивные состязания, сексуальные отношения или трейдинг.

Рассмотрим аналогию из финансовой сферы. Если медицина является торговой позицией Кена в жизни, то он оказался в полной долговой зависимости. Кен инвестировал весь свой эмоциональный капитал в учебу в медицинском вузе. Плохой результат на первом экзамене по патологии сродни обычному проседанию на рынке, подобное довелось испытать многим успешным студентам. Но другие могли выдержать это проседание, потому что их эмоциональный капитал был разложен по многим корзинам. Кен, однако, такую диверсификацию провести не мог. У него не было «налички». Поскольку его эмоциональный левередж был равен 50 к 1, то обычное проседание вырвало ужасающий кусок из его психологического капитала.

Все мы спекулянты, даже если не являемся участниками рынка. Хотите жить, как полноценный человек, – эмоционально инвестируйте себя в элементы вашей жизни. Только через эмоциональные инвестиции можно получать прибыль – в форме счастья, удовлетворения и самоуважения. Конечно, бывают хронически депрессивные и замкнутые люди, которые вообще не могут общаться с миром. От жизни они не получают почти никакой прибыли. В жизни, как и на рынках, самые большие выигрыши достаются тем, кто инвестирует свои ресурсы и стремится к высокой прибыли.

Люди в большинстве своем располагают диверсифицированным эмоциональным портфелем со значительными позициями в любви, детях, карьере и других сферах личных и социальных отношений. Такое разнообразие приносит эмоциональную выгоду, по существу немногим отличающуюся от финансовой диверсификации: когда в одной сфере дела идут не так, как надо, преуспевание в других смягчает удар. Обычный человек держит достаточно много некоррелированных жизненных позиций, чтобы переносить большинство житейских неприятностей.

Подобная диверсификация является действенным инструментом управления риском. Риск, в частности, предполагает потери. Чтобы достигнуть высоких доходов, вы должны инвестировать эмоциональный капитал. Но такие инвестиции чреваты и значительными потерями. Если вы очень много инвестировали в брак, потеря супруга(и) причинит вам сильную боль. Если вложили много усилий в карьеру, вас тяжело заденет увольнение. Когда придаете чему-нибудь очень большое значение, вы открываетесь – как для значительных вознаграждений, так и для значительных потерь. В любой сфере деятельности успехов достигают те, кто посвятил жизнь одному делу. Они – эмоциональные инвесторы, добровольно согласившиеся испытывать повышенную неопределенность, которая сопровождает риск.

И все же даже самые увлеченные художники и ученые сохраняют интересы вне своей работы подобно тому, как даже самые преданные супруги не ограничивают интересы своей второй половиной. Лишь у немногих людей портфель жизни совершенно не диверсифицирован.

Таким и был Кен. Кен не встречался с девушками. Кен не спал. Кен не ел. Кен отдал весь свой эмоциональный капитал до копейки, чтобы покрыть личный маржин-колл.

И, как многим трейдерам, живущим ради торговли, вместо того чтобы торговать ради жизни, ему не хватило денег.

Психология паралича

Классификация проблемы Кена как эмоциональной инвестиции позволяет объяснить, почему он мог прекратить учебу в такое время. Кен походит на трейдера, который в потрясении глядит на безудержно падающий медвежий рынок. Он выбросил весь капитал на рынок, и теперь над ним нависает огромный, готовый реализоваться убыток. В определенный момент боль становится такой сильной, что он просто не может больше смотреть на котировки. Как черепаха, прячущаяся в панцирь, он защищается, прячась от экрана.

Разница здесь в том, что панцирь *реально* защищает черепаху. А студенты и трейдеры лишь увеличивают риск, когда модель отключения от происходящего превращает их в оленей, застывших в лучах автомобильных фар. Этот урок был очень нагляден во время мощного медвежьего рынка 2000–2001 гг., больно ударившего по акциям высокотехнологичных компаний. Всего за год индекс Nasdaq Composite Average потерял 60 % стоимости, а акции многих интернетовских, телекоммуникационных и сетевых компаний упали на 80–90 %. Фонды, показывавшие превосходные результаты после нижней точки цикла, пройденной в 1998 г., внезапно утратили значительную часть чистой стоимости своих активов.

Во время этого спада я написал для веб-сайта MSN Money несколько статей, посвященных тому, как трейдеры справляются с убытками. К моему удивлению, статьи эти заделали читателей за живое, и многие из них написали мне о крахе своих финансовых планов. Некоторые поведали жуткие истории о том, как у них на глазах исчезали их пенсионные сбережения. Если до этого они с нетерпением ждали прихода своей золотой поры, то теперь оказались перед перспективой возвращения к работе и/или серьезного урезания пенсионных планов. Они, как и Кен, сложили свой эмоциональный и финансовый капитал в одну корзину. Теперь, когда корзина опрокинулась, их ожидало зловещее будущее.

Как же эти читатели реагировали на сложную комбинацию риска на рынках и неуверенности в умах? Никто из них *не делал ничего*. Некоторые прямо сообщали мне, что больше не могут видеть котировки акций в газетах.

«Я не могу купить, – признавался один читатель, – а продавать слишком поздно. Все, что мне остается, это держаться и ждать, пока цены снова пойдут вверх».

В то время, когда он писал эти строки, цена акций в его самом большом пакете упала с \$75 до \$35. За несколько месяцев сбережения всей его жизни уменьшились на 50 %.

Но еще через несколько месяцев эта акция – фаворит Уолл-стрит и ключевой компонент большинства крупных, ориентированных на рост взаимных фондов – торговалась уже по \$16. Моему читателю теперь нужен был более чем четырехкратный рост только для того, чтобы вернуться к былому максимуму.

Еще через некоторое время рынок действительно энергично отскочил. Акция читателя подтянулась, немного перевалив за \$20. Однако, когда я проверял ее в последний раз, она застыла едва выше своих минимумов. Не предпринимая ничего, этот инвестор последовал самым опасным из всех курсов. *На рынке не может не быть решений*. Каждое решение держать длинную или короткую позицию уже *является* принимаемым *сейчас* решением о покупке или продаже.

Если вы держите позицию, которую никогда не стали бы открывать как новый ордер, то весьма вероятно, что вы держите ее скорее по психологическим причинам, чем по логическим. Решение держать часто представляется как непринятие решения, хотя в действительности это активный выбор с целью фиксации позиции. Точно так же Кен не просто уклонялся от выбора в отношении учебы, а принял активное решение не учиться. Как моему читателю стало невыносимо видеть котировки в газетах, так и Кену стало невыносимо открывать учебники.

Передовые исследования Эймаса Тверски и Даниела Канемана помогают понять смысл феномена «олень в свете фар». Они нашли, что большинство людей склонны избегать риска, когда речь идет о прибыли, но принимают риск, когда сталкиваются с убытками. В примере, приведенном в книге Скотта Плауса «Психология оценки и принятия решений» (The Psychology of Judgment and Decision Making)⁴, участникам опыта дают \$1000 и предлагают выбрать между 50 %-ным шансом выиграть \$1000 или гарантированной прибылью в \$500. Последнее выбирают 84 % участников. Если, однако, им предлагают сценарий, в котором дают \$2000 и выбор между 50 %-ным шансом потерять \$1000 и 100 %-ной потерей \$500, то почти 70 % выбирают более рискованный первый вариант. Короче говоря, люди намного более склонны рисковать ради уменьшения убытка, чем ради увеличения прибыли.

Именно из-за этой психологии на рынке обрезается так много выигрышных позиций и продлевается так много проигрышных. Кен, как и читатели, отвечавшие на мои статьи в MSN Money, слепо выбирает более рискованную ставку из-за неспособности принять нереализованный убыток. Впав в оцепенение, он выбирает нечто противоположное подходу, ориентированному на решение, – продолжает делать то, что *не* работает.

Проблема заключается в том, что стратегии, применяемые людьми для управления неопределенностью, часто вступают в конфликт со стратегиями, необходимыми для управления объективными рисками. Для стороннего наблюдателя поведение инвестора, перестающего следить за ценами, когда рынок идет против него, и студента, бросающего учебу, когда он терпит неудачу, выглядит пагубным, даже мазохистским. С эмоциональной точки зрения, однако, их бездейственность совершенно объяснима. Они защищают свои души, а не портфели или таблицы успеваемости. Как дети, которые надеются спрятаться от домового, натягивая на голову одеяло, они надеются заставить неприятные факты исчезнуть, не допуская их в сознание.

Удивительно, как часто пагубные поведенческие модели применяются при неудачных попытках управлять риском и неопределенностью в угрожающих ситуациях. Два года назад я познакомился с молодым человеком по имени Боб. Он отчаянно пытался подыскать себе девушку. За год с лишним у него состоялось несколько случайных встреч, но ничем серьезным они не завершились. Наконец Боб встретил особу, которая ему понравилась. Она поболтала с ним после занятий и, кажется, тоже заинтересовалась. Он был в восторге и не переставая думал о ней.

На вечеринке в следующий уик-энд они снова увиделись. Что сделал Боб? Ничего!

Почему?

– Она разговаривала с другими людьми, – объяснил Боб, – и я решил, что ей со мной общаться неинтересно.

– И что же вы сделали? – спросил я.

– Ушел. Не хотелось получить еще один отказ.

Два года спустя Боб снова обратился за консультацией. Он завел-таки отношения, но они его не удовлетворяли. Уже целый год он знал, что его подружка изменяет ему, но не мог разорвать с ней отношения. Как подопытные Канемана и Тверски и подобно Кену, Боб пытался защитить чувство собственного достоинства, делая все что угодно, лишь бы избежать ощущения потери. Молодой человек, слишком боявшийся заговорить на вечеринке с подававшей ему надежды женщиной, оказался перед лицом намного более травмирующего отказа из-за того, что слишком боялся потерять женщину, лишившую его всех надежд.

⁴ Плаус С. Психология оценки и принятия решений. – М.: ИИД «Филинь», 1998.

Решения и неопределенность

Оказывается, нежелание Боба принять потерю является частью намного большего набора когнитивных и эмоциональных предубеждений, влияющих на торговые решения. Растущее количество исследований в области поведенческих финансов помогает трейдерам лучше понимать эти искажающие факторы и их потенциальное воздействие на то, как трейдеры воспринимают рыночные события.

В своей книге «За порогом страха и жадности» (Beyond Fear and Greed) Херш Шеффрин обобщает два главных отрицательных фактора, влияющих на трейдеров.

1. *Эвристически направляемые предубеждения*. Трейдеры создают эмпирические правила, помогающие им понимать и предсказывать события, но оказываются в ловушке из-за несовершенства эвристики. Многие из принятых среди трейдеров аксиом, таких как недоверие к снижению рынка на малом объеме и концепция «тренд – твой друг», являются просто удобными эвристическими правилами, которые, к сожалению, не выдерживают проверки под микроскопом тестирования. Во время периодов неопределенности на рынках трейдеры особенно склонны цепляться за такую эвристику. Первые годы нового тысячелетия доказали опасность подобной стратегии – когда трейдеры следовали за эвристическим правилом, связывающим высокие уровни индекса краткосрочной торговли (TRIN), или индекса Армса, с высокой прибылью на движении вверх. Благодаря тому что акции компаний с большой капитализацией в течение 2001 и 2002 гг. распродавались интенсивно, очень высокие значения TRIN сменялись еще более высокими, за которыми следовало существенное снижение, особенно среди выпусков Nasdaq.

2. *Зависимость от представления*. Форма или способ представления ситуации влияет на то, как люди реагируют на ситуацию. Превосходным тому примером является уклонение от риска со стороны подопытных Тверски и Канемана. Как показало исследование Терренса Одина, трейдеры, только что проводившие несколько успешных сделок, вслед за этим склонны открывать более рискованные сделки, поскольку чувствуют, что теперь играют на «деньги заведения». Совершенно обычное дело – наблюдать, как трейдеры принимают стратегии управления капиталом, которые действовали в их недавних сделках. Это побуждает их становиться самонадеянными и импульсивными после выигрышей и излишне осторожными и не расположенными к риску после проигрышей.

Хороший пример того, как оба эти предубеждения проявляются в трейдинге, можно извлечь из сделок на прорыве. Распространенное среди трейдеров эвристическое правило гласит, что за прорывом из диапазона следует тренд в направлении прорыва. Зависимость от представления, однако, помогает определить, что фактически трейдеры понимают под прорывом. Я провел опыт над рядом трейдеров, используя графики идентичных рыночных данных, построенные на различных шкалах. Точки, в которых трейдеры визуальнo идентифицируют прорыв, изменяются как функция цены, откладываемой на оси Y, и таймфрейма, откладываемого на оси X. Я даже расширил этот эксперимент и занес данные графика в модуль сонификации, где каждому уровню цен придал явно отличимый тон. После этого участников опыта просили закрыть глаза и идентифицировать прорывы на графике по звукам, которые они слышали. Точки прорывов, определенные по звуку, неизменно отличались от полученных визуальным образом.

Интересно, что в этих экспериментах обе опытные группы идентифицировали уровни прорыва раньше математических алгоритмов, определявших, когда прорыв становился существенным. Трейдеры, использовавшие для идентификации прорывов графики или звуки, как правило, выбирали точки, где цены достигали новых максимумов или минимумов, находив-

шихся, однако, все еще в пределах диапазона случайного изменения. Свидетельства чувств, особенно в условиях неопределенности, не всегда являются надежной основой для решений. Трейдеры склонны придавать рыночным данным преувеличенное, по сравнению с действительностью, значение.

Более того, в исследовании Тверски и Канемана говорится, что люди продолжают цепляться за ложные эвристические правила и заключения еще долгое время после того, как получают противоположные свидетельства. Если люди могут использовать эвристику для объяснения большей части своего опыта, они не захотят менять проверенные идеи. В практике трейдинга это создает опасный сценарий. Но только тогда, когда убытки вырастают до чрезвычайных размеров, у трейдеров появляется ощущение потребности в решительном пересмотре своих сценариев. Эта невосприимчивость к новым фактам – особенно тем, которые опровергают предыдущие, серьезно препятствует правильной торговле.

Исследование, выполненное Рейдом Хести и Бернадет Парк, помогает объяснить такую тупость восприятия. В их работе утверждается, что суждения, которые делаются на основе исключительно прошлого опыта, сильно отличаются от тех, которые появляются «онлайн», т. е. в свете свежих входящих данных. В более ранней ситуации качество долгосрочной памяти весьма хорошо коррелирует с суждениями, выносимыми людьми. Однако в ситуациях онлайн – как в трейдинге – память человека не в силах предсказать будущие решения. Люди, объясняют Хести и Парк, склонны выносить новые суждения на основе предшествующих суждений и выводов, а не на основе информации, извлекаемой из долгосрочной памяти. Результаты исследования позволяют предположить, что большинство спонтанно принимаемых рыночных решений может совсем не опираться на фактический опыт. Этот вывод подтверждает, как важно сохранять приверженность проверенным правилам и исследованиям в потоке происходящих онлайн событий на рынке.

Короче говоря, люди, похоже, гораздо лучше генерируют идеи, чем их пересматривают. Особенно те люди, которых устраивает относительный баланс риска и вознаграждения. Кроме того, в периоды высокой неопределенности, когда волатильность рынков требует принятия решений на месте, трейдеры более склонны становиться жертвами своих когнитивных и эмоциональных предубеждений. Почему-то, и это кажется почти жестоким, природа создала человеческие существа так, чтобы они были плохими трейдерами, не готовыми к анализу риска и вознаграждения в режиме реального времени.

Изменение формулы риска и вознаграждения

Я знал, что единственный способ помочь Кену состоял в изменении у него баланса между воспринимаемым риском и вознаграждением. Он бежал от занятий, потому что в психологическом отношении страшнее было попытаться и потерпеть неудачу, чем не попытаться вообще. Ключом к помощи Кену стало мое понимание как психотерапевта, что отнюдь *не отчисление* из медицинского института страшило его сильнее всего. Его самый большой кошмар состоял в том, что его отец все время оказывался прав. В течение многих лет, в отличие от других студентов колледжа и университета, Кен чувствовал себя в некотором роде самозванцем, происходящим из маленького захолустного городка, из необразованной бедной семьи. Ему очень хотелось стать, как все. Попытка с последующим провалом вынуждала бы его на обескураживающее признание, что он, возможно, все-таки не на своем месте. И возможно, никогда не вырвется на свободу, потому что место ему как раз в родном доме.

Этологи заметили, что звери готовы неистово бороться до тех пор, пока не станет ясно, кто сильнее. В этот момент проигравший внезапно прекращает борьбу и открывает горло, как бы приглашая нанести смертельный удар. Интересно, что это подавляет воинственные инстинкты агрессора и позволяет более слабому зверю убежать. Если бы депрессия у людей работала так же хорошо! Кен проигрывал свою битву за независимость и теперь сидел у меня в кабинете, открыв горло.

Я придвинулся к Кену поближе и мягко произнес:

– Мне нужно, чтобы вы оказали мне одну услугу. Не могли бы вы попробовать кое-что для меня сделать?

Кен взглянул на меня, немного озадаченный. Последнее, что он ожидал, так это чтобы я просил у него помощи.

– Конечно, – ответил он.

– Независимо от того, чем вы будете заниматься следующие две недели, – объяснил я, – я хочу, чтобы вы делали это честно. Вы всегда были честны с собой и вашей семьей. Сможете ли вы и дальше продолжать в том же духе?

– Да, конечно, – быстро подтвердил Кен.

– Хорошо, – сказал я, поддерживая устойчивый зрительный контакт. – Вы же понимаете, что если не будете заниматься, то провалите последний экзамен, как и выпускной. Это означает, что вы не окончите курс. А если не будете готовиться к другим экзаменам, завалите и те предметы. Это означает, что вас смогут отчислить, верно?

Глаза Кена расширились.

– Верно.

– Итак, если вы решите не заниматься, значит, вы действительно решили бросить институт, – указал я. – Иначе не скажешь, если мы будем честны сами с собой и друг с другом.

– Но я хочу учиться, – возразил Кен. В его голосе пробилось чувство. Это было хорошо.

Я быстро возразил:

– Нет, Кен, вы хотите спастись. А последнее, что вы хотите, это учиться... особенно, если опять собираетесь набрать 68 баллов.

Кен не ответил.

– Каково это вам покажется, – спросил я, повышая голос, – заниматься до умопомрачения и снова получить неудовлетворительную оценку?

– Я этого не вынесу, – простонал Кен угасающим голосом.

– Вы даже не хотите туда идти, не так ли?

– Не хочу, – слегка улыбнулся Кен.

– Поэтому и не занимаетесь. Вы скорее согласитесь на неуд за неявку, чем подвергнете себя этой муке – попытаться и потерпеть неудачу. Но, Кен, это же замечательно, – подчеркнул я. – Если это именно то, чего вы хотите, я поддержу ваше решение. Но для вас важно проявить честность в этом решении.

– Что вы имеете в виду? – озадаченно спросил Кен.

– Кен, – сказал я мягко, – если вы уйдете из университета, вам потребуется место, где жить. Вам потребуются тысячи долларов на выплату долга по кредиту. Вам придется наладить отношения со своей семьей.

Лицо Кена посерело. Но при этом он смотрел мне прямо в глаза, а не упирался взглядом в землю.

– Кен, – медленно продолжил я, – вам придется разрешить мне позвонить вашему отцу, чтобы объяснить, что здесь произошло. Вы должны будете извиниться перед ним и, забыв о гордости, признать, что он все время был прав. По крайней мере некоторое время он будет вам нужен. Вам будет нужен дом.

– На это я пойти не могу, – сказал Кен твердо. – Ни за что. Я этого не сделаю. Извиниться перед ним? Сказать ему, что он был прав? Признать, что сам я ни на что не годен? – Голос Кена зазвучал громко и возмущенно, отнюдь не голос побежденного человека.

– Но, Кен, – продолжил я все так же мягко. – Разве это не то, в чем вы сами себе убеждали? Что вы недостаточно хороши для успеха? Все, что я прошу от вас, – будьте честны: скажите отцу то же, что говорите себе.

Кен замер. Он, кажется, осознал, что психологическая дилемма изменилась: либо согласиться на гарантированную потерю – вернуться домой, поджав хвост, либо воспользоваться небольшим шансом на сдачу экзамена. Кен все еще действовал в рамках модели Тверски – Канемана; но мы осторожно уже скорректировали выбор. То, что казалось самым безопасным вариантом, теперь стало самым угрожающим.

– Я должен начать заниматься, – заявил Кен с вновь обретенной решимостью.

– А как же! – подхватил я со смехом. – Вы должны заниматься непрерывно, пока не загоните себя в гроб. Должны прекратить есть и спать. Должны так замучить себя страхами перед неудачей, чтобы привести себя в состояние, в котором *не сможете* заниматься!

– Или, – мой голос вдруг стал серьезным, – вы можете стать прежним Кеном и начать делать то, что всегда у вас получалось. А если провалитесь, значит, провалитесь. Не вы первый, не вы последний. Подтянетесь за лето, сдадите и пойдете дальше. Это будет нелегко, но и несмертельно. Лето в Берлингтоне, Новом Орлеане или Чикаго наверняка лучше, чем лето дома, не так ли?

Кен рассмеялся. Это было одно из тех перевоплощений, благодаря которым психотерапия приносит такое удовлетворение. В тот момент я не сомневался, что Кен найдет способ сдать экзамен. Пересмотрев оценку риска и вознаграждения, он за считанные минуты превратился из пораженца в бойца, уверенного в своих силах.

Смещение риска и вознаграждения в трейдинге

Случай Кена иллюстрирует важную идею: не обязательно изменять свою личность, чтобы произвести важные изменения в жизни. Задача заключается в том, чтобы заставить свою личность работать на вас, а не против вас.

Кен пришел на психологическое консультирование, отчаянно желая избежать неудачи. Он завершил консультирование, отчаянно желая избежать неудачи. Наши встречи помогли ему пересмотреть то, что он понимал под неудачей, переведя его проблему из одного набора условий в другой. Это, как вы увидите, является решающим процессом во всех психологических изменениях. Каждое серьезное изменение влечет за собой изменение точки зрения, переопределение риска и вознаграждения.

Многие трейдеры стремятся изменить самих себя, вместо того чтобы сосредоточиться на определенных моделях поведения, которые им нужно изменить. Они предпочитают говорить о чувстве собственного достоинства, тяжелом прошлом или плохих отношениях. Такой подход к проблеме только укрепляет их в роли проблемных личностей. Все их неправильные действия – будь то импульсивная сверхактивная торговля, страх перед открытием позиций или непоследовательность в управлении риском – вызваны уже не работающими решениями. Трейдеры, плененные такими моделями поведения, похожи на Кена: они пытаются справиться со своими эмоциональными проблемами, а не решать жизненно важные задачи.

Кен изменился, усвоив точку зрения на свое прежнее решение – бегство от работы – как на самую большую неудачу. Он с самого начала был ориентирован на достижение успеха, и мы использовали этот факт, чтобы ускорить его эмоциональную перемену. Когда Кен счел свою прежнюю поведенческую модель *неудачей*, он смог совершить в своем поведении поворот на 180 градусов, не тратя на это месяцы и годы психотерапии.

Трейдеры тоже, как правило, ориентированы на достижение успеха. Они ненавидят проигрыши. Ключ к изменению их поведения лежит в признании того, что импульсивный или излишне осторожный стиль торговли влечет за собой наибольшие убытки, потому что отнимает у них как текущий, так и будущий успех. *Трейдеры изменяются, когда используют для решения проблемы свою ориентацию на успех, перестают корить себя и бесконечно анализировать свои недостатки, а проблемные модели поведения воспринимают как злейших врагов.*

Эмоционально неустойчивые трейдеры считают, что проблема в них самих. А ориентация на достижение успеха заставляет их бороться с собой. Ведь они поступают правильно – пытаются ликвидировать проблему! Однако, идентифицировав устаревшие решения, которые больше не работают, и обозначив их как проблемы, трейдеры могут прервать цикл убытков и самоистязания и, подобно Кену, использовать свою мотивацию, чтобы бороться с *настоящим* врагом.

Но как они смогут выдержать эту борьбу? Как смогут дойти до того рубежа, когда начнут *последовательно* обращать свою энергию против поведенческих моделей, мешающих торговле, а не против самих себя?

Ответ, как это ни странно, можно найти в музыке.

Музыка, настроение и модулирующий аккорд

Музыка всегда с нами. Почти у каждого кинофильма есть свой саундтрек: сопровождающие проклятие трубчатые колокола в «Экзорцисте»; медные фанфары в «Рокки», звучащие в такт с бегом боксера по улицам Филадельфии; электронные аккорды Вангелиса, следующие за бегунами в «Огненных колесницах»; угрожающие звуки, символизирующие приближение акулы в «Челюстях». Трудно представить себе эти кинофильмы без их музыки. Сочетание изображения со звуком рождает мощный ряд воспоминаний.

Рекламодатели понимают это. Для презентации своих продуктов они создают яркие визуальные и музыкальные образы. Недостаточно просто объяснить достоинства колы, мыла или автомобиля. Рекламодатели должны показать счастливых, смеющихся людей в головокружительной последовательности картинок, сопровождаемых жизнеутверждающей музыкой и энергичным голосом за кадром. Собственно говоря, многие рекламные ролики очень мало говорят о самом продукте. Вместо этого они показывают продукт и связывают его с запоминающимися образами и звуками. Создаваемое настроение закрепляет рекламу, помогая ей засесть в памяти потребителя.

В старину под музыку маршировали солдаты. Теперь музыка проникла в раздевалки спортивных команд; фанаты на стадионах разогреваются ритмами групп поддержки и звуковых систем. Боксеры и борцы выходят на ринг под звуки своих любимых заводных песен. Музыкальное сопровождение присутствует на похоронах, религиозных службах и церемониях вручения дипломов. Плачущего ребенка часто успокаивают колыбельной. Во взрослой жизни, запомнив какую-то мелодию, люди напевают ее под нос в автомобиле или под душем. Жизнь человека проходит по нотам, следуя ритму, воздействию на подсознание. Музыка придает настроение многим явлениям жизни, эмоционально их оформляет.

Психотерапевт Моше Тальмон ввел в психотерапию понятие *модулирующий аккорд*, подразумеваемая точка, в которой представления человека могут вызвать переход к новому способу понимания и переживания событий. В музыке модулирующим аккордом называют аккорд, содержащий элементы нескольких различных тональностей, что обеспечивает естественный переход к новой тональности. Точка, в которой звучит модулирующий аккорд, является одной из наиболее неопределенных, поскольку музыка оттуда может развиваться в любом из нескольких направлений.

Композиторы часто поддерживают ощущение ожидания и драматизма, затягивая модулирующий аккорд и создавая нарастающее напряжение, которое сбрасывается в последующем изменении тональности. Музыкальный ряд Филипа Гласса в саундтреке «Повакацци» представляет собой настойчивый, пульсирующий модулирующий аккорд (свист), сопровождаемый короткими повторяющимися секвенциями, создающими чувство движения. Когда свист наконец прекращается, слушатель нутром ощущает *изменение*. Тальмон утверждает, что точки перехода в психотерапии – точки быстрого изменения – имеют точно такую же музыкальную структуру.

Модулирующий аккорд Тома

Трейдер Том пришел на консультацию, жалуясь на чувство беспокойства. Оно, как правило, достигало максимума в начале торгового дня и мешало открывать позиции, несмотря на однозначные сигналы, получаемые в результате его изысканий. Затем в течение всего дня Том ругал себя за упущенную утром прекрасную возможность. Это только увеличивало его волнение, которое он пытался унять торговлей во второй половине дня. Однако сделки нередко оказывались импульсивными, и в результате день, когда Том по идее должен был увеличить свои активы, заканчивался убытком.

Все это превратилось в самовоспроизводящийся цикл – упущенные возможности и убытки увеличивали его нервозность, а она, в свою очередь, плодила новые упущенные возможности и импульсивные сделки. К тому времени, когда Том обратился ко мне, он уже потерял значительную часть торгового капитала.

Во время нашего разговора он был заметно напряжен, слова его лились безостановочным неистовым монологом:

– Не знаю, почему я испытываю такое перевозбуждение. Когда просыпаюсь, то чувствую будто живот стянут узлом. Я весь напряжен и зажат. Сразу же начинаю думать, что день будет плохой и что я испорчу все свои сделки. Затем целый день нервничаю. У меня даже нет желания выгулять собаку. Не хочу, чтобы что-нибудь меня расстраивало. Не могу больше этого выносить. Вчера так умотался, что, думал, меня хватит удар. Сердце учащенно билось, и я боялся, что загоню себя. Но не мог остановиться.

Беседами такого типа трудно управлять. Человек все более и более погружается в проблему, даже когда пытается описать ее. Нарастание напряженности может быть заразным; задача психотерапевта – сохранять спокойный обнадеживающий вид перед лицом такого эмоционального неистовства. Но пока человек говорит на повышенных тонах, никакие слова утешения или полезные советы он не услышит. В таком возбужденном состоянии он отвергнет любую попытку контакта. Поэтому первым шагом должно стать изменение настроения. В этом цель модулирующего аккорда.

Я приподнял бровь и очень ровным голосом медленно и спокойно спросил:

– Так у вас дома есть пес? Расскажите о нем поподробнее.

Резкая смена темы обычно удивляет людей, но они редко на это жалуются или даже комментируют это. Тем самым можно помочь себе выбраться из затруднительного положения, сменив темп беседы или подойдя к проблеме в ином ключе. В данном случае Том просто улыбнулся и сообщил:

– Это девочка, кокер-спаниель, ей всего несколько недель. Я купил ее по объявлению в газете. Ее зовут Кусака.

– Что вы чувствуете, когда держите Кусаку? – спросил я.

Том снова улыбнулся и заговорил уже помедленнее, потеплее. Это был сдвиг в нужную сторону.

– Кусака, пожалуй, единственное существо, которое меня успокаивает. Я беру ее к себе на колени, и она позволяет мне гладить ей живот. Когда лижет мне руку, чувствую, как по мне разливается приятное тепло.

– А вы не могли бы на мгновение закрыть глаза и представить себя вместе с Кусакой? Вы можете почувствовать мягкость ее меха, тепло ее языка? Можете почувствовать, как ее тело извивается под вашими руками, когда вы ее поглаживаете?

Том кивнул и открыл глаза. Его взгляд теперь был гораздо спокойнее.

Пришло время для модулирующего аккорда.

– Когда вы просыпаетесь, страдая от беспокойства... хотелось бы, чтобы *вас* погладили? – спросил я.

Он вспыхнул от крайнего изумления:

– *О чем вы?!*

– О Кусаке, – быстро пояснил я. – Когда вы гладите Кусаку, собачка чувствует себя любимой и нужной, и вам от этого становится приятно. А вы могли бы погладить себя так же, как гладите Кусаку?

– Странно, что вы заговорили об этом... – сказал Том. – Когда я жил со своей последней подружкой, она гладила меня по лицу и волосам, когда я бывал чем-то расстроен. И я сразу же успокаивался.

– Возможно, вы чувствовали себя, как Кусака, – предположил я. – Что если в следующий раз, когда вас охватит перевозбуждение, вы вместо удара подумаете о *даре, о ласке*? Закроете глаза и представите себе, что вы там вдвоем с Кусакой... вообразите, что она чувствует. Попробуйте почувствовать, каково это, когда вас гладят и обнимают. Вообразите, как вы ласкаете собачку... проникните внутрь ее головы, подумайте, какое тепло и покой она должна чувствовать. Если вы дома, прикоснитесь к мягкому меху Кусяки и представьте себе, что гладят вас.

Тому понравилась идея «погладить себя». Это стало темой для нескольких следующих встреч, когда он учился мириться со своим напряжением и использовать его как сигнал для пробуждения чувства нежности и заботы, вместо того чтобы нагнетать предчувствие катастрофы. В эмоциональном отношении Том переключил тональности, перейдя от тональности беспокойства, страха и негативизма к тональности заботы и любви. Сопоставление «удар/дар», предложенное в период эмоциональной нестабильности, и последовавший сдвиг к потеплению чувства стали тем модулирующим аккордом, который сделал изменение возможным.

Настроения закрепляют идеи. Мы видим такое закрепление в рекламе, используем его в психотерапии и можем использовать его в трейдинге. Пробудите обостренное восприятие, и переход станет возможным – к новой мелодии, новому ритму, жизни в другом ключе.

Сломать рутину

Настроения и идеи – необходимые компоненты для изменения психики. В литературе по эффективности психотерапии утверждается, что люди с наибольшей вероятностью подвержены переменам тогда, когда по-новому обрабатывают информацию о самих себе. Именно поэтому в различных подходах к психотерапии используются такие приемы, как разыгрывание ролей, метафоры и истории, личные дневники и анализ снов. Каждый из них представляет собой непривычный способ, посредством которого люди могут воспринимать себя по-новому. Когда врачи просят пациентов назвать эпизоды, сыгравшие наиболее важную роль для успеха психотерапии, неизменно упоминаются те случаи, когда новая информация и опыт были представлены непривычным образом. Привычно представляемая информация привычно же и обрабатывается. Новизна ломает рутину.

Кен вернул себе способность учиться не потому, что я поговорил с ним о его проблемах, а потому, что я создал неожиданную ситуацию, в которой он, если не станет учиться, должен будет позвонить отцу и признать свое поражение. Оказавшись перед перспективой столь невыносимого сценария, Кен не мог продолжать следовать поведенческой модели, основанной на промедлении. Признать свое поражение перед отцом оказалось намного страшнее, чем провалить тест. Измененное видение контекста позволило ему оценить свою проблему по-иному. Если бы мы просто поговорили о его страхах и вероятных последствиях отказа от учебы, он, вероятно, никогда бы не окончил курс. Чтобы изменить поведение, потребовалось рассмотреть его проблемы в ином свете. Кен по-новому определил понятие «неудачи»; Том пересмотрел концепцию «сильного чувства». Когда люди изменяются сами, они изменяют и смысл, и значение своих проблемных поведенческих моделей.

И все же, чтобы произвести изменение, одной новизны недостаточно. Результаты исследований последствий психотерапии гласят, что люди наиболее склонны изменять свои проблемные модели поведения, когда сами эмоционально вовлечены в процесс перемен. Чтобы обогатить восприятие пациентов, используется множество психотерапевтических методов: конфронтации, ролевые игры, методы расслабления и т. д. Каждый из них помогает провести человека от одного способа восприятия к другому. Исследования в области психологического консультирования утверждают, что люди усваивают информацию глубже и прочнее, когда находятся в одном из таких состояний обостренного восприятия. *Настроения закрепляют идеи.*

Так же, как Сью, Кен и Том, многие люди обращаются к психотерапевту, уже находясь в состоянии сильного возбуждения. Они расстроены своими проблемами и далеки от нормального будничного состояния ума. Переживая тяжелый кризис, они намного более готовы увидеть свои проблемные поведенческие модели по-новому, чем если бы не испытывали страдания. Кризис создает эти возможности, приводя людей в состояние открытости новым идеям.

Квалифицированные психотерапевты помогают изменить восприятие своих пациентов с помощью таких простых средств, как изменение тона голоса или использование шока и неожиданности. Врачи понимают, что, находясь в обычном состоянии ума, люди могут видеть вещи только в обычном свете и вести себя согласно рутине. А вот когда они смещают свою музыкальную тональность, то приобретают способность преобразовывать с помощью новых конструктивных методов даже самые твердые эмоциональные модели, открывая тем самым дверь новому поведению.

Ломка рутины в трейдинге

Как можно применить в трейдинге элементы изменения, которые помогли Кену и Тому? Ниже изложен вариант организации ведения торговли, который (если окажется для вас таким же приемлемым, как для меня) поможет устранить значительную часть ваших убыточных торговых идей прежде, чем вы начнете их осуществлять.

Рано утром, еще до открытия местных рынков, заведите себе привычку заниматься энергичными физическими упражнениями, такими как бег, плавание, боевые искусства или аэробика. Единственное требование – эти упражнения должны быть достаточно напряженными, чтобы усиливать сердцебиение и улучшать дыхание в течение длительного промежутка времени. Сам я предпочитаю растяжку в сочетании с быстрыми приседаниями, отжиманиями и другими гимнастическими упражнениями. После разминки неизменно чувствую себя значительно более подвижным и энергичным.

Как следует взбодрившись, пройдите по своему торговому плану на этот день, *проговарив его вслух*. Это важно. Не ограничивайтесь, как обычно, одним лишь просмотром графиков или компьютерных распечаток. Проговорите их вслух, как будто вы объясняете их другому человеку. Опишите краткосрочные и долгосрочные тренды, модели, которые вы распознаете на рынке, предполагаемые точки входа, стопы и т. д.

Я по обыкновению утром проговариваю комментарий вскоре после окончания разминки, пока еду на работу. Учítываю каждое непредвиденное обстоятельство, которое только могу вообразить: если рынок откроется ниже, я сделаю то-то, а если он развернется и сформирует новый максимум, то план действий следующий и т. д. Главное – произносить все это нормальным голосом, как будто вы обращаетесь к другому человеку.

Результаты этого весьма интересны. Когда вы проговариваете свои торговые идеи самому себе, то играете обе роли. Вы одновременно и оратор, и слушатель; и ведущий, и аудитория. Выслушивая собственные идеи, особенно на свежую голову, вы можете оценить их с уникальной точки зрения. Вы слышите свои торговые планы по-другому, потому что воспринимаете их по-другому. Физические упражнения служат катализатором, который включает новый образ мыслей. Вы в буквальном смысле проверяете свои торговые идеи с помощью более объективной нейтральной стороны: это вы сами, но с иным образом мыслей. Как говорится в исследовании Джеймса Пеннебейкера, пересказ эмоционального опыта является эффективным способом его повторного переживания. Когда интуитивно возникшие мысли высвобождаются из пределов вашего черепа, они становятся открытыми для беспристрастного изучения.

Невероятно, но, будучи высказанными, многие из ваших идей окажутся нежизнеспособными. Вы почувствуете что-то вроде: «О чем я только думаю?!» Это позволит отказаться от сделки *прежде, чем она будет открыта*. Выискивание дефектов собственного мышления является сильным средством, способствующим развитию ощущения мастерства в торговле, – и увеличивает вероятность того, что вы не повторите ошибку в будущем. Ведь, как указывают Йел и Джефф Хёрши в своем *2002 Stock Trader's Almanac*: «Если вы не будете зарабатывать на своих инвестиционных ошибках, это сделает кто-то другой» (гл. 4).

И наоборот, вы найдете, что лучшие торговые идеи, когда вы проговариваете их вслух, *звучат* хорошо. Они замечательно *воспринимаются*. Еще более интересно, что, когда вы будете отрываться от монитора, возвращаясь к графикам в другом умонастроении, вы сможете фактически по-другому *видеть* модели рынка. То, что казалось бестрендовым случайным движением, теперь представится как важная область консолидации, а энергичный тренд, заставлявший вас задумываться об удвоении позиции, внезапно окажется взорвавшейся вершиной, позволяющей вам забрать прибыль. Сообщения рынка можно прочесть, если вы сможете создать себе соответствующее настроение.

Одна из проблем, которые я все время наблюдаю у трейдеров, заключается в том, что настроение, в котором они анализируют рынки, отличается от того, в котором они фактически принимают торговые решения. Большинство трейдеров, как и я, используют свои вечерние и утренние часы, чтобы загружать данные, исследовать индикаторы, следить за зарубежными рынками, просматривать новости и т. п. Это в принципе спокойная, рутинная работа. Однако, когда рынки открываются, живое ежеминутное поведение цены является чем угодно, но не рутинной. Нужно успевать отслеживать несколько индексов и рынков; обрабатывать потоки статистических данных и реагировать на внезапные, непредвиденные взрывы волатильности. Будучи в состоянии возбуждения, люди обрабатывают информацию совершенно не так, как во время безмятежной рутины. Решения и исследования, которые были подготовлены в тиши аналитической работы, в обстановке напряженной торговли быстро летят в окно – во многом как выученный Кеном материал вылетал у него из головы во время тестов по патологии.

В этом главная причина, по которой трейдерам не хватает целеустремленности на рынках. Поведение рынка вызывает непреднамеренные смены настроения, изменяя способы обработки трейдерами информации о себе и рынках. Фактически рынок действует как антипсихотерапевт, переключая трейдеров из режима, ориентированного на решения, в режим ориентации на проблемы!

Одним из моих любимых методов, позволяющих справляться с неожиданностями, которые рынок подбрасывает нам, трейдерам, заключается в том, чтобы в периоды неопределенности и напряжения временно отойти от монитора. Во время такого перерыва я быстро проверяю свои индикаторы, повторно прогоняю модели и просматриваю графики различных индексов и рынков. Это непременно приводит меня в более спокойное настроение, подобное тому состоянию, в котором я нахожусь в утренние часы подготовки. Кроме того, нередко этот свежий взгляд на данные проясняет то, что казалось неопределенным.

Недавно я заметил на одноминутных графиках фьючерсов Standard and Poor's (S&P) и Nasdaq многообещающий прорыв вверх. Ситуация сложилась после сделки, которую я только что закрыл и где взял прибыль на короткой позиции. Теперь же мне захотелось поймать колебание в противоположном направлении.

Однако, прежде чем размещать ордер, я стал вслух проговаривать свои намерения и вскоре оборвал сам себя: «Этого в плане не было!» В своих исследованиях я сравниваю текущие модели силы и слабости с подобными моделями из прошлого. Изучая поведение рынка после сходных периодов в прошлом, я могу идентифицировать возможное будущее направление. В данном случае следовало недвусмысленно ожидать нисходящий тренд. Вместо того чтобы импульсивно открыть столь привлекательную длинную сделку, я еще раз проверил исследования, чтобы оценить мой более ранний торговый план. Так и есть, вероятность движения вниз была выше. Я подождал, пока краткосрочный прорыв не выдохнется (что произошло на редкость быстро), и оказался в лучшем положении для открытия короткой сделки на следующем колебании.

Многие скальперы и очень краткосрочные трейдеры убеждают себя, что у них нет времени для таких исследований и что, отвлекаясь от рынка, они могут упустить какие-то возможности.

– Нельзя ударить, не замахнувшись сперва битой, – утверждают они, не способные понять, что лучшие хиттеры защищают базу и время от времени берут страйк, чтобы ждать своей подачи. Ключ к быстрой торговле заключается в *автоматизации* исследований, позволяющей статистике и индикаторам обновляться в режиме реального времени. У меня есть десятки таблиц Excel, динамически связанных с информационным каналом рынка, передающим данные в режиме реального времени, что дает возможность обновлять таблицы с помощью заранее внесенных в них формул, показывая результаты в виде графика. Просмотр их

редко, если когда-либо, вынуждает меня пропустить сделку, зато часто помогает избежать плохой сделки, позволяя действовать тик за тиком в контексте.

Подобное уточнение контекста рынка возможно лишь тогда, когда удастся избавиться от перевозбуждения. Активизация аналитических способностей является одной из самых сильных стратегий для подавления чрезмерно эмоционального восприятия событий. Такие известные трейдеры, как Виктор Нидерхоффер, Линда Рашке и Марк Кук, много писали о ценности рыночных исследований. Однако значительно менее известен тот факт, что исследования являются также психологической стратегией. Когда трейдеры погружаются в исследования, они способствуют изменениям в методах обработки информации, которые, как в случае с Томом, открывают дверь новым моделям поведения. Ценность исследований заключается не только в информации, которую они несут, но также и в состоянии ума, которое они создают.

Модели поведения укореняются в разуме и теле. Пока люди беспорядочно входят в одно состояние за другим, они невольно используют модели, которые никогда не выбрали бы сознательно. Именно поэтому они не могут придерживаться своих целей – и в жизни, и в трейдинге. Но, осваивая навыки изменения своего эмоционального и физического состояния, они приобретают способность создавать и использовать новые модели. Культивируя состояние спокойной сосредоточенности во время рыночных исследований с последующим погружением в исследования в ходе торгового дня, трейдеры создают сильную стратегию, позволяющую прерывать импульсивные и эмоциональные модели поведения, вызываемые периодами высокой волатильности цены. Многие трейдеры так боятся упустить возможное движение рынка, что не осмеливаются тратить время на переориентацию своих планов торговли. Они не в состоянии понять, что гораздо опаснее сбиться с плана и начать торговать бессистемно.

Торговый план – ваш якорь; больше всего он нужен вам тогда, когда море беспокойно. Создавая планы и следуя им, вы увеличиваете свою способность действовать целеустремленно и получаете инструмент управления самим собой и рынками, даже в условиях волатильной стихии. Психологическое противоядие жадности и страху заключено во *всеобъемлющем планировании*, а не в спокойствии или уверенности.

Заключение

В конце 2001 г. Линда Рашке пригласила меня на два своих семинара для трейдеров, чтобы провести опрос об их личных качествах и стилях управления проблемами. Впоследствии я расширил этот опрос, включив в него членов ее чата о трейдинге и трейдеров из Speculators List, идея создания которого принадлежала Лорел Кеннер и Виктору Нидерхофферу. 64 трейдера, принявших участие в опросе, отличались по стилю торговли, опыту и уровню успеха.

Для опроса я использовал пятифакторную анкету NEO, взятую из исследования Роберта Маккрея и Пола Коста. Она оценивает личность по четырем характерным чертам, сохраняющим относительную устойчивость в течение всей жизни:

1. *Невротизм* – склонность к отрицательным эмоциям.
2. *Экстраверсия – Открытость к опыту* – стремление к новизне, разнообразию и риску.
3. *Покладистость* – умение хорошо ладить с другими людьми.
4. *Добросовестность* – способность быть надежным, устойчивым и заслуживающим доверия.

Результаты оказались потрясающими. Трейдеры, добивавшиеся наибольших успехов (и выразившие согласие, чтобы я проверил их успехи в специальных исследованиях), набрали преимущественно высокие баллы по добросовестности. Они были очень устойчивы и надежны.

Трейдеры, имевшие наибольшие проблемы в торговле, *набрали преимущественно высокие баллы по невротизму и открытости*. Они испытывали много отрицательных эмоций и были склонны использовать торговлю как источник возбуждения.

Добросовестные трейдеры стремились строго следовать правилам в торговле. В их торговле присутствовало мало волнения. Напротив, они очень последовательно разрабатывали свои планы и следовали им.

Невротичные трейдеры и любители риска были склонны принимать решения импульсивно, без предшествующего планирования. Они с удовольствием рассказывали о своих огромных выигрышах и проигрышах.

Обзор позволил вынести один важный урок: *успех в торговле связан со способностью сохранять последовательность и планомерность*. Трейдеры терпят неудачу не из-за своих эмоций, а потому, что эмоции отклоняют их от цели. Создавая правила и системы, успешные трейдеры нашли способ защитить себя от эмоционального воздействия волатильности рынка. Действительно, успешные трейдеры во многих отношениях оказались подверженными страху не меньше, чем неудачники. Вот только они испытывали не страх перед потерей капитала или возможностью упустить движение рынка, а скорее боялись отклониться от своих планов. Приверженность цели и стала краеугольным камнем их успеха.

Глава третья

Человек-«Вулворт»

Мы поднимаемся над тем, что видим.

Опытные трейдеры знают, что все рынки говорят на своих собственных языках. Существуют специфические особенности поведения отдельных акций, индексов и сырьевых рынков. Значительная часть торгового успеха зависит от умения расшифровать язык рынка.

В этой главе мы поговорим о языках – человеческом и рыночном – и посмотрим, как инструменты и тактические приемы, используемые психотерапевтами, могут помочь нам лучше понимать рынки. До сих пор мы обращали свое внимание на субъективный опыт трейдеров. Теперь, однако, займемся самими рынками. В результате узнаем, как научиться лучше наблюдать и как приобрести больший контроль над нашей торговлей.

Интервью из ада

Во время моего первого года учебы на психолога произошел в высшей степени странный случай. Группе аспирантов, в которую я входил, предстояло провести ряд учебных интервью. В ходе этих чрезвычайно занимательных упражнений мы по очереди расспрашивали пациентов нашей клиники, стараясь выяснить, в чем состоят их проблемы, и сформулировать идеи о том, как им помочь.

Нервное напряжение среди членов моей группы возникло от понимания, что предстоящее интервью будет не похоже на любые другие, ведь пациент был недавно выписан из психиатрической лечебницы штата. Собственно говоря, в таких больницах он провел значительную часть своей жизни. Пациент демонстрировал классические признаки и симптомы шизофрении: беспорядочные мышление и речь, галлюцинации, бред и странные эмоциональные выкрики. Нас заранее предупредили: большая часть того, что он говорит, вообще не имеет смысла. Нам также сказали, что больной редко остается в покое, а иногда, в состоянии возбуждения, вступал в физический контакт с другими людьми. По словам директора клиники, пациент обратился к нам за помощью после того, как внезапно прекратил принимать лекарства.

Мы внимательно прослушали инструктаж, и наше беспокойство возросло. Большая часть моих одноклассников фактически никогда не общались с психически больным человеком. Неловкая тишина повисла в смотровой комнате, где мы обосновались за прозрачным с одной стороны зеркалом. Каждый из нас, казалось, терзался внутри вопросами и сомнениями начинающего профессионала: что это будет за человек? Что я ему скажу? Как у меня получится, когда придет моя очередь беседовать с настоящим психически больным?

Получилось у нас плохо.

Человек был небритым и взъерошенным. Он гримасничал, шагая взад и вперед по комнате, громко повторяя: «Я – “Вулворт”! Я – универмаг! Я – “Вулворт”!» Его возбужденные жесты и дергающееся лицо вкупе с фанатической настойчивостью, с которой он утверждал, что является магазином, всех нас запугали. Мы совершенно не представляли, что ему говорить, о чем спрашивать.

Некоторые из нас напрасно попытались провести стандартное интервью. Мы расспрашивали о его проблемах, пытались выявить подробности его личной жизни, задавали хорошо продуманные наводящие вопросы. Пациент нас игнорировал, словно к нему вообще никто не обращался. Он продолжал шагать, безостановочно утверждая, что является магазином. Многие из нас тихо надеялись, что отведенное время истечет прежде, чем настанет их очередь продолжить интервью.

Наконец, очередь дошла до более опытного аспиранта. Он выделялся среди нас не только опытом. И дело было не во внешности, а в необычном выражении глаз и повышенной энергичности. Он казался не вполне *нормальным*, что, с моей точки зрения, делало его особенно интересным. Надо сказать, до меня доходили слухи, что он был весьма искушен в работе с психически ненормальными пациентами. Но эти слухи отнюдь не всегда произносились уважительным тоном.

Он спокойно уселся рядом с бредящим человеком. Со стороны казалось, что аспирант собирался вступить в обычную беседу с нормальным человеком. Между тем, закинув голову и потрясая руками, пациент продолжал скандировать: «Я – “Вулворт”! Я – универмаг!»

Аспирант сохранял полную невозмутимость. Он посмотрел прямо в глаза перевозбужденному человеку и спокойно спросил:

– Чем торгуете?

Сидя на своем месте за зеркалом, я почувствовал, как у меня замерло сердце. Инстинктивно я понимал, что он задал правильный вопрос.

Человек замолчал. Затем ответил спокойно и безразлично:

– Ничем.

– Почему? – спросил студент. – Почему ничего нет для продажи?

Человек прекратил шагать и жестикулировать. Он в первый раз посмотрел на интервьюера.

– На полках пусто, – ответил пациент.

– А покупатели? – продолжил аспирант. – Где они?

С лицом, искаженным мукой, и пылающим взглядом человек прошептал:

– Они все разошлись.

В течение многих часов он пытался привлечь к себе внимание людей. Он был не пациентом, а магазином – темным, пустым магазином с голыми полками. Ему требовалось пополнить товарные запасы. Я был ошеломлен. Другие же аспиранты ничего не заметили. Некоторые даже посмеивались. Я переводил взгляд с одного на другого, отчаянно пытаясь увидеть хоть кого-то, разделяющего мое откровение, которому суждено было навсегда изменить мое профессиональное видение: я осознал, что пациент вообще не иррационален. *Он просто говорил на другом языке.*

Прошло 23 года. Я стал ветераном в бизнесе психотерапии. Мне довелось работать, пожалуй, с каждым существующим типом людей и проблем. Довелось и наблюдать, как разные рынки безудержно устремляются вверх или падают вниз. Я все еще жду, когда мне встретится совершенно иррациональный человек.

Или действительно иррациональный рынок.

Наблюдение за моделями

Когда люди – или рынки – кажутся вам иррациональными, весьма вероятно, что вы просто не в состоянии понять их язык. Сны, лепет маленьких детей, произведения искусства – очень часто проникновенная истина преподносится способами, наделенными скорее психологическим, чем логическим смыслом. Иррациональность рынков внезапно обретает смысл, когда вы осознаете, что *их волатильность является прямым отражением эмоциональности их участников*. Такие рынки, как и человек-«Вулворт», в полный голос пытаются докричаться до вас, а вам нужно только суметь сделать правильный перевод.

Многие трейдеры пытаются предсказывать рынок и следовать за ценой. Великие трейдеры понимают язык рынка и следуют ему. Так же, как для того, чтобы понять сообщение «Вулворта», потребовался психотерапевт, который сам был немного со сдвигом, вы сможете лучше понимать сообщения рынка, если обратите внимание на собственную волатильность.

Среди начинающих психотерапевтов и трейдеров бытует миф, что искушенные профессионалы оставляют свои эмоции при входе и работают под строгим контролем логики и разума. Действительно ли можно так отключать наши чувства? И нужно ли это вообще?

Примечательно, что этой проблеме посвящен ряд исследований в области когнитивной неврологии. В некоторых случаях изучались люди с патологическими изменениями мозга, демонстрировавшие то, что, казалось бы, является мечтой трейдера: их логическое мышление оставалось неповрежденным, даже когда притуплялась способность чувствовать. В результате, однако, получалось отнюдь не сверхрациональное интеллектуальное существо, такое как Спок из старого сериала «Звездный путь». В действительности человек, лишенный способности чувствовать, очень походит на «Вулворта»: он исторгает мешанину слов, которые подразумевают многое, но не значат ничего. Как отмечал невролог Джон Каттинг, человек, лишенный чувств, просто артикулирует, произносит слова, лишенные смысла.

Как такое может быть? Похоже, что чувства являются мерилom ценности и значения событий. На языке когнитивной психологии – эмоции отражают оценки человеком окружающего мира. Предположим, я вижу, что на темной пустой улице ко мне направляется некто. Если я посчитаю этого человека другом, с которым собираюсь встретиться, то могу ощутить предвкушение встречи. Но если посчитаю приближающуюся фигуру потенциальным грабителем, моя эмоциональная реакция будет, вероятно, совершенно иной. Хороший/плохой; безопасный/угрожающий; за меня/против меня – чувства окрашивают мир в зависимости от нашего восприятия. Трудно вообразить психотерапевта, помогающего людям, или трейдера, оценивающего поведение рынка, при отсутствии такого мерилa.

Как психотерапевт в случае с «Вулвортом», успешный трейдер чувствует рынок, но *не дает этим чувствам захлестнуть себя*. Эмоции предоставляют информацию не менее важную, чем бар в широком диапазоне на графике. В самом деле, о сильной эмоции можно думать как о прорыве личной волатильности. Так же, как опытный трейдер приобретает умение тонко чувствовать модели, появляющиеся на мониторе, так и хорошо знающие себя трейдеры внимательно следят за собственными моделями поведения. Перефразируя Роберта Пирсига в книге «Дзен и искусство ухода за мотоциклом» (Zen and the Art of Motorcycle Maintenance)⁵, реальный рынок, на котором вы торгуете, называется «Я сам».

У меня есть один действительно точный индикатор рынка – это моя собственная гордость, точнее высокомерие, которое появляется в случае успешной сделки. Все начинается с ряда выигранных краткосрочных сделок. Обрадованный успехом, я желаю как можно скорее возвратиться на рынок, чтобы продлить полосу удачи. Открываю сделку (иногда больше обыч-

⁵ Пирсиг Р. Дзен и искусство ухода за мотоциклом. – СПб.: Симпозиум, 2003.

ного для меня размера), тщательно выбрав место входа. В данном сценарии сделка развивается в мою пользу и уже складывается хорошая история последовательных успехов. Меня потихоньку распирает. Подсчитываю свою будущую прибыль. Начинаю обсуждать свои позиции с другими людьми. Предаюсь диким фантазиям о создании консультативной фирмы или управлении большим портфелем. И прежде чем успеваю осознать это, мои эмоции мощно рвутся вверх.

Но вот тут-то текущая сделка, которая пока была прибыльна, очень часто разворачивается. Более того, мои следующие сделки приносят лишь средненький результат. Кажется, будто я сам себя сглазил. Что происходит?!

В любом спорте, будь то баскетбол, легкая атлетика или бокс, успешному участнику нельзя заниматься подсчетом очков. Когда я подсчитываю прибыль и сосредотачиваюсь на своей финансовой истории, то перестаю обращать внимание на рынок. Я похожу на «Вулворта», который слышит лишь собственные внутренние голоса и не замечает, что происходит в окружающем мире.

Как избежать этой ловушки? Следует ли мне усилием перестроить свои чувства? Ни в коем случае!

Секрет самоконтроля заключается в том, чтобы торговать меньше из чувства самолюбия, а больше – с кушетки психотерапевта. Если я стану действительно успешным трейдером, то потому, что буду подражать успешному психотерапевту. Когда возникают сильные эмоции – в психотерапии либо торговле – необходимо активировать «внутреннего наблюдателя».

«Внутренний наблюдатель» – это часть меня самого, стоящая в стороне от моих настроений и спокойно наблюдающая за обстановкой. Если я смогу отождествить себя с «наблюдателем», а не с собственным величием, у меня появится шанс заработать на информации, содержащейся в моих эмоциях.

Требуется практика, чтобы взрастить «внутреннего наблюдателя». Те, кто занимается медитацией, давно поняли, что легче всего отделиться от потока эмоций, если замедлить дыхание и движения тела и изолировать себя от внешнего воздействия. Ум склонен успокаиваться тогда, когда спокойно тело. Если я смогу сесть в затемненной комнате, закрыть глаза, подышать глубоко и медленно и сконцентрировать ум на каком-то одном образе, избавившись по возможности от посторонних мыслей, то начну расслабляться. Если продолжу это упражнение, меня охватит скука. Мой ум будет жаждать возбуждения. Именно в такой момент может произойти реальное изменение.

Чтобы запустить «внутреннего наблюдателя», *нужны сенсорная изоляция, глубокое дыхание и концентрация за порогом скуки.*

Когда телу нестерпимо захочется пошевелиться, а мысли начнут блуждать и вам покажется, что не сможете вынести больше ни одного мгновения неподвижной медитации, *продержитесь в этом состоянии еще несколько минут.* Дальше начнутся чудеса. Как бегун, достигший полного изнеможения, но продолжающий бежать, пока у него не откроется второе дыхание, так и ваше сознание откроет свое второе дыхание где-то за порогом скуки. Это потребует некоторых усилий и практики, но вознаграждение будет огромным. За порогом скуки и находится «внутренний наблюдатель».

Я всегда узнаю, что добрался до «наблюдателя», по ощущению покоя, воцаряющемуся в голове. Я воспринимаю окружающий мир и в то же время отстранен от него. Дела, которые несколько минут назад могли расстроить или озаботить меня, больше не кажутся такими важными. Когда я только начинал использовать это упражнение, мне требовалось несколько минут, чтобы достичь состояния «наблюдателя». Теперь, после значительной практики, я лучше знаю, как работает мой разум, и могу пробудить «наблюдателя», просто сосредоточив свой взгляд на чем-нибудь неподвижном и сделав несколько глубоких вдохов. Этот навык бывает очень полезен в обстановке бурной торговли.

Именно в такие моменты отстраненности от мира, после того как я полной мерой вкусил торговый успех, возникает «внутренний наблюдатель» и говорит: «Знаешь, Бретт, а ведь сейчас тебе потрясающе хорошо. Ты провел немало хороших сделок, и теперь твой эмоциональный график растет параболически. А ты знаешь, чем заканчивается такой рост – падением. Это тебе сигнал: сделка, от которой ты сходишь с ума, вот-вот может развернуться».

Если я внимаю предостережению «внутреннего наблюдателя», тогда мне удается отвлечься от себя. И я начинаю замечать признаки, указывающие, что с моей текущей позицией не все ладно. Вместо того чтобы подходить к рынку с чувством собственной непобедимости, я психологически перестраиваюсь и *усиливаю* внимание, как если бы в последних пяти сделках потерял деньги и больше не могу позволить себе проигрывать.

Таким образом, ощущение чрезмерной самоуверенности становится сигналом, включающим более осторожное поведение, – *т. е. вызывает реакцию, противоположную обычной для такой ситуации*. В трейдинге, как и в психотерапии, очень часто лучшим ответом оказывается совсем *не тот*, который кажется естественным. Если я испытываю чувство гнева по отношению к клиенту, это обычно означает, что пришла пора подумать о том, как проявить доброжелательность. Если клиент во время сеанса испытывает скуку, это нередко является для меня сигналом, что беседу следует перевести в более плодотворное русло. Психотерапевты думают об этом примерно следующим образом: ответы, возникающие естественным путем, клиенты и так получают от людей всю свою жизнь. Если бы такие ответы давали терапевтический эффект, клиенты, конечно же, не стали бы просиживать впустую в вашем кабинете!

То же самое относится к рынкам. *Если бы нормальная, естественная эмоциональная реакция давала прибыль, то любой средний трейдер стал бы до неприличия богат*. Все делали бы деньги, что, разумеется, невозможно. Если бы можно было просто плыть по волнам эмоций и черпать доллары пригоршнями, никакого интереса к психологии трейдинга и не возникло бы!

Как активировать «внутреннего наблюдателя»

Оказывается, в своем сражении с чрезмерной самоуверенностью в трейдинге я отнюдь не одинок. Хотя страх и жадность стремятся главенствовать в пантеоне торговых эмоций, исследователь Терренс Один нашел, что торговцы розницей, как правило, страдают от избытка уверенности в своих способностях. (Интересно, что, по его мнению, мужчины более склонны к такой самонадеянности, чем женщины.) Например, исследовав 10 000 торговых счетов, Один выяснил, что их владельцы торговали успешно до открытия счетов в онлайн. Перейдя на торговлю онлайн, они резко увеличили частоту сделок, но стали получать результаты, значительно ниже среднерыночных.

Я нашел очень похожую закономерность, отслеживая Ameritrade Index (www.ameritradeindex.com). Этот индекс представляет собой ежедневную статистику покупок и продаж, осуществляемых онлайн розничными торговцами Ameritrade. В день, когда рынок существенно снижается, они нередко активизируют покупки, очевидно, полагая, что покупают на минимуме. Но в такие же дни наблюдается и относительно небольшая *продажа* со стороны той же группы торговцев. Это позволяет предположить, что многие из них открывают длинные позиции на рынке слишком рано.

Активируя «наблюдателя», я могу отстраниться от чрезмерной самоуверенности большинства и оценить ситуацию с особой осторожностью. В результате мне удавалось не раз использовать такую информацию, чтобы пойти против большинства и заработать на продолжении нисходящего тренда, ломающего стопы, поставленные самонадеянными трейдерами, которые сами подпитывали падение.

Я нашел инструмент, который здорово помогает мне вести наблюдение за рынками. Он называется светозвуковой машиной. Такие устройства производятся многими компаниями. Я пользуюсь Nova 200 Pro производства Photosonix. У многих дилеров ее можно купить со скидкой.

«Звуковая» часть светозвуковой машины проигрывает два тона близко расположенных частот, по одному в каждое ухо. Частоты этого *бинаурального ритма* могут быть отрегулированы так, чтобы соответствовать частотам различных мозговых волн, от низкочастотных тета- и альфа-ритмов, ассоциируемых с расслаблением, до высокочастотных бета-ритмов, ассоциируемых с настороженностью. В основе устройства лежит идея, что с течением времени мозговые волны подстраиваются к частотам, проигрываемым через наушники, вызывая состояние относительного спокойствия или же, напротив, бдительности. Это явление известно как «реакция следования за частотой».

В «световой» части используется группа небольших лампочек, пристроенных с внутренней стороны пары защитных очков. Огни вспыхивают синхронно со звуками, воспроизводимыми для каждого уха. Пользователи очков держат глаза закрытыми, но сквозь закрытые веки могут чувствовать вспышки света. Каждый глаз воспринимает вспышки, совпадающие по частоте со звуками, воспроизводимыми в соответствующем ухе. Вспышки света и бинауральный ритм создают многонаправленный раздражитель, который убыстряется или замедляется в соответствии с заложенной в машину программой. (Не рекомендуется людям, подверженным припадкам.)

Существуют подтвержденные немногими исследованиями доказательства в поддержку идеи, что мозговые волны действительно отчетливо реагируют на раздражители, передаваемые каждому уху и глазу. На основании личного опыта я могу сказать, что, когда я подключен к машине, данные обратной биометрии показывают значимые изменения в сторону большего спокойствия и концентрации. Особенно полезно то, как очки и звук создают уникальную окружающую среду, поглощающую внимание пользователя. Это полезно, потому что под воздей-

ствием эмоций чрезмерно сосредоточиваешься на внутренних сигналах и самооценке событий. Смещая внимание наружу и используя повторяющиеся световые и звуковые контуры для достижения длительной концентрации, трейдер может очень быстро выйти из состояния страха, вызванного пугающим падением рынка, и перейти в более нейтральное состояние ума.

Последнее особенно важно. Проблема не в том, что трейдеры испытывают неприятные эмоции, а в том, что такие эмоции могут изменять их способы обработки информации, мешая внимательно следить за информацией в окружающей их среде и действовать в соответствии с ее изменениями. Многочисленные публикации исследований по социальной и личностной психологии доказывают, что непрерывное сосредоточение внимания на себе искажает оценку людьми событий, активируя негативные способы мышления. Под влиянием отрицательных эмоций трейдеры склонны замыкаться на себе и своей торговле, а не на рынках и потому более склонны отказываться от своих торговых планов, импульсивно открывать или закрывать позиции и вообще торговать в манере, противоречащей их образованию и опыту.

Ценность упражнений в медитации или сеансов работы со светозвуковой машиной состоит в том, что эти процессы прерывают цикл концентрации внимания на себе – цикл, следующий за эмоционально насыщенными событиями. Это распространенная психологическая техника, используемая для оказания помощи людям, пережившим травматический стресс. Когда людей просят выполнить во время периодов «вспышек» какие-то упражнения – подвигать глазами или постучать пальцами, реакция на стресс прерывается и не порождает каскада беспокойства, депрессии, самообвинений и импульсивных действий. Аналогичным образом, когда после неблагоприятного события на рынке трейдеру удастся избавиться от концентрации внимания на себе, это помогает ему извлечь урок из такого события и даже, возможно, прибыль.

Начинающие психотерапевты не могли помочь «Вулворту», потому что были слишком сосредоточены на своих внутренних состояниях – дискомфорте, вызванном его иррациональностью, и страхе показаться некомпетентными. Опытный психотерапевт также испытывал неловкость в общении с «Вулвортом», но он смог абстрагироваться, оценить свое чувство и использовать его, чтобы начать контрманевр. Если все смущены оттого, что пациент является магазином, почему бы не выбрать нехоженный путь и не спросить, что есть в продаже? Того, что казалось самым безумным, почти все аспиранты хотели бы избежать. Но этот путь оказался самым перспективным.

Трейдинг по правилам

В главе второй я упомянул исследование типов личностей, которое мы с Линдой Рашке провели на 64 активных трейдерах. Некоторые результаты этого исследования особенно ярко осветили проблему эмоций в трейдинге.

В качестве одного из инструментов исследования мы применили шкалу «способов противостояния», разработанную Ричардом Лазарусом и Сьюзен Фолькман. Шкала оценивает фундаментальные стратегии противостояния стрессу. Среди них две основные – проблемно-ориентированное противостояние и эмоционально-ориентированное противостояние.

Человек, ориентированный на проблему, противостоит угрожающим событиям, создавая стратегии действий. Исследование ситуации, выработка планов действия в чрезвычайных обстоятельствах и обращение к другим за советом – все это проблемно-ориентированные стратегии. Человек, ориентированный на эмоции, противостоит угрожающим событиям, выражая свои чувства «на публику», он ищет у других поддержку, а сам предается разочарованию. Все люди используют эти столь различные стратегии в то или иное время жизни. Вопрос в том, какие стратегии доминируют, особенно во время периодов сильного стресса.

Неудивительно, что трейдеры, набравшие высокие баллы в личностном тесте на невротизм, также набрали высокие баллы по части *эмоционально-ориентированного противостояния*. Они не только испытывали во время торговли много отрицательных эмоций, но также пытались справиться с рынками, используя эмоциональные способы – давали выход чувствам, виня себя или других и т. д. Эти трейдеры были склонны рассказывать об эмоциональном помехе их торговле и плохих результатах. Кроме того, в своей торговле эта группа мало использовала исследования, больше полагаясь на спонтанные решения, чем на тщательно построенные торговые планы.

Трейдеры, добившиеся больших успехов на рынках и испытывавшие в торговле меньше эмоциональных помех, имели, как правило, более высокие баллы по *проблемно-ориентированному противостоянию*. Они переживали на рынке не меньше неудач и разочарований, но обычно справлялись с ними, глубже погружаясь в исследования и составление планов, уделяя большее внимание расстановке и соблюдению стопов и т. д. Эти трейдеры также набрали самые высокие баллы по добросовестности, чего, впрочем, можно было ожидать с учетом вышеизложенного.

Хотя трейдеров иногда классифицируют, деля на две основные группы, а именно произвольных (использующих субъективное суждение) и механических (автоматически следующих сигналам, полученным в результате исследований), проведенное нами изучение группы трейдеров выявило более сложную реальность. Трейдеры отличаются по степени, до которой они *следуют правилам*. Некоторые подходят к рынкам, используя как свой единственный ориентир интуицию, а также немногие правила и точно сформулированные принципы для входа и выхода. Другие, как я, следуют общим правилам касательно направления тренда и волатильности, уровней стоп-лоссов и т. д., но до некоторой степени допускают произвольное суждение, основанное на результатах исторического тестирования. Третьи трейдеры механизмируют сигналы и распределение капитала, следуя твердым правилам, которые соблюдают до последней запятой.

После столь многих интервью с участвовавшими в опросе трейдерами мне кажется, что *непосредственное влияние эмоций на торговлю проявляется в отказе от следования правилам*. Большинство этих трейдеров имели некий набор собственных торговых правил, основанных на их понимании рыночных трендов, импульса и т. п. В условиях эмоционального стресса, однако, их внимание сосредоточивалось на самих себе до такой степени, что они больше не

соблюдали свои же правила. При этом нередко дело было не в том, что эмоциональный стресс заставлял их сомневаться в этих правилах, а скорее в том, что трейдеры просто забывали о них!

Психологи хорошо знакомы с этим явлением. Наиболее ярко оно проявляется у людей, страдающих от *синдрома дефицита внимания и гиперактивности* (СДВГ). Чаще всего СДВГ наблюдается у детей и проявляется как хроническая неспособность к сосредоточенности и вниманию. Он также ассоциируется с импульсивным поведением и желанием немедленно удовлетворять свои желания. Дети с СДВГ часто нуждаются в напоминаниях со стороны учителей и родителей о том, что необходимо обращать внимание на свои занятия. А иногда, чтобы помочь им достигнуть адекватного уровня сознательного внимания, требуются даже стимулирующие лекарства. В своем исследовании Расселл Баркли утверждает, что СДВГ представляет собой нарушение способности создавать правила и следовать им. Из-за повышенной рассеянности дети не могут помнить о правилах, которые управляют поведением, и поэтому часто получают в школе выговоры. Именно в то время, когда правила еще не усвоены – и когда они требуют активного внимания и концентрации, – СДВГ может навредить сильнее всего.

Похоже, что в характерных для трейдинга условиях сильного эмоционального стресса трейдеры, по крайней мере временно, ведут себя подобно детям, страдающим СДВГ. Сильное физическое возбуждение служит отвлекающим фактором, уменьшающим внимание и концентрацию. А одновременно с этим эмоциональное возбуждение запускает негативные модели мышления и поведения. При нехватке времени способность планировать и предвидеть альтернативные результаты ослабевает, что приводит к импульсивным действиям без учета последствий. Как и ребенок, страдающий СДВГ, эмоционально перевозбужденный трейдер начинает хуже соблюдать правила. Если эти правила еще не усвоены, то отвлекающего фактора может оказаться достаточно, чтобы отказаться от соблюдения правил вообще. Короче говоря, *в условиях очень сильного эмоционального стресса трейдеры склонны поступать скорее как неудачники*. Неудивительно, что трейдеры стремятся устранять эмоции из своей торговли!

Ответ на дилемму, однако, вытекает из ориентированной на решение модели изменения. Если выработка правил и добросовестное их соблюдение связаны с успехом на рынках, то трейдерам следует использовать эмоции, стимулирующие большее внимание к планам и правилам. Это означает создание ассоциативных связей между эмоциональным возбуждением и поведением, отвечающим за успех в торговле. Именно тогда, когда трейдеры – и рынки – находятся в состоянии наивысшего эмоционального возбуждения, трейдерам следует проявлять как можно более планомерный подход к торговле.

Измерьте свою эмоциональную температуру

Важным шагом на пути к созданию связей между целеустремленным поведением и эмоциональным возбуждением является периодическое измерение вашей эмоциональной температуры. В течение каждого дня настроение людей колеблется между относительными состояниями недовозбуждения (скука, протрация) и перевозбуждения (беспокойство, энтузиазм). Кроме того, настроение меняется от сравнительно положительных эмоциональных состояний (радость, удовлетворенность, привязанность) до более отрицательных (стресс, депрессия, гнев). Как правило, повторяющиеся модели поведения возникают там, где пересекаются уровень возбуждения человека и его склонность к действию. Некоторые трейдеры в перевозбужденном состоянии, скорее всего, будут действовать импульсивно, тогда как другие впадут в ступор. В состоянии недовозбуждения одни трейдеры будут вяло реагировать на ситуацию, другие, наоборот, будут стремиться действовать. Периодическое измерение эмоциональной температуры и наблюдение за реакцией на настроения помогут вам идентифицировать свои собственные модели поведения и, в случае необходимости, изменить их.

Аналогичным образом настроения могут влиять на обработку информации. В своем исследовании Элис Айзен из Корнеллского университета утверждает, что люди, настроенные более благодушно, менее склонны к риску, чем люди, испытывающие отрицательные эмоции. Поскольку счастливые люди, как правило, довольны своим текущим положением, они менее склонны рисковать его потерей, чем люди недовольные. На рынках эта модель может проявлять себя в нежелании трейдеров рисковать, имея на руках прибыль (преждевременное закрытие выигранных позиций), и готовности идти на риск, имея на руках убыток (сохранение проигранных позиций в надежде на разворот рынка).

Измерение эмоциональной температуры означает периодическую оценку эмоционального состояния: перевозбуждены вы или недовозбуждены, настроены положительно или отрицательно. Такая оценка сама по себе влечет активацию «внутреннего наблюдателя». Измеряя температуру, вы временно отстраняетесь от текущей ситуации, прерываете свой повседневный поток мышления и деятельности, наблюдаете за состоянием своего ума и тела. Цель состоит в том, чтобы *поддерживать самосознание* даже тогда, когда вы погружены в поток рыночной активности.

Зафиксировав свое когнитивное, физическое и эмоциональное состояние, вы, как настоящий врач, должны далее следовать принципу «не навреди». *Не торгуйте*, если вы скучаете, находитесь в угнетенном недовозбужденном состоянии, либо в раздраженном перевозбужденном состоянии, либо испытываете чрезмерный оптимизм или страх. Вам необходимо использовать свое умственное и физическое состояние как обязательную часть подготовки к каждой сделке. Подобно ожиданию прорыва вверх как предпосылки для длинной сделки, вам следует дожидаться того момента, когда вы сможете правильно мыслить, и только после этого выходить на рынок. Любое отклонение от сосредоточенного, сфокусированного состояния говорит вам, что чего-то недостает – или на рынке, или в вашем понимании рынка. *И это важная информация.*

Очень часто вы сможете наблюдать, что ваше состояние отстраненности отражает как экстремумы поведения рынка, так и ваше восприятие этих экстремумов. Отслеживать низковолатильный рынок – все равно что смотреть, как сохнет краска. Не раз такие рынки вгоняли меня в скуку, и, пытаясь от нее избавиться, я начинал легкомысленно подбирать краткосрочные сделки (т. е. действовать). Подобные сделки редко оказываются прибыльными, так как размер ожидаемого движения относительно проскальзывания, комиссии и просто неудачного тайминга не оправдывает риск. Я редко теряю много денег на таких сделках, но все равно они

оказываются неприятным отвлекающим фактором, особенно когда начинается трендовое движение, которое требует полной умственной отдачи.

Аналогичным образом я нашел, что уровень моего эмоционального возбуждения – особенно в случае страха и чрезмерной предосторожности – хорошо коррелирует с волатильностью рынков. Поскольку самые волатильные движения имеют тенденцию происходить ближе к открытию и завершению трендовых дней, особенно во время падений рынка, я склонен реагировать на мое эмоциональное состояние, стараясь без необходимости избегать риска, когда у меня под рукой хорошая прибыль. Только из-за этого я оставил на столе немало денег. Поговорка «Любая прибыль лучше никакой» здесь не работает, так как изъятие денег в данной ситуации укрепляет плохие методы торговли.

Проявите внимание сначала к себе, а уже потом к рынкам. Если вы не находитесь в своей торговой зоне, то не нужно рисковать с таким трудом заработанным капиталом. Расстройство после одного или нескольких убытков или упущенных возможностей, нетерпение после выигрыша, скука и стремление пощекотать нервы, страх и промедление в благоприятный момент – вот некоторые из самых распространенных состояний, в которых эмоциональные сдвиги изменяют ваше восприятие и реакцию на события и влияют на вашу торговлю.

Измерив свою эмоциональную температуру и найдя, что она слишком высока или слишком низка, следует временно отстраниться от активной деятельности и заняться выполнением упражнений, которые снова введут вас в состояние углубленной концентрации. Закройте глаза, не двигайтесь, замедлите и углубите дыхание и сосредоточьтесь на чем-то одном (музыке, воображаемом визуальном образе и т. д.). Это поможет вам вернуться в вашу зону. После длительной практики я нашел, что мне помогает восстановить эмоциональную температуру быстрый энергичный сеанс со светозвуковой машиной при закрытых глазах и глубоком дыхании. Это особенно ценно для сверхкраткосрочных трейдеров, которым необходимо быстро вернуться в игру. Находясь в нейтральном и сосредоточенном состоянии, вы будете способны лучше извлекать информацию из вашей реакции, а также формировать и выполнять торговые планы.

Ранее я говорил о том, как важно автоматизировать рыночные исследования, что позволяет быстро переходить от эмоционального восприятия событий рынка к более нейтральному анализу. Я также нашел, что, используя биологическую обратную связь, могу автоматизировать измерение своей эмоциональной температуры, замечая существенные отклонения от нормы. Очень часто температура отклоняется от средних значений, прежде чем я могу сознательно определить, что напряжен, расстроен или возбужден. Это говорит о необходимости превентивных мер, приглушающих реакцию и переключающих настроение до того, как стресс успевает повлиять на принятие решений.

Как сделать себе прививку от стресса

Психолог Дональд Мейхенбаум, специализирующийся на когнитивно-бихевиоральной терапии, предложил технику, которая очень полезна для конструктивной реакции на эмоционально насыщенные ситуации в трейдинге. Он назвал этот метод *прививкой от стресса*, потому что метод действует по принципу медицинской иммунизации. Так же как врач прививает пациента от болезни, вводя ему в кровоток небольшое количество вируса и тем самым активируя естественную иммунную реакцию тела, так и вы можете активировать свои желательные реакции на будущие торговые проблемы, введя себе маленькую дозу соответствующего стресса.

Это хорошо работает на рынках, потому что, хотя изменения цены в разных таймфреймах не склонны к корреляции, волатильность все же демонстрирует существенную последовательную корреляцию. Периоды волатильности имеют тенденцию сопровождаться другими периодами волатильности и наоборот; поэтому можно примерно оценить волатильность следующего периода, глядя на предыдущий.

Такая информация полезна в плане подготовки вас к торговому ландшафту в следующем периоде. Вы можете наблюдать, какой является волатильность – высокой или низкой, расширяющейся или сужающейся, и отсюда предполагать, как рынки смогут повлиять на вас эмоционально. На рынках с низкой волатильностью вы, вероятно, столкнетесь с недовозбуждением: скукой, рассеянным вниманием и неудовлетворенностью из-за отсутствия торговых возможностей. На рынках с высокой волатильностью, наоборот, будете, скорее всего, испытывать классический страх, жадность или чрезмерную самонадеянность.

Мысленно прорабатывая перед открытием рынка его вероятный торговый ландшафт, вы можете научиться создавать своего рода прививку от стресса. Закрыв глаза, сосредоточьтесь на каком-нибудь раздражителе, замедлите и углубите дыхание и – это главное – *начните прокручивать в голове кинофильм*. Это кино должно состоять из ярких воображаемых сценариев, с которыми вам, вероятно, придется иметь дело на рынке; из ваших эмоциональных реакций на эти сценарии и методов, которыми вы планируете справиться с этими эмоциональными реакциями. Например, после нисходящего дня с расширяющейся волатильностью вы можете представить себе (и весьма подробно) резкое падение рынка, при котором фьючерсы Standard & Poor's (S&P) достигают уровня поддержки при очень большом отрицательном значении TICK на резко возросшем объеме. (Сводный индекс TICK Нью-Йоркской фондовой биржи, NYSE, представляет собой сложную сумму повышающихся и понижающихся ценных бумаг в любой данный момент.) Вы можете живо представить себе, как испытываете колебание перед входом на такой рынок, боясь быть унесенным нисходящим потоком.

Далее вообразите, что выполняете упражнения для концентрации внимания (дыхательные и т. д.), разрывая тем самым порочный круг страха и промедления. Затем вообразите, как в этом фильме осуществляете свои торговые планы и следуете торговым правилам и/или системам. Короче говоря, фильм покажет, как вы сталкиваетесь и справляетесь с проблемами, наиболее ожидаемыми вами в предстоящий торговый период.

Если в любой момент «просмотра» фильма вы почувствуете себя неудобно, просто нажмите мысленно на «паузу» и с закрытыми глазами продолжайте выполнять дыхательные упражнения, а когда успокоитесь, возобновите «просмотр». Ваша цель состоит в том, чтобы *научиться много раз прокручивать кино в голове, не испытывая потребности в «стоп-кадре», прежде чем вы фактически вступите на торговую арену*. К тому времени вы научитесь гасить большую часть реакции на стресс и будете готовы исполнять правильные торговые маневры, когда ваши самые страшные сценарии начнут разворачиваться на самом деле.

Прививка от стресса работает благодаря контркондиционированию. Активизируя страшные сценарии в контексте контролируемого состояния ума и тела, вы приучаете себя реа-

гировать на эти ситуации менее эмоционально и импульсивно. Психологи используют такой прием, чтобы помогать людям преодолевать страхи и проблемы, связанные с какой-то деятельностью, например нервозность при обращении к аудитории. Нормальной человеческой реакцией является стремление *избегать* такие неприятные ситуации. Раз за разом заставляя себя сталкиваться с такими ситуациями в контролируемом состоянии, вы приобретаете внутреннее ощущение мастерства. Когда возникает трудная ситуация в торговле, вы, вспомнив свои репетиции, уже сможете отреагировать на нее со знанием дела. Предварительная обкатка порождает уверенность.

Усилия и эмоциональные изменения

Эффективность таких техник, как прививка от стресса, зависит не только от частоты тренировок, но и от их интенсивности. Когда трейдеры пытаются использовать разные методы, такие как медитация, синхронизация мозговых волн, десенсибилизация и т. п., они часто сдаются после приложения лишь поверхностных усилий, так и не добившись существенного прогресса. Однако успех этих методов в значительной степени объясняется именно концентрацией усилий.

Хороший пример можно привести из области бодибилдинга. Покойный тренер и чемпион Майк Менцер открыл, что для укрепления телосложения не требуется постоянных занятий в спортзале. Напротив, к самым впечатляющим результатам приводят относительно короткие, но интенсивные нагрузки, перемежаемые днями отдыха. Менцер указывал, что в любом комплексе упражнений по поднятию тяжестей самый большой эффект приносят заключительные повторения, потому что именно они создают максимальную нагрузку на мускулы. Эта нагрузка заставляет тело направлять в нагруженные мышцы большую долю ресурсов, обогащая их кровью и питательными веществами, что облегчает их быстрый рост. Менцер открыл, что отдых между интенсивными тренировками столь же важен, как поднятие тяжестей, потому что рост происходит в то время, когда тело питает ту свою часть, которая испытала повышенную нагрузку.

Интенсивные психологические упражнения заставляют вас развивать дополнительные ресурсы аналогичным образом. Один марафонский сеанс глубокого дыхания и формирования образов дает намного больше, чем несколько выполненных по очереди более кратких сессий. Погружение в яркие образы и реалистичные ситуации, вызывающие страх, намного эффективнее снижает чувствительность, чем менее эмоциональное непосредственное воздействие, – согласно тому же принципу второго дыхания. Напрягая силы, чтобы оказаться вне зоны комфорта, вы развиваете свои когнитивные и эмоциональные «мускулы», во многом подобно тому, как культуристы развивают свое тело. Если же упражнение не требует чрезмерного напряжения, эффект будет не больше, чем от выжимания веса в 20 фунтов. Такое упражнение можно выполнять годами без сколько-нибудь заметного результата.

Но тут же возникает один из величайших врагов саморазвития – время. Большинство людей очень заняты в жизни. А правильная торговля, требующая исследований и планирования, отнимает много времени. Добавьте к этому домашние дела, романтические отношения и семейные обязательства, и общий груз может оказаться неподъемным для трейдера. При таком напряжении очень трудно найти в течение дня время на какие-то дополнительные усилия. Человеку свойственно использовать любое свободное время для отдыха и расслабления.

Как же некоторые люди умудряются каждую неделю много работать, затевать разнообразные проекты и все же находить время и энергию для общественной и семейной жизни? Постороннему такая жизнь покажется изнурительной. Ответ, который трудно постигнуть, пока вы не испытаете это на себе, заключается в том, что *значительные усилия высвобождают больше энергии, чем потребляют*. Второе, а следом третье и четвертое дыхание открывают для вас новые источники жизненной силы. Без интенсивной практики, однако, эти источники остаются закрытыми.

Психолог-биоэнергетик Александр Лоуэн много писал о том, как в своей практике предлагал вверженным в депрессию пациентам попробовать лечь на кровать и колотить по матрасу руками и ногами. Во время этого упражнения, в течение которого пациенты наносят по крайней мере 25 сильных ударов, им велят как можно громче кричать все, что придет им в голову. Многие – особенно те, с кем плохо обращались, – буквально заходились в приступе ярости. После этого упражнения (предлагаю вам испытать его на себе) пациенты нередко призна-

вали, что избавились и от беспокойства, и от депрессии. Апатия и негативное мышление сменялись оживлением и энергичностью.

Если просто сидеть на стуле и слегка повышать голос, то повторить упражнение Лоуэна не удастся. *Следует радикально пересмотреть ваши ежедневные нормы, чтобы сломать прежние модели поведения и открыть дверь новым.*

Треjder как наркоман: нарушение стопов

Пожалуй, никакая другая ситуация в трейдинге не иллюстрирует так наглядно искажение восприятия информации под воздействием эмоций, как неспособность соблюдать стопы. Веб-сайт, посвященный образованию трейдеров, *Mtrader* Кена Вулфа, даже организовал проект вроде «Сообщества анонимных алкоголиков» – 12-этапную программу для тех, кто хронически нарушает собственные стопы. Это вполне понятно. Модель поведения, где присутствуют излишняя самоуверенность, отход от основ, запой, а затем неизбежное чувство вины и раскаяния, делает проблемную торговлю и лечение от алкоголизма очень похожими.

У активных внутридневных трейдеров, особенно у скальперов, редко когда большой разрыв вызывает выход из позиции. Самый большой убыток начинается с малого: просто ему позволяют в течение долгого времени расти. Когда такие убытки случаются, они часто воспринимаются как неудачи и сопровождаются соответствующим эмоциональным и физическим возбуждением. Треjder, находясь в состоянии возбуждения, закичивается на том, чтобы отыграть потерянные деньги и оставить неудачу в прошлом. Вместо того чтобы соблюдать свои стопы, он отдается во власть иного набора приоритетов.

Значительная часть трейдеров из числа тех, с которыми мне доводилось общаться, делают львиную долю своей прибыли на относительно малом количестве хороших движений рынка. Многие из их сделок приносят незначительный выигрыш или проигрыш, а то и просто дают нулевой результат. Если, однако, трейдеры не будут соблюдать стопы, то редкие большие выигрыши будут уравновешены одним или двумя большими проигрышами, которые уничтожат плоды многих недель хорошей торговли. Хотя при открытии сделки и можно использовать толику субъективного суждения, но полагаться на него при соблюдении стопов – значит ступить на скользкую дорожку, ведущую к разорению.

Упомянутое ранее упражнение (прививка от стресса) прекрасно подходит для того, чтобы репетировать соблюдение стопов. В самом деле, я нашел, что значительный процент моих выигрышных сделок начинается с репетиции сценариев с возможным плохим исходом, в которых я мысленно использую свою стратегию стопов. И наоборот – мои худшие сделки начинаются с оценки потенциальной прибыли. Мысленно репетируя варианты стопов в состоянии расслабления и познавательной концентрации – прокручивая в голове кинофильмы, где вы испытываете проседания рынка и активируете стопы, – можно сделать минимизацию убытков автоматической частью своего поведенческого репертуара. Проще говоря, вам следует *нормализовать процесс потерь и сделать его настолько привычным, чтобы он не казался больше угрожающим*. Неопределенность является неотъемлемой частью рынка; убытки – издержками ведения торговли. Репетируя их появление и вашу реакцию на них, вы сможете со временем значительно ослабить свои эмоциональные реакции.

Как научиться соблюдать правила в трейдинге

Вспомните, что происходит с детьми, которые страдают от дефицита внимания и гиперактивности. Учиться в школе им очень трудно, поэтому учителя обычно пытаются изменить поведение таких детей, напоминая им о том, как следует себя вести. Изложение правил в словесной форме позволяет ребенку не забывать о них и вспоминать их при обстоятельствах, сбивающих с толку.

Правила в трейдинге служат очень похожей цели. Закрепляя и повторяя эти правила, трейдеры увеличивают вероятность того, что не забудут о них во время эмоционально насыщенных и изменчивых периодов торговли. Изучение главных сайтов, предлагающих живое обучение трейдеров, включая сайты Линды Рашке и Кена Вульффа, свидетельствует о наличии на этих сайтах детально разработанных правил для трейдеров (данные правила затем закрепляются с помощью множества разнообразных примеров).

Формулирование четких правил выхода из сделок является особенно эффективным способом, позволяющим смягчить влияние будоражающих торговых событий на поведение. В принципе, все правила стопов относятся к одной из трех категорий:

1. *Правила, основанные на цене.* Это наиболее распространенные правила стопов, часто формулируемые в виде фиксированной денежной или процентной величины, которую трейдер согласен потерять в данной сделке. Основанные на цене правила могут быть также сформулированы в виде воспринимаемых уровней поддержки или сопротивления, где роль стопа играет конкретно указанная целевая цена. Последняя стратегия может быть опасной на фьючерсных рынках S&P и Nasdaq, где часто встречаются ложные пробои очевидных областей поддержки и сопротивления. Поэтому мне меньше всего нравятся правила стопов, основанные на цене, и использую я их для предупреждения катастрофических убытков в последнюю очередь.

2. *Правила, основанные на индикаторах.* В этих правилах для определения точки выхода используется не просто цена, а уровни рыночных индикаторов. Например, в гибридной стратегии (индикатор/цена) ценовые стопы могут регулироваться в зависимости от текущего уровня волатильности рынка. Если, скажем, рынок идет против трейдера на два стандартных отклонения от последнего среднего за период X, то это можно рассматривать как неслучайное (трендовое) движение, вызывающее срабатывание стопа.

Другие индикаторные правила могут предписывать выход, когда достигает определенного уровня некий прогнозирующий параметр рынка. Я нашел, например, что если NYSE Composite TICK совершает *существенный* (на два стандартных отклонения) прорыв из области двухчасового среднего значения, то тренд такого прорыва склонен продолжаться в течение следующих пяти часов. Поэтому после значительного прорыва TICK из своего диапазона в направлении против моей сделки я закрываю всю позицию. Очень часто прорыв TICK происходит до достижения моего ценового стопа, что позволяет мне свести в ноль сделку, которая могла бы стать убыточной.

Основанные на индикаторах правила могут также действовать как цели прибыли, облегчающие выход с рынка. Как я упоминал ранее, я очень часто выхожу из сделки на существенном расширении диапазона с большим объемом. Хотя, используя такой выход, могу пропустить точный максимум или минимум, но в принципе считаю, что закрывать позиции во время панической покупки или продажи – мудрая стратегия. Аналогичным образом очень большое количество колебаний цен акций, входящих в индекс Dow Jones Industrial Average (Dow) (измеряется TIKI – суммой количества повышающих и понижающих тиков цен акций промышленных компаний, включаемых в Dow), нередко происходит на экстремумах краткосрочного рынка, питаемых институциональной покупкой и продажей, и тоже может служить целью для выхода.

3. *Правила, основанные на времени.* Это мои самые любимые правила стопа, потому что они встраиваются в сами сделки, которые я нахожу. Например, предположим, что рано утром рынок в течение двух часов шел резко вниз при очень отрицательном ТІСК. Произошло это после малоактивного дня, и был достигнут новый минимум относительно предыдущего дня. Я немедленно изучаю свою историческую базу данных на предмет того, как подобные рынки вели себя в течение, скажем, следующих пяти часов. Если возможно существенное смещение в какую-то сторону (например, продолжение тренда соответственно прорыву ТІСК), то я планирую продавать рост в течение следующих пяти часов. Если, однако, моя позиция за этот пятичасовой период не достигает целевого уровня прибыли, я закрываю сделку – независимо от того, где находится цена. Я думаю, что это один из самых рациональных стопов, потому что он показывает исчезновение обнаруженной мной возможности.

Однако существует еще одна, более тонкая, причина, согласно которой эта стратегия выхода работает. Предположим, что в течение следующих пяти часов я ожидаю продолжения нисходящего тренда, но вижу, пожалуй, только боковое движение. При таких обстоятельствах я, как правило, находил подтверждения своим исследованиям: боковое движение и было тем продолжением нисходящего тренда, которое я ожидал. Однако, поскольку оно оказалось таким неглубоким, налицо признак возможного усиления рынка. Это побуждает меня изучить прорывы вверх с целью открытия длинной сделки. Другими словами, отказ рынка следовать историческим тенденциям может служить сигналом для сделки против тренда.

Основывая торговлю на четко сформулированных правилах, учитывающих уровни цены, времени и индикаторов, трейдер может повторять конкретные стратегии даже в самые бурные периоды. Если и есть выигрышная стратегия, которую я мог бы рекомендовать от всего сердца для того, чтобы справляться с эмоциями в трейдинге, то это максимально возможное соблюдение правил. Исторический анализ, используемый Джоном Маркманом в ежемесячном обзоре сильных и слабых секторов, Йелем и Джеффом Хёршами в исследовании календарных моделей рыночных трендов и Виктором Нидерхоффером в статистическом анализе прошлых рынков и предполагаемых рыночных движений, является сильным противоядием от субъективной, импульсивной торговли. Именно в этом смысле исследовательский принцип Нидерхоффера «Статистику на стол!» служит также превосходной психотерапией для трейдера.

Использование эмоций для торговли в противоход

Полезно думать, что если вы чувствуете себя по-боевому или, наоборот, боитесь рынка, за которым наблюдаете, то, весьма вероятно, и другие трейдеры испытывают подобные чувства. Предположим, вас смущает движение вниз и тут вы замечаете на графике S&P E-Mini в широком диапазоне направленное вниз движение со значительным увеличением объема. Это явный признак того, что трейдеры закрывают позиции. В таких ситуациях я использую свои эмоции как сигнал о том, что нужно уточнить мои исследования, после чего ищу в базе данных все имевшие место в недавней истории рынка случаи, когда происходила подобная распродажа, и изучаю последствия. Очень часто нахожу направленное движение, *противоположное направлению рыночной паники*. Это позволяет мне задуматься о возможности открыть длинную сделку и заработать на всеобщей перевозбужденности.

Во время таких падений рынка я сравниваю увеличение числа сделок с увеличением числа проданных контрактов или акций. Очень часто число сделок увеличивается быстрее, чем их объем, говоря о том, что среди тех, кто выскакивает с рынка, мелкие трейдеры представлены непропорционально. Эти (нередко не обладающие достаточным капиталом) участники рынка во время таких эмоциональных распродаж часто оказываются не правы. Я также слежу за увеличением объема таких популярных инструментов внутрисдневного трейдинга, как индексы QQQ и E-Mini, и в поисках доказательств спекулятивно-эмоциональных крайностей во время падений сравниваю их с увеличением всего объема торгов на рынке.

На этой стратегии, в которой эмоциональные реакции используются для включения ваших наблюдательских способностей, основывается торговля с кушетки. Однако эта стратегия требует значительной практики. Сначала практика нарабатывается в нерабочее время, по мере того как вы учитесь достигать состояния покоя. На первых порах для того, чтобы успокоить ваши ум и тело, может потребоваться немало минут. С течением времени, однако, вы сможете стать весьма искусным в упражнениях-медитациях или сеансах работы со светозвуковой машиной и наконец научитесь погружаться в состояние покоя после всего нескольких глубоких вдохов или нескольких секунд работы на машине. Способность к быстрому переходу в состояние сосредоточенности и покоя очень полезна для скальперов и биржевых трейдеров, которые не могут позволить себе длительный перерыв на упражнения в то время, когда рынки движутся полным ходом.

Я нашел, что состояние сосредоточенности и покоя, облегчающее работу «внутреннего наблюдателя», можно связать со стимулами, используемыми в практике психотерапии, – во многом следуя условным рефлексам, выявленным Павловым. Например, если вы выполняете глубокие дыхательные упражнения, концентрируя ум на расслабляющей музыке, то состояние сосредоточенности и покоя становится связанным с этой музыкой. Используя ассоциации, выстроенные повторением, можно проигрывать эту музыку в течение торгового дня, делая несколько глубоких вдохов и сохраняя тело в абсолютной неподвижности. Это легко вызовет «внутреннего наблюдателя» даже после самых эмоционально насыщенных торговых событий.

Чтобы заставить такой подход работать, необходимо сначала *научиться рассматривать эмоции как полезные сигналы, которые позволяют вам начинать свое наблюдение*. Это противоречит стремлению человека устранять неприятные эмоции. Я живо вспоминаю одного трейдера, откликнувшегося на мою колонку, которую я вел для одного финансового веб-сайта. Он просил меня показать ему методы, с помощью которых можно было бы «избавиться от страха» в трейдинге. Не нужно избавляться от страха, ответил я. Страх – важная информация, не менее важная, чем красная лампочка, загорающаяся на приборной панели, когда появляется неисправность двигателя. Красный сигнал, конечно же, неприятен; никто не ждет его появления с нетерпением. Но неправильно будет просто залепить его клейкой лентой. Слишком многие

трейдеры стремятся избавить себя от «отрицательных эмоций», заклеивая лентой свои личные приборные панели. Неведение может лишь на некоторое время сохранить блаженство – пока не встанет двигатель и проблемы не примутся расти как снежный ком.

Желание избавиться от страха в трейдинге вполне понятно. Немногим опытным трейдерам удалось избежать чувства тревоги во время проседания рынка, когда сначала надеешься, что позиция восстановится, а затем уже молишься об этом. Смотреть минута за минутой, как ваша позиция истекает деньгами, в то время как вас парализует страх и переполняет чувство собственной вины, должно быть одним из худших переживаний, известных человечеству. И в тот момент, когда становится абсолютно ясно, что надежды не реализуются, а молитвы не будут услышаны, вам не останется ничего, кроме как сдать позицию, испытывая отчаяние и облегчение одновременно. Эти чувства, однако, быстро превращаются в сожаление, когда до боли становится очевидно, что продать вы умудрились в наихудший возможный момент, с точностью почти до тика.

Но каким бы болезненным он ни был, этот эмоциональный сценарий надежды, страха и молитвы на самом деле дает полезную информацию. Как видим, он часто говорит о том, что другие трейдеры могут ощущать то же самое и что сейчас, возможно, *не* лучшее время для ликвидации позиции. Среди многих внутридневных индикаторов, которые я отслеживаю и архивирую, NYSE Composite TICK – один из самых моих любимых. Я в огромном долгу перед Марком Куком и Линдой Рашке за их трактовку значений TICK. Когда TICK достигает уровня –1000 или ниже, показывая, что огромное множество акций торгуется с понижением, это означает, что люди толпой бегут с рынка. Такое значение TICK – красная лампочка на приборной панели торговли, зажигающаяся, когда начинают бурлить эмоции.

В такие периоды будет казаться, что рынок совсем потерял голову. Даже лучшие акции компаний с самыми яркими перспективами могут скользить вниз бар за баром. Если в такие моменты вы сможете получить доступ к «внутреннему наблюдателю», то сможете лучше понять то, что хочет сказать рынок. Вместо того чтобы поддаться сумасшествию рынка, как те аспиранты в случае с «Вулвортом», вы сможете спросить: «Чем торгуешь?» Вы, как «внутренний наблюдатель», сможете распознать панику, охватившую вас, как трейдера, и превратить ее в рыночные данные – и потенциально прибыльную сделку.

Заключение

Как я уже показал, использование эмоций в качестве информации имеет для работы психотерапевтов ключевое значение. Психотерапевты испытывают чувства, когда работают с людьми: это неизбежно. Хорошие психотерапевты, однако, воспринимают эмоции как данные, а не как неудобство, личную угрозу или непогрешимое руководство к действию. Классическим примером является клиент, страдающий от синдрома чрезмерной зависимости. Он может испытывать значительный страх перед принятием решения, преувеличивать ужас от последствий неправильного выбора и сильно мучиться из-за своей дилеммы. Он может даже расплакаться и попросить у психотерапевта совет. Вполне естественно, что в такой момент психотерапевт способен почувствовать симпатию к пациенту и подсказать ему что-то. Однако это почти всегда оказывается неправильным образом действия. Независимо от того, какой будет дан совет, врач только укрепит пациента во мнении, что он не способен принять свое собственное решение.

Поэтому хорошие психотерапевты активируют своего «наблюдателя», замечают у себя чувство симпатии и задумываются: «Хм-м-м... Интересно, откуда у меня это чувство. Я ведь хочу попытаться спасти этого человека. Возможно, и другие люди относятся к нему так же, что способствует сохранению у него состояния неуверенности. Пожалуй, стоит попробовать противоположный подход и исследовать ситуации, в которых он *смог* принять удачные решения. Тогда он сумеет использовать этот свой опыт, чтобы сделать самостоятельный выбор, вместо того чтобы полагаться на других».

Заявляю со всей определенностью: *успешные трейдеры не избавляются от эмоций*. На самом деле они испытывают эмоции полностью, настолько полно, что начинают сознательно понимать, что чувствуют. Однако при этом не тонут в своих эмоциях, а изучают их с точки зрения «наблюдателя», отстраняясь от самих чувств и пытаясь в них разобраться.

Требуется некоторое время, чтобы подобрать упражнения, которые лучше всего подходят вам для развития самосозерцания. Я нашел, что для моей работы поистине бесценными оказались биологическая обратная связь и светозвуковая машина. Другие предпочитают методы, основанные на самогипнозе или медитации. Вот одна интересная вариация ранее упомянутого упражнения с воображаемым фильмом: сядьте поудобнее, замедлите дыхание, сохраняйте полную физическую неподвижность и используйте мысленные образы, чтобы создать в уме новое кино. В нем вы живо воображаете, как наблюдаете за собой в роли трейдера, становясь то слишком самоуверенным, то испуганным, то жадным и т. д.

Обратите внимание на важную особенность данного упражнения. Вы не наблюдаете себя во власти эмоций. *Вы наблюдаете себя, наблюдаящим за собой, слишком остро реагирующим на рынок*. Вы идентифицируете себя с «наблюдателем»: можете даже представить себя улыбающимся и покачивающим головой, успокаивающим и выражающим жалость к своему несчастному перевозбужденному «я» и т. д. Со временем вы, как тот психотерапевт, сможете сказать сами себе: «Хм-м-м... Интересно, откуда у меня это чувство». Развив в себе способность к самосозерцанию, вы обретете свободу делать то, что кажется неестественным.

И как это очень часто бывает на рынках, сделаете правильный шаг.

У авторов, пишущих о финансах, есть привычка рядиться в облачения гуру в надежде привлечь как можно более широкую аудиторию. Однако я должен вам честно сказать: д-р Бретт – довольно-таки неважный трейдер. Его слишком легко затягивает происходящее на рынке. Если его предоставить самому себе, он прогорит, инвестируя на пиках и провалах своих эмоций. Он очень походит на «Вулворта», живущего совершенно не в такт с ритмами окружающего мира. Однако, к счастью, у этого трейдера есть «внутренний наблюдатель». Он может

приносить хорошие деньги на счет д-ра Бретта, благодаря тому что оттесняет в сторону самого д-ра Бретта.

Глава четвертая

Когда трейдер не в своем уме

Для неизменного восприятия необходимо одно «я».

В главе третьей мы рассмотрели, как рынки вызывают эмоциональные реакции, окрашивающие последующие мысли и поведение. В этой главе мы копнем немного глубже и исследуем тему изнутри, привлекая результаты исследований в области когнитивной неврологии. Эти результаты поднимают интригующие вопросы о сути нашей личности, бросая вызов бытующему представлению, что свойства личности неизменны и унитарны. Действительно, наличие у человека множества личностей – что долго считалось уделом относительно ограниченной группы патологических случаев, – похоже, является нормой. Это создает серьезные проблемы для трейдеров, которые могут сталкиваться с ситуациями, когда их доведенные до совершенства и реально применяемые стратегии окажутся неработоспособными из-за качественных изменений в их моделях мышления, восприятия и действия.

Самые сильные очки в мире

Представьте, что самая сильная пара очков, которую вы могли бы носить, отнюдь не имеет диоптрических линз. Это простые защитные очки, сделанные из прозрачной пластмассы. Вы можете купить их в любом хозяйственном магазине, чтобы защитить глаза от летящего сора, когда занимаетесь работой по дереву или в саду.

Потребуется проделать один фокус, придуманный психиатром из Гарвардской медицинской школы Фредериком Шиффером. Во-первых, купите две пары таких очков. Затем заклейте три четверти поля зрения у первой пары очков непрозрачной лентой так, чтобы вы могли видеть только внешним углом правого глаза. Подобным образом заклейте три четверти поля зрения у второй пары очков, оставив открытым внешний край левого глаза.

Оказывается, люди не только по-разному видят сквозь две пары таких очков – они также воспринимают себя и мир по-иному.

Логика Шиффера изящна и обезоруживающе проста. Физиологические исследования показали, что сигнал из крайней правой стороны поля зрения человека передается в левое полушарие головного мозга. Крайняя левая сторона поля зрения обрабатывается правым полушарием. У большинства людей вербальная обработка информации происходит в левом полушарии, а немалая часть обработки эмоциональной информации – в правом. Это разделение труда между полушариями головного мозга настолько поразительно, что когнитивный невролог Джон Каттинг утверждает: люди, по существу, обладают двумя умами. Ум № 1, как он его называет, в основном расположен в левом полушарии и помогает людям понимать суть вещей. Ум № 2, находящийся в правом полушарии, позволяет воспринимать ценность, значение и взаимосвязь вещей и событий. Важнейшее качество этих умов, подчеркивает Каттинг, состоит в том, что они работают не последовательно, а параллельно. Оба непрерывно сканируют окружающий мир, определяя, с чем сталкивается человек и что это значит. Мысль, воспринимаемая нами нераздельно, на самом деле является сложной координацией двух этих умов.

Очки Шиффера представляют собой изящный способ отделения ума № 1 от ума № 2 без необходимости рассекаать мозолистое тело – волокна, соединяющие мозговые полушария. Такую операцию много лет назад приходилось делать страдавшим эпилепсией пациентам д-ра Роджера Сперри, чтобы прерывать сигналы, вызывавшие трудноизлечимые приступы. Исследователи были ошеломлены, обнаружив, что пациенты, подвергшиеся такой операции, могли и думать, и чувствовать, но не могли координировать деятельность своих умов.

Последующие исследования, проведенные коллективом во главе с Майклом Газзанигой, открыли, что, когда пациентам с «разделенным мозгом» показывали изображение, видимое только их левому глазу (связанному с правым полушарием), они могли указать на фотографию увиденного объекта, но не могли его назвать. Они узнавали увиденное, но не могли выразить это знание словами. И что еще более странно, когда им показывали одновременно две различные фотографии, пациенты могли указать каждой рукой на то, что видели, но устно могли описать только фотографию, показанную правому глазу. (Лишь несколько позднее Газзанига додумался спросить пациентов с «разделенным мозгом», почему они указывали на две фотографии, а описывали только одну. Полученный им ответ привел к одному из самых важных открытий в современной когнитивистике, и это открытие, как увидим позже, крайне важно для понимания психологии трейдинга.)

В последующих исследованиях удалось исследовать оба ума без рассечения мозолистого тела. Пациенты, перенесшие серьезные повреждения только одного полушария головного мозга, позволили собрать очень полезную информацию о познавательной работе мозга. Процесс, получивший название «тест Вада», в котором анестезировалось только одно полушарие

головного мозга, а второе оставалось в неприкосновенности, также открыл многое, поскольку позволял задавать вопросы пациентам в то время, когда один из их умов был отключен.

Шиффер обобщил захватывающие исследования, проведенные группой во главе с Джефффри Ахерном, в которых тест Вада использовался для исследования эмоционального функционирования двух пациентов, страдавших от эпилепсии. У обоих из них настроение колебалось настолько сильно, что, казалось, они раздваивались на совершенно разные личности. С помощью теста Вада д-р Ахерн смог продемонстрировать, что каждая личность находилась под контролем определенного полушария. Когда обезболивали одно полушарие головного мозга, пациент был относительно счастлив и общителен. Когда обезболивалась другая половина, тот же человек становился капризным, угрюмым и даже агрессивным!

В своей книге «Здравый ум» (The Right Mind) Роберт Орнстайн описывает подобный случай: пациент с разделенным мозгом напал на свою жену левой рукой, одновременно пытаясь сдержать руку-агрессора правой. Другой пациент с разделенным мозгом в ответ на просьбу указать слова, описывающие его цели в жизни, выбрал «автогонщик» левой рукой (правое полушарие) и «чертежник» правой рукой (левое полушарие). Обобщая труды в области когнитивной неврологии, психологии и философии, Каттинг пришел к заключению, что люди обладают вторым умом, который управляет эмоциями, желаниями и действиями, направленными на удовлетворение потребностей. Он находится в правом полушарии и работает отдельно от вербально мыслящего ума.

Пациенты, описанные Ахерном и Орнстайном, были уникальны в том, что их субличности казались полностью различными. Однако может случиться и так, что эти пациенты будут отличаться от вас и меня только степенью полярности. В превосходной книге «Человек с двумя умами» (Being of Two Minds) Арнольд Голдберг пишет, что многие участники психотерапии демонстрируют то, что он называет *вертикальным раздвоением* личности. Это ситуация, в которой человеку кажется, что какая-то его часть совершенно чужда его нормальной личности. Нередко эта «часть» заставляет человека выполнять действия, которые полностью противоречат нормальному, приемлемому для этого человека поведению, вызывая сильное чувство вины, стыда и горя.

Я видел много примеров такого вертикального раздвоения. Недавно познакомился с женщиной, которая обычно была уверенным в себе, квалифицированным профессионалом, гордившимся своими достижениями. Время от времени, однако, ею овладевало чувство полного бессилия, не позволявшее принять даже самое элементарное решение. Во время этих эпизодов она поела много шоколадных конфет и мороженого, набирая солидный вес. Потом, вспоминая свое поведение, не могла поверить тому, что творила. Затем некоторое время «держалась» – до следующего эпизода.

Еще более драматичным примером вертикального раздвоения оказался преуспевающий врач, обратившийся ко мне из-за семейных проблем. Он был женат на любящей и талантливой женщине, также добившейся успехов в карьере. У них был ребенок, и они, по общему мнению, любили друг друга и наслаждались своей семейной жизнью. Время от времени, однако, доктор испытывал неодолимую потребность играть в местном казино. Это занятие заставляло его испытывать чувство вины и даже стыда – многие игроки были сомнительными личностями, – и он прилагал все усилия, чтобы скрывать свою страсть от жены. В конечном счете, однако, она заметила неладное и, проверив их сберегательный счет, обнаружила крупную недостачу. Потрясенная супруга почувствовала себя преданной и была обеспокоена неспособностью мужа объяснить, почему он проводил время подобным образом. Как и другие пациенты, описывающие неодолимое стремление к порнографическим сайтам, эксгибиционизму или наркотикам, врач смог только неубедительно объяснить, мол, «что-то на него нашло». Он утверждал, что любит жену и не хотел причинить ей боль или потерять ее.

Д-р Голдберг утверждает, что эти клиенты вполне могли говорить правду. На них действительно что-то накатывает, и они не могут полностью с этим справиться. Их вторая личность «отсечена» от той нормальной личности, которую они идентифицируют как свою собственную, и у нее (второй) есть, кажется, свои собственные особенности, потребности и модели поведения. Возможно, когда люди не могут решить свои дилеммы и говорят: «Сердце хочет одно, а голова велит другое», – в их словах больше истины, чем они осознают. В такие моменты человек действительно разрывается между двумя личностями, двумя умами.

Воздействие подобных особенностей психики на трейдинг, должен признать, чрезвычайно велико. Когда трейдеры корят себя за то, что открывают импульсивные сделки, или за то, что не в силах «спустить курок», оглядываясь на сделку и удивляясь: «Какого черта я открыл *эту* позицию?!», – возможно, в их показном самоуничижении есть смысл. Возможно, *они* вообще не открывали эти сделки. Возможно, как тот врач-игрок и пациенты Газзаниги, *они действительно были не в своем уме.*

Фил, заядлый трейдер

Именно не в своем уме, казалось, пребывал Фил – трейдер, с которым мне довелось общаться по телефону. Он периодически наторговывал солидный капитал, но затем начинал увеличивать размер позиции, продлевать сделки и игнорировать стопы. Само собой разумеется, это приводило к катастрофическим убыткам, оставлявшим лишь жалкие крохи от его активов. Тогда, чувствуя себя побитым, Фил сокращал размер позиции, начинал торговать по правилам и неукоснительно придерживался планов выхода.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.