

ALPINA
PROFESSIONAL

Бретт Стинбарджер

САМОУЧИТЕЛЬ ТРЕЙДЕРА

Психология, техника,
тактика и стратегия

Откройте счет в FIBO
Получите бонус 25%
Ваш промокод
СТ 18062012



www.alpinabook.ru

Когда вы улучшаете качество своей работы как трейдера, вы заменяете какую-то часть неопределенности осмысленным намерением, что позволяет принимать более взвешенные торговые решения.



Детали акции:
www.fibo.ru/bonus

BRETT N. STEENBARGER

Enhancing Trader Performance

*Proven Strategies from
the Cutting Edge
of Trading Psychology*



WILEY

John Wiley & Sons, Inc.

БРЕТТ СТИНБАРДЖЕР

Самоучитель трейдера

*Психология, техника,
тактика и стратегия*

Перевод с английского



«Альпина Паблишер»

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Москва
2012

УДК 336.762.3
ББК 65.264.31
С80

Издано при содействии
Международного Финансового Холдинга
FIBO Group, Ltd.

Переводчик А. Шматов
Научный редактор В. Ионов
Редактор И. Проворов

Стинбарджер Б.

С80 Самоучитель трейдера: Психология, техника, тактика и стратегия / Бретт Стинбарджер; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 328 с.

ISBN 978-5-9614-1910-8

Книга Бретта Стинбарджера, директора по развитию трейдеров компании Kingstree Trading, LLC, станет вашим проводником на пути к успеху. Следуя рекомендациям автора, вы будете шаг за шагом продвигаться вперед.

Какой способ торговли подойдет именно вам? Как совершенствовать технику, тактику и стратегию? Что такое циклы обучения и зачем они нужны? Какие навыки необходимо развивать новичку, чтобы стать профессионалом? Чем компетентность отличается от мастерства? Можно ли избежать психологических травм? Как использовать методы краткосрочной психотерапии?

Ответы на эти и другие важнейшие вопросы вы найдете в этой книге, которая будет полезна и новичкам, и опытным трейдерам. Бретт Стинбарджер считает торговлю не игрой, а наукой и учит находить закономерности там, где большинство видит хаос.

УДК 336.762.3
ББК 65.264.31

Все права защищены. Никакая часть 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, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1910-8 (рус.)
ISBN 978-0-470-03866-6 (англ.)

© Brett N. Steenbarger, 2007
Опубликовано по лицензии John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2012

Содержание

Введение	11
Извилистый путь от психологии торговли до успешного трейдинга	11
Взгляд в будущее	14
Благодарности	17
От автора	19
ГЛАВА 1. Где начинается мастерство	21
Рассказ о двух трейдерах	22
Краеугольный камень мастерства	24
Циклы обучения: двигатель результативности	26
Что мешает трейдерам использовать циклы обучения?	28
От удовольствия к мастерству: процесс развития.....	29
Фактор времени	33
Торговля: множество ниш	35
Как трейдеры находят свои ниши?	40
ГЛАВА 2. Поиск ниши трейдера	43
Эффект умножения.....	44
Эффекты умножения в торговле	46
Как нам найти свою нишу?	48
Что мы можем узнать из несовместимости.....	50
Подъем по правильным лестницам	53
Рыночная возможность: вторая половина уравнения	58
Учебная торговля как инструмент самопознания.....	60
О роли черт характера при поиске торговых ниш	63
Что вы можете увидеть из своей торговой ниши.....	65
Может ли любой человек преуспеть в торговле?	69
Роль наставничества в раннем развитии	71
Самопознание: ваш первый цикл обучения	74
ГЛАВА 3. Развитие компетентности	77
Определение компетентности в торговле	78
Обычная компетентность и компетентность мастера	79
Кристаллизующие события и обучение погружением.....	81
Неудачливый трейдер и творческий потенциал	84
Призвание, талант и опьянение.....	87
Делаем выводы: фундаментальное заблуждение в отношении результативности.....	89

Развитие личности.....	91
Поцелуй смерти трейдера	93
Состояние потока: движущая сила компетентности	95
Тим, печальный трейдер	97
Почему трейдеры терпят неудачу: самоосознание, компетентность и настроение	99
Компетентность первого и второго порядка.....	101
Устойчивость и компетентность	104
Компетентность и моделирование	108
ГЛАВА 4. Стратегии для развития компетентности.....	111
От нахождения ниши к развитию компетентности	112
Структура обучения: создание зеркал	113
Как структурировать обучение: разделение задач на составляющие элементы	116
Как структурировать ваше обучение: создание различных тренировочных условий.....	118
Как структурировать обучение: включение навыков в моделируемые действия	121
Профессионал и любитель	125
Обучение и психология торговли	126
Что нужно продвинутым ученикам от наставника	128
А могут ли трейдеры учить себя сами?.....	131
Ресурсы наставничества для увеличения компетентности	134
Самый важный ресурс для развития компетентности: моделирование	136
Какие торговые навыки следует отрабатывать для развития компетентности?	140
С чего начать: лучший совет, полученный доктором Бреттом.....	144
ГЛАВА 5. От компетентности к мастерству	147
Эволюция мастерства.....	148
От компетентности к мастерству.....	149
В офисе мастера трейдинга	151
Поиски источника торгового мастерства.....	154
Практика целенаправленного анализа: общий знаменатель мастерства	156
Работа вне зоны комфорта.....	159
Мастерство и неявное обучение	160
Неявное и явное обучение в процессе работы	162
Что выделяет экспертов: восприятие.....	165
Что выделяет экспертов: мышление	167
Что выделяет экспертов: действие и противодействие	170
Роль наставничества в мастерстве.....	173

ГЛАВА 6. Техника, тактика, стратегия	177
Успех и техника исполнения	178
Улучшение техники трейдинга: торговый спортзал	181
С чего начинается тренировка: наблюдение	184
Контрольный список для наблюдения	185
Техника управления риском	187
Автоматизация навыков, обосновывающих тактические решения	190
Когда стратегия терпит неудачу: проблемы у вершины пирамиды	195
То, что лучше всего предсказывает способность возрождения	198
Самое большое препятствие развитию успешных стратегий	200
Наблюдение за собой и видеозапись	202
Видеозапись, самооценка и пирамида результативности	204
ГЛАВА 7. Динамика результативности	209
Результативность и подготовка	209
Подготовка к «засадам» рынка	211
Результативность: от искусства к науке	213
Несколько слов об управлении риском	217
Психологическая парадигма и парадигма результативности	218
Ежедневная статистика результативности	221
Использование статистики для более глубокого анализа	225
Журнал результативности: еще один инструмент самонаблюдения	228
Использование торгового дневника для развития трейдера	230
Постановка целей: трансформация результатов наблюдений в планы деятельности	232
Когда постановка цели снижает результативность	235
Воображение: цели становятся реальностью	236
Заключительные слова о научном подходе к повышению результативности	239
ГЛАВА 8. Когнитивные методы повышения результативности ...	241
Источник торговых проблем	241
Фрагментированная личность	243
Семейный человек, утративший способность торговать	244
Почему не удастся справиться с проблемой: роль познания	245
Что вы должны знать, прежде чем начать когнитивную работу	247
Джеймс приступает к когнитивной психотерапии	249
Первое изменение в когнитивной работе: Джеймс делает перевод	250
Следующий шаг: Джеймс прячет оружие в кобуру	252
Чего достигает когнитивная психотерапия	253
Первый шаг когнитивной психотерапии: идентификация мыслей	254
Второй шаг когнитивной психотерапии: прерывание и изменение негативных мыслей	256
Третий шаг когнитивной психотерапии: усилия для изменения когнитивных моделей	259
Когда когнитивные методы не работают	261

ГЛАВА 9. Бихевиористские методы повышения результативности	265
Понимание условных рефлексов	266
Психологическая травма: формирование условных рефлексов в экстремальных условиях	267
Психологическая травма и мозг: как мы становимся другими людьми	268
Умеренная психологическая травма: новая концепция	269
Как торговля травмирует трейдеров.....	271
Лучший совет доктора Бретта	273
Первый шаг терапии поведения: расслабление	274
Второй шаг терапии поведения: идентификация раздражителей	276
Третий шаг терапии поведения: сознательная обработка раздражителей	277
Экспозиционная терапия: усиление роли сознания	280
Первый шаг экспозиционной терапии: создание состояния Йоды	281
Второй шаг экспозиционной терапии: поэтапная экспозиция в состоянии Йоды	283
Правильная подготовка: лучшее лекарство.....	286
Послесловие.....	287
Портрет трейдера в детстве.....	288
Портрет трейдера в студенческие годы	290
Портрет молодого трейдера	291
Портрет успешного трейдера	293
Портрет трейдера в процессе трансформации	296
Портрет трейдера дома.....	298
Портрет развивающегося трейдера	300
Заключение.....	303
Суть торговли как вида деятельности.....	303
Заключительные советы Ларри Коннора.....	306
Высшая цель торговли.....	307
Что значит быть свободным.....	307
Подготовка к свободе	308
Что важно: слова расставания	309
ПРИЛОЖЕНИЕ. Ресурсы для повышения результативности.....	311
Торговые платформы.....	311
Рыночные данные и графики.....	312
Фильтрация акций и анализ рынка.....	313
Исследование исторических закономерностей.....	314
Информативные веб-сайты, блоги и книги.....	314
Наставнические ресурсы	317
Библиография.....	319

*Обладать неизменной юностью — значит достичь
в конце того, к чему стремился.*

Айн Рэнд

Введение

Чем больше трудность, тем больше славы дает ее преодоление. Умелые кормчие зарабатывают свою репутацию в штормах и бурях.

Эпиктет

Эта книга рождена в штормах и бурях. Спустя примерно год после выхода книги «Психология трейдинга» (The Psychology of Trading)¹ я оставил защищенный мир медицины, чтобы погрузиться в жестокую стихию самостоятельной торговли в Чикаго. Отошли в прошлое регулярные сеансы психотерапии в моем кабинете в Сиракузах. Теперь рабочий день начинался в 04.05 и продолжался до позднего вечера: размазанная вереница событий, включавшая отслеживание зарубежных рынков, новые исследования, посещение разных офисов с целью помочь трейдерам в их торговле, затем возвращение домой и подготовка к следующей торговой сессии. Если «Психология трейдинга» была взглядом с вершины башни из слоновой кости — интеграцией научной психологии и практической торговли, то книга «Самоучитель трейдера» является результатом того, что я увидел на передовой. А это тот еще вид...

ИЗВИЛИСТЫЙ ПУТЬ ОТ ПСИХОЛОГИИ ТОРГОВЛИ ДО УСПЕШНОГО ТРЕЙДИНГА

Так много всего произошло с конца 2002 г., когда я сидел в кафетерии бакалейного магазина Wegman's, постукивая по клавиатуре ноутбука, и, потягивая кофе, заканчивал свою книгу. Теперь папка «Входящие» моей электронной почты гораздо полнее, чем в те времена: в момент, когда я пишу эти строки, в ней находится 432 письма. Мне приходится общаться с множеством трейдеров, работающих на самых разных рынках. Еженедельно мой личный веб-сайт и исследовательский блог посещают

¹ Стинбарджер Б. Психология трейдинга: Инструменты и методы принятия решений. — М.: Альпина Паблишер, 2012.

тысячи человек, в том числе на удивление много из Европы, Азии и стран Тихоокеанского бассейна. Каждый день я узнаю о надеждах, мечтах, огорчениях и проблемах трейдеров со всех концов света. Таковы привилегии и ответственность, связанные с работой на передовой.

Ничто, впрочем, не могло полностью подготовить меня ко всему, с чем я столкнулся на этой передовой, в чикагской фирме Kingstree Trading, LLC. Я уже не просто беседовал с трейдерами о торговле. Теперь я был непосредственно в торговле — настоящей, в реальном времени. Одно дело говорить о том, что делать, когда трейдер завяз в неблагоприятном движении рынка с позицией в 1000 лотов, и совсем другое — работать с кем-то в то время, как эта тысячелотовая позиция уходит в минус со скоростью \$12 500 за тик. День за днем находясь на передовой, вы многое узнаете о торговле и трейдерах. Вы также узнаете очень многое о самом себе.

В книге, которую вы держите в руках, описывается этот процесс познания.

Каждая стоящая книга походит на симфонию: ее объединяет тема, которую она исследует и развивает. Мне, как автору, доставляет огромную радость то, что «Психология трейдинга» продолжает продаваться сегодня так же хорошо, как и в те дни, когда она впервые появилась на прилавках книжных магазинов. Я думаю, дело тут в том, что ее центральная тема (эмоциональные проблемы, стоящие перед трейдерами, являются продолжением тех же самых проблем, с которыми все мы имеем дело, принимая рискованные решения в неопределенных ситуациях) оказалась одновременно уникальной и вдохновляющей, выходящей за рамки упрощенных советов, слишком часто ассоциируемых с психологией торговли.

Я не хотел писать новую книгу, пока у меня не появится не менее многообещающая тема. Для тех из нас, кто посвятил себя писательскому труду, книга является чем-то драгоценным. Это возможность общаться в настоящем и будущем со многими людьми, с которыми мы никогда не сможем встретиться. Покидая лицо земли, мы оставляем после себя очень немного нетленных ценностей. Книги даже в большей степени, чем богатство или члены семьи, способны пережить нас, оказать влияние на тех, кто еще не родился. Если вы писатель, вам нельзя упускать эту возможность: вы должны все сделать правильно.

Кроме того, когда пишешь книгу — как будто проживаешь жизнь. Начинаешь с четко сформулированных планов, а когда позже оглядываешься назад, то удивляешься, как тебя вообще сюда занесло. Края листьев, очертания облаков, холмов и равнин — вот те очень немногие прямые линии, встречающиеся в природе. Природа зазубрена и шероховата, изогнута и искривлена. Она, может быть, не так логична, зато реальна. Реальна, как прожитая жизнь. Реальна, как текст, рождаемый автором.

Лучшее, на что мы можем надеяться, — сохранять преданность нашим темам, честно следуя их изгибам и поворотам. Это касается и труда писателя, и всей жизни.

На пути к созданию этой книги действительно встретилось немало поворотов, но тема осталась неизменной: *торговля является деятельностью, рассчитанной на результат, и ее результативность можно повысить, используя тренировки, во многом напоминающие те, которые позволяют достичь мастерства в самых разных областях, например в спорте и видах искусства, связанных с исполнением.* Эта тема побудила меня тщательно изучить программы подготовки спортсменов, спецназа и медицинских работников и, что было особенно важно, постараться понять трейдеров, с которыми я работал, — все это с целью определить условия постоянного успеха в торговле.

Если бы я попытался суммировать плоды моих поисков в одной фразе, заключение было бы таким: *успех торговли больше зависит не от того, что знают трейдеры, а от того, как они это узнают.* Мастерство является результатом процесса, у которого есть ясно различимые черты и важные особенности, помогающие развитию трейдеров. Мы наблюдаем этот процесс на тренировках спортсменов-олимпийцев, на производственных предприятиях мирового класса и в образовательных программах. Предмет изучения всегда разный: врачи должны следить за последними научными исследованиями, трейдеры каждые несколько лет оказываются в новых рыночных условиях. Но технология повышения мастерства остается неизменной. Те же действия, которые приводили к образцовым результатам в Древней Греции, позволяют достичь успеха и сегодня.

Когда я лавировал между исследованием результативности и ежедневной работой с трейдерами, пожалуй, самым большим шоком для меня стало осознание того, что *существенная часть эмоциональных проблем трейдеров возникает вследствие отхода от принципов, усвоенных в процессе обучения.* Когда трейдеры не находят рынки и стили торговли, соответствующие их способностям и особенностям характера, когда они не применяют систематическое обучение для превращения способностей в навыки и нарушают разумные правила управления риском в надежде на быструю прибыль, это приводит к нервным расстройствам и даже психическим травмам.

Не зная, что такое структурированный учебный процесс, и не приобретя компетентность и уверенность в результате правильного обучения, эти трейдеры плохо подготовлены к тому, чтобы приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка. Без сомнения, моим самым сильным откровением в мире реальной торговли стало следующее: *торговый успех в настоящем очень редко гарантирует успех в будущем.* Условия рынка —

и возможности, которые мы находим на рынках, — изменяются настолько радикально, что постоянный успех не гарантируется никому. В этом мире победителем становится не тот, кто прошел подготовку, но тот, кто *продолжает* интенсивный процесс обучения. Именно поэтому моя книга предназначена не только для тех трейдеров, которые хотят добиться успеха, но также и для тех, которые хотели бы переделать себя.

Я надеюсь, что эти страницы, впитавшие в себя идеи исследователей и практиков, гораздо более искушенных в развитии мастерства, чем я, помогут трейдерам думать и переосмысливать приобретенный опыт. Это необходимо, чтобы достигнуть наилучших результатов на этой самой прибыльной и захватывающей из жизненных арен. В торговом мире есть очень много материала, обещающего вам успех как функцию того, *что* вы изучаете: графики, индикаторы, компьютерные программы и навыки самоусовершенствования. Но есть немного указателей, ведущих к пониманию того, *как* достичь мастерства. Я больше всего хотел бы, чтобы книга «Самоучитель трейдера» стала для вас таким указателем — не только в торговле, но и в любой области, где важна результативность.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Мир трейдинга быстро изменяется. Бум автоматизированной торговли, арбитраж и глобализация создают новые возможности, хотя одновременно лишают других. Теперь недостаточно просто знать, когда и как торговать: одинаково важно понимать, чем торговать — где можно заработать больше всего. В конце концов, даже лучшие рыбаки придут домой ни с чем, если забросят снасти туда, где не водится рыба.

Когда я пишу эти строки, многие трейдеры возвращаются с работы с пустыми руками. Старые способы — следить за популярными фондовыми индексами и применять модели торговли на моментуме и тренде — больше не работают. Недавно я написал статью для веб-сайта Trading Markets, в которой привел долю двухдневных периодов тренда индекса S&P 500 за последние 40 лет. Получившийся график устойчиво идет вниз. Однако многие отдельные акции — особенно те, которые, как правило, не включают в корзины акций, используемые в программной торговле и арбитраже, — показали тенденцию к росту, равно как и альтернативные торговые инструменты. В будущем для повышения результативности, вероятно, будет требоваться все больше изобретательности при выборе стилей торговли и рынков. Мои собственные исследования и торговля смещаются в этом направлении, и я приглашаю вас присоединиться ко мне в погоне за лидерством, поддерживая связь через веб-сайты.

Я надеюсь, что эта книга не только поможет отдельным трейдерам, но будет также способствовать ускорению развития индустрии торговли. До сих пор бóльшая часть образования в этой области состояла из предоставления информации на семинарах, в статьях и т. д. Однако я полагаю, что мы будем видеть все большее смещение в сторону непрерывного обучения и профессионализации торговли. Уже наблюдается начало этого процесса в сфере программного обеспечения. Всего несколько лет назад у нас были отдельные приложения для анализа рынка, построения графиков, фильтрации массивов данных и исполнения ордеров. Теперь мы видим, что все эти функции «упаковывают» в единые интегрированные приложения, которые упрощают прохождение процесса от разработки торговой идеи до управления сделкой. Недавно я встретился за чашкой кофе в одном из Starbucks Чикаго с Джо Коненом из CQG, Inc., и мы вспомнили путь, который прошла его компания: теперь на одной странице можно найти информацию о глубине рынка, построить и проанализировать графики, исполнить ордер, а ввод ордера осуществляется простым щелчком мыши по бару графика. Эти полезные усовершенствования быстро становятся нормой для всех трейдеров.

Самым важным будущим событием, я думаю, станет повышение интенсивности обучения с помощью реалистичного моделирования, детализированного измерения для оценки результативности, использования архивов рыночных данных. Мы увидим, как обучение будет проходить в режиме исполнения ордеров в реальном времени и каждая достойная программа с такими возможностями станет инструментом для совершенствования трейдеров.

История торговой индустрии — это история демократизации. К тому, что когда-то использовали только финансовые учреждения, в итоге получили доступ все желающие. Благодаря развитию электронных технологий теперь все могут за относительно небольшую плату получать необходимую информацию, следить за развитием событий на нескольких рынках в режиме реального времени, разрабатывать и применять сложные торговые стратегии. Игровое поле становится одинаковым для всех. Я не сомневаюсь, что эта тенденция продолжится. Пока лишь несколько трейдерских фирм имеют собственных психологов и наставников. В ближайшее время, однако, интегрированные торговые платформы предоставят всем возможность обучения в режиме онлайн с использованием видеосвязи. Если эта книга послужит хотя бы слабым катализатором такого прогресса, я буду удовлетворен.

Но самое важное — это заглянуть в *ваше* будущее. Если вы действительно хотите стать мастером трейдинга, что вы знаете о процессе вашего развития? Понимаете ли вы, что от вас потребуется, чтобы освоить навыки, необходимые для стабильного успеха? Сейчас вы похожи

на олимпийскую надежду; между вами и возможностью получить «золото» находится тренировка: превращение способностей в навыки и навыков в результаты. Читая между строк, вы поймете, что эта книга о достижении мастерства не только в трейдинге, но и в любой области. Вы можете и не избрать путь трейдера, но я очень надеюсь, что вы найдете свой путь: ту деятельность, где ваши усилия приведут к наилучшим результатам. Становясь мастерами, мы совершенствуем себя. Что может быть выше этого?

*Бретт Стинбарджер, д-р философии
Нэйпервилль, Иллинойс
Март 2006 г.*

Благодарности

Со времени написания «Психологии трейдинга» неизменным осталась глубина моей благодарности многим людям, которые дали мне вдохновение, идеи и поддержку, позволившие пройти через все штормы и бури. Прежде всего, это мои родители, Джек и Конни Стинбарджер. Они с раннего возраста заботились обо мне и прививали навыки, необходимые для предпринимательства. Невозможно выразить словами мой долг перед ними и мое восхищение их достоинствами.

Я очень многим обязан членам своей семьи — Марджи, Девон и Маркрю, которые подбадривали меня в течение долгих часов работы, а также нашим ребятишкам — Деборе, Питеру, Стиву, Лие, Лоре и Эду, всегда готовым мне помочь. Моя благодарность охватывает и тех, кого я называю большой семьей: Марка, Лайзу, Арнольда, Роуз, Берту, Ральфа, Эдриен, а также их семьи.

Я многое узнал о торговле — и еще больше о работе с трейдерами — от Чака Макэлвина, который открыл мне дверь в Kingstree. С самого начала он был для меня образцом для подражания в том, что касалось его заботы о трейдерах и интереса к ним. Эта книга никогда не появилась бы на свет, если бы не идея Чака создать фирму Kingstree, предназначенную служить инкубатором успеха, который появляется, когда талант соединяется с возможностью. Особого упоминания заслуживает Марк Гринспун — и не только потому, что он дал первоначальный стимул для моего появления в Kingstree, но также и за все то, что я узнал от него об успешной торговле и ее связи с непрерывным самосовершенствованием. Читатели также поймут величину моего долга перед Скоттом Пульчини, спортивный дух и тонкое умение читать рынки которого были огромным источником вдохновения. Все время, пока я работал в Kingstree, Пабло Мельгарехо был образцом понимания рынка и перспективы торговли. Читатели увидят, что его заработанная тяжелым трудом мудрость неоценима. Вообще, я не смогу найти слов, чтобы выразить достаточную благодарность персоналу и трейдерам Kingstree за их дружбу и поддержку.

Особое удовольствие после переезда в Чикаго мне доставляло поддержание непрерывной связи с Сиракузским медицинским университетом и его отделом психиатрии и бихевиоризма. За это я благодарен руководителю отдела Мэнтошу Дьювану и заведующему сектором психологии Роджеру Гринбергу. Оба они — мои драгоценные друзья и коллеги.

Я нахожусь в глубоком профессиональном долгу перед многими замечательными трейдерами за их наставничество, советы и дружбу. Виктор Нидерхоффер был и учителем, и образцом для подражания, воплощением научного идеала в торговле. Я благодарю его и Лорел Кеннер за непрерывную опеку над форумом Spec List — этим интеллектуальным прибежищем для любознательных трейдеров. Я очень многому научился у Джона Маркмана; Джима Долтона; Линды Рашке; Тревор Харнетта из Market Delta; Дэвида Нормана из TraderDNA; Лэрри Коннора, Эдди Квонга и Эштона Доркинса из Trading Markets; Тодда Харрисона и Мэтта Форда из Minyanville; Ейла и Джеффа Хёршей; Джона Формана; Терри Либермана из WINdoTRADEr; Генри Карстенса; Дэвида Афериаата из Trade Ideas; Чарльза Кёрка из The Kirk Report; Гейл Остен; Бреона Клоппа из PIT Instruction and Training; Джина О’Салливана и Джозефа Кёнена из CQG. Курт Цукерт, Дебора Ленчард, Робин Гемайнхардт, Тони Заккариа, Линда Голдсмит и персонал отдела образования Чикагской товарной биржи являются лидерами в области обучения трейдеров, и я был их ненасытным учеником.

В конце, как всегда, десерт — особая благодарность моему другу и редактору Памеле Ван Гиссен, чья работа в Wiley является примером проныцательности, целостного подхода и любви к авторам и книгам. Она стала «повивальной бабкой» для многих прекрасных работ по торговле. Благодарю также Дженнифер Макдональд и персонал Wiley за их квалифицированную помощь, позволившую этой книге появиться на свет.

Наконец, я хочу выразить сердечную благодарность тем многим трейдерам, с которыми работал лично или многие годы поддерживал отношения с помощью книги, статей и веб-сайтов. Я научился у вас большему, чем смогу когда-либо передать словами.

От автора

Как и в моей предыдущей книге «Психология торговли», здесь будет представлен ряд примеров. Большинство из них является лишь комбинациями характеристик знакомых трейдеров и реальных торговых ситуаций; чтобы обеспечить конфиденциальность, я изменил и перетасовал идентифицирующие детали. Персонажи этих синтетических историй носят вымышленные имена и не имеют фамилий. В других местах книги я описываю опытных трейдеров, с которыми мне довелось работать. Их я называю — с их разрешения, конечно, — по имени и фамилии. Чтобы гарантировать точность, все трейдеры, упомянутые в книге, просмотрели то, что я написал о них, внесли свои изменения и одобрили окончательный текст. К их чести, ни один не попытался приукрасить описание себя в книге. То, что вы читаете о них, — чистая правда.

Наконец, юридическая оговорка: я упоминаю коммерческие продукты и услуги, которые счел полезными для повышения результативности, и поместил в качестве приложения список этих ресурсов. Ни одно из упоминаний не было сделано по просьбе фирм или людей, включенных в список, и не является оплаченной рекламой.

Б. С.

Где начинается мастерство

Ниша результативности

Я считаю, что надо с самого начала принимать за образец лучшее и все время повышать планку. Мы делаем успехи только тогда, когда заставляем себя подняться максимально высоко.

Дэн Гейбл

Его исключили из баскетбольной команды старшей школы² на втором году учебы. Надежды на получение стипендии для обучения в колледже быстро таяли. Большинство начинающих спортсменов смирилось бы с поражением, ограничив свои амбиции игрой в местной лиге, — и стало бы жить дальше. Но Майкл Джордан не был похож на большинство. Он стал тренироваться ежедневно, а когда чувствовал, что не способен продолжать работать из-за усталости, заставлял себя вспомнить про исключение из команды и еще больше увеличивал нагрузку. Два года спустя Майкл считался самым ценным игроком в команде McDonald's All-American. Еще через год он забросил решающий мяч, играя за Университет Северной Каролины в финале чемпионата Национальной студенческой спортивной ассоциации. К тому времени, когда закончилась его карьера в НБА, Джордан достиг невероятных результатов — он имел на своем счету 25 бросков, решивших исход игры, из которых, пожалуй, самым незабываемым был заброшенный в прыжке мяч в игре против Utah Jazz 14 июня 1998 г. За 5,2 секунды до финального свистка, когда

² Старшая школа — последний этап среднего образования в США, который длится с девятого по двенадцатый класс. — *Здесь и далее прим. ред.*

никто на стадионе не сомневался в исходе игры, он обеспечил Chicago Bulls победу в шестом чемпионате.

Майкл Джордан был мастером, лучшим из лучших, одним из многих, с которыми мы встретимся на страницах этой книги. Однако Майкл Джордан не всегда был Майклом Джорданом. Его восхождение от изгнанника из школьной команды к звезде студенческих чемпионатов было эффективным, но не звездным. В университетской команде он, как правило, не набирал больше 20 очков за игру и был лишь третьим в наборе НБА 1984 г. Все признаки указывали на будущую известность, но не на величие. Тем не менее Майкл Джордан — наряду с очень небольшим числом других спортсменов — является сегодня общепризнанным эталоном высшего мастерства.

Что является движущей силой на пути к мастерству? Чем отличаются те, кто достиг высочайших результатов, от своих коллег-среднячков? Обретается ли мастерство только благодаря врожденному таланту или его можно взрастить? И самое важное: как можно лучше торговать на бирже, изучая жизнь людей, исключительно результативных в других областях?

В этой книге мы найдем общие факторы, которые способствуют успеху гроссмейстеров, олимпийских чемпионов, известных всему миру артистов и мастеров трейдинга. Одно из таких условий — нахождение ниши результативности: определенной деятельности, которая лучше всего отвечает вашим способностям и интересам. У Майкла Джордана такой нишей был баскетбол; он не нашел себя в бейсболе. Дэн Гейбл начал спортивную карьеру ничем не примечательным пловцом, но позже проявил необычайный талант на борцовском ринге, став затем выдающимся тренером. Каждый из всемирно известных мастеров трейдинга обеспечил себе успех тем, что нашел свою торговую нишу. Большинство трейдеров, к сожалению, выбирает рынки и стили торговли, так и не разобравшись толком, где могли бы действительно проявиться их возможности.

РАССКАЗ О ДВУХ ТРЕЙДЕРАХ

Эл и Мик занимались краткосрочным трейдингом в торговой фирме. Оба торговали электронными фьючерсными контрактами Standard & Poor's (S&P) 500 (ES) E-mini, и оба разрешили мне стоять в рабочее время рядом с их экранами, чтобы я помогал им в их работе.

Я начал день с наблюдения за Элом. Рано утром после неудавшегося ралли рынок торговался в узком диапазоне. Средняя цена предыдущего дня была приблизительно на три пункта ниже текущего уровня рынка, и у меня было сильное чувство (основанное на моих статистических исследованиях), что мы пробьем эту среднюю цену. Эл, Мик и несколько

других трейдеров встретились со мной перед началом торгов, и мы обсудили использование вероятности достижения рынком этого уровня как потенциальную торговую идею. Эл, в отличие от меня, склонялся к игре вверх. Я воспринимал его позицию скептически, но решил не давить.

Когда рынок заскользил вниз и позиция Эла ушла в минус, он покачал головой, признавая ошибку. Он быстро закрыл свою позицию, зашел в шорт и смог взять несколько тиков, прежде чем снова произошел разворот. В течение всего утра рынок вяло дрейфовал вниз. Эл был терпелив, но в тот день не смог много заработать. Однако он сохранял самообладание и в непростой ситуации придерживался собственного мнения. Эл ушел обедать, выразив надежду, что во второй половине дня торговля оживится, а после перерыва ему будет легче сосредоточиться, чтобы не упустить выгодные возможности. Он ни разу не утратил позитивного настроения.

Наблюдая за Миком, я видел совершенно другую картину. Мик также попытался играть на повышение, и его позиция ушла в минус. Вне себя от ярости, он продолжал держать ее, даже когда миновал уровень стопа, но его убытки лишь увеличились. Я предостерег Мика: «Если ваши утренние потери окажутся достаточно небольшими, у вас еще будет реальный шанс компенсировать их после обеда». В итоге он вышел из позиции, но отказался отдохнуть во время обеденного перерыва. Мик просмотрел все рыночные данные за это утро, анализируя свои неудачные решения. Все время он ерзал на стуле, стучал по столу, повышал голос и всячески выражал свое огорчение. Особенно он возбудился во время просмотра утренней сделки на видеомониторе.

— Не могу поверить, что я был настолько глуп, — кипятился Мик. Он тут же перечислил мне пять вещей, которые обязан был увидеть, чтобы понять, что рынок идет вниз. Что бы ни случилось, почти прокричал он, после обеда он сосредоточит внимание на этих пяти показателях.

Эл и Мик: два совершенно разных трейдера. Один из них сделал после обеда пятизначную сумму, другой весь день крутился вокруг безубыточности.

Один был мастером трейдинга, другой — середнячком.

Эл всегда был эмоционально уравновешен, после неудач он отходил от экрана отдохнуть. Он неукоснительно соблюдал стопы, не злился из-за убытков, проявлял оптимизм, интерес к торговле, сохранял уверенность в успешном развитии своей карьеры.

Мик, наоборот, воспринимал убытки почти как личные оскорбления. Он периодически нарушал свои правила ограничения риска и не мог оторваться от экрана, не пережевывая все ошибки, не выплеснув раздражение по поводу каждой. В это время он говорил о рынке и о самом себе с одинаковой насмешкой.

Большинство авторов книг о психологии торговли, которые вы могли бы прочитать, отдали бы пальму первенства Эллу как более дисциплинированному и менее эмоциональному трейдеру. Однако новичок Эл так и не преуспел в торговле. А Мик был — и остается — игроком, ворочающим многими миллионами долларов. Опыт работы со многими Миками и Эллами и примеры неоднократного ниспровержения общепринятых представлений о торговом успехе и побудили меня написать эту книгу.

КРАЕУГОЛЬНЫЙ КАМЕНЬ МАСТЕРСТВА

Без сомнения, в Мике есть что-то от молодого Майкла Джордана. Он нелегко принимает поражение, неудачи заставляют его двигаться вперед. Как мы знаем, это характерно для мастеров, но Мика отличает от Элла кое-что еще более фундаментальное. Это вещь настолько важная, что Андерс Эрикссон, — возможно, самый выдающийся исследователь в области повышения результативности, — считает ее краеугольным камнем мастерства.

Что происходит в течение каждого из 250 рабочих дней в году? И Эл, и Мик торгуют достаточно часто, чтобы ежедневно совершать и прибыльные, и проигрышные сделки. Эл забывает о своих убытках, чтобы сосредоточиться на предстоящей сделке. Мик суетится и кипит, но использует неудачи для изучения своей торговли, понимания рынка (и собственных ошибок) и возврата потерянных денег.

Исследования Мика приведут к тому, что за год он накопит вдвое больше опыта, чем Эл. Мик систематически изучает свои результаты и постоянно вносит поправки. Эл, хотя и ведет себя более спокойно, имеет меньше данных для обнаружения и исправления ошибок. Мик, при всей его эмоциональности, стал учебной машиной, использующей неудачи для улучшения своей торговли. Эрикссон назвал это *практикой целенаправленного анализа*, и она является отличительной чертой мастеров. Используя ее, они открывают себя для обратной связи и в результате учатся принимать лучшие решения.

Мы часто слышим слова «повторение — мать учения», но настоящие мастера-спортсмены подчеркивают, что *повторение повторению рознь*. То, как структурирована практика, определяет разницу между интенсивностью обучения. Одинаковый опыт можно накопить за год и за 10 лет.

Все сталкиваются с дилеммой курицы и яйца: чтобы победить, нужны уверенность и мотивация, но для их развития надо победить. Именно поэтому так важны тренировки: они позволяют повторно переживать опыт мастерства, который дает эмоциональное топливо для соревнования и повышения результативности. Мик не желал отдыхать, пока не рассмотрит все свои ошибки и не выяснит, что он делал неправильно.

Эл больше думал о том, как сохранить ясную голову. К тому времени, когда началась послеобеденная сессия, Эл чувствовал себя спокойным, а Мик — уверенным. Мик разобрался в том, что происходит, и знал это. К тому же он был уверен, что если будет тратить достаточно времени на исследования, то сможет понять любой рынок. Его эмоциональность, которую столь многие посчитали бы недостатком, была напряжением участника соревнования. Винс Ломбарди однажды сказал, что те, кто умеют проигрывать, обычно и проигрывают. Это в полной мере относится к Мику и Элу.

Компетентность предшествует уверенности: настрой на победу является следствием мастерства, а не наоборот.

Дэн Гейбл не умел проигрывать. Он также знал, что практика — краеугольный камень мастерства. После длительной и утомительной тренировки его ученики выполняли «подноску» — поднимались по ступеням с другими борцами на руках. Писатель Нолан Заворал рассказывает, что Гейбл заставлял борцов крутить велотренажер, закутавшись в теплую одежду, поверх которой надевался пластмассовый доспех. Когда его снимали, пот лился с них ведрами. Каждая клетка тела требовала слезть с велосипеда и выпить воды, но борцы терпели. К тому времени, когда наступали соревнования, они успевали привыкнуть к любому воображаемому физическому испытанию. Они могли твердо вставать в позицию в третьем периоде утомительного состязания с равным по силе противником, потому что научились справляться с подобной физической нагрузкой на ежедневных тренировках.

Тренировка является краеугольным камнем мастерства, потому что она умножает опыт. Она дает нам гораздо больше опыта, чем мы можем получить во время соревнования. Благодаря суровым тренировкам борцы Гейбла выполняли приемы гораздо лучше, чем их соперники. Мик изучал рынок за рынком, когда терял деньги; Эл этого не делал. А теперь угадайте, кто был лучше подготовлен и более уверен в себе в следующий раз, когда на рынке сложилась подобная непростая ситуация.

Одним из искусных трейдеров, с которыми мы будем встречаться в этой книге, является Скотт Пульчини, торгующий S&P E-mini в частной чикагской фирме Kingstree Trading, LLC. Я познакомился со Скоттом, когда поступил в Kingstree на должность директора по обучению трейдеров, и с тех пор имею честь способствовать его профессиональному росту. В первую очередь меня поразило совсем не то, что за год до моего появ-

ления Скотт сделал \$10 млн. На меня произвело впечатление следующее: каждый день он сидел перед экраном до самого закрытия рынка, отслеживая каждый ордер. Заметьте, я не говорю, что он следил за каждым тиком цены; это само собой разумеется. Он отслеживал все торгуемые и не торгуемые ордера. Каждый день. Когда рынки изменялись, он снова просматривал ордера, используя видеозапись торгов дня.

Сколько лет опыта приобрел Скотт за свои относительно недолгие годы торговли? Сколько лет опыта потеряно трейдерами во время их эмоциональных вспышек, отходов от экрана и выходных дней?

Когда я впервые пришел в Kingstree, меня удивили там игровая комната и хорошо укомплектованная кухня. Я также обратил внимание на то, кто часто посещал эти места, а кто, как Скотт, там почти не бывал.

До меня постепенно дошло: я никогда не видел, чтобы по-настоящему хорошие трейдеры болтались без дела. Они всегда были перед своими экранами. Они были Миками, а не Элами.

ЦИКЛЫ ОБУЧЕНИЯ: ДВИГАТЕЛЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Что мы замечаем прежде всего в практике целенаправленного анализа?

Она неизменно происходит отдельно от соревнования или выступления. Вспомните о тренировках баскетбольной команды или репетициях театральной труппы. Цель практики состоит в том, чтобы выработать навыки, которые будут использоваться, когда прозвучит свисток или поднимется занавес. Во время практики мы учимся работать благодаря обратной связи. Мы получаем оценку и вносим соответствующие изменения.

В индивидуальных видах деятельности, таких как шахматы, можно обеспечить обратную связь самостоятельно. Шахматисты записывают свои ходы и затем переигрывают партии, наблюдая, как могли бы закончиться другие варианты. Они также проводят бесчисленные часы, изучая партии гроссмейстеров, причем не просто читают, какие были сделаны ходы, а фактически разыгрывают партии, пытаясь предугадать игру мастеров. Если ход ученика отличается от хода маэстро, можно посмотреть комментарии и понять, почему ход, сделанный в партии, лучше.

Большинство командных соревнований связано со структурированием обучения тренерами или наставниками. Баскетбольные тренеры наблюдают за действиями своих команд и часто прерывают тренировку, чтобы отработать движения какого-то игрока или скоординировать общую игру. Точно так же режиссер вмешивается, если игра актеров не отражает замысел драматурга. Своевременность и точность обратной связи очень важны для достижения успеха.

Сущность практики целенаправленного анализа заключается в том, что я называю *циклом обучения*. Он представляет собой действие, сопровождаемое определенным отзывом об успехе/неудаче, за которым следуют новые попытки с учетом этого отзыва (рис. 1). Мик создал цикл обучения, когда использовал собственные убыточные сделки для изучения своей торговли, определения того, что он делал неправильно, и последующего внесения изменений. Чемпионы по шахматам входят в цикл обучения каждый раз, когда делают ошибки во время учебных партий и перебирают другие варианты. Во время тренировок команд циклы обучения для спортсменов организуют тренеры по баскетболу, футболу, борьбе или плаванию. Точно так же подготовка в вооруженных силах представляет собой ряд циклов обучения, где обратную связь обеспечивают инструкторы.



Рис. 1. Цикл обучения

Многие считают прима-балерину Нью-Йоркского городского балета Уэнди Уилан лучшей в Соединенных Штатах. В интригующей статье Чипа Брауна, опубликованной в *New York Times Magazine*, Уилан так описывает процесс, который превратил ее из сколиозной ученицы танцев в одну из лучших балерин мира: «Я часто просматривала видеозаписи, если не была уверена в образе, который передавала, или должна была разучить движения. Когда я танцую, я не могу видеть то, что делаю, я могу только чувствовать это...» Это подобно активной торговле: когда мы по-

гружены в рынки, мы не можем видеть то, что делаем. Мы чувствуем поведение рынка, но не можем видеть себя.

Прима-балерины предпринимая сознательные действия, чтобы «выйти из себя» и наблюдать за своим исполнением, исправлять ошибки и ускользать процесс обучения. Подумайте о Нолане Райане, просматривающем видеозаписи бэттеров³, чтобы понять, кто отразит высокий фастбол, а кто будет сидеть на бровке. Вспомните настоящих тяжеловесов и спросите себя, почему они всегда тренируются в помещениях с зеркальными стенами.

Все это кажется довольно простым. Мы наблюдаем циклы обучения в классных комнатах, на репетициях и в спортзалах. Везде, где мы сталкиваемся с мастерством, можно найти следы обучения через практику целенаправленного анализа.

Тогда почему же эта практика так редко встречается у трейдеров?

ЧТО МЕШАЕТ ТРЕЙДЕРАМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЦИКЛЫ ОБУЧЕНИЯ?

Вернемся к Дэну Гейблу, одному из величайших мастеров в истории спорта. Сказать, что он являлся выдающимся спортсменом, было бы значительным преуменьшением. Выступая борцом еще в средней школе, он трижды выиграл чемпионат своего штата и не потерпел поражения в 64 матчах подряд. Затем он победил в 117 матчах подряд, выступая за Университет штата Айова, и дважды стал национальным чемпионом. Он завоевал олимпийское золото, разгромив своих противников со счетом 130:1 в 21 заключительном квалификационном и олимпийском матче. Когда он был тренером по борьбе в Университете Айовы, общий счет его команд составил 355-21-5 и они дали 45 национальных чемпионов. В своей книге «Сезон на матах» (Nolan Zavoral, *A Season on the Mat*) Нолан Заворал оценивает Гейбла просто: «Никто не тренировался упорнее». Гейбл работал с такой нагрузкой, что ему приходилось в буквальном смысле слова ползти к выходу из зала. Пока он полз, к нему нередко приходило второе дыхание, и он продолжал тренировку.

Усилия, затрачиваемые мастерами на тренировках, могут не всегда быть столь драматичными, как в случае Гейбла, но они всегда значительны. В 1869 г. сэр Фрэнсис Гальтон идентифицировал сущность замечательной способности стремиться к достижению успеха как «инстинкт труда», отражающий внутреннюю потребность подниматься на все более высокие уровни.

³ Нолан Райан — американский бейсбольный игрок и тренер. Блестящий питчер (подающий), подавал мячи с самыми высокими скоростями, которые были достигнуты в бейсболе. Бэттер — игрок с битой, отбивающий мяч, поданный питчером.

По сравнению с подходом Дэна Гейбла «все оставляй на мате», усилия по ведению журнала торговли вряд ли требуют наличия «инстинкта труда». И все же большинство трейдеров пренебрегает даже этим. Почему?

Как ни странно, часть проблемы заключается в том, что новички рассматривают торговлю как своего рода деятельность, не требующую настоящей работы. Видя, как молодые люди, внешне не отличающиеся от них, преуспевают на рынках, они решают, что и сами смогут зарабатывать не хуже. Один трейдер, с которым я работал, терял деньги день за днем и начал бояться, что его могут уволить.

— Я не хочу, чтобы это случилось, — объяснил он. — Я хочу быть трейдером. Не хочу работать на кого-то с девяти до пяти.

Вот так-то.

Он не занимался трейдингом так, как Гейбл боролся, а Джордан играл в баскетбол. Он хотел торговать, потому что ему не нравились другие варианты, означающие необходимость трудиться по восемь часов в день, не имея возможности делать то, что захочешь. *Но лучшие из мастеров делают то, что хотят делать, когда трудятся на своем поприще намного больше восьми часов в день.* Прима-балерина Уэнди Уилан любит интенсивные репетиции.

— В этом я похожа на веймаранера⁴, — сказала она писателю Чипу Брауну. — Я каждый день должна набегаться в парке. Это помогает мне успокоиться.

Ничто из того, что мог сказать мой трейдер, не могло так точно предсказать его неизбежный провал. Без внутренней любви к своему ремеслу никто не сможет поддерживать в себе «инстинкт труда» Гальтона, чтобы «бороться и искать», преодолевать преграды на пути к успеху.

Правда состоит в том, что мастерское исполнение требует упорных усилий при обучении, правильного повторения (повторение — мать учения), умноженного на «инстинкт труда» и внутреннее стремление достигнуть совершенства. Но что поддерживает этот «инстинкт труда»? Почему некоторые трейдеры продвигаются от одного цикла обучения к следующему, в то время как другие просто бегут по кругу — или вообще прекращают бежать?

ОТ УДОВОЛЬСТВИЯ К МАСТЕРСТВУ: ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ

Не все трейдеры-неудачники ищут легких путей к богатству. Большинство не в состоянии проходить циклы обучения совсем по другой причине, которая почти никогда не осознается.

⁴ Веймаранер — охотничья собака, очень легко обучается.

Мы часто говорим о мастерстве, как будто это качество, которым может обладать человек. Один человек — мастер; другой — нет. Такие слова создают впечатление, что мастерство — *вещь*, которая может кому-то принадлежать. Однако исследования убеждают нас, что мастерство является *процессом*, занимающим значительное время. Более того, этот процесс развивается поэтапно, причем каждый новый этап существенно отличается от предыдущего. Действия, нужные для того, чтобы начать движение от ранней фазы мастерства, сильно отличаются от других, необходимых позднее.

Бенджамин Блум из Чикагского университета руководил в 1980-х гг. исследовательским проектом «Развитие таланта», в рамках которого было рассмотрено развитие 120 человек, признанных своими коллегами мастерами мирового класса. Группа состояла из пианистов, скульпторов, математиков, пловцов-олимпийцев, теннисистов и ученых-невропатологов. Этот необычный проект включал интервью с теми, кто достиг выдающихся результатов, их родителями и учителями с целью лучше понять процесс достижения мастерства. Исследователи определили, что на пути к мастерству нужно пройти три этапа обучения (таблица 1).

Таблица 1. Фазы развития мастерства (по Блуму, 1985 г.)

	Ранняя фаза	Средняя фаза	Поздняя фаза
Главное побуждение	Развлечение	Развитие компетентности	Достижение мастерства
Основная деятельность	Игра	Развитие навыков	Оттачивание техники
Роль наставника	Психологическая поддержка	Обучение основным навыкам	Структурирование интенсивной практики
Затрачиваемое время	Небольшое	Умеренное	Значительное
Главная цель	Знакомство	Развитие	Мастерство

- *Ранняя фаза.* В течение этих лет *знакомства* с новой деятельностью вы погружены в игру и исследование. Вы скорее не работаете, а развлекаетесь. Все, что вам нужно, — это легкодоступная информация, поддержка членов семьи, инструкторов и коллег. Очень часто ранний успех дает ощущение особенности, которое усиливает мотивацию и интерес. Критерий выбора учителя на этом этапе не столько его достижения, сколько способность правильно организовать обучение, поддержать интерес ученика к новому делу. Избранная деятельность пока является просто забавой — чем-то, что вы любите и умеете делать.

- *Средняя фаза.* В *фазе развития* обучающийся концентрируется на одном или нескольких направлениях с целью достигнуть серьезных результатов. Например, молодой спортсмен, проявивший способности к нескольким видам спорта в средней школе, в колледже может сосредоточиться только на одном. Во время этого периода ученик приобретает много базовых знаний и навыков, так как теперь он уже напряженно работает с целью изучить технику, присущую избранной деятельности. На этом этапе очень важна роль учителя или тренера, оценивающего результативность и структурирующего обучение. Обретение компетентности — и гордости, которую она приносит, — является важной мотивацией в то время, когда талантливый человек начинает выделяться среди коллег. Семейная поддержка также крайне важна, а это значит, что ближайшие родственники должны приспосабливаться к возрастающим требованиям к режиму тренировок.
- *Поздняя фаза.* Для ограниченного числа людей *мастерство* становится главным делом жизни. Целью уже является не компетентность, а максимальное развитие способностей и навыков. Возникает привычка к самосовершенствованию, часто тренировки проходят под руководством выдающегося наставника, который специализируется на работе с лучшими из лучших. Выбранная деятельность к этому времени становится существенной частью личности, значительную часть каждого дня занимает интенсивная практика. Цель такой практики — усвоение сложных навыков, позволяющих превратить достижение высоких уровней в нечто обыденное. Такие сосредоточенные и отнимающие много времени усилия требуют существенной поддержки со стороны семьи и ближайшего окружения, но главным стимулом становится к этому времени стремление к совершенству.

Стадии Блума замечательно подходят для описания многих жизненных ситуаций. Рассмотрим, к примеру, развитие романтических отношений. Мы начинаем со стадии свиданий, т. е. весело проводим время и знакомимся с другим человеком. Этот процесс поддерживается новизной, возбуждением и чувством особенности. Если все идет хорошо, далее следует промежуточная стадия более серьезных отношений, и только позже эти отношения становятся главным центром жизни, т. е. принимается решение строить семью. Как и при развитии мастерства, то, что начиналось как развлечение, становится со временем всеобъемлющим обязательством.

Смысл работы Блума в том, что в любой сфере, будь то карьера, личные отношения или работа, требующая мастерского исполнения, для перехода к поздним фазам требуется сначала пройти через ранние этапы развития. Без обретения компетентности вы не станете мастером. При

отсутствии удовольствия на начальном этапе не будет упорства, необходимого для получения навыков.

И самое важное: Блум подчеркивает, что *путь к высокой результативности не может начаться со стремления к мастерству*. Он начинается с простого процесса ознакомления: развлечения, открытия для себя новой деятельности и попыток понять, насколько она вас притягивает.

Эта идея может показаться очевидной, но она редко признается в мире трейдинга.

Когда мы думаем о развитии мастерства трейдера, то, естественно, сосредоточиваемся на последней стадии, стадии мастерства. Мы пытаемся обучить новичков всем нюансам входов и выходов, чтения потока ордеров, ограничения убытков и борьбы с эмоциями. На первый взгляд это кажется вполне разумным, но с позиций теории Блума такой подход просто смешон. Почему мы начинаем обучение с *заключительного* этапа процесса?

Подумайте: стали бы мы рекомендовать, чтобы после первого свидания пара объявляла о помолвке?

В сущности, нет лучшего способа испортить зарождающиеся отношения, чем искусственно ускорять продвижение к браку. Столкнувшись с таким давлением, молодые люди резонно возразили бы, что нуждаются в большем количестве времени, чтобы узнать друг друга, что они не готовы к такому обязательству.

Но разве это не может быть верно и для трейдеров? Может быть, преждевременное внимание к развитию мастерства (обучение, подобное интенсивным тренировкам Дэна Гейбла или репетициям Уэнди Уилан) подрывает отношения трейдеров с их ремеслом? Не в этом ли причина того, почему многие из них, особенно в самом начале своей карьеры, сопротивляются необходимости вести журналы и соблюдать дисциплину? Во время первых свиданий обязанность соблюдать моногамность может показаться тягостной; позже она становится желанной. Возможно, трейдеры в процессе своего развития относятся к дисциплине примерно так же.

В результате исследования Блум определил, что на самом раннем этапе развития крайне важны два фактора: удовольствие и поддержка со стороны окружающей среды. Без удовольствия у новичков не пробуждается интерес, достаточно сильный, чтобы преодолеть последующие трудности необходимой практики. Частично источником этого удовольствия, без сомнения, являются похвалы и внимание со стороны членов семьи, друзей и учителей. Другим условием является талант: трудно представить себе, как можно получать удовольствие от дела, если способностей недостаточно. Сочетание успеха и поддержки дает на начальном этапе мотивационный стимул для продолжения деятельности, что, в свою очередь, определяет внутреннее стремление к будущему развитию.

Даже в более поздних фазах развития фактор удовольствия остается важным мотивационным элементом. Проведя замечательное исследование, группа ученых из Университета Макмастера во главе с д-ром Джанет Старкс нашла, что опытные спортсмены не только считают тренировки важнейшим фактором своего развития, но и получают от них огромное удовольствие. Это в равной степени относится к борцам и конькобежцам, футболистам и хоккеистам, а также мастерам боевых искусств. У выдающихся спортсменов наблюдается сильная положительная корреляция между двумя видами деятельности: первые требуют наибольших усилий и являются самыми важными для развития, вторые доставляют наибольшее удовольствие. Эти спортсмены, как Уэнди Уилан, любят пробежки в парке.

Для большинства из нас ежедневные физические и умственные нагрузки, связанные с развитием мастерства в фигурном катании или боевых искусствах, являются чрезмерными. Однако мастера обычно говорят, что любят тренировочный процесс. Блум предполагает, что *так было не с самого начала. Дело в том, что результативность, как человеческие отношения, претерпевает в процессе своего развития изменения, в ходе которых внешние гедонистические побуждения постепенно превращаются во внутренние, основанные на сознательных усилиях.* Приобретение навыков, первоначально вызванное удовольствием, превращается в удовольствие от самого процесса приобретения навыков.

Результат избранной деятельности, как и отношений между людьми, зависит, прежде всего, от положительной обратной связи, поддерживающей интерес.

Это имеет весьма большое значение: первым шагом на пути к развитию мастерства трейдера является отнюдь не строгая дисциплина и практика целенаправленного анализа. Первым шагом, о котором так часто забывают начинающие трейдеры, должно быть просто получение удовольствия. Если Блум и его коллеги правы, нам нужно несколько раз «пригласить на свидание» приглянувшуюся нам деятельность, прежде чем «жениться на ней».

ФАКТОР ВРЕМЕНИ

Другая здравая мысль, часто упускаемая из виду трейдерами, заключается в том, что развитие мастерства происходит в течение длительного периода. Сколько времени требуется? Минимум 10 лет, что подтвержда-

ют исследования, согласно которым «правило 10 лет» справедливо для самых разных областей деятельности: спорта, искусства, науки, медицины. Придется долго работать, чтобы освоить большой объем знаний и приобрести множество навыков.

Стремясь ускорить свое развитие, трейдеры пытаются начать карьеру, перескочив сразу в среднюю или позднюю фазу, но это приводит лишь к разочарованию. Несомненно, юный Элдрик Вудс испытал бы чисто детское огорчение, если бы преждевременно попытался принять участие в турнире Профессиональной ассоциации игроков в гольф. Учитывая эффект, который могло бы оказать такое огорчение на его мотивацию, он, возможно, никогда не стал бы «тигром» в этом виде спорта. Подход Дэна Гейбла к тренировкам борцов в колледже привел к невероятному успеху, но оказался бы невыносимым для учеников средней школы, начинающих заниматься спортом. Если и есть короткий путь к достижению высших уровней результативности, исследователями он пока не найден.

Совсем недавно у меня состоялся длинный и весьма поучительный телефонный разговор с Линдой Рашке, которая успешно торгует не один десяток лет. Джек Швагер⁵ признал ее «чародеем рынка», она давно известна своими публичными сеансами торговли в режиме онлайн, на которых учащаются трейдеры. Линда управляет фондом, демонстрирующим превосходные результаты с самого основания. Когда разговор зашел о причинах долгой карьеры в трейдинге, Линда заметила: «Опыт значит очень много». Она не делает деньги каждый месяц — большая часть ее прибыли за год может быть получена в течение двух очень хороших месяцев. Говоря о своей результативности, Линда сказала, что «знает циклы». Она знает, что скудные времена чередуются с прибыльными. Ее опыт позволяет ей предвидеть эти подъемы и спады, поэтому она приучила себя терпеливо ждать и не упускать возможность заработать. Без потраченного времени и приобретенного опыта никто не может надеяться на обладание таким предвидением.

Откуда берутся такие высокопрофессиональные трейдеры, как Линда? Подводя итоги исследования, группа Блума пришла к выводу, что во всех изученных ею областях деятельности высокая результативность характеризуется тремя факторами:

- 1) сильным интересом и эмоциональной привязанностью к определенному виду деятельности;
- 2) желанием добиться высоких достижений в данной области;
- 3) готовностью затратить много времени и усилий, необходимых для таких достижений.

⁵ Джек Швагер — автор книг «Новые маги рынка: Беседы с лучшими трейдерами Америки» (М.: Альпина Паблишер, 2011) и «Технический анализ: Полный курс» (М.: Альпина Паблишер, 2011).

Чтобы потратить огромное количество времени и усилий для того, чтобы стать мастером, человек должен эмоционально связать себя с избранной сферой деятельности, создав тем самым долгосрочные отношения. Наша задача в начальной фазе развития заключается в создании чрезвычайно сильной эмоциональной связи, которая даст нам способность пережить неизбежные огорчения и преодолеть трудности периода обучения.

Великие люди становятся великими не за счет упорного труда; они упорно трудятся, потому что находят свою нишу — область, соответствующую их талантам и интересам.

ТОРГОВЛЯ: МНОЖЕСТВО НИШ

Ваше путешествие по дороге, ведущей к элитной результативности, начинается с изучения самого себя и простого признания того, что торговля не является узкоспециализированной деятельностью, требующей ограниченного набора навыков и личных качеств. В мире торговли существует много ниш, одни из которых могут вам прекрасно подойти, в то время как другие окажутся совершенно не для вас. Некоторыми формами торговли вы никогда не сможете заниматься, другие будут замечательно соответствовать вашей индивидуальности и талантам. Рассмотрим четырех трейдеров.

- *Шерри*, получившая диплом MBA в одном из престижных университетов, торгует валютой в некой международной банковской организации. Она работает с долгосрочными позициями на спотовом (наличном) рынке, исходя из глобальных макроэкономических соображений. Большую часть своего дня она проводит, общаясь с хорошо информированными трейдерами банков и хедж-фондов, а также изучая экономическую статистику главных регионов и стран мира. Шерри может назвать вам фрахтовые ставки и объемы ввоза/вывоза большинства крупных мировых портов; с такой же легкостью она вкратце расскажет о кредитно-денежной политике, уровнях долга и процентных ставках любой страны. Прибыль ей приносят в основном всего несколько хороших идей в год. Шерри торгует нечасто, но при этом открывает большие позиции, используя дневные движения рынка для наращивания позиций

по благоприятным ценам. За время работы Шерри построила сеть из коллег, которые делятся с ней информацией о крупных покупателях и продавцах на рынке. Эта сеть, полагает она, является ее преимуществом. Она уверена, что сбор таких сведений необходим на децентрализованном глобальном рынке. Шерри никогда не стала бы принимать решения в зависимости от краткосрочных колебаний цены, она не считает торговлю наукой. Состояние рынков, говорит она, отражает оттоки и притоки капитала, происходящие вследствие решений, принимаемых крупнейшими банками, фондами и центральными правительствами. Ее работа состоит в том, чтобы находить эти сведения в среде с ограниченной прозрачностью. Она видит себя участницей непрерывного сафари в джунглях, где она охотится за информацией.

- В колледже Дэвид блистал на спортивной арене, а теперь работает на независимую торговую фирму в Чикаго, в которой является маркетмейкером на рынке электронных фьючерсов S&P 500 (ES). Дэвид почти всегда торгует целый день, обычно отрабатывая заявки на продажу (оферы) выше рынка и заявки на покупку (биды) ниже рынка. Его цель состоит в получении прибыли на спреде за счет покупки бидов и продажи оферов. Он редко держит позицию больше нескольких секунд. Время от времени, когда рынок перемещается быстро, он может не поспевать, но обычно ему удается срезать несколько тиков прибыли, что позволяет неплохо зарабатывать. Дэвид понятия не имеет о том, что происходит в экономике, да ему это и не интересно. Он — агрессивный и активный трейдер. Его мир ограничен мгновенными изменениями предложения и спроса на рынке. Дэвид сравнивает торговлю с покером. Он следит за тем, что делают крупные трейдеры, отслеживая объем от сделки к сделке, и пытается определять, когда у них на руках сильные или слабые карты. Торговля сопровождается криками радости и огорчения. Кабинка Дэвида, расположенная рядом с другими, где трудятся такие же трейдеры, больше походит на шкафчик в раздевалке, чем на рабочее место профессионала. Как только он встает из-за стола, его рабочий день окончен. Он неукоснительно избегает думать о рынке, чтобы не забивать себе голову. Дэвид считает, что анализ графиков — пустая трата времени, а единственные новости, за которыми он следит, — это экономические отчеты, выходящие в течение торговой сессии. Он полагает, что рынки приводятся в движение действиями крупных игроков и финансовых учреждений, торгующих каждый день. Его работа состоит в том, чтобы предугадать их действия и намерения так же, как игрок в покер читает карты противника.

- *Пэт* является менеджером по расширению сбыта региональной производственной компании. В свободное время он умеренно активно подторговывает акциями, используя модели моментума для сделок продолжительностью в среднем три-четыре недели. Каждый уик-энд он просматривает множество графиков, изучая свою вселенную акций компаний с микрокапитализацией в поисках информации об относительной силе движения и тенденциях объема. Акции, которыми он торгует, удостоиваются внимания немногих аналитиков. Его это вполне устраивает; он не хочет, чтобы мнения аналитиков конфликтовали с его пониманием спроса и предложения. Пэт не может подробно описать, чем занимается каждая из компаний; он знает лишь краткосрочные закономерности торговли их акциями. Он особенно тяготеет к акциям компаний, оказавшихся в центре недавних событий и переживших резкие изменения цен своих акций. Наибольших успехов Пэт достигает, зарабатывая на волатильности акций небольших компаний после публикации их финансовой отчетности или неожиданных событий. Его акции слабо зависят от главных рыночных индексов, поэтому Пэт проводит немного времени за изучением экономических отчетов. Вместо этого он отслеживает модели моментума с помощью индекса товарного канала (Commodity Channel Index, CCI), используя данные о закрытии дня. Он развил в себе чутье к закономерностям изменения CCI и использует его для выбора времени входа и выхода. В течение дня Пэт занят своей основной работой в области продаж; по вечерам он быстро просматривает графики и корректирует портфель по мере необходимости. Удержание позиций в течение многих дней или недель и ограничение времени, проводимого у экрана, лишь вечерами, помогает ему отделить торговлю от семейных и служебных дел, при этом обеспечивая дополнительный доход. Пэт полагает, что графики отражают психологию рынка и что акции небольших компаний избегают влияния шума, возникающего, когда на рынок вторгаются большие финансовые учреждения. Он считает себя своего рода психологом: его работа состоит в том, чтобы ловить моменты, когда меняется настроение рынка, и зарабатывать на трендах.
- *Эллен* потеряла место инженера-программиста после поглощения фирмы, где она работала. Продажа фондовых опционов позволила ей начать новую карьеру. Она изучала рынок на основе исторических данных и определила, что тренд на рынках бумаг с фиксированным доходом зависит от их силы или слабости в начале утренней сессии. На основе этой закономерности Эллен написала программы для автоматической торговли 10-летними

казначейскими обязательствами и 30-летними облигациями, что избавило ее от необходимости сидеть перед экраном весь день. Недавно она наняла брокерскую фирму, чтобы та торговала за нее по этим системам, получив в результате больше времени на разработку механических систем для других рынков. Цель Эллен состоит в том, чтобы диверсифицировать свой риск, торгуя корзиной ценных бумаг с помощью своих наиболее результативных систем. Ее исследования состоят в основном из оценок риска и расчетов системных параметров: проседаний, коэффициентов прибыль/убыток (P/L) и т. д. Она часто корректирует существующие системы и тестирует новые. Эллен почти не изучает фундаментальные факторы движения рынка и редко обменивается мнениями с другими профессионалами. Торговля не вызывает у нее эмоций и является для нее задачей, решение которой лучше всего передать компьютерам. Программирование — первая любовь Эллен, неиссякаемый источник мотивации. Она полагает, что рынки все время развиваются, требуя постоянного совершенствования торговых систем. Ее работа состоит в том, чтобы замечать, когда рынки изменяются, и идентифицировать новые закономерности как можно быстрее — прежде, чем они станут известными более широкому кругу трейдеров. Эллен считает себя ученым, ищущим закономерности в хаосе.

Эти четыре трейдера представляют собой портреты людей, преуспевающих на рынке, которых я знаю лично. Поскольку я психолог, мне интересно наблюдать, как каждый из них нашел на рынке нишу, соответствующую его индивидуальности и образу жизни. Пэт — настоящий бизнесмен, обладающий множеством полезных навыков общения с людьми. Трудно представить его исключительно в роли трейдера — он получает слишком большое удовольствие от переговоров, заключения сделок, процесса развития бизнеса. Также невозможно вообразить Эллен, рыскающую по торговым чатам. Она находит истину в эмпирических исследованиях, а не в хаосе человеческих мнений.

На вид Дэвид — обычный парень с улицы. Он приходит в офис в шортах, надев бейсболку задом наперед. Когда он не торгует, то любит выпить с приятелями за покером или поиграть в баскетбол в местной лиге. Его явно привлекает соревновательный элемент торговли и ее темп. В течение дня он может заключать более 100 сделок. Шерри намного более расчетлива. Она делит людей на тех, у которых есть информация, и тех, у которых ее нет. Шерри считает, что главным ее умением является способность складывать большое количество информации в логически последовательную картину. Для нее незначительные колебания являются случайным шумом, маскирующим действительно важные события,

определяющие движущие силы рынка. Она так же уверена, что торговля основана на поиске и обработке информации, как Эллен убеждена в том, что трейдинг — это поиск закономерностей и разработка торговых систем. Для них все остальное — просто размещение ордеров. Для Дэвида и Пэта сущностью торговли является понимание рынка; все остальное не имеет значения.

Мы называем Шерри, Дэвида, Пэта и Эллен трейдерами, *хотя области их деятельности едва соприкасаются*. Каждый нашел свою нишу — так же, как психиатры и хирурги находят свои ниши в мире медицины. Когда моя дочь Девон начала посещать школу моделей, я думал, что все модели одинаковы. Но оказалось, и здесь свои ниши, которые зависят от способностей и навыков. Одни будут иметь успех на подиуме, другим лучше демонстрировать прически, третьи прекрасно смотрятся на страницах журналов. К счастью, торговля — как медицина или модельный бизнес — достаточно разнообразна, чтобы вместить множество ниш, каждая из которых соответствует определенным навыкам и интересам. *Это дает трейдерам возможность найти те виды рынков и стили торговли, которые окажутся наиболее подходящими.*

Успех отражает соответствие между личностью и попранием, на котором подвизается человек.

Когда важна результативность, главное — найти правильную нишу. Известный бейсбольный питчер может провалиться в роли хиттера; в американском футболе пантер редко бывает хорошим лайнбекером; модели, постоянно снимающиеся для журналов, не обязательно царят на подиуме; лучшие исследователи в области медицины не всегда оказываются хорошими преподавателями. Мы постоянно видим примеры, подтверждающие, что результат зависит от того, занят ли человек своим делом. Шерри и Эллен потерпели бы жалкую неудачу в роли скальперов; Дэвид сошел бы с ума, месяцами ожидая, пока созреют его позиции. Пэт пытался торговать целый день, но быстро утратил к этому интерес, а также потерял изрядное количество денег; этот опыт заставил его почувствовать себя ужасно одиноким. Каждый из них, однако, достиг успеха, потому что нашел собственную нишу, свой подход к рынку.

Все четыре трейдера упорно трудятся в избранной ими области, но ни один из них не считает свое занятие работой в общепринятом смысле слова. Все они приятно удивлены, поскольку получают деньги за то, что доставляет им удовольствие. Дэвид — игрок; Шерри — охотница. Они занимаются своим делом, потому что так устроены. Ключевым этапом в их развитии было не открытие какого-то уникального инди-

катора и не реализация мистического таланта к торговле; они просто нашли в пределах торгового мира деятельность, которая заинтересовала их и позволила реализовать свои способности. В результате они смогли преодолеть трудности периода обучения. Человек не станет асом, если не способен представить себя в роли летчика-истребителя. Такую же внутреннюю целостность можно наблюдать и у асов торговли.

КАК ТРЕЙДЕРЫ НАХОДЯТ СВОИ НИШИ?

Странно, но в книгах о биржевой торговле эту тему почти никогда не затрагивают. В мире медицины поиски своей ниши являются одной из важнейших задач: студенты участвуют в ротациях, охватывающих все специальности, чтобы иметь возможность получить обо всем собственное представление. После шести недель педиатрии, шести недель общей хирургии, шести недель рентгенологии и шести недель психиатрии они начинают понимать, что у них получается лучше. Но самое главное, они узнают, что доставляет им удовольствие. Студенты, созданные для хирургии и скорой помощи, немного напоминают Дэвида: они тяготеют к активным действиям. Врачи-исследователи больше похожи на Эллен, они находят удовлетворение в решении сложных проблем и аналитическом процессе. Каждый проходит в процессе развития собственный путь, занимаясь тем, что воспринимается как наиболее естественное и приятное.

У трейдеров редко бывает возможность попробовать различные специализации в поисках удовольствия от своего дела. Многие ли из нас пытались заниматься позиционной торговлей волатильными инструментами, как Шерри, а затем скальпировать рынки, как Дэвид? Представьте себе, что вы подходите к торговле, как к медицинскому образованию: торгуете корзинами акций в течение шести недель, как Пэт; разрабатываете систему торговли для фьючерсов на драгоценные металлы в течение следующих шести недель; затем проводите 12 недель, выстраивая валютные позиции на основе макроэкономического анализа. Весьма вероятно, что, как и студенты-медики, мы возненавидим некоторые виды деятельности и полюбим другие. Такие эмоциональные реакции были бы очень полезны, потому что они наставили бы нас на путь истинный, где мы смогли бы развиваться в наилучшем для нас направлении.

Именно с этого шага нужно начинать свой путь к результативности. Прежде чем выбрать рынок или стиль торговли, вы должны испытать, что значит торговать часто и чем это отличается — когнитивно⁶ и эмоционально — от удерживания позиций. Вы должны погрузиться

⁶ Когнитивность — способность к восприятию и обработке информации.

в различные рынки и почувствовать различия между торговлей такими инструментами, как индексы акций компаний с большой и малой капитализацией, фьючерсы на энергоносители, казначейские облигации, валюта и фондовые опционы. В итоге вы много узнаете о самом себе — и о рынках.

Трейдерам без опыта работы в разных областях чем-то напоминают партнеров в браке по расчету. Может быть, брак окажется удачным; возможно, он окончится катастрофой. Но в любом случае вряд ли супруги будут испытывать удовольствие. Бенджамин Блум открыл, что трудно соблюдать обязательство без эмоциональной привязанности. *Сколько трейдеров так и не доходят до стадии мастерства не потому, что они ленивы, но потому, что просто взялись не за свое дело?* Если даже после ухаживания и помолвки половина всех браков заканчивается разводом, как можно ожидать, что мы сумеем принимать лучшие решения в отношении рынков, на которых «женемся» без единого свидания?

Дело не в том, способны ли вы быть хорошим трейдером, а в том, сможете ли найти подходящий для вас вид торговли.

Мы начали с поисков отличий между экспертами и новичками и нашли, что эксперты постоянно погружены в циклы обучения, занимаясь практикой целенаправленного анализа. Затем возник вопрос, почему так мало трейдеров проходят эти циклы. Стремление к легкой жизни и быстрому обогащению, несомненно, мешает некоторым двигаться по пути к совершенству, но исследование Блума говорит о другой вероятности: возможно, изначальный упор на интенсивную практику не нужен. У многих трейдеров есть проблемы с дисциплиной по той же причине, по которой у молодых людей существуют проблемы с поддержанием отношений: они просто не готовы к этому. Если вы нерезультативны в трейдинге, то вместо того, чтобы ругать себя, призывая к более строгой дисциплине, возможно, следует найти ответ на следующий вопрос: «Что поможет мне захотеть — и очень сильно — дисциплинированно относиться к своей работе?»

Знаменитый американский изобретатель Томас Эдисон однажды заметил: «Гений состоит на один процент из вдохновения и на 99 процентов из пототделения». Многие люди упустили свою возможность, сказал он, потому что она рядилась в комбинезон и была похожа на работу. При этом он также утверждал, что «никогда в своей жизни не работал, только развлекался». В этом заключается парадокс мастерства: то, что является

тяжелой работой, *одновременно* воспринимается как развлечение. Любимое дело приносит нам так много удовольствия, что мы проводим за ним долгие часы и в результате достигаем высокой квалификации. Если вы сосредоточите внимание только на работе, то будете видеть только «комбинезон» и упустите шансы, которые дает вам жизнь. Если ограничитесь одним лишь развлечением, то все вдохновение в мире не сможет заменить отсутствия пота.

Но потеть над тем, что приносит удовольствие, — *такое* возможно только для тех, кто нашел свою нишу в жизни.

Существует ли для вас такая ниша в мире торговли? Давайте узнаем.

Поиск ниши трейдера

Слушай, парень, никогда — понимаешь меня? — никогда не позволяй никому учить тебя, как замахиваться.

Тэд Уильямс молодому Карлу Ястржемски

Немногие члены высшей лиги владели битой так, как Карл Ястржемски. Поднимая ее для замаха высоко над головой, он создавал огромную дугу, дававшую силу его удару. Тэду Уильямсу — тренеру и мастеру удара битой — неортодоксальная стойка Карла должна была казаться кошмаром. Однако Тэд ни разу не попытался изменить стиль Карла. Он просто подсказал, что питчеры высшей лиги будут быстрее, чем их коллеги из младших лиг, и времени для лишнего движения на базе не останется. Остальное он предоставил Карлу. Уильямс знал, что Яз нашел свою нишу на базе, и в это нельзя было вмешиваться.

Было бы замечательно, если бы все мы нашли свой «замах» — естественное место в жизни — еще в детстве. Тогда мы имели бы возможность развивать свой потенциал с раннего возраста. Моцарт очень рано проявил интерес к музыке, поражая наблюдателей своим не по годам развитым талантом. Тайгер Вудс схватился за клюшку для гольфа, когда ему исполнился год, и вскоре после этого стал закатывать мяч в лунку. Бобби Фишер начал играть в шахматы в возрасте шести лет; восемь лет спустя он стал чемпионом США.

Однако и самые известные мастера не всегда начинают с чудес. Карьера некоторых первое время протекала удивительно скромно. Абрахам Линкольн и Уинстон Черчилль были непримечательными политическими деятелями, пока не нашли свои ниши лидеров во времена кризиса. Рэй Крок был безвестным продавцом машин для приготовления молочных

коктейлей, пока не выкупил у своих лучших клиентов ресторан гамбургеров, принадлежавший братьям Макдональд. Поль Гоген начинал как банкир и биржевой маклер, и лишь когда ему было далеко за тридцать, превратил свое хобби — живопись — в главное дело жизни. Анна Мэри Робертсон, которую мы знаем как художницу Бабушку Мозес, начала рисовать, когда ей было за 70, — после того, как артрит помешал продолжать заниматься вышивкой. Известный квотербек и кикер Джордж Бленда не был замечен в команде в течение своих первых пяти сезонов и фактически ушел из спорта прежде, чем вернулся в роли квотербека в новой Американской футбольной лиге. И лишь когда ему стукнуло 40, он стал членом команды Oakland Raiders, в которой нашел свою нишу.

Помнили бы мы Абрахама Линкольна, если бы не было гражданской войны? Достиг бы Поль Гоген известности как биржевой маклер? Мы привыкли думать, что величие человека зависит только от его личных качеств, но действительность намного сложнее. *Мастерство достигается, когда личность соответствует выбранной деятельности.* В Chicago Bears Джордж Бленда загорал на скамейке запасных; в Houston Oilers он был компетентным квотербеком и кикером. В Oakland Raiders, однако, Бленда оказался универсальным игроком, чей героизм на последней минуте матча наэлектризовал сезон 1970 г.

Как часто разница между победителем и посредственностью объясняется выбором деятельности! В одних условиях животные процветают; в других они находятся под угрозой исчезновения. *В отличие от животных мы можем выбрать свои ниши* и найти окружающую среду, способствующую развитию наших талантов.

ЭФФЕКТ УМНОЖЕНИЯ

Зависит ли талант только от генов или его можно приобрести? Пожалуй, ни один вопрос не обсуждают так часто, обращаясь к теме результативности. Нельзя отрицать, что большинство великих мастеров рано демонстрируют свои способности. Однако не менее верно и то, что значительная часть одаренной молодежи никогда не достигает высот и не оправдывает ранние надежды. В ходе недавнего исследования было доказано, что по отдельности ни природных качеств, ни воспитания не достаточно для появления мастерства. Только их взаимодействие позволяет «пришпорить» развитие.

Революционная работа Сандры Скарп в области развития интеллекта дает превосходный пример такого взаимодействия. Мы знаем, что показатель интеллекта (IQ) сильно зависит от наследственности, т. е. при прочих равных условиях супруги с высоким показателем интеллекта имеют

больше шансов родить интеллектуально одаренных детей. Интересно, однако, что после нескольких лет обучения в школе разрыв в познавательных способностях между детьми с высоким и низким показателями интеллекта значительно увеличивается. Это объясняется тем, что дети с более сильным интеллектом стремятся найти подходящих партнеров по общению и в целом окружающую среду, стимулирующую развитие умственных способностей. Их *генотипы*, врожденные когнитивные способности, определяют *фенотипы* — окружающую среду, которую они выбирают. Месяц за месяцем, год за годом такой отличной стимуляции позволяют детям с более высоким показателем интеллекта развиваться намного быстрее, чем их менее одаренным сверстникам.

Замечательный пример такого взаимодействия генотипа и фенотипа содержится в исследовании, проведенном группой ученых во главе с Джанет Старкс. Они сообщают, что значительная часть выдающихся молодых спортсменов рождается в начале календарного года. Причина этого следующая: когда в очень юном возрасте эти люди приходят в спорт, разница в их физическом развитии по сравнению со сверстниками, рожденными в конце года, оказывается очень велика. Это создает у родителей и тренеров впечатление, что раньше родившиеся дети более талантливы и таким ребятам стараются предоставлять условия, позволяющие тренироваться интенсивнее. К тому времени, когда дети становятся старше, разрыв между теми, кто родился в начале и в конце года, оказывается еще больше. Таким образом, условия тренировки играют решающую роль в развитии результативности.

Стивен Чечи и ряд других исследователей из Корнеллского университета называют этот феномен *эффектом умножения*. Биологические, врожденные преимущества — основные сильные стороны человека — направляют его к более благоприятной окружающей среде, вызывая быстрый рост. Представьте себе двух молодых трейдеров, начинающих работать в фирме Acme Trading Arcade в Чикаго. У одного, благодаря высокой скорости мышления, развивается более острое восприятие рынка, чем у другого. Руководитель выбирает этого трейдера для специализированного обучения. Другой, более медлительный, трейдер не участвует в этой программе. К концу обучения первый трейдер, благодаря наставничеству и поддержке группы, уже может зарабатывать и уверенно читать рынки. Медлительный, не получив такой помощи, теряет свой торговый капитал. Благодаря эффекту умножения маленькое первоначальное преимущество невероятно увеличивается. Чечи и его коллеги пришли к выводу, что даже небольшие генетические преимущества, если усилить их благоприятной окружающей средой, могут привести к прекрасным результатам.

Исследователи объясняют, что способности необходимы для успеха, но их одних недостаточно. В этом смысле способности похожи на мыш-

цы. Без упражнений даже хорошая от рождения мускулатура не будет заметно развиваться. Только при необходимой внешней стимуляции можно достичь успеха. Надлежащая окружающая среда развивает наши способности, позволяя продвигаться к еще более благоприятным условиям, способным стимулировать дальнейший рост.

Когда трейдеры находят свои ниши, они открываются для взаимодействия своих способностей с окружающей средой, что создает сильный эффект умножения. Именно поэтому спортсмен может достичь всемирной известности в одном виде спорта и посредственно проявить себя в другом; именно поэтому мы можем торговать на одних рынках как корифеи, а на других — как новички. Как много трейдеров, заработавших очень хорошие деньги на акциях технических компаний в конце 1990-х гг., утратили источник процветания, когда испарилась их ниша! Трудности передачи навыков настолько велики, что биржи создали специальные образовательные программы. Чтобы достичь эффекта умножения, требуется нечто большее, чем талант: нужно взаимодействие одаренного человека с благоприятной окружающей средой.

Эффект умножения — это та разница между нормальным обучением и усиленным развитием, которая создает мастерство.

ЭФФЕКТЫ УМНОЖЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ

Когда я начал работу в Kingstree Trading в качестве директора по развитию трейдеров, одной из первых книг, которые порекомендовал мне владелец и основатель фирмы Чак Макэлвин, было сочинение Джима Коллинза «От хорошего к великому» (Good to Great)⁷. Эта книга является превосходной иллюстрацией повышения результативности на уровне компании: автор исследовал вопрос, что позволяет одним хорошим компаниям превращаться в великие, в то время как другие увядают. Главным выводом Коллинза является «концепция ежа»: идея, что великие компании упрощают задачу, сосредотачиваясь на своих сильных сторонах. «Концепция ежа» содержит три элемента.

1. В чем вы можете быть лучшими.
2. Где вы можете получить наибольшую прибыль.
3. Что вам больше всего нравится.

⁷ Коллинз Д. От хорошего к великому. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.

Коллинз определил, что хорошие компании, не сумевшие достичь величия, блуждали вне кругов, очерченных каждым из этих элементов. Великие компании сосредотачивали свои усилия в месте пересечения трех кругов. Эффект махового колеса, описанный Коллинзом, сходен с эффектом умножения, упомянутым ранее: когда компании сочетали сильную мотивацию с упором на сильные стороны, результатом был мощнейший рост. Успех порождает дальнейший успех.

Kingstree использовала такой эффект в начале своего существования, после того как начала функционировать как «хорошая компания» в Эванстоне (штат Иллинойс), торгуя акциями. Макэлвин почувствовал потенциал электронной торговли и одним из первых применил новую торговую платформу от Trading Technologies для торговли относительно новыми контрактами S&P 500 E-mini. Руководители компании быстро поняли значение этой возможности, сосредоточили на ней свои усилия и набрали трейдеров, которых привлекли новые условия работы. Всего за несколько лет Kingstree стала одним из лидеров по объему операций на Чикагской товарной бирже. Торгуя отдельными акциями, Kingstree была непримечательна; в нише электронной торговли она нашла свой путь от хорошего к великому.

Давно и успешно работающие трейдеры также прошли через подобный маховик. Они проникли в круги «ежа», найдя стиль торговли, задействующий их способности и настолько приятный для них, что они смогли преодолеть трудности интенсивного процесса обучения. Рассмотрим двух трейдеров, которых я назову Синди и Джойс. Обе участвовали в программе обучения, которой я руководил в Kingstree, и учились хорошо. Синди отличалась очень высоким интеллектом и хотела полностью проанализировать каждую сделку прежде, чем рисковать деньгами. Ей было трудно адаптироваться к краткосрочному торговому стилю Kingstree, и в итоге она ушла из фирмы, чтобы заняться другим делом. Джойс, в отличие от Синди, имела опыт участия в соревновательных играх и любила быстро принимать решения и рисковать. Она нашла рынок, отличавшийся хорошей волатильностью, и получила прибыль уже после первого года работы.

Скальпирование рынков не отвечало сильным сторонам Синди. Она изучила рынок, но так и не добилась эффекта умножения. Джойс, в отличие от Синди, развивалась с использованием эффекта маховика. С самого начала было видно, что она получает удовольствие от учебы. Она занималась тем, что умела делать хорошо, — и это подталкивало ее к дальнейшим усилиям.

Если результаты не оправдали ваши ожидания, вы, возможно, пытались использовать новые методы торговли. Не исключено, что вы искали ответы в психологии трейдинга. Однако, скорее всего, вы не подумали

о пересечении кругов Коллинза — том месте, в котором талант сходится с возможностью и страстью.

В чем заключаются ваши способности? Где на рынках найти благоприятную возможность? Что вас «заводит»? Ответив на эти вопросы, вы увидите, что ваши усилия станут значительно эффективнее благодаря эффекту умножения, а это позволит достичь не только компетентности, но и мастерства.

КАК НАМ НАЙТИ СВОЮ НИШУ?

Трейдерам не могут позволить себе найти нишу, когда им будет за 70, как Бабушке Мозес, или даже за 40, как Джорджу Бленде. Им нужно делать деньги, а это заставляет принимать преждевременные решения о том, чем и как торговать, уменьшая вероятность того, что они смогут достичь эффекта умножения.

Если Скarr и Чечи правы, то идеальная ниша должна обеспечивать соответствие ваших природных способностей и черт характера специфическим возможностям определенного рынка и стилю торговли на этом рынке. Не зная своих талантов и того, как они могут взаимодействовать с множеством потенциальных ниш мира торговли, вы сводите вероятность лавинообразного эффекта умножения к минимуму.

Если мы сможем четко идентифицировать свои сильные стороны и возможности рынка, а также область их пересечения, то будем лучше подготовлены к тому, чтобы найти подходящий вид торговли.

А теперь, не забывая об этом, займемся определением ниш.

Первым шагом в поисках вашего уникального места в торговой вселенной является самооценка. В таблице 2 дается краткий список контрольных вопросов, касающихся опыта торговли. Потратьте минутку и ответьте «да» или «нет» на каждый из вопросов. Мы изучим ваши ответы и затем используем результаты для того, чтобы вы начали движение по пути к мастерству.

Сначала рассмотрим первые три вопроса. Они о «свиданиях» с торговлей: играли ли вы вообще в эту игру? Прошли ли вы, как студенты-медики, ротацию, попробовав различные специализации, существующие в данной области?

Если ответ на любой из этих трех вопросов отрицательный, следует перейти к другому вопросу: *откуда вы знаете, что торгуете в соответствии со своими способностями и индивидуальностью?* Возможно, вы случайно наткнулись на правильную комбинацию тайм-фрейма, рынка и стиля торговли. Если это так, значит, вам здорово повезло. В этом случае вам покажется естественным торговать, вы будете чувствовать

себя комфортно. Однако, если торговля вызывает одни огорчения и/или не приносит прибыли и если вы ответили «нет» на любой из первых трех вопросов, возможно, решение ваших проблем с результативностью находится не в области психологии. Может быть, вы оказались в той же ситуации, что Рэй Крок, продающий коктейлемешалки Mixmasters, или Джордж Бленда, вынужденный подавать мяч в команде Bears. *Возможно, вы просто выбрали неправильную нишу.*

Таблица 2. Определение опыта торговли

	Да	Нет
Пробовали ли вы в течение долгого времени торговать, используя разные тайм-фреймы?		
Пробовали ли вы в течение долгого времени торговать на различных рынках (акций, фьючерсов, сырья)?		
Пробовали ли вы в течение долгого времени торговать в различных стилях (техническом, новостном, количественном, механическом)?		
Есть ли у вас опыт регулярной торговли в течение года или более?		
Вносили ли вы серьезные изменения в свой подход к торговле в случае неудовлетворенности ее результатами?		
Есть ли у вас метод торговли, которому вы постоянно следуете?		

Теперь переходим к четвертому вопросу: есть ли у вас опыт регулярной торговли, по крайней мере в течение года? И опять, если ответ отрицательный, естественно возникает следующий вопрос: *действительно ли вы потратили достаточное количество времени и сил на то, чтобы перепробовать различные комбинации рынков, стилей торговли и тайм-фреймов?* Если бы моя дочь встречалась с молодым человеком менее года и затем сказала мне, что нашла любовь, я бы, конечно, поздравил ее, но затем посоветовал бы ей некоторое время развивать эти отношения, прежде чем давать брачные обеты на всю жизнь. То же я могу посоветовать и трейдеру, готовому ухватиться за какой-то рынок или подход к торговле после нескольких недель обучения в фирме или посещения увлекательного семинара. Конечно, попробовать стоит, но не спешите связывать себе руки. Если вы стараетесь изо всех сил, но у вас не получается, задумайтесь об альтернативах. Нет никакого смысла терять 80% торгового капитала, занимаясь тем, что, возможно, для вас не подходит. Если вы окажетесь в правильной нише, то почувствуете то же, что происходит, когда вы находите подходящего партнера в романтических отношениях: вас захватывает; вас разжигает; вы ни о чем другом думать не можете. Если страсти не будет в начале, не появится она и в конце.

Здесь, как и в любовных отношениях, нельзя успокаиваться. Обязательство должно следовать за чувством; последнее никогда не вырастает из первого.

Пятый вопрос оценивает опыт другого характера. Мастера трейдинга, которых я знал и с которыми вместе работал, постоянно совершенствуют свою торговлю, для них лучшим учителем является неудача. Со временем они приобретают умение оценивать рынок с разных сторон и адаптироваться к различным условиям. Если вы не торговали год или более и не вносили изменений в свой подход к торговле, то весьма вероятно, что вам не довелось (пока) испытать на себе серьезных изменений рынка. Старая поговорка гласит: «Не путай умение с бычьим рынком». Мы видели, что случилось со столь многими «квалифицированными» краткосрочными трейдерами 1990-х гг. на рубеже веков. Если вы идете в магазин одежды, вам, вероятно, придется провести там какое-то время и примерить много разных костюмов, прежде чем вы найдете то, что нужно. Требуется много усилий и изменений, чтобы довести до ума ваш спортивный автомобиль. *Вы приближаетесь к своему идеальному стилю торговли, пробуя разные стили и условия рынка и затем улучшая свой подход.* Если вы ответили отрицательно на вопрос «Вносили ли вы серьезные изменения в свой подход к торговле в случае неудовлетворенности ее результатами?», вы, возможно, просто нашли временную зону комфорта, которая отражает текущее состояние рынка, но не рынок в целом. Весьма вероятно, то, что вы считаете своей нишей теперь, через несколько лет уже не будет таковой. Ваша задача заключается не в том, чтобы изучить рынки, а в том, чтобы постоянно изучать их по мере изменения условий.

Это приводит нас к последнему вопросу: есть ли у вас метод торговли, которому вы постоянно следуете?

Здесь мы должны будем немного задержаться, ведь вопрос этот непростой.

ЧТО МЫ МОЖЕМ УЗНАТЬ ИЗ НЕСОВМЕСТИМОСТИ

В первый раз Дейл обратился ко мне с вопросом по поводу своих торговых проблем. Будучи офицером, он, казалось, идеально подходил для трейдинга. Он знал, что такое дисциплина, и понимал важность практики целенаправленного анализа. Яркий и творческий человек, он имел опыт полевого командования, включая планирование и выполнение многочисленных боевых задач. Он мог думать на ходу и обладал способностью действовать быстро — и смертоносно.

Проблемой Дейла, по его словам, была несовместимость. Хотя он использовал торговый метод, разработанный им в течение прошлого года,

ему пришлось бы ответить «нет» на последний вопрос контрольного списка. Он неоднократно отклонялся от своей стратегии, выходя из позиций прежде, чем достигал стопов или целевых цен. В других случаях он не открывал сделки, которые просто просили об этом.

— Мне эмоции мешают, — объяснил Дейл. — Вот я и подумал: может быть, мой характер для торговли не подходит? Можно ли мне пройти у вас тест на определение индивидуальности?

Должен сказать, что это самый распространенный вопрос из числа задаваемых мне читателями. Трейдеры слышат, что для торгового успеха важна индивидуальность (или, в более широком смысле, психология), поэтому, естественно, хотят знать, обладают ли они «характером, подходящим для торговли».

Надеюсь, что к настоящему времени вы уже понимаете бессмысленность этого вопроса. Представьте аналогичную ситуацию: студентка медицинского института спрашивает, подходит ли ее характер для того, чтобы быть врачом. На самом деле она может успешно работать в скорой помощи, но не в исследовательском центре или стать хорошим анестезиологом, но не семейным доктором. Суть не в том, чтобы обладать некой универсальной «правильной индивидуальностью», подходящей для торговли, или медицины, или спорта, или любой другой широкой области деятельности. Дело в другом: надо найти *соответствие* между вашим характером и определенным видом торговли, или медицины, или спорта, которым вы могли бы заняться. Характер Дейла подходил для того, чтобы командовать пехотой, но, возможно, у него не получилось бы стать капитаном подводной лодки или управлять реактивным истребителем.

Что происходит, когда кто-то выбирает не свою специализацию? *Возникает несовместимость*. Несколько лет назад ко мне направили одну студентку, хорошо подходившую для психиатрии, но в то время работавшую в хирургии по программе интернатуры. Оказалось, что ее семья очень хотела, чтобы она стала хирургом, и под ее давлением девушка выбрала хирургию. Что же было дальше? Студентка слишком много времени беседовала со своими пациентами и их родственниками. Дошло до того, что она пропустила две запланированные операции, потому что была занята, успокаивая взволнованных членов семьи. Ее глубокое сочувствие людям, попавшим в тяжелую ситуацию, — замечательное качество для психиатра, но не слишком полезное для хирурга. Лично мне хотелось бы, чтобы мой хирург был тверд и бесстрастен, когда я дожидаюсь его в операционной.

Студентку направили ко мне именно из-за ее «несовместимого» поведения во время интернатуры. Посчитали, что ее отсутствие в операционной объяснялось отсутствием профессионализма и безответственностью. Также решили, что это говорит о неуважении к другим хирургам-интер-

нам и резидентам, которые пытались учить ее. На самом деле все эти выводы были ошибочны. Она просто делала то, что у нее получалось, и избегала того, что не нравилось.

Проблема Дейла была такой же. Собрав всю необходимую информацию, я увидел, что выбранный им метод включал торговлю на спредах. Он где-то прочитал о спредах, и его привлекла идея ограничить риск, покупая что-то сильное и одновременно продавая слабое. Например, он мог решить, что при инфляции акции энергетических компаний будут вести себя активнее, а акции технологических компаний могут отстать. Соответственно, он покупал акции биржевого фонда энергетического сектора (XLE) и продавал полупроводниковый сектор (SMH). Ему нравилась идея, что он мог делать деньги, даже если рынок упадет на какой-то неожиданной новости. Пока XLE обгонял SMH, он получал прибыль.

Большинство сделок, в которых «отсутствовала дисциплина», происходило, когда он замечал необычную силу или слабость на одной стороне спреда и отказывался от другой. Например, он мог видеть, что нефть прорывается к многодневным максимумам и XLE сильно покупается. Если сила XLE отражала общую устойчивость рынка, а SMH рос или не падал, то Дейл мог отказаться от короткой позиции и ограничиться лонгом в XLE. Иногда это срабатывало, но чаще нет. Едва XLE набирал достаточно силы, чтобы побудить его отказаться от второй половины спреда, как движение — по крайней мере временно, — заканчивалось.

Я задал Дейлу один простой вопрос:

— Предположим, вы ведете своих людей в разведку. Вы обнаружили важную, но слабо охраняемую вражескую позицию и хотели бы напасть, но боитесь выдать расположение своей роты. Вы попытались получить приказ об атаке по радио, но не смогли связаться со штабом. Что вы подумали бы о своем командире, если оказалось бы, что он «хеджировал» свою «ставку», отказываясь отвечать на ваш вызов по радио и вынуждая вас самого принимать решение об атаке? Если вы добьетесь успеха, он сможет приписать заслугу себе; если вас постигнет неудача, он будет утверждать, что вы действовали без приказа.

Дейл, конечно же, поморщился, выслушав мой сценарий. Он ясно дал понять, что потерял бы всякое уважение к офицеру, который уклоняется от ответственности.

— Командир не «хеджирует» свои «ставки», — подчеркнул Дейл. — Иначе ему не будут доверять его же люди и он не сможет командовать.

Дейлу не потребовалось много времени, чтобы понять свою проблему. Используя спреды, он хеджировал свои ставки на рынке, но глубоко в душе не уважал такой торговый стиль. Он понимал, что это хороший и потенциально успешный метод, но эмоционально воспринимал такую торговлю как трусость. Когда у него появлялась реальная возможность

«напасть на врага», он поднимал свои истинные знамена, отказывался от хеджа и брал на себя ответственность за атаку. Как студентка, беседовавшая с семьей пациента, которому предстояла операция, он делал то, что было для него естественно, — и в результате чувствовал, что нарушает дисциплину.

Последний вопрос анкеты является довольно непростым, потому что ответ на него позволяет одновременно оценить и потенциальную силу, и слабость. Многие трейдеры, нарушающие свои планы торговли, признают, что эти планы им не подходят. *В данном случае потеря дисциплины отражает интуитивное тяготение к естественным для них стилям торговли.* Решение проблем этих трейдеров заключается не в том, чтобы слепо придерживаться выбранных ими методов и работать над дисциплиной, а в том, чтобы определить, те ли это методы, которым нужно следовать. *Прежде чем лезть на лестницу, нужно убедиться, что она прислонена к нужной стене.* Очень многие трейдеры, как Дейл, неистово карабкаются по приставленной не к той стене лестнице, а затем винят себя в том, что не смогли никуда добраться.

Если вы нашли свою нишу, вам не нужна дисциплина, чтобы все делать правильно; вам просто не захочется поступать иначе.

Рискуя повториться, хотел бы подчеркнуть со всей ясностью: при прочих равных условиях мы естественным образом тяготеем к тем видам деятельности, которые приносят удовлетворение. Мы бежим от задач, которые не соответствуют нашим способностям и интересам и стремимся к работе, позволяющей достичь успеха и мастерства. Находясь в своей нише, вы все время поступаете правильно, потому что это для вас естественно. Если вы ошибаетесь, вероятно, вы не нашли области пересечения ваших талантов, возможностей и интересов. Поведение при несовместимости может указать на наши сильные стороны, раскрыть, что для нас естественно.

ПОДЪЕМ ПО ПРАВИЛЬНЫМ ЛЕСТНИЦАМ

Ничто не заменит реального опыта, когда дело доходит до выбора рынков и методов торговли, которые лучше всего подходят вам. Тем не менее существует несколько общих принципов, которые надо учесть вна-

чале. Воспользуемся ранее описанными образами Шерри, Дэвида, Пэта и Эллен, чтобы получить несколько подсказок для быстрой самооценки.

Как вы принимаете решения — интуитивно или логически?

Вспомните, как вы обычно принимаете решения. Только не думайте о торговых или инвестиционных решениях. Вспомните, как вы выбирали что-то дорогое, например дом или автомобиль. Подходили ли вы к выбору тщательно, взвешивая все «за» и «против»? Тратили ли вы много времени на принятие решения? Или оно было принято довольно быстро и импульсивно? Делали ли вы свой выбор потому, что вещь вам понравилась, или потому, что у нее было лучшее сочетание достоинств, включенных в ваш список?

То, как мы принимаем решения, является выражением нашего *когнитивного стиля*; он отражает, как мы лучше всего получаем и обрабатываем информацию. Исследования в области психологии утверждают, что эти черты личности имеют сильный врожденный компонент и их нелегко изменить. Мы скорее придем к успеху, найдя методы торговли, которые соответствуют нашему когнитивному стилю, чем попытаюсь перестроить работу нашего мозга. Утверждение Ницше, что все делится на Аполлонов и Дионисов — воспринимают мир интеллектуально или эмпирически, — отражает понимание существенно различающегося психического устройства людей.

Джим Долтон, автор книг «Воспоминания о рынках» и «Рынки в профиль» (*Mind over Markets; Markets in Profile*), недавно сказал мне: «Трейдеры должны понимать, как они приходят к решениям: чем занимаются аналитическая и синтетическая части мозга и как они «сотрудничают». Нельзя оценить риск без эмоций, но при этом есть опасность слишком глубоко погрузиться в эмоции». У каждого из нас есть свой способ соединения логического суждения и эмоционального опыта при принятии решений. А когда мы не в состоянии произвести такой синтез и пытаемся действовать, игнорируя наш когнитивный стиль, то, по словам Долтона, становимся злейшими врагами самим себе.

Вспомним трейдеров, которых мы обсуждали ранее. Эллен и Шерри торгуют «головой»; Пэт и Дэвид более склонны полагаться на интуицию. Эллен и Шерри любят исследовательский процесс: они тратят больше времени на генерацию идей, чем на саму торговлю, и придерживаются аналитического подхода: собирают информацию и опираются на нее в принятии решений.

Пэт и Дэвид, наоборот, предпочитают модели. Они принимают решения, основываясь на собственном восприятии рынка. Дэвид наблюдает, как тик за тиком торгуются рынки, внимательно следя за тем, когда крупные игроки дают на биды или поднимают оферы. Он развил в себе чувство, позволяющее определять, когда серьезные трейдеры — крупные бир-

жевики и финансовые учреждения — меняют свое настроение с бычьего на медвежье и наоборот. Пэт анализирует графики и использует модели ключевых индикаторов, чтобы понять, когда ждать изменения момента.

Как можно судить по этим трейдерам, *когнитивные стили диктуют нам, на что смотреть на рынках и как на это смотреть*. Психиатр видит пациентов не так, как рентгенолог или исследователь. И военный вроде Дейла подходит к принятию решений совсем не так, как консультант по семейным отношениям или священник. Хотя все мы объединяем в себе различные аналитические и интуитивные, эмоциональные и интеллектуальные качества, у каждого из нас, как правило, есть некоторый уклон — доминирующий стиль. Этот стиль, будучи должным образом примененным к рынкам, становится важной частью нашего потенциального преимущества.

К чему вы испытываете эмоциональное тяготение — к возбуждению или стабильности?

Некоторые из нас терпеливы и неторопливы. Они систематически работают для продвижения к цели и пожинают плоды в конце процесса. Другим требуется получить вознаграждение гораздо быстрее. Таким людям легко надоедают однообразие и рутинная кропотливая неторопливая работы. Как вы можете представить себе, это различие эмоциональных стилей играет важную роль в определении подхода трейдера к открытию/закрытию сделок и управлению ими. Тому, кто жаждет новизны, волнения и немедленного вознаграждения, будет нелегко удерживать позицию или оставаться в стороне от вялых рынков. Терпеливый же трейдер, зарабатывающий благодаря своей последовательности и ценящий стабильность, станет нервничать, если потребуется торговать, быстро выскакивая на рынок и тут же убегая с него.

Как и способы принятия решений, наши эмоциональные стили отражаются в повседневной жизни. Те, кто предпочитает более быстрое вознаграждение, стремятся к возбуждению. Они, скорее всего, являются экстравертами, получающими удовольствие от деятельности, связанной с высоким уровнем эмоций: вечеринок, экзотических каникул и соревновательных видов спорта. Такие люди склонны идти на риск. Если есть выбор между безопасным путем и чем-то необычным и неизвестным, они склоняются к последнему. Дэвид, очевидно, любитель острых ощущений. Он ненавидит медленные рынки и склонен иногда использовать большие ордера, чтобы подтолкнуть к действию других крупных трейдеров. Он больше всего счастлив, когда рынки волатильны и свободно колеблются между уровнями цен. Эллен, также любительница острых ощущений, действует совсем по-другому. Она разрабатывает и переделывает свои торговые системы и с удовольствием наблюдает, как они работают на различных рынках. Эллен никогда бы не пришло в голову

ограничиться единственной системой. Значительная часть удовлетворения, которое она получает от торговли, заключается в генерации новых идей, тестировании систем и доведении их до ума.

Тех, кто предпочитает стабильность, мотивирует безопасность. Они неохотно идут на риск и предпочитают неизвестному безопасные, знакомые варианты. Меньше всего они стремятся к новизне и возбуждению. Если вы взглянете на их повседневную жизнь, то увидите, что все в ней очень унифицировано: они встают примерно в одно и то же время, следуют одним и тем же маршрутом на работу, едят одну и ту же пищу и т. д. Они не стремятся к переменам и зачастую плохо к ним привыкают. По этой причине человек, стремящийся к стабильности, — в отличие от любителя острых ощущений — будет тяготеть к ограничению своего присутствия на рынках и использованию знакомых и удобных методов торговли. Дэвид и Эллен имеют тенденцию нарушать границы комфорта, все время пробуя действовать по-новому. А вот Шерри склонна к кропотливой работе. Она тратит много времени на то, чтобы оценить рынок и построить позицию. Краткосрочные подъемы и спады кажутся ей всего лишь помехами для интеллектуального процесса, а не возможностями заработать и источниками возбуждения. Там, где Дэвид может проявить импульсивность, а Эллен действует по правилу «Бросим побольше всего на стену и посмотрим, что прилипнет», Шерри делает только что-то одно, и делает это хорошо. Она не открывает позицию на рынке, пока не соберет достаточно убедительных данных, доказывающих, что риск минимален.

Пэт представляет другой вид стремления к стабильности, который не слишком приветствуется у трейдеров. Он не использует торговлю как основной источник дохода. Торговля для него скорее хобби, чем призвание, потому что карьера приносит ему стабильный доход. У него есть также обязательства по отношению к семье, он должен заниматься домашним хозяйством. Семья и работа — приоритеты Пэта, в них смысл его жизни, поэтому он занимается торговлей по остаточному принципу, вечерами, и держит позиции в течение многих дней или недель. Он проводит вечера, рассматривая графики, читая новости или занимаясь домашними делами. Пэта не привлекает эмоциональная составляющая торговли, он не ищет на рынках острых ощущений. По его словам, ему более чем достаточно того волнения, что он получает в деловом мире. Торговля для него является лишь развлечением и источником дополнительного дохода. При этом деньги, находящиеся на его торговом счете, являются лишь небольшой долей его состояния.

— Если я потеряю все деньги, которыми торгую, — замечает Пэт, — это несколько не повлияет на мою семью или карьеру.

Пэт никогда не станет многомиллионным трейдером, но ему не придется идти на многомиллионные риски.

На рис. 2 представлена схема, на которой видно пересечение когнитивных и эмоциональных стилей. Каждый из наших четырех трейдеров занимает свой сектор на схеме, и это говорит о том, что они совершенно по-разному воспринимают мир. Поэтому неудивительно, что они подходят к торговле тоже совершенно по-разному. Определив свои когнитивные и эмоциональные стили, мы сможем лучше понять себя и начать процесс идентификации потенциальных рыночных ниш.

Сам я, к примеру, обладаю аналитическим когнитивным стилем. Даже занимаясь краткосрочной торговлей, я анализирую то, как объем по-разному поднимает оферы или давит на биды. В каждый момент торгового дня я оцениваю вероятность продолжения движения рынка или, наоборот, его разворота, следя за корзинами ведущих акций. Я относительно не расположен к риску, готов потерять лишь небольшой процент своего счета на любой отдельно взятой сделке и не люблю торговать на вялом рынке, когда мала вероятность значительного изменения цены. Не удивительно, что я торгую рыночными индексами (по рынку всегда много аналитической информации), причем почти исключительно утром, пытаюсь поймать ограниченное количество краткосрочных колебаний. В моем кабинете висит плакат, на котором изображен снайпер. Он символизирует мой подход к торговле. В течение долгих часов я изучаю территорию, стараюсь не высовываться, жду момента для выстрела, а затем снова прячусь в укрытие.

Подходит ли для меня эта торговля? Абсолютно. Очевидно, она нагнала бы тоску на активного искателя приключений или кого-то, кто торгует чисто интуитивно. *Не существует правильных или неправильных стратегий торговли — есть только стратегии, правильные или неправильные для нас.* Спросите себя, кем вы хотели бы стать — Шерри, Дэвидом, Пэтом или Эллен. Кто из них *меньше всего* похож на вас? Ваши ответы дадут вам ценные подсказки о вашей идеальной нише.

Эмоциональный стиль — стремление к возбуждению	
Эмоциональный стиль — стремление к возбуждению	Дэвид — торговля по краткосрочным моделям и постоянное присутствие на рынке
Когнитивный аналитический стиль	Когнитивный интуитивный стиль
Шерри — использование проверенных методов анализа рынка и удержание позиций в течение длительных периодов времени	Пэт — торговля диверсифицированным портфелем по долгосрочным моделям рынка в свободное от основной работы время
Эмоциональный стиль — стремление к стабильности	

Рис. 2. Примеры комбинаций эмоциональных и когнитивных стилей в трейдинге

РЫНОЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ: ВТОРАЯ ПОЛОВИНА УРАВНЕНИЯ

До сих пор мы концентрировались на ваших способностях и интересах и их соответствии тому, чем и как вы торгуете. В уравнении есть другая половина, причем непростая: количество возможностей, доступных на *вашем* рынке для *вашего* тайм-фрейма.

Непростой этот фактор потому, что возможности меняются — и требуют, чтобы мы менялись вместе с ними.

Недавно я написал статью для веб-сайта Trading Markets, в которой объяснил, почему так много краткосрочных трейдеров не могут торговать на рынке S&P 500 E-mini. Я сосчитал, сколько раз однодневное движение рынка имело продолжение на следующий день за последние 40 лет. Это был очень простой индикатор тренда.

Если предположить, что рынок имеет 50%-ную вероятность повышения и такую же вероятность понижения, то мы должны увидеть приблизительно 125 случаев из 250, в которых рынок идет или вверх, или вниз в течение двух дней подряд. В конце 1960-х и в начале 1970-х гг., однако, количество таких трендовых движений было все время выше 140. Оно устойчиво уменьшалось вплоть до 2006 г. и колебалось на уровне чуть выше 100 на момент написания этих строк. Другими словами, мы ушли от условий рынка, при которых за ростом рынка можно было ожидать рост, а за снижением — снижение, к ситуации, в которой за ростом более вероятно падение, и наоборот.

Более того, я нашел свидетельства того, что это происходило на многих тайм-фреймах. Веб-сайт Barchart.com предлагает своим подписчикам интересную услугу — возможность проверять результативность ряда технических систем торговли для каждой акции. Все эти системы основаны на следовании за трендом, например, покупают, когда рынок поднимается выше скользящей средней, и продают ниже скользящей средней. Некоторые из систем краткосрочные, т. е. позиции удерживаются в среднем несколько дней, другие долгосрочные: держат позиции до 60 дней. В течение трех прошлых лет акции Google (GOOG), которые были сильны во время того периода, принесли прибыль при использовании каждой из систем. А вот применение любой системы для торговли SPY, биржевым фондом S&P 500, приводило к потере денег. Иными словами, Google находился в тренде на множестве тайм-фреймов, а рынок — нет.

С развитием автоматизированной торговли и расширением программной торговли и арбитража, который она облегчает, трендовые движения на общем рынке стали встречаться реже. Это наблюдается как на очень малых тайм-фреймах (внутридневных), так и на больших, т. е. касается

и скальперов, и активных инвесторов. Торговля на моментуме (покупка краткосрочной силы и продажа краткосрочной слабости рынка) и следование за долгосрочными трендами на рынке S&P 500 просто не работают — и доказательством тому являются многие трейдеры, которые когда-то зарабатывали на жизнь, скальпируя этот рынок, но столкнулись с истощением возможностей.

Некоторые трейдеры тяготеют к тому, чтобы торговать на моментуме, в то время как другие готовы терпеливо следовать за трендом. Интересно, что последние все же торгуют против тренда. Я также замечал, что у многих трейдеров есть устойчивое стремление торговать только вверх или вниз. Без сомнения, в таком предпочтении играет свою роль индивидуальность. Хотя я уверен, что у настоящих торговых стилей есть преимущества перед такими предубеждениями: мне доводилось видеть, как трейдеры достигают успеха, используя самые разнообразные идиосинкразические предпочтения. *Однако наличие такого успеха всегда объясняется тем, что с тем или иным предубеждением совпала рыночная возможность.* Любители следовать за трендом делают деньги на трендовых рынках; трейдеры на моментуме получают прибыль, когда краткосрочные движения продолжаются.

Когда рыночные условия изменяются, предубеждения подвергают трейдеров опасности. И тогда они должны или идти на новые рынки (где их предпочтения позволяют зарабатывать), или создать новый торговый стиль. И то и другое сделать нелегко, однако именно таких решений требуют от нас регулярно изменяющиеся рынки. Хотя и важно, чтобы когнитивный и эмоциональный стиль человека соответствовал его стилю торговли, это будет бесполезно, если на рынке не будет объективной возможности. Простые исследования вроде того, что выполнил я (изучение некоторого периода времени с целью определить, как часто рост сопровождается ростом, а снижение — снижением), немало расскажут вам об индивидуальности рынка и его соответствии вашему торговому стилю.

Другим аспектом индивидуальности рынка является волатильность. Некоторые рынки более подвижны, чем другие, и это означает больший потенциальный риск или вознаграждение. Недавно я закончил анализ для своего блога TraderFeed, где рассмотрел пятидневные периоды слабости рынка. Прогноз рынка на следующие пять дней оказался преимущественно бычьим и для S&P 500 Index (SPY), и для Russell 2000 Index (IWM), индекса акций компаний с малой капитализацией. Хотя количество исторических выигрышных и проигрышных сделок было для обоих индексов примерно одинаково, Russell давал в среднем на 50% бóльшую прибыль. Дело было в большей волатильности акций в течение периода, охваченного исследованием. Прибыль в данном случае — как и в боль-

шинстве случаев, которые я исследовал, — была функцией рынка в меньшей степени, чем функцией модели. На этом примере мы снова можем видеть, как соответствие стиля торговли рынку становится ключевым фактором результативности.

Рынки, как люди, имеют свои характеры; наши отношения с рынками могут быть выгодны настолько, насколько мы совместимы с ними.

Один из самых непростых аспектов торговли заключается в том, что волатильность изменяется как в течение дня, так и на протяжении более длительных периодов. Медвежьи рынки, как правило, имеют тенденцию быть более волатильными, чем растущие. Мы обычно наблюдаем бóльшую волатильность на открытии и закрытии рынков, чем в середине дня. Например, валюты торгуются с бóльшим объемом и волатильностью во время открытия рынков в Лондоне и Нью-Йорке; в промежутке между ними или после полудня в Нью-Йорке эти показатели уменьшаются. Краткосрочный торговый стиль, приносящий деньги утром, может серьезно буксовать в середине дня. Соответствие между стилем торговли и индивидуальностью рынка, наблюдаемое в один период времени, исчезает в другой. Таким образом, возможность превращается для активного трейдера в движущуюся цель.

Итак, табурет результативности стоит на трех ножках. Это способности и интересы, торговый стиль, рынки и их характеры. Соответствие ваших качеств торговому стилю поможет торговать последовательно и дисциплинированно. Соответствие стиля трейдинга условиям рынка определит уровень результативности, который вы сможете достичь. Вечное изменение характеристик рынков означает, что трейдерам, способным к быстрой адаптации, легче сохранять высокую результативность на протяжении своей торговой карьеры.

УЧЕБНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ САМОПОЗНАНИЯ

Начиная свое развитие в качестве игрока на рынке, вы оказываетесь в менее благоприятном положении, чем те, кто выбрал другую область деятельности. Культурист занимается в тренажерном зале; балерина может совершенствовать свое мастерство в студии. Трейдер, в отличие от них, рискует потерять деньги. К тому времени, когда вы найдете свою

торговую нишу и приобретете опыт работы в ней, вы легко можете потерять весь торговый капитал!

Именно здесь на помощь приходит учебная торговля — полезный инструмент в начале развития. Тот факт, что при учебной торговле нет риска потерять деньги, делает ее в психологическом отношении отличной от реальной торговли. На начальной стадии развития это плюс. Вы не пытаетесь точно имитировать входы и выходы, и ваши прибыли/убытки не имеют значения. *Вы используете учебную торговлю, чтобы почувствовать различные стили торговли и рынки.* В некотором смысле, в этот период вам следует относиться к учебной торговле как к видеоигре. Ответьте себе на несколько вопросов. Интересна вам торговля? Она для вас только развлечение или нечто большее? Соответствует ли она вашему когнитивному и эмоциональному стилю? И конечно, присмотритесь, какие возможности скрыты в торговле.

Функции учебной торговли предлагаются многими торговыми платформами, включая CQG, NeoTicker, Ninja Trader, e-Signal и Trading Technologies. Для нашей цели всякие навороты не важны — все, что вам нужно, это простые настройки, которые позволят попрактиковаться в торговле, отслеживать сделки и их результаты. *Вам следует практиковаться в учебной торговле на различных рынках, используя разные торговые стили.* Их комбинации позволят познакомиться со многими потенциальными торговыми нишами. Если вы почувствуете, что какой-то конкретный рынок или стиль вам совсем не нравится, воспринимайте это как полезную информацию и попытайтесь разобраться, что вас отпугивает и/или чего вам не хватает. Если что-то кажется приятным и естественным, на это также следует обратить внимание. Очень важно проявлять творческий подход. Попытайтесь понаблюдать за трейдерами, почитать о них и подражать им. Охватите столько рынков и стилей, сколько сможете. Исследуйте. Играйте.

Сколько времени нужно, чтобы приобрести достаточное представление о какой-то конкретной торговой нише? В лучшем случае на это потребуется как минимум несколько недель для активных внутрисуточных трейдеров и по крайней мере несколько месяцев для тех, кто торгует на более длительных тайм-фреймах. Как я упоминал ранее, студентам-медикам требуется по крайней мере шесть недель, чтобы пройти клинические ротации по специальности. Ведь им нужно хорошо познакомиться с широким диапазоном методов лечения, чтобы по-настоящему понять, что представляет собой та или иная специальность. Аналогичным образом знакомство с различными видами рынков — быстрыми, медленными, трендовыми — помогает вам оценить нюансы каждой торговой ниши. Шестинедельный опыт при внутрисуточной торговле дает вам приблизительно 30 дней присутствия на рынке — вполне достаточ-

но, чтобы увидеть, как он себя ведет. Опыт торговли на моментуме, где вы держите каждую позицию в течение нескольких дней, может занять около полугода.

Может показаться, что времени на подготовку слишком много. Хочется сократить процесс и поскорее заняться реальной торговлей и зарабатывать денег. Однако именно такие попытки срезать углы создают множество проблем в работе. Смотрите на это следующим образом: ваши когнитивный и эмоциональный стиль все равно в конечном итоге победит. *Вы всегда будете тяготеть к своему естественному стилю обработки информации и к тому, что находите наиболее приятным.* Это тяготение будет или осознанным и используемым — ведущим вас в том направлении, в котором вы хотите идти, или бессознательным, разрушающим. *Если вы попытаетесь ускорить свое развитие и выйдете на рынки, не найдя сперва своей ниши, самые глубинные черты вашего характера могут начать работать против вас.* Вместо эффекта умножения вы получите эффект деления. Вы будете заставлять себя торговать, вам придется бороться с самим собой, причем безрезультатно.

Недавно я проводил собеседование с трейдером, хотевшим поступить на работу в мою фирму. Он начал проходить программу обучения в другой торговой фирме, которая вскоре после этого закрылась. В начале учебы ему велели подготовить так называемый «бизнес-план». Невероятно (для моего склада ума), но он сочинил более чем 20-страничный документ: подробно описал рынок, на котором хочет торговать, как он будет торговать, как будет измерять свою результативность, улучшать ее и т. д. Идея состояла в том, что затем он должен был начать работать по своему плану на торговом тренажере компании.

Звучит логично: разработать план, обкатать его на тренажере, затем воплотить в реальность. Однако теперь вы уже можете видеть, что в его фирме все было задом наперед. Как трейдер может разработать наилучший для себя план, если он еще не пробовал торговать (на тренажере или вживую) и не нашел те виды торговли и рынки, которые лучше всего соответствуют его способностям и интересам? Торговый план — вещь хорошая, и планирование бизнеса необходимо для успеха в любом коммерческом предприятии. Но если бы вы были служащим, выдающим кредиты в банке, или венчурным капиталистом, стали бы вы финансировать 20-страничное деловое предложение, представленное кем-то, не имеющим никакого опыта в данной области? *Любой разрабатываемый вами план должен опираться на опыт и возможности, которые вы открыли во время приобретения этого опыта.* Такой опыт, позволяющий создавать планы торговли, приходит, по мнению Блума, во время игры — экспериментирования с различными рынками и стилями торговли и поиска того, что будет восприниматься как нечто естественное.

Какой опыт может быть полезен при изучении рыночных ниш? Я мог бы порекомендовать следующие основные направления, с которых можно начать учебную торговлю и поиски ниши: фундаментальная долгосрочная торговля отдельными акциями; краткосрочная торговля фондовыми индексами на моментуме или против тренда; системная торговля корзиной товарных фьючерсов; торговля разнообразными торговыми инструментами (секторами акций, инструментами с фиксированным доходом различной дюрацией, опционами с различными сроками экспирации и страйками и т. д.). Фундаментальная торговля приобщит вас к процессу исследования акций и отраслей промышленности и действиям на основе ваших выводов. Краткосрочная торговля индексами даст опыт принятия быстрых решений, основанных на изменении внутрисуточного спроса и предложения. Системная торговля — даже такая простая, как торговля на пересечениях скользящих средних, построенных по данным закрытия торгового дня, — даст вам представление о торговых системах. Торговля разнообразными инструментами познакомит вас со всем спектром подходов к пониманию движений рынка и способов зарабатывать на них.

Это лишь несколько наиболее распространенных направлений, и их можно сочетать самым разным образом. Например, вы решили заняться торговлей спредами на долгосрочной основе, поскольку думаете, что из-за благоприятных процентных ставок акции фирм с малой капитализацией обгоняют акции компаний с большой капитализацией. Это значит, что вы будете торговать отношением между индексами Russell 2000 и S&P 500 как фундаментальный трейдер. Однако вы можете также следить за графиком цены, показывающим расхождения между этими инструментами, и торговать спред как трейдер на моментуме. Есть системные трейдеры, занимающиеся краткосрочной торговлей на моментуме, существуют системы для реализации долгосрочных фундаментальных рыночных идей. Тасовать инструменты, тайм-фреймы и методы торговли можно до бесконечности.

О РОЛИ ЧЕРТ ХАРАКТЕРА ПРИ ПОИСКЕ ТОРГОВЫХ НИШ

Исследования характера показывают, что пять основных его черт — так называемая «большая пятерка», включающая невротизм, экстраверсию, открытость опыту, добросовестность и уступчивость — сохраняют удивительную устойчивость на протяжении всей жизни. Эти черты помогают выявить сущность нашего характера. Они влияют на то, как мы обрабатываем информацию, и определяют многие из наших самых важных

потребностей и интересов. В примере 1 невротизм, экстраверсия и открытость опыту рассмотрены подробно в связи с торговыми нишами.

Помните: мы используем учебную торговлю как инструмент самопознания. Торгуйте на тех рынках, за которыми следите, — и, разумеется, старайтесь с течением времени улучшить свою торговлю, — но не огорчайтесь, если вы теряете виртуальные деньги. Именно поэтому мы занимаемся учебной торговлей! На этой стадии развития думайте о себе как об ученике средней школы, который участвует в соревнованиях сразу за несколько спортивных команд. После того как вы все перепробуете, решение о специализации придет к вам легко.

Капризны вы или уравновешенны? Это скажет вам кое-что о невротизме. Любите ли вы общаться и веселиться или скорее серьезны и замкнуты? Это покажет степень вашей экстраверсии. Вам нравится пробовать новые вещи, знакомиться с новыми идеями и новыми местами или вы раб привычки? Это показатель вашей открытости опыту. Если вы получаете удовольствие от учебной торговли, то, весьма вероятно, она хорошо соответствует этим трем вашим качествам. Если вы находите опыт разочаровывающим, он, вероятно, противоречит этим чертам. Измените частоту торговли и среднюю продолжительность удержания позиции, смените рынки, на которых торгуете, и стиль трейдинга. Когда внутри вас что-то щелкнет, вы поймете, что нашли нечто особенное — такое, что поможет направить вас по пути к эффекту умножения и ускоренному обучению, из которых вырастает мастерство.

Пример 1. Черты характера и ниши торговли

- *Невротизм.* Человеку, склонному испытывать много отрицательных эмоций — страх, депрессию, вину или гнев, — как правило, труднее использовать краткосрочный подход к торговле. Длительный промежуток времени между сделками уменьшает вероятность импульсивного принятия решений в условиях эмоционального возбуждения. Трейдеры с низким уровнем невротизма лучше переносят рынки с высокой волатильностью, поскольку те не вызывают у них перепадов настроения и нарушения торговой дисциплины.
- *Экстраверсия.* У любителей риска обычно сильно развита экстраверсия, они любят действовать агрессивно — или часто заключать сделки, или поднимать ставки. Интроверты же более склонны принимать решения на основе анализа и изучения; они зарабатывают на рынках, о которых достаточно информации (новости, объемы, глубина рынка и т. д.). Экстравертные, склонные к риску трейдеры нередко выражают свои агрессивные склонности через активную торговлю; менее расположенные к риску торговцы ограничивают свое присутствие на рынке.

- *Открытость опыту.* Те, кто наслаждается новизной и разнообразием, тяготеют к подходам к торговле, позволяющим открывать множество позиций в разное время. Такие трейдеры часто склоняются к дискреционным⁸ методам, использующим поиск закономерностей. Более структурированная, подчиняющаяся правилам торговля привлекает людей, которые предпочитают безопасность и предсказуемость волнению, связанному с получением нового опыта. Они более склонны к выбору системной торговли и торгуют меньшим количеством инструментов.

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ УВИДЕТЬ ИЗ СВОЕЙ ТОРГОВОЙ НИШИ

В интересной книге Маркуса Бакингема и Дональда Клифтона под названием «Добейся максимума» (Discover Your Strengths)⁹ утверждается, что люди наращивают свой потенциал, развивая сильные стороны, а не пытаясь преодолеть слабости. Настоящие мастера, утверждают они, делают свои недостатки незаметными и достигают выдающихся результатов, максимально используя достоинства. Бейсбольная команда может потратить впустую немало времени, пытаясь превратить талантливого хиттера в квалифицированного филдера, хотя гораздо лучше израсходовать это время на совершенствование его ударов и затем использовать именно как хиттера. У меня всегда намного лучше получался анализ общей картины, чем детальное исполнение. Поручения и задачи меня огорчают, зато я люблю начинать все с чистого листа, создавая план действий и реализуя его. А вот моя жена Марджи, пожалуй, является самым организованным человеком, которого я знаю. Никакие мелочи не ускользают от ее внимания. Поэтому я беру на себя задачу изучения инвестиционной политики нашей семьи, а Марджи — оплату счетов и ведение финансовой отчетности. Наш брак длится больше 20 счастливых лет, потому что никто из нас не пытается изменить другого. Мы играем, используя имеющиеся в нашем распоряжении сильные стороны.

Когда вы знакомитесь с помощью учебной торговли с различными рынками и стилями трейдинга, вы на самом деле ищете свои сильные стороны. Ваш успех как трейдера отразит успех в других областях жизни, таких как карьера или брак, подчеркнув ваши выдающиеся способности. Если одним из достоинств является скорость мышления, вы можете преуспеть в краткосрочной торговле. Если вы на ты с математикой

⁸ Дискреционный подход означает собственную интерпретацию рыночных данных.

⁹ Бакингом М., Клифтон Д. Добейся максимума: Сильные стороны сотрудников на службе бизнеса. — М.: Альпина Паблишер, 2012.

и компьютерами, то сможете найти свое место в системной торговле. Вашей идеальной торговой нишей будет та, которая позволит использовать свои сильные стороны, причем слабости должны при этом оказывать минимальное воздействие.

Ниже следует важный принцип результативности. Пожалуйста, обратите на него внимание.

Независимо от того, каковы ваши способности, вы уже используете их.

Это чрезвычайно важно при идентификации того, где вы можете добиться наилучших результатов. Человек, собирающийся преуспеть в изучении рынков (чтобы находить идеи для торговли на основе фундаментальных данных или создавать торговые системы, например), уже проявил умение вести исследования и, вероятно, уже занимается какими-то исследованиями в области иной, чем торговля. В детстве я собирал горы статистических данных об игроках в бейсбол и использовал их, чтобы решать, какие карточки добавлять в свою коллекцию. Теперь, как знает любой посетитель моих веб-сайтов, я собираю горы данных о рынках и использую их, чтобы торговать. Организация информации для принятия решения является моей сильной стороной. Это умение стало одним из моих достоинств задолго до того, как я открыл свою первую позицию. Когда успешные краткосрочные трейдеры начинают свою карьеру, нередко оказывается, что в прошлом они много играли в соревновательные видеоигры, посещали казино или проводили время за покером. Они привыкли быстро принимать решения и рисковать, это их сильные стороны. У трейдеров в хедж-фондах зачастую совсем другая биография, связанная с математикой, наукой и иными аналитическими видами деятельности.

Недавно я говорил с Джоном Маркманом, который пишет редакционные материалы для веб-сайта MSN Money, является профессиональным управляющим капиталом и редактором служб Strategic Advantage и Trader's Advantage, помогающих участникам рынка выбирать акции. Он рассказал мне, что его карьера фактически началась на соревнованиях в жанре фэнтези-спортс. Он решил тогда заняться статистическими исследованиями игроков и увидел, что дело окупается, потому что он постоянно выигрывал на этих соревнованиях. Позднее он направил свою любовь к исследованиям на акции и способствовал созданию поискового инструмента MSN's StockScouter. Теперь он использует эту склонность для обнаружения очень успешных компаний, почему-то не замеченных Уолл-стрит, предоставляя свои идеи инвесторам (Strategic Advantage) и трейдерам (Trader's Advantage). Главным достоинством Джона является то, что он роет глубоко: он подходит к выбору акций с талантом и мышлением финансового журналиста. Это позволяет ему находить воз-

возможности там, куда другие и не думают заглядывать. Его ниша находится в стороне от проторенных путей.

Формула успеха: найдите то, что вы умеете делать хорошо, и затем подумайте, как заниматься тем же самым в торговле.

Интересная особенность книги Бакингема и Клифтона заключается в том, что она позволяет читателям пройти онлайн-тест, чтобы оценить свои сильные стороны. Тест не слишком сложен — и, как в большинстве опросов, результаты можно исказить, — но он действительно помогает найти виды деятельности, предпочитаемые людьми. Всего в тесте перечисляется 34 достоинства, каждое из которых обозначено простым ярлыком. Например, «обходительность» означает умение убеждать и влиять на других людей. Этот талант неоценим для руководителей и специалистов по продажам, но не особенно важен для творческих работников. В результате теста определяется пять главных сильных сторон человека. Хотя оптимальный стиль торговли не обязательно должен использовать все эти стороны, трудно представить успех в трейдинге (или любом другом деле), если большая часть этих пяти качеств не используется активно.

Моими пятью лучшими качествами, например, являются «достижение цели», «обучение», «личные отношения», «аналитик» и «максимизатор». «Личные отношения» означают склонность человека к развитию ограниченного числа близких отношений, а не к созданию широкой социальной сети. Углубление существующих отношений получается более естественно, чем формирование новых. Качество «максимизатор» отражает стремление к тому, чтобы максимально использовать собственные способности и обращаться к другим людям, учитывая их таланты. Разве удивительно, если учитывать эти черты, что я по профессии психолог, помогающий людям развивать свои сильные стороны? Не является случайностью и то, что я торгую, непрерывно анализируя и изучая новые рыночные модели, или то, что я начинаю свой рабочий день задолго до пяти часов утра. Мои сильные стороны помогают также выделить то, что получается у меня плохо: это быстрая торговля (скальпирование), участие в крупных общественных мероприятиях и долгосрочное лечение пациентов со значительными эмоциональными расстройствами. Сумею ли я добиться успеха в общении или потерплю жалкую неудачу? Это зависит от того, какую сторону собственной личности я задействую. Я могу использовать свое умение строить личные отношения или попытаться быть тем, кем не являюсь, — салонным хлыщом, например.

Аналогично известные успешные трейдеры, с которыми мне доводилось работать, нашли для себя ниши рынка, соответствующие их природе. Возможно, именно поэтому они — как и другие выдающиеся люди — подчас действуют, как кажется, без малейших усилий.

Хотя сам по себе тест из книги Бакингема и Клифтона может быть полезным, вам не обязательно проходить его, чтобы определить свои сильные стороны. Судя по книге, достаточно ответить на несколько вопросов.

- *От чего вы получаете естественное удовольствие?* К каким видам деятельности вы стремитесь в свободное время? Чего с нетерпением ждете каждый день? По причинам, которые мы вскоре рассмотрим, наши сильные стороны всегда доставляют нам удовольствие. Если вам приходится собирать всю силу воли, чтобы заставить себя делать что-то, вероятно, вы не используете свои способности.
- *Что у вас получается легко и хорошо?* Большинство из нас получает удовольствие от того, что мы умеем делать хорошо, что приносит нам успех и признание. Исследование Блума установило, что значительная часть очень талантливых людей начала свое развитие с проявления таланта в раннем возрасте. Многие из известных ученых-медиков, например, начали с отличной учебы в школе, особенно в области естествознания; олимпийцы в большинстве своем рано проявили свои спортивные способности. Очень успешные трейдеры демонстрируют различные таланты — от способности к математическому анализу до интуитивного распознавания закономерностей, но все эти таланты были у них с относительно раннего возраста.
- *Что видит в вас ваше ближайшее окружение?* Иногда мы не лучшие судьи себе и не можем сами определить свои сильные и слабые стороны. Другие могут находить в нас достоинства, которые мы считаем чем-то само собой разумеющимся. Блум, например, определил, что нередко учителя и тренеры очень рано выделяют талантливых подопечных как «особенных». Поддержка этого чувства особенности становится важной ранней мотивацией. Прежде чем я начал считать себя профессиональным писателем, я получал благоприятные отзывы от редакторов, подтверждавшие их веру в меня. Если опытный и проницательный наставник полагает, что у вас есть дар в какой-то области торговли, весьма вероятно, что этот дар позволит вам сделать карьеру трейдера.

Занятия учебной торговлей помогут вам узнать свои сильные стороны. Вы поймете, что находитесь близко к своей рыночной нише, когда научитесь быстро определять модели рынка, почувствуете очарование закономерностей, которые видите, будете легко действовать в соответ-

ствии с вашим восприятием. Если вы не найдете такого естественного единения с избранным вами подходом к торговле после того, как достаточно долго с ним «наиграетесь», двигайтесь дальше. В конце концов, если первые несколько свиданий с кем-то не оправдывают ваших надежд, вы же не убеждаете себя удваивать усилия и «работать над отношениями». Если что-то не получается, значит, вероятно, сильные стороны — ваши и другого человека — не пересекаются. То же верно и для торговых стилей. Если с первой попытки не получается, попробуйте еще несколько раз. *Но если попытка становится пыткой, попробуйте что-то другое.* Хороших торговых ниш очень много, так же как очень много возможных хороших партнеров для романтических отношений. Поэтому не соглашайтесь на что-то не очень подходящее.

МОЖЕТ ЛИ ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК ПРЕУСПЕТЬ В ТОРГОВЛЕ?

Немного раньше я упоминал о том, что самым распространенным вопросом, с которым я сталкиваюсь, является: «Подходит ли мой характер для торговли?» Второй самый распространенный вопрос очень похож на первый: «Может ли стать успешным трейдером любой человек?»

Большинство людей хотят услышать в ответ на этот вопрос: «Разумеется. При достаточном упорстве и мотивации у вас все получится».

Это, однако, полная чушь.

Разве найдутся у каждого способности, чтобы преуспеть в спорте, шахматах, балете, военной карьере или поэзии? Конечно же, нет; количество людей в *любой* области деятельности, которые поднимаются к профессиональным вершинам, невелико. Если бы все могли быть лучшими, не было бы никакой элиты.

Вопрос *«Может ли стать успешным трейдером любой человек?»* подразумевает слабость. Задающий вопрос чувствует, что, возможно, слишком эмоционален, слишком недисциплинирован или слишком интеллектуален, чтобы преуспеть в роли трейдера. *Однако я думаю, что торговать успешно людям мешают не слабые, а сильные их стороны.*

Позвольте объяснить. В то время, когда я пишу эти строки, я думаю о трех очень успешных трейдерах, которых знаю лично. Все за много лет торговли сделали больше миллиона долларов. Каждый из этих опытных людей обладает почти всеми недостатками, описанными в книгах о психологии торговли. Они перевозбуждаются, когда торгуют, становятся упрямыми и держат позиции, когда не должны, и редко, если вообще когда-либо, занимаются систематическим планированием перед открытием рынков. Они преуспевают, потому что их сильные стороны пере-

вешивают эти слабости. Так же, как мы видели ранее на примере Мика и Эла, другие трейдеры — менее эмоциональные, более дисциплинированные и методичные — могут потерпеть неудачу, *потому что у них нет тех достоинств, которые легко обеспечивают торговое преимущество.*

Прекрасным примером мог бы служить Ричи. Выпускник известного университета и спортсмен, Ричи был, пожалуй, самым представительным внешне трейдером, которого я когда-либо знал. Сверкающий победоносной улыбкой, приятный в общении и привлекательный, Ричи нравился женщинам да и всем остальным в фирме. Как трейдер, однако, он обманул мои надежды. Ричи иногда проводил больше времени, беседуя с коллегами о трейдинге, чем тратя его на саму торговлю. В половине случаев, когда я заходил к нему в кабинет, у него или сидели другие трейдеры, или он переписывался с ними, обмениваясь мнениями о рынке. Перспектива не стать трейдером расстраивала Ричи, но он относился к этому по-философски. Он уже начал подыскивать фирмы, которыми, по его мнению, мог бы управлять, и даже продумал, как он будет управлять ими. Не удивительно, что все эти фирмы были ориентированы на работу с людьми и там требовалось непосредственное общение с клиентами.

Когда я услышал, как Ричи говорит об альтернативах торговле, я сразу же подумал: во-первых, он тратил больше времени на изучение будущего бизнеса, чем на изучение любой из своих сделок; во-вторых, он говорил о своем будущем бизнесе более увлеченно, чем о торговле; в-третьих, он вел себя, как прирожденный предприниматель. Ричи было суждено потерпеть неудачу в роли трейдера, но не из-за его слабостей. *Просто его сильные стороны соответствовали другим областям деятельности.* У него были навыки лидера и потрясающее умение общаться с людьми. Я не удивлюсь, если когда-нибудь он уйдет в политику. И он, конечно, не был создан для того, чтобы весь день сидеть у экрана компьютера и торговать фьючерсными контрактами.

Вспомним, что среди моих собственных сильных сторон были «личные отношения», «обучение» и «максимизатор». Мог ли я добиться успеха, торгуя каждый день от открытия до закрытия рынков? Собственно говоря, я попробовал заниматься этим несколько лет назад и нашел процесс унылым и бессмысленным. Не посвящая значительного времени обучению и работе с другими людьми, я чувствовал, что не реализую свои способности полностью. Именно мои сильные стороны, а не слабости заставили меня потерпеть неудачу в роли участника рынка, торгующего целый день.

Главное в жизни — не торговать. Главное — найти свою нишу: то поле деятельности и структуру отношений, которые пробуждают лучшее в вас. А ведь очень многие трейдеры находят, что торговля пробуждает

в них худшее. Они лихорадочно карабкаются по лестнице, прислоненной не к той стене. Если вы чувствуете себя более счастливым и более успешным, занимаясь не трейдингом, а чем-то иным, возможно, именно та лестница предназначена для вас.

Правильные лестницы опираются на наши сильные стороны.

РОЛЬ НАСТАВНИЧЕСТВА В РАННЕМ РАЗВИТИИ

В работе Блума указывается, что наставники играют важную роль в развитии самых выдающихся мастеров. Спортсменам помогают тренеры, пианисты учатся под руководством учителей, а заслуженные исследователи начинают работать в лабораториях старших коллег. Мы видели, однако, что роль наставников в течение карьеры изменяется. В самом начале они дают общие указания, причем значительное место занимает психологическая поддержка. Она особенно важна при первом знакомстве с выбранной деятельностью, потому что такое знакомство очень часто приводит к разочарованию, характерному для начала любого обучения. Внимание и уверенность учителей помогают будущим мастерам сохранять мотивацию, необходимую для продвижения к более поздним интенсивным фазам обучения.

Результаты исследований также доказывают, что вначале для наставников важно привить своим ученикам любовь к труду. По ходу обучения объем работы все время увеличивается, так как приходится решать все более сложные задачи и развивать все более и более сложные навыки. Когда мой сын Макрэй начал заниматься борьбой в младшей школе, тренировки бывали только после школьных занятий в течение учебного года. Теперь, учась в средней школе, он должен ходить на тренировки и во время школьных каникул, а также весь год заниматься тяжелой атлетикой. Начинающий пианист может ограничивать свои упражнения несколькими минутами в день, играя гаммы и арпеджио. Вскоре, однако, он должен будет исполнять простые произведения, репетируя по часу в день. В командных видах спорта, таких как борьба, любовь к труду помогает сохранить поддержку (или давление) со стороны товарищей по команде. Часто используется лозунг «не подведи команду». Когда деятельность предполагает индивидуальные усилия — как в большинстве случаев торговли — мотивацией является желание не подвести учителя.

Хорошие наставники становятся близкими людьми.

Это имеет важное значение для трейдеров, находящихся в начале своей карьеры. Не так уж важно найти наставника, который является мастером или сам учит мастеров, тем более что большинство таких учителей не пожелают тратить свое время на новичков, так же как олимпийские тренеры не будут давать уроки в Ассоциации молодых христиан. *Если вы — начинающий трейдер, вам нужно найти знающих наставников, которые станут для вас близкими людьми и смогут дать вам основные сведения и оказать поддержку.* В торговых фирмах эти люди могут быть руководителями групп или профессионалами, нанятыми специально для развития трейдеров. Вне таких фирм наставничество все чаще встречается в онлайн-овых торговых сообществах.

Хорошим примером может служить сообщество Trade2Win. Их сайт включает вики с базовой информацией о торговле. Есть также отдельная база знаний, состоящая из статей, написанных признанными трейдерами. Читателей приглашают обсуждать эти статьи в режиме онлайн, задавать вопросы и учиться друг у друга. Все эти беседы заархивированы на форуме. Джон Форман, до недавнего времени бывший редактором этого сайта, поощрял диалог и подборку материалов, интересных для самых разных трейдеров. Его преемник, кажется, продолжает эту политику. Будучи автором, писавшим на темы, актуальные для начинающих трейдеров, — его книга «Основы торговли» (The Essentials of Trading) является превосходным ресурсом — и спортивным тренером в университете, Форман понимает потребность трейдеров в наставничестве. Он знает, что не только материалы сайта, но и личное общение участников является топливом для процесса самосовершенствования. После того как я начал публиковать свои статьи на Trade2Win, я все время получаю от читателей электронные письма с вопросами об их торговле, с просьбами дать советы, которые помогли бы им подняться на следующий уровень. Как и другие публицисты, я всегда отвечаю на эти письма. Иногда это приводит к длительному обмену мнениями и дружеским отношениям; бывает, что я обращаю внимание автора письма на ценные учебные ресурсы. Аналогичным образом участники часто обмениваются электронными посланиями, когда читают на форуме интересные комментарии, создавая тем самым новые каналы распространения информации. Так же, как старшие члены спортивной команды помогают воспитывать новичков, опытные члены онлайн-ового торгового сообщества обычно готовы подсказать вновь прибывшим, что к чему.

Пожалуй, лучшим примером такого неформального наставничества является клуб Woodie's CCI Club, девиз которого — «Трейдеры помогают трейдерам». Вуди, известный также под именем Кен Вуд, — опытный трейдер, одним из первых построивший торговый чат на основе hotComm. Это позволяет наблюдать, как Вуди (и его бывшие ученики)

торгуют в режиме реального времени. Их комментарии о поведении рынка создают модель торгового подхода, которую другие трейдеры могут сочетать с собственным стилем. Особенно полезно присутствие в клубе большого сообщества трейдеров, готовых помогать новичкам. «От свечи не убудет, если она зажжет другую свечу» — таков один из лозунгов Вуди. Его пример привлекает многих трейдеров, которые хотят быть такими свечами. Иногда их оффлайновая помощь ограничивается лишь советами трейдерам по настройке торговых программ; в другой раз речь может пойти об идентификации моделей рынка и идеальных тайм-фреймов для использования CCI на различных рынках. Очень часто обмен мнениями касается радостей и огорчений, сопутствующих процессу обучения. В этом смысле клуб чем-то похож на «анонимных алкоголиков», т. е. это сплоченная группа людей, которые любят помогать другим. Огромное преимущество такой группы заключается в том, что все наставники сами прошли трудный путь и делятся своим нелегко заработанным опытом.

Лучшими наставниками являются те, кто прошел обучение, торгуя на выбранных вами рынках.

Woodie's CCI Club может показаться аномалией в торговом мире, где люди не очень-то любят делиться своими торговыми секретами. Однако я так не думаю. Линда Рашке в течение многих лет содержит онлайн-операционный зал, позволяющий трейдерам наблюдать, как торгуют она и ее ученики. Сделки сопровождаются комментариями и полезными советами, касающимися управления сделкой и психологии трейдера. Трейдеры, использующие этот ресурс, общаются друг с другом в режиме онлайн, участвуя тем самым во взаимном процессе обучения. Это дает возможность моделировать множество стилей торговли.

Подобными возможностями обладают многие группы пользователей различных торговых платформ. У TradeStation, например, есть очень активная группа пользователей, которые помогают друг другу в программировании, разработке систем и обмениваются торговыми идеями. Группы, использующие программное обеспечение для выбора акций VectorVest, встречаются лично и обсуждают, как лучше использовать программу и создавать портфели. А членам пользовательского сообщества e-Signal инструменты для торговли предлагаются через информационные табло. Услуга включает обмен файлами, позволяя участникам обмениваться разработанными ими скриптами и индикаторами. Я зарегистрирован на форумах программ Market Delta и NeoTicker, позволяющих пользователям обмениваться вопросами и предложениями.

Многие из фирм, например Market Delta, CQG и Ninja Trader, спонсируют образовательные программы.

В последнее время мы также наблюдаем большое количество независимых торговых блогов, которые предоставляют полезную торговую информацию и возможности для общения. Мой собственный блог, TraderFeed, предназначен для трейдеров-аналитиков. Другие блоги, включая сайт Trader Mike и The Kirk Report, публикуют мнения по выбору акций. На сайте Todd Harrison's Minyanville представлен широкий диапазон экономических, рыночных и образовательных материалов. Все большее число продавцов предлагают пользователям блоги, способствующие взаимному обучению: Trade Ideas помогает трейдерам найти акции, которые соответствуют их торговым критериям; блог Market Delta знакомит пользователей программы с ее уникальными функциями. Большинство этих блогов включает обширные списки ссылок, позволяющих находить узкоспециализированные торговые ресурсы — и людей, которые специализируются на их использовании.

Что бы вы ни собирались делать на рынках, всегда найдутся другие люди, которые занимаются этим намного дольше, обладают полезной информацией и способны помочь вам сократить время обучения и сделать его более комфортным. Обратите внимание на величайших актеров и актрис, элитных игроков в гольф и теннис, спортсменов-олимпийцев и лучших летчиков-истребителей: все они взошли к вершинам с помощью советов и наставничества. Мастерство начинается с талантов и сильных сторон, но не развивается полностью без помощи учителей. Ваша задача состоит в том, чтобы выяснить, в чем состоят ваши сильные стороны, и затем найти наставников и ресурсы, которые помогут вам использовать их максимально. В конце этой книги я поместил список ресурсов, связанных с торговлей, которые нахожу особенно полезными для вашего развития.

САМОПОЗНАНИЕ: ВАШ ПЕРВЫЙ ЦИКЛ ОБУЧЕНИЯ

Если вы торговали какое-то время, но не достигли желаемых результатов, эта глава должна побудить вас начать мыслить нестандартно. Возможно, недостатки вашей торговли не являются результатом искаженной психологии или неадекватной мотивации. Скорее, вы торгуете в манере, которая не использует все ваши сильные стороны. Двигаясь по обычному пути обучения трейдеров, вы не достигнете мастерства и элитной результативности. Величайшие мастера используют эффект умножения, обеспечивающий интенсивное обучение: они используют свои таланты и ранний успех, чтобы создать более благоприятные условия для разви-

тия. Если вы будете знать самого себя, то, скорее всего, найдете точки соприкосновения между торговыми нишами и личными достоинствами, что приведет вас к этим благоприятным условиям — так же, как нестандартный замах привел Яза к Тэду Уильямсу.

В главе 1 были упомянуты циклы обучения. *Теперь вы знаете, что первый цикл обучения в процессе развития результативности заключается в познании самого себя.* Это ваш шанс поступить в «колледж рыночного опыта», пройти множество курсов обучения у различных учителей и понять, на чем вы будете специализироваться. Если вы сделаете все правильно, это может стать началом большого приключения — и феноменального опыта обучения.

Развитие КОМПЕТЕНТНОСТИ

Формирование профессионализма

В качестве первого урока я хочу, чтобы вы проиграли все, что было опубликовано в книге «Современное начало шахматной партии», включая сноски. А в качестве следующего урока я хочу, чтобы вы сделали это снова.

Задание Бобби Фишера биографу Фрэнку Брейди, который попросил научить его играть в шахматы

Что мы имеем в виду, когда называем кого-то компетентным в той или иной сфере деятельности? Конечно, это означает, что эти люди обладают базовыми навыками и способностями, которые отличают их от новичков, позволяя им заниматься своим делом более успешно и последовательно. Это также, как понял Бобби Фишер, подразумевает наличие определенного опыта и адекватного фонда знаний, имеющего отношение к данной сфере деятельности. Когда мы говорим, что тот или иной человек является компетентным врачом, спортсменом или шахматистом, мы признаем его достижения, но отказываем ему в другом. Компетентность — еще не мастерство: победитель автомобильных гонок NASCAR более чем компетентен; компетентный певец не попадает автоматически на подмости Бродвея. Хотя компетентность не подразумевает мастерства, невозможно считать человека выдающимся мастером, если он не компетентен в своей области. В этом смысле компетентность необходима, но недостаточна для мастерства. Если мы собираемся покорить рынки, то должны сначала догнать их. Мы становимся компетентными прежде, чем обретаем мастерство.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ТОРГОВЛЕ

У меня есть очень простое определение компетентности в торговле и такое же простое определение мастерства.

- Компетентный трейдер — тот, кто стабильно покрывает свои затраты на торговлю.
- Мастер — тот, кто стабильно обеспечивает приемлемый уровень жизни за счет торговли.

Невозможно ограничить определение торговой компетентности и мастерства обладанием какими-то конкретными способностями, чертами характера и навыками. Причина этого в том, что, как мы узнали в главе 2, существует немало форм торговли, требующих весьма различных способностей и свойств личности. Я знаю многих компетентных трейдеров фьючерсами на фондовые индексы, которые некомпетентны на других рынках, и многих компетентных позиционных трейдеров, которые никогда не смогли бы покрыть издержки, связанные со скальпированием. Определение компетентности и мастерства с помощью стабильного достижения результатов дает единственный критерий, по которому мы можем идентифицировать, случается ли успех трейдера или нет.

Покрытие торговых затрат может показаться слишком скромным определением компетентности, но в безубыточности скрывается больше, чем кажется на первый взгляд. Неопытный трейдер смотрит на торговлю, как на гадание с вероятностью 50/50: или рынок пойдет в его сторону, или нет. Даже если мы великодушно предположим, что трейдеры одинаково легко воспринимают прибыль и убытки — что, как определили исследователи, для человеческой природы не так-то легко, — торговля все равно не является ставкой с равными шансами. Трейдерам, чтобы покрыть свои затраты, нужно возместить расходы на покупку информации в режиме реального времени, программного обеспечения и других инструментов, приобретаемых для облегчения торговли. Добавьте к этому стоимость компьютеров, адекватной связи с рынками и поддержания резервных систем (на случай отказа оборудования или связи), и накладные расходы значительно увеличатся. Профессиональные трейдеры, которым требуется очень быстрая связь с биржами, компьютерная поддержка и первоклассное программное обеспечение, конфигурируемое в соответствии с их потребностями, вполне могут тратить на это по несколько тысяч долларов в месяц. А если они торгуют большими объемами, им, вероятно, приходится также оплачивать членство на бирже.

У трейдеров-частников, торгующих дома, другие проблемы — их могут разорить комиссионные. Пять долларов за завершённую сделку не покажутся

большой суммой тому, кто торгует пятью лотами фьючерсов ES, скажем, три раза в день. Но за торговый год эти \$75 в день превращаются в \$15 000. Если наш пятилотовый трейдер имеет на торговом счете \$100 000, он должен получить 15%-ную прибыль только для того, чтобы компенсировать комиссию. Добавьте к этому накладные расходы на оборудование и прочее, и вы легко увидите, что ситуация складывается не в пользу среднего трейдера.

В действительности положение намного хуже, чем я только что изобразил. Предположим, что наш пятилотовый трейдер открывает и закрывает позиции по рыночной цене. При этом он в каждой сделке теряет тик на исполнении, покупая по оферу и продавая по биду. Другими словами, если бы он сразу же выходил из каждой сделки, то терял бы один тик просто из-за спреда между бидом и офером. Торгуя три раза в день своими пятью лотами, он в целом теряет 15 тиков в день, которые нужно вернуть, чтобы выйти на безубыточность. При стоимости тика \$12,50 он каждый день теряет \$187,50, т. е. \$37 500 за торговый год. Добавьте это к комиссиям и — о чудо! — за год он потеряет половину своего торгового капитала, даже если не совершит ни единой ошибки.

Чтобы покрывать затраты, трейдер должен, по крайней мере, получать скромную и постоянную прибыль. Это требует существенных навыков управления риском и анализа моделей рынка. Хотя покрытие накладных расходов не является захватывающей целью, это необходимый шаг на пути к большому успеху. Когда открывается новый ресторан, он может продолжать работать, только если покрывает фиксированные издержки: затраты на оборудование, недвижимость, персонал, продукты питания, налоги и коммунальные услуги. Если это удастся делать в течение достаточного промежутка времени, тогда можно дожидаться момента, когда в результате маркетинга и корректировки меню удастся сформировать клиентуру. Вы должны стать компетентным задолго до того, как достигнете мастерства. Как в примере с рестораном, безубыточность даст вам время, чтобы завершить обучение и достигнуть того момента, когда мастерство предоставит возможность прилично зарабатывать.

Что же требуется для приобретения компетентности в торговле? Как талантливый новичок становится компетентным? Можно ли ускорить этот процесс? Этими вопросами мы сейчас и займемся. К счастью, наш путь освещает значительное количество исследований.

ОБЫЧНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ МАСТЕРА

Обзор исследований, проведенных в отношении выдающихся мастеров (см. библиографию в конце книги), побудил меня выдвинуть идею, ко-

торая на первый взгляд не кажется очевидной: путь к компетентности человека, в итоге достигающего мастерства, отличается от пути тех, кто остается просто компетентным специалистом. Большинство трейдеров — и тех, кто работает с трейдерами как наставники, — не понимает этого важнейшего различия.

Начнем с простого примера. Я компетентен в том, что касается набора текста на компьютере. Еще во втором классе средней школы я прошел курс машинописи, печатал все свои работы в колледже и продолжаю печатать сам все, что создаю как писатель. В результате я накопил немалый опыт работы. Я печатаю вполне быстро и точно, но, конечно, совсем не так, как стенографистка в суде. Растянутого на годы опыта было достаточно, чтобы я приобрел компетентность, но не мастерство. Точно так же большинство из нас — компетентные водители, но мы не такие мастера, чтобы выполнять сумасшедшие трюки на съемках боевиков. Повторный опыт заставляет учиться, и это обучение дает определенную компетентность, которая, однако, крайне редко, если вообще когда-либо, превращается в мастерство. Я совершенно уверен, что мог бы печатать или крутить баранку в течение еще 20 лет и все равно не достиг бы элитного статуса в этих областях.

Когда мы изучаем биографии лучших из лучших, то видим, что они достигали компетентности другим путем — не просто через накопление опыта. *Именно в этом кроется причина, по которой их компетентность становится мастерством, а компетентность других людей — нет.*

Специалист в области возрастной психологии Говард Гарднер, изучавший творческие достижения таких гигантов, как Эйнштейн, Пикассо, Стравинский, Ганди и Фрейд, заметил, что еще до своих достижений эти талантливые люди пережили *кристаллизующие события*. Эти события были чем-то вроде откровения: эмоционально сильными столкновениями со сферами деятельности, в которых они в конечном счете достигли мастерства. Дело было не просто в том, что Эйнштейн смог провести много экспериментов в области физики, а Стравинский — исполнить много музыкальных произведений. Скорее *что-то в этих областях взяло их за душу*. Они почувствовали *неодолимое стремление* развиваться в данном направлении, а не просто желание заниматься. Компетентные музыканты проводят за фортепьяно по часу в день, репетируя произведения, а затем переходят к другим делам. Будущего мастера, однако, нужно отрывать от фортепьяно. Интерес, рожденный опытом кристаллизации, становится всепоглощающим.

Уолтерс и Гарднер находили кристаллизующее события в жизни выдающихся математиков, музыкантов и художников. В качестве типичного примера они приводят композитора Дебюсси. Подростком Дебюсси уже был талантливым музыкантом, но проявлял мало интереса к композиции. Однако, после того как его учителем стал Лавиньяк, он открыл для себя

произведения Вагнера, от которых пришел в такой восторг, что оставался в комнате для занятий музыкой до глубокой ночи. Это стало главным фактором, пробудившим в нем интерес к сочинению музыки, причем совершенно нетрадиционной. Специалист в области возрастной психологии Роберт Коулс начал свою необычную карьеру с беседы с шестилетней черной девочкой по имени Руби, посещавшей в Новом Орлеане общественную школу, все остальные учащиеся которой были белыми. Дениз Шекерджян, взявшая интервью у Коулса и 39 других лауреатов премии Фонда Макарура за гениальность для своей книги «Необычный гений» (Uncommon Genius), отмечает, что Коулс почувствовал необыкновенный интерес к этой девочке и понял, что нашел работу своей жизни. В течение следующих 30 лет Коулс и его жена объехали самые отдаленные регионы мира, от Аппалачей до Южной Африки, встречаясь с разными детьми и выслушивая их истории. В результате появилась беспрецедентная карта моральных и когнитивных ресурсов детей и их реакций на кризисы.

Коулс рассказал Шекерджян, что в глазах большинства людей переезд в беднейшие регионы страны и отказ от удобств традиционной медицинской практики просто ради того, чтобы поговорить с детьми, был сумасшествием. И все же, сказал он, он был убежден, что находится на правильном пути. По его словам, Коулс доверял своему инстинкту, ощущению компетентности. На каком-то глубоком уровне он верил, что это была та самая работа, которую ему суждено было делать.

Коулс понимал, что развил в себе компетентность, но ее нельзя сравнить с моей компетентностью в области машинописи. Он приобрел компетентность через напряженный труд, захвативший его воображение, а не посредством уроков или упражнений по развитию навыков. Обучение методом погружения отличается от традиционного обучения, и оно характерно для выдающихся мастеров. Именно поэтому так важно найти свою нишу деятельности и эмоционально привязаться к ней. *Только такая связь создает погружение, заставляющее человека слиться с избранным полем деятельности, а не просто изучить его.*

Обычная компетентность является результатом знакомства с деятельностью; компетентность мастеров рождается из психологической близости с ней.

КРИСТАЛЛИЗУЮЩИЕ СОБЫТИЯ И ОБУЧЕНИЕ ПОГРУЖЕНИЕМ

Без сомнения, моим самым большим талантом врача-психотерапевта является умение видеть то, что психолог Лестер Люборски называет маркерами эмоционального изменения. Это немного похоже на то, как игроки

в покер слышат слова других игроков. Допустим, клиентка использовала одну интонацию для описания своего спора с мужем и совсем другую — для рассказа о своем повышении на работе. Позднее она говорит мне, что может опоздать на нашу следующую встречу, причем тем же голосом, которым описывала проблемы своего брака. Я сразу же понимаю: то, что не заладилось между нею и мужем, проявилось на приеме у меня. Поэтому я способен помочь ей увидеть проблему и решить ее.

На сеансах психотерапии встречаются самые разнообразные маркеры — как вербальные, так и невербальные. Маркером может быть поза тела, оборот речи или какой-то жест. Иногда маркером является изменение темы разговора. Например, испытывающий неудобство клиент скрестит ноги, отведет взгляд и переведет беседу с неприятного предмета на более удобный. С этого момента хороший психотерапевт определяет темы, вызывающие беспокойство каждый раз, когда человек скрещивает ноги и отводит взгляд,

Для меня как трейдера кристаллизующее событие произошло в то время, когда я день за днем глядел на торговый экран, пытаюсь найти закономерности. Я обратил внимание на индикатор TICK. Как правило, он повышался, когда рынок рос, и падал, когда рынок снижался. Иногда, однако, он повышался, но рынок не рос, или наоборот. Эти необычные сценарии очень часто приводили к краткосрочным изменениям направления рынка. В моей голове как будто вспыхнула лампочка: *я нашел маркер для торговли; я мог понимать рынок, как человека!*

С тех пор я загорелся отслеживанием NYSE TICK. Однако я работал психологом на полной ставке и не мог следить за рынком в режиме реального времени. Это меня не удержало: я купил видеомагнитофон и стал записывать данные с телевизионного канала финансовых новостей. Каждый вечер я просматривал запись и фиксировал цену и значение TICK для каждого пятиминутного интервала. Моя подборка данных была далека от совершенства, но за много вечеров я развил в себе чувство близости по отношению к индикатору. К тому времени (в конце 1997 г.), когда я начал собирать данные, используя информационный канал, у меня уже были идеи относительно краткосрочных моделей торговли. С тех пор прошло восемь лет. Все это время я собирал данные TICK, исследовал и архивировал их — каждый день. Я настроил индикатор, чтобы улучшить его точность, и приобрел множество различных вариантов TICK для других рыночных индексов. Благодаря такому тесному знакомству я могу уверенно торговать на любых фондовых рынках, вооруженный лишь своими индикаторами TICK и одноминутными данными цены и объема.

Так ли уж сильно отличается мой ежевечерний сбор данных от необычных поисков Роберта Коулса? Думаю, что нет. Кристаллизующие события рождают одержимость — желание полностью погрузиться во что-то важ-

ное и серьезное. Шекерджян вспоминает историю художника Роберта Ирвина, который отказался от повседневной жизни, чтобы писать картины на одну-единственную тему — цветное поле, пересекаемое двумя прямыми линиями. Он работал по 12 часов и более каждый день. Через два года у него было 10 готовых картин, но достиг он намного большего. Как отмечает Шекерджян, эксперименты с изменениями цветного поля и размещением линий изменили его восприятие, сделав его чувствительным к едва уловимым аспектам, формирующим наше восприятие. Это привело его к экологической скульптуре: созданию работ, предназначенных для конкретных мест. Ирвин развил в себе перцепционную¹⁰ компетентность — способность видеть искусство как взаимодействие между человеком и окружающей средой, но приобретение этой компетентности произошло не с помощью обычного обучения. Как и у Коулса, погружение было настолько глубоким, что позволило ему увидеть то, что не было очевидно для других, и он смог вынести из обучения нечто новое, стать творцом.

В таблице 3 сравнивается достижение компетентности посредством обычного обучения и глубокого погружения.

Таблица 3. Обычное обучение и обучение погружением

	Обычное обучение	Обучение погружением
Мотивация	Желание развить навыки и приобрести информацию для практических целей	Кристаллизирующее событие; восхищение изучаемой областью
Эмоции	Необходимы усилия; обучение не похоже на игру	Обучение полностью поглощает человека, становится формой игры
Процесс	Протекает в виде отдельных уроков, часто используются книги	Непрерывное накопление информации в процессе обучения
Результат	Компетентность; повторение того, что было заучено	Мастерство; создание нового

В чем разница между простой компетентностью и компетентностью мастера? Обычно человек достигает необходимого уровня навыков путем их повторения — как я учился печатать и водить машину. Будущий мастер, погружившись в необычный опыт, учится думать и чувствовать по-новому — так, как я учился читать ТИСК или маркеры клиентов. Иными словами, обычное обучение приводит к обычным результатам. Обучение погружением, воспламененное кристаллизирующим событием, является движущей силой маховика Коллинза, дающей эффект умножения, который рождает мастерство.

¹⁰ Перцепция — психический процесс, формирующий субъективную картину мира.

Хорошие профессионалы делают обычную работу необычайно хорошо. Но великие мастера делают необычные вещи. Обучение приводит их к новизне, а не только к умелому повторению того, чему их учили. Является ли творческий потенциал — умение по-новому воспринимать ситуацию и действовать в результате уникального опыта погружения — лучшим источником преимущества на рынках? Является ли творческий потенциал тем, что отличает великих трейдеров от просто хороших?

НЕУДАЧЛИВЫЙ ТРЕЙДЕР И ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Чад был очень расстроен. Казалось, что каждый раз, когда он открывает позицию, рынок против него. Сначала Чад шутил, что рынок его не любит. Затем стало не смешно. Он стал так бояться открывать позиции, что мог подолгу сидеть и просто смотреть, как появляются и исчезают возможности.

В конце концов он, отчаявшись из-за своего страха, начинал импульсивно открывать большие позиции — и, конечно же, стал быстро терять деньги. Выигранные суммы были намного меньше, чем проигранные: Чад был или слишком осторожен, или слишком напорист. Казалось, он никак не мог найти золотую середину.

Пожалуй, больше всего Чада расстраивало то, что довольно часто он правильно оценивал рынок. Он мог видеть его силу и покупать, но не переносил, когда позиция уходила в минус. Иногда, по его словам, он сбрасывал длинную позицию при повороте рынка на юг и цена тут же начала расти. Как правило, после того как трейдеры заканчивали играть в свои игры, рынок вырастал до его первоначальной цели. Несколько раз, однако, когда он пытался удерживать позицию после того, как она уходила в минус, рынок быстро падал еще глубже. В результате убытки съедали прибыль за много дней, заставляя его возвращаться к излишне осторожной торговле.

Я понаблюдал за торговлей Чада и заметил повторяющуюся закономерность. Когда рынок становился более волатильным или когда Чад имел открытую позицию, его дыхание учащалось, тело заметно напрягалось, он все время ерзал в кресле. Когда рынки были спокойны или у него не было открытой позиции, он сидел в гораздо более расслабленной позе и дышал глубже и медленнее. Эти маркеры подсказали мне, что Чад воспринимал нахождение на рынке — и движение рынка — как признаки опасности. Его тело мобилизовывалось по классической схеме «бежать или сражаться». Он торговал уже не ради того, чтобы делать деньги. Он торговал, чтобы избежать опасности, так, как если бы пробирался через незнакомую и угрожающую местность.

Мое первое упражнение для Чада заключалось в том, что он следил за рынками и проводил в уме учебные сделки, сохраняя расслабленную позу и медленное дыхание. Мы также использовали портативный пульсометр, чтобы следить за его физиологическим возбуждением. Мы договорились, что он не будет открывать реальные позиции, пока не овладеет искусством сохранения спокойствия и собранности во время наблюдения за рынком.

Чад несколько раз говорил мне, что готов возобновить торговлю — особенно после учебных сделок, которые приносили ему виртуальную прибыль, — но каждый раз оказывалось, что у него в это время ускорялся пульс. Я велел Чаду быть терпеливее и придерживаться нашего плана.

Он продолжил наблюдать за рынком и через некоторое время так вжился в наблюдение, как Роберт Ирвин — в созерцание линий на картине. Он не просто смотрел на экран, он *видел*, что там происходит.

Ирвин дошел до того, что обратил внимание на маленькую трещину в стене своей студии. Он заметил, что его восприятие трещины влияло на восприятие им стены так же, как размещение линий влияло на восприятие цветового поля. Когда он зашпаклевал трещину, его восприятие стены изменилось, *но при этом изменилось и видение им картины, которую он в то время писал*. Эта идея заставила Ирвина перейти от живописи к скульптуре, поскольку искусство стало для него чем-то новым: созданием переживаний через изменение окружающей среды.

Чад пережил опыт в духе Роберта Ирвина, когда спокойно следил за рынком, объявил сделку на продажу — и почти сразу рынок подскочил на четыре тика. Мне было приятно видеть, что Чад сохранил внешнее спокойствие, и я открыл было рот, чтобы прокомментировать это, когда он заметил: «Рынок не торговался!»

— Что вы имеете в виду? — спросил я.

— Смотрите! — сказал он взволнованно. — Объема-то почти нет.

И действительно, во время этого быстрого скачка рынка на каждом ценовом уровне было продано лишь несколько сотен контрактов. Это казалось странным, потому что в списке ордеров были тысячи контрактов. Просмотрев видеозапись, мы поняли, что произошло. Перед самым скачком рынка кто-то изъял оферы из списка ордеров, создав временное отсутствие предложения. Немногие оставшиеся оферы были немедленно выкуплены, этот небольшой объем мы и наблюдали. Как только покупка на рынке иссякла, цены вернулись на свои прежние уровни. Не избыток покупателей создал рост, отметил Чад; дело было во временном отсутствии продавцов.

Так, во время этих неприятных инцидентов, он проникся пониманием, что рынок в конечном счете может быть на его стороне. Это чрезвычайно взволновало Чада. Он осознал, что краткосрочные «вакуумные» движения представляют собой благоприятный шанс, а не опасность, и отреа-

гировал на это желанием занять незнакомую территорию, а не красться через нее.

Он решил, что надо сохранять позицию, если другие покупатели или продавцы не воспользовались таким «вакуумным» движением. Чад согласился наращивать свои позиции постепенно, чего раньше не делал. Он начинал с относительно небольшого размера и сосредоточенно следил за поведением рынка, сохраняя спокойствие в соответствии с правилами нашего упражнения. Если рынок шел против него, он измерял объем движения и определял, чем оно вызвано — увеличением предложения или спроса или односторонним уходом с рынка. В последнем случае он недолго выжидал, чтобы посмотреть, не привлечет ли движение новых игроков. Если этого не происходило, он увеличивал свою позицию по лучшей цене. Если движение привлекало значительный объем, он выходил из сделки с убытком — небольшим из-за уменьшенного размера позиции. Для Чада это стало беспроектной схемой.

В итоге Чад разработал на основе этого опыта очень хороший стиль торговли против тренда. Постепенное наращивание позиции и сохранение спокойствия во время торговли сильно уменьшило его ощущение опасности. Не менее важно было то, что Чад, как Ирвин, *изменил свое восприятие*. То, что было угрозой, стало теперь возможностью успеха. Чад начал анализировать историю рынка в поисках мест, где резкие движения делали уязвимыми некоторых трейдеров. Он понял, что рынок вернется к состоянию равновесия, как только они сбросят свои позиции — как делал в свое время он сам, когда бывал расстроен. Такие эпизоды возвращения к равновесию давали ему несколько перспективных сделок в день. Более того, он так хорошо научился видеть ситуации, когда другие трейдеры попадали в ловушку (как он сам когда-то), что сразу же после резких движений рынка к нему стали обращаться, чтобы узнать его мнение.

В чем была суть моей работы с Чадом? Если бы я просто научил его каким-то упражнениям для расслабления, он, возможно, достиг бы компетентности в том, что касается понижения уровня физического возбуждения и замедления мыслей. Чад, однако, приобрел намного больше. Он погрузился в состояние концентрации и, находясь в этом состоянии, увидел нечто, чего не видел прежде. Это новое восприятие — его кристаллизующее событие — преобразило его представление о рынке. То, что было опасностью, стало возможностью; то, что было расстраивающим, стало захватывающим; то, что было непостижимым, обрело смысл. Приобретенная им компетентность была достигнута не только благодаря самообладанию. *Он развил в себе умение видеть и действовать по-новому*. Это было упражнение в области творчества, а не психотерапии.

ПРИЗВАНИЕ, ТАЛАНТ И ОПЬЯНЕНИЕ

После своего открытия Чад не утратил связанного с ним волнения. Ему понравилось использовать свои новые знания, позволившие ему ловить «вакуумные» движения на различных рынках. Возбуждение намертво прилепило его к экрану, что, в свою очередь, помогало росту компетентности в чтении рынка. Просто сказать, что Чад использовал новый навык, означало бы упустить важный элемент его мотивации. Он испытывал внутреннее стремление видеть рынки в новом свете; этот процесс стал скорее призванием, чем просто учебным упражнением.

То же самое мы видим у Дебюсси, Коулса, Ирвина и многих других, чья компетентность превратилась в истинное мастерство. *Не столько они выбирают свою нишу, сколько ниша выбирает их.* Что-то включается и запускает в них ощущение значимости цели, значительно превосходящее норму. Что еще может заставить человека путешествовать по бедным районам страны, сидеть взаперти в студии с одной-единственной картиной или час за часом сверлить взглядом экран с рыночными данными?

Вот один из самых простых способов отличить компетентность, которая может перерасти в мастерство, от обычной компетентности: будущий мастер настолько погружается в приобретение нового опыта, что его усилия выходят за нормальные рамки работы. Труд и развлечение сочетаются: свободное время охотнее используется для работы, чем для праздности. *Причина этого в том, что работа больше не воспринимается как работа.* Она становится процессом, доставляющим удовольствие.

В своем интервью для «Магов фондового рынка»¹¹ Эд Сейкота отметил, что не великие трейдеры владеют талантом — скорее талант владеет ими. Именно это мы наблюдаем у выдающихся мастеров, воспламененных кристаллизирующими событиями. Пламя интереса вспыхивает в результате своего рода химической реакции между способностями человека и возможностями, появляющимися на избранном поле деятельности. Иногда это происходит в удивительно юном возрасте. Так, годовалый Тайгер Вудс, понаблюдав за отцом, начал играть с мячом для гольфа. Биограф Вудса Билл Гутман рассказывает, что даже в том возрасте Тайгер демонстрировал настоящий талант и не мог оторваться от гольфа. Тайгер описывал игру в гольф как страсть, низкий счет доставлял ему опьянение. Когда его отец Эрл попытался посоветовать сыну просто получать удовольствие на поле, Тайгер ответил: «А я и так получаю удовольствие. Низкий счет делает меня счастливым».

Вполне понятно, что возбуждение, которое Тайгер получал от низкого счета, не слишком отличалось от того, что должен был испытывать Коулс,

¹¹ Швагер Д. Маги фондового рынка: Интервью с ведущими трейдерами рынка акций. — М.: Альпина Паблицер, 2004.

когда узнавал что-то новое о детях, или Ирвин, когда ваял скульптуру, создающую оптимальное восприятие конкретного места. Все это доставляло им не просто удовлетворение, но вызывало более сильное чувство — приносило ощущение счастья.

Молодой Дэн Гейбл начинал не с борьбы. Сперва он попробовал заняться плаванием, но его успех оказался временным. Когда другие мальчишки стали перерастать Дэна, объясняет его биограф Нолан Заворал, Гейбл больше не мог выигрывать соревнования по плаванию. Однако он заметил, что у него хорошо получается борьба. У него возникало ощущение, что он может контролировать соперников своим захватом. Воодушевленный этим соответствием между своими способностями и видом деятельности, Гейбл выпросил у тренера ключ от спортзала и начал заниматься гораздо больше своих товарищей по команде. Юный Дэн нашел, что суть борьбы заключается в непрерывном движении, которое обеспечивало ему постоянный прилив адреналина. Это было, объяснял он, то опьянение, которого он не мог получить ни от какого другого вида спорта.

Очень успешные трейдеры, с которыми я работал, обладали таким же сильным соревновательным духом, как великие спортсмены. Став тренером, Дэн Гейбл спрашивал у своих борцов разрешения ударять их по лицу, чтобы заставить собрать свой боевой дух; готовясь к такой мотивации, он перед тренировкой перебинтовывал руку. Говорят, что Майкл Джордан так не любил проигрывать, что, когда как-то раз товарищ по команде обставил его в настольный теннис, он купил стол для этой игры и тренировался до тех пор, пока не смог победить. Самое трудное для лучших трейдеров заключается не в том, чтобы не терять деньги, а в том, чтобы прекратить торговать, когда они теряют деньги. Соревновательный дух в них настолько силен, что они примиряются с поражением лишь с величайшей неохотой.

И все же дело тут не только в деньгах, так же как для Ланса Армстронга езда на велосипеде не ограничивалась велосипедом как таковым. Я спрашивал многих успешных трейдеров, захотели ли бы они изменить свои методы торговли, если бы я нашел им хорошую механическую торговую систему, которая гарантировала бы приличный и регулярный доход. Все сказали «нет». Они не хотели, чтобы рынок переиграла система; они хотели переиграть рынок *собственными* силами. Можно предположить, что если бы кто-то дал Роберту Ирвину компьютерную программу, способную создавать произведения искусства высочайшего уровня, он изучил бы ее — и затем продолжил свою работу. Компетентность, приводящая к мастерству, питается не одним признанием или успехом: она происходит от стремления овладеть избранным полем деятельности и оставить там свой след. Выигрыш в лотерею не вызывает опьянения. Чад испытал это чувство прежде, чем совершил первую сделку на основе нового подхода.

Путь мастера к компетентности представляет собой погоню за опьянением от самой деятельности. Мастера работают не потому, что их что-то мотивирует, а потому, что они одурманены.

Если способности скромны, никакого опьянения быть не может. Я с удовольствием печатаю текст и делаю это компетентно, но никогда не испытаю при этом ощущений, которые переживал Тайгер Вудс, играя в гольф в возрасте трех лет. Опьянение от деятельности происходит от увлечения собственными способностями. Без способностей не будет опьянения, без опьянения не будет погружения, а без погружения не будет творчества — т. е. прорыва в восприятии, способного вознести к новым высотам. Попросту говоря, если вы не испытываете опьянения от деятельности, вы находитесь в неправильной нише.

«Только те, у кого хватит терпения делать простые вещи отлично, — гласит пословица, — научатся делать трудные вещи легко». Терпеливое выполнение Чадам упражнений превратило для него трудную рыночную ситуацию в легкую. Однако это было не просто терпение человека, ждущего автобуса. Это было внимание, сосредоточенное внимание: внимание, которое может появиться только при полном поглощении делом. Как все мастера, Чад был не просто мотивирован — он был одурманен.

ДЕЛАЕМ ВЫВОДЫ: ФУНДАМЕНТАЛЬНОЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕ В ОТНОШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

В таблице 4 представлены различия между обычной компетентностью и компетентностью развивающегося мастера. Самое важное отличие заключается в том, что будущие мастера и обычные ремесленники начинают свое развитие совершенно по-разному, хотя некоторое время их может быть трудно отличить друг от друга, если судить только по результатам.

Какое значение это имеет для вашего развития в качестве трейдера? Это означает, что одного лишь упорного труда недостаточно, чтобы достичь мастерства. Идея, что приложение усилий само собой приводит к выдающимся результатам, настолько распространена, что я называю ее *фундаментальным заблуждением в отношении результативности*. Видя, что выдающиеся мастера упорно трудятся, мы делаем вывод, что причиной их успеха является напряженный труд. Из этого мы заключаем, что большее количество нормальных, обычных усилий, т. е. интенсификация

деятельности на основе обычной компетентности, приведет к мастерству.

Таблица 4. Обычная компетентность и компетентность мастера

	Обычная компетентность	Компетентность мастера
Характер обучения	Отдельные уроки	Непрерывное погружение в поле деятельности
Режим обучения	Обычный опыт	Экстраординарный опыт
Результат обучения	Необходимые навыки	Новые, необычные навыки
Эмоциональный опыт обучения	Удовлетворение	Опьянение
Воздействие на самого себя	Не изменяет самовосприятия	Очень сильно влияет на самовосприятие и даже доминирует над прочими факторами

Если в течение одного занятия мы приобретаем какие-то навыки, фундаментальное заблуждение в отношении результативности заставляет нас верить, что два занятия дадут нам вдвое больше навыков. Конечно, четыре часа занятий на фортепьяно должны приблизить нас к виртуозности больше, чем два часа. Однако мастерство, как мы видим, достигается не просто превращением количества в качество. Скорее оно является результатом трансформации отношения человека к сфере деятельности. Во время своего периода трансформации Ирвин написал меньше работ, чем другие художники, но достиг намного большего. Тайгер стал «тигром» до своего первого турнира по гольфу. Между упорным трудом и погружением есть различие, отражающее суть того, что компетентность означает для мастерства. Это различие между ремесленником и творцом, талантом, который принадлежит вам, и талантом, которому принадлежите вы.

Участница «Проекта ноль» Гарвардского университета — программы исследования развития способностей и творческого потенциала — Эллен Виннер с иронией отмечает, что никто не утверждает, что задержка умственного развития является результатом недостаточных усилий, но мы почему-то считаем, что упорный труд приводит к гениальности. Обобщая исследования в области изобразительных искусств, она замечает, что обычных детей невозможно заставить работать над рисунком столь же упорно, как это делают художественно одаренные дети. Талантливый ребенок демонстрирует иные навыки рисования, чем обычный, а не просто большее количество навыков. Одаренные люди учатся быстрее других, они проявляют большие способности к изобретению новых способов использования художественного материала. Например, не по годам развитые юные художники быстро осваивают умение включать в свои рисунки

перспективу, причем делают это без подсказки со стороны. Они также демонстрируют более устойчивое и творческое использование цвета и формы — такие способности могут проявляться уже в возрасте двух лет. Эти факты означают, что талант является, частично, перцепционным: одаренные дети видят мир не так, как их сверстники. Отсутствие этого таланта нельзя заменить одним лишь усердием. Простая мотивация также не может заменить опьянения работой, которое появляется при реализации таланта.

Именно сочетание усилий со способностями определяет путь мастера к компетентности. Виннер называет это всепоглощающее стремление к совершенству «жаждой мастерства». Она ссылается на историю четырехлетнего мальчика Джекоба, который, впервые услышав хэви-метал, немедленно потребовал купить ему гитару. В течение двух лет его родители сопротивлялись, но наконец сдались. Джекоб не хотел уходить со своего первого урока музыки и каждый день по несколько часов упражнялся с гитарой. Виннер пишет, что родителям никогда не было нужды побуждать его к занятиям, наоборот, они с трудом отрывали его от инструмента, чтобы заставить делать что-то другое. Юный Тайгер Вудс вел себя очень похоже: родителям приходилось настаивать, чтобы он выполнял свои домашние и школьные обязанности прежде, чем хватался за клюшки для гольфа. Его жажда достичь мастерства в игре была настолько велика, что стирала нормальное различие между работой и развлечением.

Фундаментальное заблуждение в отношении результативности является ошибкой, потому что не учитывает жажду мастерства. Даже если обычных детей можно было бы заставить упражняться столько же, сколько упражнялись Джекоб и Тайгер Вудс, они все равно не вкладывали бы душу в свои усилия. Да еще при этом они не могли бы использовать те перцепционные, моторные и интеллектуальные преимущества, которыми обладает одаренный ребенок. Усилия без таланта, отмечает Виннер, создают выносливого работягу, а не мастера. Отсутствие усилий, однако, приводит талантливого человека к потере потенциала. Жажда мастерства «запрягает» талант, заставляя прилагать усилия, создающие компетентность, качественно отличающуюся от компетентности обычного ученика.

РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ

В какой-то момент процесса совершенствования дело, которым занимается человек, становится частью его личности. Он уже не просто заключает сделки — он является трейдером. В начале развития решающий фактор мотивации — похвала учителей и родителей. Однако, по мере

того как способности находят выражение, сильнейшую мотивацию дает ощущение компетентности. Лорен Сосняк, работавшая исследователем в рамках проекта Блума, изучала талантливых молодых пианистов, превратившихся в известных артистов. В процессе своего развития они осознали, что играют лучше своих коллег, и научились получать удовольствие от того, что благодаря их таланту к ним относятся по-другому. По словам Сосняк, мастерство становится таким же стимулом, какими в начале развития были внимание и похвала.

Основанная на компетентности мотивация важна, потому что заставляет совершать непрерывные усилия в процессе обучения. Сосняк наблюдала, что чем больше пианисты ощущали свою особенность, тем более охотно они посвящали себя музыкальному образованию. *Жажда мастерства является также стремлением ощущать себя мастером, которое меняет представление человека о самом себе.* В первые годы развития мастерства деятельность воспринимается как увлекательная игра. Однако с приходом успеха по мере реализации таланта процесс развития происходит необратимо, полностью подчиняя себе человека.

Израильский игрок в гольф Зохар Шарон являет собой яркий пример трансформирующей силы компетентности. По сообщению Эрона Хеллера из Associated Press, недавно он с одного удара загнал мяч в 15-ю лунку гольф-клуба Цезареи, единственного в Израиле поля с 18 лунками. Он также выиграл множество международных турниров по гольфу, что является значительным достижением для 53-летнего человека, занявшегося этим видом спорта всего четыре года назад.

Однако не это делает Зохара Шарона уникальным.

Он слеп.

Шарон ослеп в результате несчастного случая во время службы в израильских вооруженных силах. Слепота вызвала у него глубокую депрессию.

— Все, что было у меня прежде, развалилось, — рассказывает Шарон. — Внезапно ты превращаешься в ничто, даже от трехлетнего ребенка больше пользы, чем от тебя.

Он пробовал браться за разные дела, от живописи до физиотерапии, но не задержался ни на чем. Да и его первая попытка играть в гольф потерпела неудачу, и он забыл об игре на следующие 10 лет, пока не вернулся к ней со своим ближайшим другом Рикардо Кордоба-Коре, решительным спортивным психологом, ставшим для него и кади¹², и тренером.

Кордоба, объясняет Хеллер, использовал неортодоксальные методы обучения слепому правильному замаху клюшкой для гольфа. Он велел Шарону мести дома полы, используя метлу как клюшку. Он также привязывал руки Шарона к телу, чтобы вынудить его работать бедрами. Эти упражнения продолжались в течение многих месяцев, прежде чем Ша-

¹² Кади — судья в мусульманских странах, обладает высочайшим авторитетом.

рону разрешили взмахнуть настоящей клюшкой для гольфа: это яркий пример того, как те, у кого хватает терпения научиться отлично делать простые вещи, приобретают навыки выполнения трудных вещей. Во время этого раннего периода Шарон получал поддержку от Кордобы; позднее наставником стал его друг Шимон Леви. Развитие все более ускорялось, и наконец Зохар стал лучшим в мире слепым игроком в гольф.

Однако гораздо важнее то, что Шарон больше не подвержен депрессии. Он характеризует свою игру на поле для гольфа как некую форму освоения. Поглощенный гольфом, он может больше не думать о своем увечье. Более того, он ощущает себя выдающимся человеком. Рост компетентности был не только фактором мотивации, он трансформировал его личность. Он уже не просто человек, играющий в гольф.

Теперь он — игрок в гольф.

Обычная компетентность расширяет возможности, давая новые навыки; компетентность мастера преобразует личность благодаря реализации таланта.

ПОЦЕЛУЙ СМЕРТИ ТРЕЙДЕРА

До моего прихода в Kingstree Trading со мной связалась небольшая группа трейдеров, торговавшая валютой (евро). Им никак не удавалось добиться успеха, и они обратились ко мне за помощью. Я задал им ряд вопросов, в том числе поинтересовался, как распределялись их результаты в течение дня. Когда они торговали прибыльнее — в период открытия европейских рынков или во время открытия в Нью-Йорке? В ответ на мой вопрос повисла пауза. Эти трейдеры, как оказалось, вообще не торговали во время открытия рынка в Лондоне в 02.00.

Я был шокирован. Мой режим дня предусматривает подъем в 4.00, зарядку, наблюдение за европейскими рынками, отслеживание закрытия азиатских рынков и ночной торговли фьючерсами ES. Пробежав путь от Нейпервилла до Чикаго, я обычно прихожу на работу где-то между 6.30 и 7.00, и у меня остается достаточно времени, чтобы подготовиться к выходу экономических новостей в 7.30. Мне никогда и в голову не приходило пропустить открытие своего рынка.

После разговора с руководителем этой валютной группы я поставил перед несколькими коллегами следующий вопрос: как можно торговать европейской валютой и не присутствовать на открытии европейских

рынков? Как обычно, я провел статистическое исследование и определил, что периоды самой большой волатильности и трендовой динамики цен имеют место примерно в то время, когда открываются Лондон и Нью-Йорк. Отсутствовать на открытии европейских рынков для этих трейдеров было, на мой взгляд, так же абсурдно, как для торговцев акциями — отворачиваться от своих экранов в тот момент, когда начинаются торги на NYSE. И то и другое означало упущенные возможности.

Мой вопрос, однако, был поставлен не совсем правильно. Конечно, упущенные шансы не способствуют росту прибыли и торгового мастерства. Однако гораздо более важно другое: *как мастер трейдинга может вытерпеть отсутствие на рынках в момент их открытия?*

Разве Тайгер Вудс не явился бы к первой лунке только потому, что было слишком рано? Разве Дэн Гейбл пропустил бы утреннюю тренировку? Если человек охвачен жадностью мастерства, вам придется физически оттащить его от экрана во время открытия. Такие люди *хотят* видеть, как торгуется рынок; они уже думали об этом прошлым вечером и должны проверить идеи, возникшие в течение предыдущего дня.

Комфорт является поцелуем смерти для мастерства. Холодным чикагским утром мягкая постель удерживает трейдера от присутствия на открытии Лондона. Удовольствие от длинного ланча с приятелями является ценой, уплачиваемой за пропущенный прорыв цен во второй половине дня. В режиме тренировок Бобби Фишера, Ланса Армстронга, Дэна Гейбла и Боба Найта не было ничего удобного. Мне хотелось взять за грудки того валютного спекулянта, как следует встряхнуть и спросить: как вообще вы можете торговать в обстановке намного большего дискомфорта, связанного с неблагоприятными движениями рынка, если не можете даже найти в себе силу воли, чтобы появиться на открытии?

Дело вовсе не в том, чтобы заставить себя быть на рынке от открытия до закрытия, следить за выходом ранних экономических отчетов или анализировать рынки, даже когда они не торгуются. Как прима-балерина Уэнди Уилан, выдающиеся мастера *любят* делать все это. Спущенные с поводка в поле своей деятельности, они похожи на веймаранеров, легко носящихся по парку. Это не значит, что не существует дискомфорта, связанного с практикой, и даже страха перед предстоящими изнурительными усилиями. Однако в конце концов появляется опьянение от дела, по сравнению с которым все неудобства отступают на задний план.

У тех валютных спекулянтов не было такого опьянения и, следовательно, не было эмоциональной причины присутствовать на открытии. Не имея жадности мастерства, они не могли его достичь — и долго не протянули.

В то время, когда я пишу эти строки в своем кабинете в Kingstree, часы показывают чуть больше 6.30 утра. Меньше чем через час мы ожидаем публикации экономического отчета, способного привести в движение

рынок. Мимо проходит Пабло Мельгарехо и машет мне рукой. Я снова наполняю свою кружку кофе. Он уже посмотрел, как торгуются бонды и S&P, и сформулировал свои идеи в отношении того, куда пойдут эти рынки при различных вариантах публикации. Пабло работает в Kingstree с самого начала. Все это время он стабильно получал прибыль. Когда вы говорите с ним о рынках, его глаза становятся ярче, а голос — оживленнее. Пабло не занимается торговлей для карьеры. Он принадлежит торговле. И это самое главное.

СОСТОЯНИЕ ПОТОКА: ДВИЖУЩАЯ СИЛА КОМПЕТЕНТНОСТИ

Трудно понять, что могло побудить Роберта Ирвина тратить день за днем, создавая линии на цветочном поле, или что могло заставить Зохара Шарона месяцами отработывая удары с помощью метлы. Жажда мастерства принуждает проводить часы, занимаясь делами, которые другие люди нашли бы невыносимо скучными: воспроизводя одну шахматную партию за другой, перебирая данные TISK за много месяцев или повторяя какое-то гимнастическое упражнение. Описывая свои тренировки на велосипеде, Ланс Армстронг говорит, что в течение многих часов и дней подряд «пристегивался» к педалям при любой погоде, сжигая по 6000 калорий в день и теряя до 12 литров жидкости.

Никто не может выдержать такую активность, если она не воспринимается не только как приносящая удовлетворение, но и как имеющая *важный смысл*. Армстронг объясняет, что «Тур де Франс» — метафора жизни: преодоление умственных, физических и духовных препятствий.

Это чувство причастности к чему-то большему, чем сам человек, является распространенным среди очень успешных людей. Психолог Михай Чиксентмихайи называет это опытом *потока*: человек становится настолько поглощенным своей деятельностью, что ему кажется, будто его несет поток¹³. В своей книге «Психология трейдинга» я характеризую находящегося в таком потоке как действующего в необычном состоянии, на «высокой частоте» сознания.

Исследования Чиксентмихайи подтверждают эту идею. Собирая данные о множестве людей, от скалолазов до скрипачей, он нашел, что они погружались в состояние, в котором теряли чувство времени и полностью отдавались своему делу. Это было настолько приятно, что являлось мощной мотивацией. Чиксентмихайи отмечает, что альпинисты лезут

¹³ О состоянии потока вы можете прочитать в книгах М. Чиксентмихайи «В поисках потока: Психология включенности в повседневность» (М.: Альпина нон-фикшн, 2012) и «Поток: Психология оптимального переживания» (М.: Альпина нон-фикшн, 2012).

на гору не для того, чтобы достигнуть ее вершины, но стремятся к вершине ради самого процесса восхождения. Это характерно для тех успешных трейдеров, с которыми я работал. Прибыли и убытки важны, но только постольку, поскольку они позволяют видеть процесс продвижения к мастерству. Торговля вызывает такое состояние, которое нелегко найти в другом месте; это такое же опьянение, которое Дэн Гейбл находит в борьбе, а Ланс Армстронг — в велогонках.

Чиксентмихайи делает важное наблюдение: состояние потока возникает только тогда, когда существует относительный баланс между задачей и способностями. Это отношение показано в таблице 5: когда трудность задачи значительно превышает способности человека, это приводит к беспокойству. Если цель легко достижима, возникает скука. Состояние потока находится между скукой и беспокойством, в том оптимальном состоянии возбуждения, при котором цели стимулируют, но не подавляют.

Покойный чемпион по бодибилдингу Майк Менцер пришел к важному заключению относительно восприятия тяжеловесом своих тренировок. Если вес будет слишком велик, он не сможет поднять его, и тренировка принесет огорчение. Если вес слишком мал, спортсмен поднимет его легко, но не испытает нагрузки. Это будет скучно и не принесет никаких результатов. А вот когда поднятие веса требует от спортсмена ощутимых усилий и он «качается до упора» — продолжает поднимать тяжести до тех пор, пока полностью не выбьется из сил, — происходит увеличение силы мышц, а сама тренировка становится захватывающей и стимулирующей. Тяжеловесы знакомы с ощущением «накачанности», остающимся после хорошей тренировки, когда мускулы переполнены кровью, а человек чувствует себя одновременно изнуренным и возбужденным тренировкой. Это ощущение является важной наградой и одним из компонентов состояния потока для тяжеловеса.

Состояние потока, поддерживающее развитие результативности, требует постановки задач, соответствующих имеющимся навыкам.

Таблица 5. Состояние потока и оптимальное возбуждение

Скука	Состояние потока	Разочарование
Отсутствие вызова	Соответствие навыков трудности задачи	Трудность задачи превышает возможности

Для большинства видов деятельности можно регулировать сложность задачи с целью создания оптимального баланса для наилучшего обучения. Эрл Вудс имел обыкновение изменять пар¹⁴ для своего юного сына Тайгера, чтобы будущий чемпион мог прочувствовать, каково это — укладываться в пар или играть лучше. Точно так же преподаватель музыки дает ученику произведения разной сложности, создавая соответствие между требованиями задачи и уровнем умения. Но в торговле такое сделать трудно. Отдельных бирж для легкой и трудной торговли не существует: трейдинг всегда ставит участника против опытных биржевиков, управляющих фондами и спекулянтов. Даже учебная торговля происходит на уровне «высшей лиги», если используются данные в режиме реального времени. Поэтому начинающие трейдеры часто испытывают огорчение и беспокойство. Их компетентность не подтверждается, и они в результате ощущают разочарование, теряют веру в то, что им по силам справиться с задачей. Тогда, на языке трейдеров, они «теряют кураж», т. е. мотивацию и желание конкурировать.

А без куража, оказывается, не может быть состояния потока.

ТИМ, ПЕЧАЛЬНЫЙ ТРЕЙДЕР

К тому времени, когда я начал работать с Тимом, он уже растерял большую часть своего куража. Когда-то это был вполне преуспевающий трейдер, но со временем тот вид торговли, который позволял ему зарабатывать на жизнь, перестал приносить деньги. В конце 1990-х гг. моментум фондовых индексов — особенно NASDAQ — на прорыве имел тенденцию к краткосрочному продолжению. Если вы успевали достаточно рано присоединиться к движению рынка, обычно можно было проехать на нем по крайней мере несколько тиков, а то и пунктов. Однако когда в начале нового тысячелетия волатильность покинула рынки, исчез и эффект моментума. Трейдеры, привыкшие покупать прорывы, внезапно увидели, что покупают максимумы и продают минимумы.

Как и предсказывал Чиксентмихайи, первой реакцией Тима на эту ситуацию было огорчение («Что, черт возьми, происходит!»), затем возникло беспокойство («На этом рынке стало гораздо труднее торговать!»). Разговаривая с коллегами, он часто обсуждал, когда же вернется волатильность. Надежды Тима стали в конце концов популярной шуткой в офисе: рынок «разойдется» после праздника, после заявления Федеральной резервной системы, после того, как пробьет определенный уровень цен. Самый большой страх Тима заключался в том, что его навыки больше не соответствуют требованиям задачи. Это казалось ему

¹⁴ Пар — максимальное количество ударов, за которое игрок должен проходить лунку.

особенно угрожающим, потому что он был помолвлен и приближалось время свадьбы и начала семейной жизни, связанной с дополнительными обязанностями и расходами.

Но рынок не «разошелся» ни после праздника, ни после выхода экономических отчетов, ни после пробития ценовых уровней. Более того, волатильность скатилась к многолетним минимумам. На смену мысли «на этом рынке стало гораздо труднее торговать» пришла идея «на этом рынке невозможно торговать». Поняв, что он не мог покупать силу или продавать слабость, Тим попытался выбирать максимумы и минимумы и торговать против рынка. Время от времени это работало, но он нес значительно бóльшие убытки, когда на рынках происходило значительное движение. В результате в течение большинства дней недели он получал маленькую прибыль, а затем отдавал ее во время редких прорывов рынка. Он знал, что не мог позволить себе большие убытки, и понимал, что ему нужно время, чтобы разобраться в новых рыночных условиях, поэтому неохотно уменьшил размер своих сделок и в итоге с трудом покрывал накладные затраты, даже когда выигрывал.

Оказавшись перед перспективой погубить карьеру и оказаться без невесты, Тим все больше и больше погружался в пучину отчаяния. Его беспокойство уступило место настоящей депрессии. Иногда он пропускал многообещающие сделки, убежденный, что рынок пойдет против него независимо от того, что он сделает. И пожалуй, самым важным было то, что он разлюбил торговать. Каждое утро он со страхом ждал начала рабочего дня.

Из наших бесед выяснилось, что Тим испытывал смешанные чувства по отношению к идее научиться торговать по-другому. Он цеплялся за надежду, что его рынок возвратится к прежнему состоянию и позволит ему делать деньги на моментуме или он сможет найти какой-то похожий рынок, где будет торговать в своем стиле. Тим знал, что обучение работе на совершенно новом рынке будет длительным; учитывая его растущие личные расходы, это было для него недопустимо. Когда он пытался торговать по-новому, то расстраивался из-за тех случаев, когда моментум принес бы ему прибыль, придерживайся он своего старого подхода. Не раз он выражал озабоченность — иногда в шутку, иногда не совсем — что рынок вернется к своей старой форме, как только он освоит новый торговый стиль. Он был убежден, что законы Мэрфи все равно до него доберутся. Верным признаком противоречивости его усилий было то, что он часто устранился от торговли, закрывая позицию всякий раз, когда выигрывал скромную сумму. Он убегал в то самое время, когда должен был погружаться в процесс обучения.

Я хотел бы рассказать, что помог Тиму вернуть его былую славу, дав ему правильные идеи или полезные советы. Однако этому не суждено

было произойти. Тим ушел из торговли в деловой мир и в результате смог содержать семью, обеспечивая устойчивый доход. Долгое время я ломал голову, пытаясь понять, что еще я мог сделать, чтобы помочь Тиму. Я не был обеспокоен его будущим — он вообще-то казался совершенно счастливым на своем новом поприще, но я знал, что в своей работе столкнусь еще со многими Тимами.

Мог ли я приложить больше усилий, чтобы познакомить его с новым рынком или другим методом торговли? Может быть, ему следовало отдохнуть от трейдинга более длительное время?

С разочарованием я осознал, что мы перепробовали все что можно, и без заметных результатов.

Грустная правда заключалась в том, что Тим сбился с пути к мастерству, и ни один из нас не смог понять, как ему вернуться назад.

ПОЧЕМУ ТРЕЙДЕРЫ ТЕРПЯТ НЕУДАЧУ: САМООСОЗНАНИЕ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ И НАСТРОЕНИЕ

Давайте попытаемся разобраться в том, что случилось с Тимом. Социальные психологи Шелли Дювал и Роберт Виклунд открыли, что люди, будучи в состоянии объективного самоосознания, т. е. когда видят себя со стороны (например, в зеркале), настроены более негативно, чем тогда, когда самоосознания нет. Исследователи заключили, что самоосознание заставляет человека видеть несоответствие между его настоящим «я» и идеалом. Предположим, вы даете кому-то задачу для измерения их творческого потенциала и затем сообщаете им, что уровень этого потенциала средний. Те, кто обладает самоосознанием, будут думать о дистанции между их фактическим и желательным творческим потенциалом больше, чем остальные. Это отрицательно скажется на их настроении.

Очевидно, что этот объективный эффект самоосознания проявится с большей вероятностью, если люди будут сосредоточены на тех аспектах своей личности, которые важны для них. Если вы введете спортсменку в состояние самоосознания и она заметит, что ее рефлекс замедлились, это создаст у нее сильное негативное настроение, потому что поставит под угрозу ее идентичность. Восприятие того же факта может не вызвать ухудшения настроения у бухгалтера. Самоосознание стало болезненным для Тима, потому что он непрерывно сталкивался с несоответствием между его реальными и идеальными результатами. Тим не просто реагировал на убытки дня, он видел в них угрозу своей карьере. Не удивительно, что он вел себя, как предсказывали Дювал и Виклунд: избегал самоосознания. Он уклонялся от торговли всякий раз, когда мог найти благовидный предлог. Он не просто потерял мотивацию; для него было

слишком болезненно сохранять внимание и ощущать пропасть между реальным и идеальным.

Занимаясь исследовательской работой в Университете Дьюка, мы с Дэвидом Адерманом провели эксперимент на тему объективного самоосознания: дали группе задание и затем отрицательно оценили работу всех, причем половину испытуемых ввели в состояние самоосознания. Хитрость была в том, что одним мы сказали, что они могут легко улучшить свои результаты, а другим — что результаты отражают врожденные черты характера, которые изменить нельзя. Как мы и предполагали, настроение участников «компетентной» группы, считавших, что они могут измениться, не ухудшилось, а все «некомпетентные» были явно огорчены.

Значение этого явления весьма велико. *Нет ничего вызывающего беспокойство в том, чтобы быть далекими от наших идеалов, пока мы верим, что можем достигнуть их.* В тот момент, когда я пишу эту книгу, я завершил только ее часть, но это меня не беспокоит. Я знаю, что смогу закончить ее к сроку, назначенному редактором, и имею разумный план для выполнения этой задачи. Если бы, однако, в моем компьютере «полетел» жесткий диск, а я не успел бы заархивировать свои файлы, я чувствовал бы себя совсем по-другому и стал бы переживать, как Тим. Я потерял бы уверенность в том, что смогу достичь поставленной цели.

Если мы соединим исследования в области объективного самоосознания с работой Чиксентмихайи, то придем к важному заключению: *наша способность поддерживать состояние погружения, дающее эффект умножения, зависит от восприятия компетентности.* Без восприятия мастерства не может быть обучения, создающего мастерство.

Настроение в значительной степени определяется восприятием — и особенно восприятием собственной компетентности.

Восприятие Тима было ограничено эмоциями: скукой, беспокойством и депрессией. Нам скучно, когда мы чувствуем себя чрезмерно компетентными для решения конкретной задачи, когда требования ситуации не задействуют активно наши способности. Мы беспокоимся, когда чувствуем себя не вполне компетентными для достижения поставленной цели. А депрессия наступает, когда мы считаем себя некомпетентными, несоответствующими требованиям важной задачи. Уверенность в успехе приводит к скуке, а сомнение создает беспокойство. Депрессия рождается из явного страха — уверенности, что пропасть между реальным и идеальным не может быть преодолена.

Представьте себе человека, которому сказали, что у него рак кожи первой стадии, который может быть легко исцелен с помощью хирургического вмешательства. Коэффициент выживаемости после операции чрезвычайно высок, хотя и не 100%. Можно легко представить себе, что эта ситуация вызывает беспокойство. Преодоление пропасти между болезнью и здоровьем — реальным и идеальным — подвергается очень умеренному сомнению. А если этому человеку говорят, что у него запущенный рак, который дал столько метастазов, что стал неоперабельным, а химиотерапия замедлит развитие болезни, но не сможет устранить ее? Теперь прогноз весьма неблагоприятный. Пропась между реальным и идеальным нельзя преодолеть; страх становится явным. По понятным причинам уровень депрессии среди таких пациентов высок.

Тим попал в эмоциональную западню, где сомнение переросло в уверенность в неудаче. Беспокойство стало расстройством, а затем депрессией. Он не мог изменить свою торговлю, потому что одна часть его личности стремилась избежать самоосознания, в то время как другая занималась торговлей. Он пережил в буквальном смысле раскол личности.

Почему это важно?

Люди с расколотым сознанием не могут быть погружены в состояние потока, приводящее к мастерству.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕРВОГО И ВТОРОГО ПОРЯДКА

Состояние потока, как мы видели, возникает, когда человек целиком погружается в свою деятельность, причем его навыки хорошо соответствуют требованиям ситуации. В этом оптимальном состоянии человек не страдает ни от недостатка возбуждения (скуки), ни от его избытка (беспокойства). Нет тут и непреодолимой пропасти между реальным и идеальным. Состояние потока появляется, когда существует ощущение вероятности успешного решения важной задачи, но нет уверенности. Оно возникает, когда есть достойные задачи.

Чиксентмихайи замечает, что в состоянии потока внимание усиливается. Именно поглощение проблемой заставляет забывать о времени. *Это способствует интенсивному обучению.* Сосредоточенность и усиленная когнитивная деятельность ведет к более эффективной обработке информации, которая воспринимается более глубоко, чем во время нормального обучения. Обычные ученики могут испытывать скуку, если материал не нов, или потерять нить рассуждения, потому что он слишком сложен. При рассеянном внимании, без увлеченности процессом, информация воспринимается и запоминается плохо. Исследования в об-

ласти обучения позволяют утверждать, что, если ученикам приходится заниматься посторонним делом в то время, когда они получают информацию, материал усваивается значительно хуже. Скука, беспокойство и депрессия мешают обучению, потому что рассеивают внимание. Положительные эмоции, рожденные самонадеянностью, играют такую же роль. Мы должны чувствовать себя компетентными, чтобы развивать компетентность: *ощущение компетентности создает состояние потока, которое усиливает концентрацию внимания.*

Случай Тима интересен, потому что у него были мотивация, навыки и способности, необходимые для того, чтобы преуспеть в роли трейдера. Мы знаем это, потому что в течение длительного периода он был успешным торговцем. Он нашел нишу и закрепился в ней: сделал ее частью себя. Однако когда рынки изменились, эта эмоциональная связь сработала против него. Он отказался бросить то, что раньше работало. Не способный начисто покончить с прошлым и заново начать карьеру трейдера, он впал в беспокойство, а затем и в депрессию. Разрываясь на части, Тим так и не смог выявить новые закономерности рынка, как он нашел когда-то модели на основе импульса. Будучи в своей нише, он поддерживал состояние потока, и торговля получалась у него естественно. Однако, когда эта ниша изменилась, он не смог вернуться в прошлое состояние. Тим был похож на ученика, пытающегося приобрести компетентность посредством обычных упражнений. Он не смог погрузиться в рынки, чтобы достигнуть компетентности, приводящей к мастерству.

Рассеянное внимание является источником большинства недостатков в работе.

Конечно, изменение рынков — это одна из крупнейших проблем торговли. Представьте себе, что вы достигли совершенства в какой-то области, скажем в боулинге, и тут Профессиональная боулинг-ассоциация изменяет длину, ширину и поверхность дорожек. Раньше шар отскакивал, а теперь он катится по прямой; прямой бросок уводит его резко влево. Расстояние между кеглями стало больше из-за увеличения ширины дорожки, вдобавок дорожку удлинили. Нетрудно представить беспокойство, которое охватит даже лучших игроков. В сущности, именно лучшие игроки, те, кто обладает самым сильным соревновательным духом и больше других привык к успеху, могут расстроиться больше всего, как мы видели на примере Тима. Гарри Каспаров понял, что правила игры изменились, когда проиграл шахматную партию суперкомпьютеру IBM Deep Blue; нормальный блеф, который мог бы сбить с толку против-

ника-человека, теперь не оказывал никакого воздействия. Кроме того, благодаря улучшенному программированию компьютер вносил в игру элементы новизны. Каспаров, превосходный игрок, не смог сохранить концентрацию внимания и делал нетипичные для него ошибки, которые ускорили поражение.

Рынки все время меняются. Высокая волатильность и медвежий тренд начала и середины 1970-х гг. сменились низкой волатильностью начала и середины 1990-х гг. Утренние рынки торгуются не так, как рынки в середине дня или после обеда; во время праздников торговля проходит иначе, чем в другие дни. Мастер не просто успешно торгует в определенной ситуации, как это делал Тим, *он должен справляться с изменяющимися рынками*. Мы обычно думаем о развитии мастерства как о линейном процессе: ученик становится сначала компетентным, затем экспертом. Торговля, однако, требует, чтобы обучение было непрерывным циклическим процессом. Мы постоянно находимся на пути познания и открываем для себя новые возможности рынков.

Все это позволяет говорить о важном различии между компетентностью первого и второго порядка. *Человек, обладающий компетентностью первого порядка, чувствует, что имеет навыки для решения определенной задачи. Компетентность второго порядка предполагает развитие навыков, необходимых для решения любой предсказуемой задачи.*

Треjder, демонстрирующий компетентность первого порядка, может делать деньги на конкретном рынке. Мастер с компетентностью второго порядка чувствует, что способен зарабатывать на *любом* рынке. Компетентность первого порядка соответствует оптимизму в отношении решения конкретной задачи; компетентность второго порядка предусматривает оптимизм в отношении самой компетентности. Одни хорошо ориентируются на улицах Нью-Йорка, но не Лондона — это компетентность первого порядка. Другие способны быстро выучить план любого города — такова компетентность второго порядка.

Компетентность первого порядка необходима, но недостаточна для мастерства, как мы видели на примере Тима. Он чувствовал себя уверенно на рынках с высокой волатильностью, как бычьих, так и медвежьих, но не смог приспособиться к более медленным боковым рынкам. Когда изменились условия, он не смог вернуться в состояние интенсивного обучения — состояние потока, которое раньше способствовало его развитию. Однако, если бы он достиг компетентности второго порядка, т. е. чувствовал себя способным достигнуть компетентности в любых рыночных условиях, изменение рынка было бы решаемой проблемой, а не непреодолимой угрозой. Он мог бы остаться в потоке, увидев задачу, достойную его навыков и талантов. Компетентность первого порядка делает нас уязвимыми для воздействия объективного самоосознания

и когнитивного вмешательства всякий раз, когда изменяются условия. Люди с компетентностью второго порядка похожи на испытуемых в нашем с Адерманом исследовании. Они поняли, что могут преодолеть пропасть между реальным и идеальным, и смогли признать свои недостатки без страха и потери концентрации.

УСТОЙЧИВОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Мне неизвестен подход к торговле, который был бы одинаково хорош (и приносил стабильную прибыль) при любых рыночных условиях. Даже применение лучших систем торговли иногда приводит к потере капитала. В результате их приходится подстраивать, чтобы приспособить к меняющимся условиям рынка. Мне повезло: я работал со многими очень хорошими трейдерами и лично наблюдал за их действиями. Каждый из них переживал как скучные, так и очень прибыльные времена. Даже лучшие из трейдеров иногда задаются вопросом, осталось ли в них еще то, что позволит оставаться успешным.

Джозел Гринблатт в своем произведении «Маленькая книга победителя рынка акций» (The Little Book That Beats the Market)¹⁵ описывает обманчиво простую — но эффективную — систему для выбора акций. Он рекомендует инвесторам обращать внимание на фирмы, у которых прибыль на капитал и доходность по прибыли выше среднего уровня. Все очень просто: инвестируйте в компании, которые зарабатывают на своих деньгах, в том числе в пересчете на курс акций, больше, чем другие фирмы. Он даже предоставляет инвесторам бесплатный веб-сайт, где можно отбирать акции, которые могут обогнать рынок: www.magicformulainvesting.com.

Гринблатт не беспокоится, что известность критериев выбора акций разрушит его подход. Он знает, что такой метод приносит прибыль только в длительной перспективе. В течение многих месяцев и даже лет акции выбранных компаний не будут обгонять другие акции. Во время этих скучных периодов потенциальные инвесторы теряют свою веру. Они становятся все более расстроенными и обеспокоенными, в точности как Тим. В результате они продают акции или вообще бросают инвестирование. Не имея эмоциональной устойчивости, не способные достичь компетентности второго порядка, которая превращает неудачи в достойные внимания проблемы, они никогда не получают выгод от использования данного подхода.

Продавцы механических систем торговли наблюдают у своих покупателей то же самое. Когда система приносит убытки, пользователи на-

¹⁵ Гринблатт Д. Маленькая книга победителя рынка акций. — М.: Вершина, 2007.

чинают менять ее параметры или вообще отказываются от нее. Убытки создают такую болезненную пропасть между реальным и идеальным, что средний трейдер просто не может ее вытерпеть.

Представьте себе торговый метод, который приносит прибыль в 60% сделок. Можно подумать, что в течение длительного периода времени он будет очень прибыльным. Однако этот же метод имеет небольшую вероятность (допустим, 2,5%) появления четырех убытков подряд. Такая вероятность кажется очень маленькой, пока вы не представите активного трейдера, заключающего сотни сделок в год. Даже при одной сделке в неделю существует вероятность возникновения четырех убытков подряд в каждом году. Без надлежащего управления капиталом четыре таких последовательных убытка могут легко уничтожить многомесечную прибыль или даже обнулить счет. И что не менее важно, вереница убытков способна погубить уверенность, выросшую за многие месяцы и годы торговли. Большинство спортсменов знают, что такие периоды неудач. Как только спортсмен начинает думать о себе как о неудачнике, в нем пробуждается самоосознание — и он выходит из состояния потока. Такие спортсмены начинают вносить изменения в свою игру, даже если в этом нет необходимости. Это приводит к новым неудачам, за которыми следует дальнейшее снижение уверенности в себе и результативности.

Непрерывное изменение рынков и закон средних чисел определяют неизбежность неудач. Даже самые лучшие хедж-фонды проходят через периоды существенных убытков. Управляющие этими фондами, уверенные в работоспособности своих методов, рассматривают такие потери как неудобство, а не угрозу. Однако не все инвесторы фондов разделяют их оптимизм. Для некоторых убытки являются слишком болезненными, чтобы они могли их выдержать.

Идея, что великие мастера всегда демонстрируют очень высокие результаты, романтична, но редко верна. Более того, исследование Дина Кита Симонтона подтверждает, что в течение карьеры лучших ученых и художников соотношение успехов и неудач не меняется. Мы помним изобретения Эдисона, а не ошибки; никто не думает о неудачных произведениях Шекспира. Даже у гениев эта пропорция остается относительно неизменной. Разница заключается в производительности. Мастера работают гораздо больше, чем их коллеги, гарантируя тем самым, что они оставят после себя немало прекрасных произведений. Такая деятельность требует очень высокого уровня психологической устойчивости, способности продолжать идти вперед несмотря на неудачи и разочарования. Подход Гринблатта приносит прибыль тем инвесторам, которые держат акции хороших компаний и в хорошие и в плохие времена. Те, кто легко переходит от одной стратегии к другой, склонны следовать каждой из них до тех пор, пока не случится несколько неудач, вызывающих

разочарование. *Мастер развивает компетентность второго уровня, достаточную для того, чтобы оставаться уверенным в победе даже после ряда неизбежных неудач.*

Пожалуй, самым ярким примером психологической устойчивости является поведение Ланса Армстронга. Ему был поставлен диагноз — рак яичка с метастазами в мозг. Он подвергся изнурительной химиотерапии, которая, если верить его книге «Возвращение к жизни: О спорте и победе над раком» (It's Not About the Bike)¹⁶, заставляла сворачиваться в позу зародыша, изнемогая от рвоты. Почти с самого начала Ланс стал относиться к раку, как к своим соперникам по велогонкам: с сильным стремлением победить. «Ты связался не с тем парнем», — говорил он раку. Когда медсестра проверяла его легкие, он стал дуть изо всех сил и затем велел ей никогда больше не приносить это устройство в палату: его легкие были в прекрасном состоянии. Он упорно ходил по этажам больницы пешком, отказываясь от инвалидного кресла. Он начал ездить на велосипеде, как только это позволил курс лечения, несмотря на то что очень ослаб.

В своей книге Армстронг раскрывает важный секрет, связанный с его способностью победить запущенный рак. Он объясняет, что рак дал ему «новое понимание цели». Его жизнь обрела новый смысл вместо прежнего — занятий спортом. Армстронг решил основать раковый фонд и помогать другим бороться с болезнью. Он больше не был велосипедистом; теперь он определял себя как выжившего, который будет помогать выжить другим.

Интересно, что Армстронг пришел к этой идее в конце химиотерапии, но прежде, чем ему сообщили, что он выживет и восстановит здоровье. Его новая цель — и изменение представления о том, кем он является, — без сомнения, помогли выздоровлению.

Урок, который мы можем извлечь из истории Ланса Армстронга, заключается в том, что компетентность мастерства представляет собой нечто большее, чем накопление навыков. Это культивирование определенного рода отношений между областью деятельности и человеком. Ланс всегда был бойцом, и в его книге ясно говорится о том, что одной из его сильных сторон является умение направить гнев и энергию так, чтобы использовать их в соревновании. *Однако его величайшей компетентностью является психологическая устойчивость, которая произошла от способности определять неудачи как новые цели.* Когда его «рынок» — здоровье — изменил ему, он не пал духом, как Тим. Он воспринял это как новую задачу и определил для себя цель.

¹⁶ Армстронг С., Дженкинс С. Возвращение к жизни: О спорте и победе над раком. — М.: Альпина нон-фикшн, 2009.

«Мне нравится, когда шансы складываются не в мою пользу, — объяснял он своему тренеру. — Это всего лишь еще одно препятствие, которое мне предстоит преодолеть».

В этом и заключается сущность компетентности второго порядка.

Отношения между личностью и полем деятельности, характеризующие мастерство, начинаются с соответствия таланта и целей. При надлежащих условиях развивается чувство особенности, которое поддерживает компетентность более высокого порядка. Это всепроникающее ощущение способности справляться с изменяющимися условиями позволяет развивать в себе устойчивость по отношению к неудачам, сокрушительным для других людей. Очень часто, как в случае Армстронга, такая устойчивость опирается на изменение индивидуальности, самоидентификации. Зохар Шарон победил слепоту, не просто изучив навыки передвижения. Он стал чем-то большим, чем слепой человек, — игроком в гольф.

Научить трейдеров правильно открывать и закрывать позиции, читать графики и индикаторы, управлять риском и разрабатывать выигрышные торговые идеи — все это важно и все же не может обеспечить развитие мастерства. Прочтение сотни книг о трейдинге и посещение сотни торговых семинаров создаст лишь хорошо информированного любителя, а не мастера торговли. Дело тут не в торговле, так же как для Ланса Армстронга дело было не в велосипеде. Компетентность, отличающая путь к мастерству от пути к обычному умению, проявляется в том, что преобразовывает человека. Именно это подразумевал Роберт Пёрсиг, когда в книге «Дзен и искусство ухода за мотоциклом» (*Zen and the Art of Motorcycle Maintenance*)¹⁷ объявил, что настоящий мотоцикл, над которым вам следует работать, — это вы сами.

Ваша цель состоит не просто в том, чтобы научиться торговать, а в том, чтобы стать трейдером.

Жажда мастерства вырастает из умения владеть собой, а оно возникает после испытания себя и преодоления возникающих трудностей. Вспомните высказывание Линды Рашке: «Опыт означает очень многое». Процесс обучения, создающий элитную результативность, непрерывно ставит перед трейдерами новые задачи, сначала формируя компетентность первого порядка, а затем, с течением времени, компетентность второго порядка, т. е. способность справиться с любой задачей.

¹⁷ Пёрсиг Р. Дзен и искусство ухода за мотоциклом. — М.: АСТ; СПб.: Астрель, 2012.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ И МОДЕЛИРОВАНИЕ

Нет лучшего способа понять образ мышления мастеров трейдинга, чем общаться с ними — в режиме онлайн, с помощью книг и лично. Наблюдая за их психологической устойчивостью, вы повышаете шансы стать в этом отношении такими же. Слыша их слова, вы начинаете видеть мир их глазами, воспринимая увиденное по-новому и придавая ему новое значение.

Я приглашаю вас провести маленький эксперимент и посетить веб-сайт Daily Speculations Виктора Нидерхоффера и Лорел Кеннер (www.dailyspeculations.com). Там вы найдете сводку публикаций в Spec List — уже давно существующего в Интернете форума трейдеров с научными наклонностями. Редко бывает так, чтобы на этом сайте не нашлось уникального комментария или новой точки зрения на рынки. Я связываю свое достижение совершеннолетия в качестве трейдера с моим участием в Spec List и уроками, которые я усвоил от людей, более опытных, чем я.

Одной из основных тем в Spec List является восприятие рынков как экосистемы. Эта тема также затрагивается в книге Нидерхоффера «Университеты биржевого спекулянта» (*The Education of a Speculator*)¹⁸ и его более поздней совместной с Кеннер работе «Практика биржевых спекуляций» (*Practical Speculation*)¹⁹. В рамках экосистем существуют пищевые цепи, и у каждого вида есть своя роль. Экосистемы также подвергаются изменениям, и виды или приспособляются к ним, или вымирают. Понимание поведения «хищников» и их «добычи» помогло мне окончательно сформировать мои идеи об отслеживании поведения крупнейших участников рынка и разработке основанных на этом методов торговли. Хотя я трачу значительное время, совершенствуя методы с помощью исследований, простая мысль, что в экосистемах доминируют самые сильные виды, позволила мне понять, что я могу отфильтровать более 90% рыночной активности и начать питаться «объедками», оставшимися после «хищников».

В недавней публикации на Daily Speculations Нидерхоффер упоминает, что он и его трейдеры выдвигают и проверяют приблизительно 100 гипотез в день. Представьте себе эффект умножения, производимый такой деятельностью, — рост совокупности знаний о рынках и их тенденциях. Не менее важен, однако, и эффект моделирования. Участники не только многое узнают о рынках, они также учатся думать как дисциплинированные спекулянты.

¹⁸ Нидерхоффер В. Университеты биржевого спекулянта. — М.: Крон-Пресс, 1998.

¹⁹ Нидерхоффер В., Кеннер Л. Практика биржевых спекуляций. — М.: Альпина Паблишер, 2007.

Работать в среде, где такой объем моделирования является нормой, — огромное благо как в личном, так и в профессиональном плане. А если у нас нет доступа к таким ресурсам? Могут ли трейдеры направлять собственный процесс обучения, быть в состоянии потока, куража и обрести компетентность второго порядка, что дает победу в изменяющихся условиях неопределенности и риска? Ответ — «да». И снова наш путь будут освещать исследования.

Стратегии для развития компетентности

*Подъем в горах правды никогда не бывает напрасным:
или вы достигнете более высокого места сегодня, или
натренируете свои силы так, что сможете подняться
выше завтра.*

Фридрих Ницше

В 1940 г. венский психиатр Виктор Франкл начал писать книгу «Доктор и душа». В 1942 г. он женился и в том же году был разлучен с женой, когда их поместили в нацистские концентрационные лагеря. Рукопись его книги, вшитая в пальто, была обнаружена нацистами в Аушвице и уничтожена. В течение трех лет жизни в концентрационном лагере Франкл голодал, болел, видел, как умирают другие, и не был уверен в том, сможет ли сам пережить следующий день. Все это время его поддерживали возрождение его книги, записываемой на клочках бумаги, и надежда на воссоединение с женой. По наблюдениям Франкла, у людей, погибших в лагере, не было ни надежды, ни цели, у него же была причина преодолеть беду. Перефразируя Ницше, это «зачем жить» давало ему мужество, чтобы найти способ, как выжить.

С точки зрения результативности история Франкла имеет еще более потрясающий аспект. Освободившись из лагеря, он был сражен новостью, что его жена не пережила заключение, но не отклонился от цели и закончил книгу. Затем, за девять дней, он написал *еще одну* книгу — ту, которая стала его самой известной работой: «Человек в поисках смысла» (Man's Search for Meaning)²⁰.

²⁰ Франкл В. Человек в поисках смысла. — М.: Прогресс, 1990.

Кто пишет книгу, тем более продуманную и важную, за девять дней? Как такое возможно? Очевидно, Франкл создавал ее в течение трех лет пребывания в лагере. Он не помнил наизусть каждую фразу, но его размышления о пережитом были настолько сильны, что после освобождения они водопадом хлынули с кончика его пера. Невероятно, но Франкл обрел состояние потока, находясь в самых худших, с человеческой точки зрения, условиях. Он оставался психиатром, даже находясь в заключении, — *и сделал свою искалеченную жизнь пациентом, которого изучал в течение многих лет.* К концу этого тяжелого испытания он стал другим психиатром: логотерапевтом, считающим, что поиск смысла существования является главным условием умственного здоровья.

В главе 3 было описано, как Ланс Армстронг изменил себя, столкнувшись с запущенным раком. Франкл сохранил — и развил — свою личность вопреки голоду и брюшному тифу. Каждый из них увидел в беде достойный вызов; каждый продемонстрировал выдающуюся компетентность второго порядка. Если рак и концентрационные лагеря не могут помешать человеческому духу достичь мастерства, никакие цели, связанные с рынками, карьерой или личными отношениями, не могут быть недостижимыми — *пока вы имеете причину.*

Без цели нет результата.

ОТ НАХОЖДЕНИЯ НИШИ К РАЗВИТИЮ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Надеюсь, что мне удалось разъяснить, почему крайне важно определить свою торговую нишу. Если вы не найдете стиль торговли и рынки, соответствующие вашим способностям и интересам, то не будете проводить в состоянии потока достаточно времени, чтобы добиться максимальной эффективности обучения. Кроме того, вы не сможете развить в себе компетентность второго порядка, которая позволит выдерживать неизбежные торговые штормы. Нахождение ниши означает гораздо больше, чем просто делание денег или получение удовольствия. Это открытие достойной вас цели, которое побуждает к действию.

Что ждет вас, когда вы заряжены на работу таким образом? Вы понимаете, что только начинаете изучать рынки: вы, конечно, мотивированный и талантливый новичок, но все еще новичок. Вам предстоит совершить много ошибок, характерных для новичков. Вы начнете торговать,

даже не покрывая свои издержки. Иногда компетентность — не говоря уже о мастерстве — будет казаться ужасающе недостижимой.

Как суметь изучить основы торговли, пройти через разочарования, свойственные новичкам, и при этом сохранить способность работать в состоянии потока? *Это главная проблема развития результативности.* Вы не сможете стать компетентным, желая делать деньги. Вы обретете компетентность, потому что она станет целью, достойной ваших талантов; *деньги играют здесь лишь побочную роль как инструмент измерения успеха.* А вот то, как вы структурируете свое обучение, и определит, чем станет для вас торговля — достойной целью или досадной помехой.

Возьмем в качестве примера Ральфа, нового трейдера в некой частной фирме, торгующей отдельными акциями. После приема на работу с Ральфом провели исходный инструктаж по программному обеспечению. Ему велели следить за рынком на экране и открывать сделки в тренировочном режиме. В конце каждого дня он должен был отчитываться перед наставником и обсуждать с ним результаты. Как можно предположить, Ральф день за днем терял «учебные» деньги. Его наставник давал ему общие рекомендации по ограничению убытков, отслеживанию уровней цен и т. д., но Ральф не мог превратить эти советы в пригодные для употребления стратегии. Он не понимал кратких демонстраций своего наставника на экранах маркетмейкеров, как, впрочем, не понимали этого и другие новички. По мере того как увеличивалось разочарование Ральфа, ухудшались и результаты его учебной торговли. И наставник уволил его из фирмы, решив, что он лишен необходимого потенциала.

У Ральфа, казалось, были все слагаемые успеха: мотивация, доступ к реалистичной модели рынка и внимательный наставник. Советы, которые он получал, были разумными, и он начал работать, испытывая подлинный интерес к рынку. Тем не менее обучение не смогло дать ему ни компетентности, ни мастерства. *Причина этого очень проста: его обучение не было структурировано для успеха.* В некотором смысле оно вообще не было структурировано.

СТРУКТУРА ОБУЧЕНИЯ: СОЗДАНИЕ ЗЕРКАЛ

Что означает «структурировать обучение для успеха»? В своей книге «Творчество» (Creativity) Чиксентмихайи указывает несколько предварительных условий для возникновения состояния потока:

- ясные цели на каждом этапе процесса обучения;
- немедленная обратная связь в ответ на действия;
- баланс между задачами и навыками.

Легко понять, почему Ральф не смог достигнуть состояния потока и так и не развил компетентность в торговле. Он получил доступ к рынкам, но не имел ясных целей или немедленной обратной связи. Работая в относительном вакууме, он не мог чувствовать баланса между своими навыками и стоявшими перед ним задачами. Скорее всего, он воспринимал себя как человека, безнадежно подавленного непосильной задачей изучения сложного рынка, находящегося во власти профессионалов.

Вернемся к Зохару Шарону — слепому игроку в гольф, с которым мы познакомились в главе 3. Вспомните, что тренер Шарона Рикардо Кордоба-Коре требовал, чтобы тот в течение многих месяцев отрабатывал замах клюшкой, прежде чем выйти на поле для гольфа. Кордоба сделал упор на координацию и поощрял Шарона восстановить утраченную способность, чтобы мысленно представлять свои удары. Во время одного упражнения Шарон должен был размахивать клюшкой, стоя около столба. Если движение было неточным, он задевал столб. Вот пример немедленной обратной связи!

Выход на поле для гольфа в начале обучения просто разочаровал бы Шарона. Он не почувствовал бы себя компетентным. Однако упражнения по координации, визуализации и замаху позволили ему освоить основные навыки и развить уверенность в себе. Важнейшее значение для этого имели замечания Кордобы. Он помог своему ученику почувствовать себя победителем.

Когда, наконец, началась работа на поле для гольфа, кади и друг Шарона Леви вел его от лунки к лунке. Леви вставал около лунки и хлопал в ладоши, чтобы Шарон мог нацелить удар. В результате визуальная цель превращалась в слуховую. Вооруженный умением оценивать расстояние по звуку и владея хорошо отработанным ударом, Шарон мог побеждать зрячих противников. С помощью Леви, сообщавшего о каждом ударе, и Кордобы, работавшего над развитием навыков, Шарон стал мастером. Его обучение было структурировано для создания состояния потока, развития куража.

Два критерия лучше всего отражают ваши первоначальные цели при структурировании обучения:

- 1) создает ли ваш контакт с рынками состояние потока;
- 2) возникает ли кураж в результате вашего рыночного опыта?

Испытываете ли вы чувство погружения в рынок и всемогущества или находите торговлю скучной, угнетающей и унижительной? Лучшее упражнение после каждого сеанса учебной торговли — заглянуть в метафорическое зеркало и вызвать состояние самоосознания, описанное Дювалом и Виклундом. Если ваше восприятие себя как трейдера вызы-

вает у вас желание отвернуться, значит, вам не удалось достичь ни состояния потока, ни куража. Если вам нравится то, что вы видите, и вы находите это зрелище воодушевляющим — это лучший признак роста компетентности.

Структура практики дает нам зеркало, в котором мы видим себя. Мы воспринимаем себя через нашу работу так же, как и через отношения с другими людьми. Абрахам Линкольн однажды описал такт как способность описывать других людей так, как они видят себя. Все хорошие зеркала тактичны в этом смысле. Изучая успешные браки, психолог Джон Готтман нашел один общий знаменатель: каждый партнер давал самые благожелательные объяснения недостаткам другого. Для плохих браков, напротив, было характерно отсутствие такта. Супруги использовали каждый раскрываемый недостаток для подтверждения своих худших представлений друг о друге. Хорошие браки — это хорошие зеркала, отражающие наши лучшие стороны.

Некоторое время назад я узнал об одной торговой фирме, где новых трейдеров пытались учить ограничивать риск. Это делалось, кто бы мог подумать, путем ограничения ежедневных убытков суммой \$200. Тот, кто терял два пункта (восемь тиков) на одном лоте S&P 500 E-mini (ES), завершал в этот день торговлю. Поскольку новичков учили скальпировать рынок, они неизбежно в какой-то момент в течение дня теряли эти восемь тиков. Трейдеры, по существу, оказались в ловушке. Если они не торговали непрерывно, их ругали за то, что они не были активными участниками рынка. Если они выскакивали на рынок и теряли деньги, их отстраняли и оставляли наедине с ощущением неудачи. Со временем новички приучались торговать в состоянии испуга; они не имели достаточной уверенности, чтобы открывать большие позиции или рисковать. Всегда боясь сделать что-то неправильно, они никогда не достигали состояния потока. Один из трейдеров рассказал мне, что как-то ему удалось делать деньги в течение трех дней подряд. Он гордо показал результаты одному из своих наставников. На него это не произвело впечатления; он заметил, что этой прибыли недостаточно даже для покрытия затрат.

Задумайтесь о зеркальном эффекте такого заявления. Начинаящий трейдер решил, что даже если бы он максимально напрягся и приложил все усилия, то все равно не смог бы покрыть затраты. Лишившись после этого мотивации, он потерял чувство потока и начал идти на неблагоприятный риск, чтобы увеличить прибыль. Когда в результате он ушел в минус, фирма его уволила. Негативное отражение естественным образом привело к отрицательному результату.

Структурирование вами учебного процесса создаст зеркало. Оно будет или подтверждать ваш профессиональный рост, или привлекать внима-

ние к вашим недостаткам. В результате вы будете чувствовать себя или все более и более компетентным, или все более и более разочарованным. Очень часто имеет место последнее. В конце концов, когда вы выходите на рынок, вы торгуете против профессионалов — лучших, которых могут предложить Уолл-стрит, Чикаго, Лондон, Токио и Цюрих. Как можно развить и поддерживать в себе чувство компетентности, когда вы боретесь против более сильных и опытных соперников? Как вы можете надеяться найти кураж, если ваша практика не структурирована так, чтобы удерживать вас в состоянии потока?

Лучшие процессы обучения структурированы таким образом, что в зеркале самоосознания отражается компетентность и поддерживается состояние потока.

КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ ОБУЧЕНИЕ: РАЗДЕЛЕНИЕ ЗАДАЧ НА СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Вернемся ненадолго к нашему слепому игроку в гольф. Его путь к мастерству является превосходным примером того, как можно структурировать обучение, чтобы достичь состояния компетентности.

Гениальность Кордобы в работе с Шароном проявилась в том, что он разбил сложные задачи на составляющие элементы, соответствующие навыкам, которые можно было отрабатывать с ясными целями и обратной связью. Это близко к универсальному принципу развития результативности: везде, где мы сталкиваемся с мастерством, мы видим интенсивную отработку отдельных навыков. Такая *тренировка* не только доводит исполнение до уровня, где оно становится автоматическим, но также развивает чувство мастерства путем создания позитивных зеркал.

Отработка и доведение до совершенства отдельных навыков, необходимых для достижения цели, распространено в спортивном мире. В своей книге «Успешная тренировка в борьбе» (Coaching Wrestling Successfully) Дэн Гейбл объясняет, как он постоянно добивался, чтобы его команды становились лучшими. Он разбивал каждый прием на несколько сегментов и затем демонстрировал их по одному, сопровождая исчерпывающим объяснением. Эти демонстрации проводились несколько раз и отличались друг от друга, прежде чем борцы пытались выполнять прием

самостоятельно. Например, первая демонстрация могла выполняться тренером самостоятельно, в следующей он выступал против пассивного противника. Повторение и объяснение предшествовали выполнению, чтобы спортсмены начинали со знакомства с чужим мастерством перед переходом к практической отработке приема.

Знаменитый теннисный тренер Ник Боллеттиери, подготовивший многих университетских чемпионов, также проводит подобные тренировки. У каждой из них есть цель — развитие определенного навыка. Ник начинает с объяснения содержания тренировки, ее важности и говорит, чего он ожидает от учеников. Затем навык, который предстоит отрабатывать, демонстрируется учителем, что дает модель для подражания. Спортсмены наблюдают за успехами и ошибками друг друга, создавая множество возможностей для обучения. Ключом к нему является темп практики. Тренировки проходят достаточно быстро, но не слишком, чтобы не ошеломить учеников. Таким образом, Боллеттиери поддерживает спортсменов в том самом состоянии потока, при котором задачи и возможности соответствуют друг другу.

Что достигается этим разбиением задачи на составляющие? *Это позволяет сделать вполне доступными цели, которые могут показаться недосягаемыми новичку.* То, что тренер неоднократно объясняет и демонстрирует навык, а затем дает немедленный отзыв, когда ученик пытается этот навык продемонстрировать, оптимизирует обучение, поддерживает ощущение компетентности. Применение такого подхода создает «зеркальный» опыт, позволяя спортсменам видеть, что они продвигаются к своим целям.

Помните, что если вы сами направляете свое развитие как трейдера, то являетесь одновременно и тренером, и учеником. В процессе структурирования своего обучения вы будете создавать собственные зеркала. Выбор отдельных навыков, которые вы будете отрабатывать, зависит от вашей торговой ниши. В моей работе с новыми трейдерами практике предшествует освоение некоторых навыков.

- *Изучение оборудования.* Задача: научиться уверенно работать с компьютерами; оборудовать рабочее пространство так, чтобы оптимизировать расположение элементов на экране; использовать аппаратные средства, выход онлайн, а также уровни брокерского счета — наряду с чрезвычайными мерами — на случай отказа связи или оборудования.
- *Изучение программного обеспечения.* Задача: научиться уверенно работать с приложениями для построения и анализа графиков, а также исполнения ордеров; научиться использовать их в комбинации, чтобы уметь читать несколько рынков и тайм-фреймов одновременно.

- *Изучение основ рынка.* Научиться уверенно находить модели на различных рынках и тайм-фреймах; анализировать краткосрочный спрос и предложение для лучшего исполнения ордеров; выучить некоторые предпосылки сделок и уметь идентифицировать их в режиме реального времени.

Позднее в этой главе я набросаю типовой набор навыков для включения в учебный план трейдера. А пока важно понять, что вы можете разбить торговлю на крохотные части, отрабатывать отдельные навыки, развивать мастерство и уметь находиться в состоянии потока. Когда все эти компоненты присутствуют, тренировка приносит удовольствие. Совершенная практика, позволяющая достичь совершенства, развивает не только необходимые для определенной деятельности навыки, но и подготавливает условия для интенсивного обучения, формирования уверенности и способности к длительной концентрации.

КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ ВАШЕ ОБУЧЕНИЕ: СОЗДАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ТРЕНИРОВОЧНЫХ УСЛОВИЙ

Недавно группа ученых во главе с Дэвидом Лавалли провела обобщение исследований в области спортивной психологии, определив особенности обучения, которые позволяют спортсменам приобрести необходимые навыки. Некоторые из ключевых выводов приведены в примере 2.

Одним из самых важных заключений исследования является то, что практика в различных условиях более эффективна, чем обучение в неизменных условиях. Чтобы проиллюстрировать это, вернемся к тренировкам, структурированным Ником Боллеттиери. Когда он показывал игрокам правильный удар слева, то начинал тренировку, направляя один мяч за другим под левую руку игроков. Однако он бил в разные места корта, чтобы игроки также отрабатывали скорость передвижения и расчет места попадания мяча. Он мог также добавить удары справа, чтобы игроки не расслаблялись, а тренировка была реалистичной. Это может показаться менее эффективным, чем просто направление одного мяча за другим под левую руку неподвижного игрока, но при такой стратегии навык в одной области (удар слева) не будет развиваться вместе с другими (ожидание мяча, скорость перемещения). Сочетание тренируемых навыков позволяет легче использовать их в реальных ситуациях.

Пример 2. Структурирование тренировки, нацеленной на достижение успеха: результаты исследования группы Лавалли (2004 г.)

- Одновременная отработка нескольких навыков при случайном их сочетании более эффективна, чем интенсивная тренировка каждого навыка отдельно.
- Качественная обратная связь полезна для новичков, для опытных учеников более полезна специфическая количественная обратная связь.
- Частая обратная связь для новичков полезнее, чем для опытных учеников.
- Тренировка, поощряющая неявное обучение, создает бóльшую устойчивость к эмоциональным помехам, чем та, в ходе которой используется явное обучение.

В исследовании Лавалли утверждается, что лучше сочетать отработку нескольких навыков, а не тренировать их один за другим. Например, психотерапевт может обучать навыку расслабления, а затем когнитивному навыку (например, остановке мышления). Однако это было бы менее эффективно, чем объединение этих навыков в рамках одного сеанса упражнений. В последнем случае клиенту предложили бы прервать течение негативных мыслей и начать постепенное расслабление мышц. Это облегчило бы применение навыков в реальных стрессовых ситуациях.

Интересно, что исследователи пришли к выводу: одновременная отработка навыков затрудняет обучение на начальном этапе, но приводит к лучшим результатам. Иными словами, менее вероятно, что ученики утратят навыки, но может потребоваться больше тренировок, чтобы поднять результативность на приемлемый уровень. Человек, отрабатывающий удар слева, стоя неподвижно перед теннисной пушкой, быстро освоит технику этого удара, но затем будет теряться в реальных игровых ситуациях, где удар слева нужно будет сочетать с расчетом движения мяча и использованием других навыков. Это весьма распространенная проблема в мире психотерапии: чрезмерно быстрое обучение часто сопровождается высоким процентом рецидивов. Большее количество тренировок в реалистичных условиях, как правило, предпочтительнее меньшего количества однообразных.

Обратная связь представляет собой еще одну причину, по которой разнообразие оправдывает себя. Исследование утверждает, что новички извлекают пользу из частой обратной связи и что качественная обратная связь («Уменьшайте размер позиции на вялом рынке, чтобы избежать исполнения по плохим ценам») для начинающих так же важна, как подробная количественная («Вы держали свои убыточные позиции на 30%

дольше, чем прибыльные, когда торговали вниз»). Однако при увеличении опыта частая обратная связь может принести вред, поскольку она делает ученика зависящим от преподавателя с точки зрения ощущения собственной компетентности, лишая его возможности измерять результативность самостоятельно (как это требуется в реальных ситуациях). Чтобы быть полезной для опытного ученика, обратная связь обычно должна быть количественной, детализированной, охватывающей нюансы исполнения, над которыми затем можно будет интенсивно поработать. Информация, бесполезная для новичка, — например, определенный объем срабатывания бидов, который мог бы послужить сигналом для выхода из длинной позиции на данном уровне цен, — может быть важна для опытного трейдера.

Эффективная практика подразумевает выбор определенных навыков, сочетание их для тренировки и конструктивную обратную связь, соответствующую стадии обучения.

В работе группы Лавалли также указывается на то, что у неявных стратегий обучения есть преимущества перед явными. Явные подходы к обучению опираются на правила, которые могут быть выражены словами. Например, фраза «Выйдите из сделки, когда уйдете в минус больше, чем на пункт» является явной стратегией. Описав такую стратегию, инструктор может затем генерировать случайные ситуации для учебной торговли и смотреть, как ученик применяет правило. Неявные подходы к обучению, напротив, предполагают, что ученик разовьет в себе ощущение поведения рынка, вместо того чтобы использовать набор явных правил. Например, инструктор может дать очень общее указание: «Если объем не увеличивается в направлении вашей сделки, выходите», и затем генерировать случайные сценарии на тренажере, работающем с удвоенной скоростью. Быстрое движение цены не позволяет ученику создавать явные правила для выхода. Вместо этого он со временем вырабатывает в себе чувство, подсказывающее, когда объем и волатильность позволяют удерживать позицию. Исследование в области спортивной психологии приводит к интересному заключению: неявные стратегии обучения вырабатывают большую устойчивость к эмоциональным помехам, таким как беспокойство, чем явные стратегии. Страх и жадность мешают когнитивным процессам, необходимым для осуществления явных стратегий, но не препятствуют интуитивному обучению. Например, при подготовке отрядов спецназа одной из главных задач является развитие «мышечной памяти» — выработка автоматических навыков, необходимых в опасных боевых ситуациях, где нет ни времени для анализа, ни места для эмоциональных помех.

Что это означает для торговли? Это означает, что для развития компетентности требуется намного больше, чем просто усесться перед экраном,

включить учебный режим вашей торговой платформы и начать открывать позиции. Если мы попробуем использовать выводы исследователей для формирования нашего учебного плана, то сможем структурировать обучение следующим образом:

- *Отработка навыков в реалистичных комбинациях.* Мы будем не просто строить графики или размещать ордера, а отрабатывать размещение ордеров, исходя из того, что видим на графике. Мы станем анализировать рынок на различных тайм-фреймах с помощью разных приложений, чтобы получить более полную картину тренда или бокового движения.
- *Установка цели для каждой тренировки и получение немедленной обратной связи.* Цели каждой тренировки основываются на результатах предыдущих тренировок. Эти цели будут определенными, позволяющими отслеживать прогресс обучения.
- *Отработка навыков, развивающих неявное обучение.* Мы будем стремиться к автоматизации навыков через быстрое повторение, закрепление пройденного материала и создание сопротивления эмоциональным помехам.

Мы видим, что такое обучение — не просто занятие; это программа, которая требует учебного плана в меньшей степени, чем обучение врачей или тренировка спортсменов. Многие из того, с чем вы столкнетесь на последующих страницах, предназначено для того, чтобы помочь вам создать собственный план обучения торговле.

Компетентность требует учебного плана — систематического подхода к обучению.

КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ ОБУЧЕНИЕ: ВКЛЮЧЕНИЕ НАВЫКОВ В МОДЕЛИРУЕМЫЕ ДЕЙСТВИЯ

После того как навык осваивается в достаточной мере, важно интегрировать его во всеобъемлющую моделируемую деятельность. Моделирование деятельности с целью отработки навыков дает возможность продолжать обучение в реальных условиях, не неся убытков, связанных с ошибками. Размахивание метлой у себя дома помогло Зохару Шарону достичь превосходного замаха клюшкой, но в конце концов ему пришлось оставить метлу и применить свои навыки на поле для гольфа.

Эффективность обучения достигается путем постепенного приближения к условиям реальной деятельности.

Например, Дэн Гейбл после показа тех или иных приемов поощряет тренировочную борьбу с манекенами или против пассивных партнеров с целью достичь интеграции навыков. Как всегда, это предпринимается под присмотром тренера и сопровождается его комментариями для быстрого исправления ошибок. Борцовые манекены и пассивные партнеры обеспечивают относительно безопасный, но реалистичный контекст для тренировки, продолжая интеграцию навыков. Боллеттиери переходит от тренировок с подачей мяча, где тренер может контролировать, как мячи подаются ученикам, к тренировкам с подачей мяча и подсчетом очков, когда его питомцы получают очки в зависимости от того, как отбивают подаваемые мячи. Отряды спецназа отрабатывают рейды так же, как баскетбольные команды разучивают новые финты: сначала шагом, затем на скорости, уменьшенной наполовину по сравнению с реальной, потом так быстро, как требуется в боевых условиях. Такой процесс «ползком-шажком-бегом» создает ощущение компетентности и уверенности у обучаемых и позволяет наставникам замечать проблемы прежде, чем они могут повлиять на результативность в реальном времени.

Рассмотрим развивающегося трейдера, который изучает свою торговую платформу и отдельные приложения. Сначала он будет учиться использовать их вместе, ставя перед собой конкретные цели и используя обратную связь. Научившись видеть предпосылки сделок в режиме реального времени, он перейдет к моделируемой торговле, используя исторические данные. Это позволит ему делать остановки и заново анализировать отдельные участки рынка, объяснять свои действия и получать немедленные отзывы. Только позднее, после того как его навыки разовьются в этой контролируемой среде, он перейдет сначала к учебной, а затем и к реальной торговле.

Моделирование представляет собой недостающее звено между знанием и действием.

По мере приближения условий к реальности тренеры, как правило, стремятся полностью отработать одну группу навыков, прежде чем переходить к другим. Крис Кармайкл и Ланс Армстронг, описывая программы тренировок для велосипедистов, используют аналогию с покраской дома. Было бы неэффективно, покрасив стену в одной комнате, переходить к потолку другой, а затем к прихожей. Гораздо разумнее сначала закончить ремонт комнаты целиком. Аналогичным образом ученики

усваивают одну группу навыков (например, выбор времени для выхода на рынок и исполнения ордеров) прежде, чем начать работать над другими (скажем, увеличением или уменьшением уже открытых позиций). Это называется периодизацией. Кармайкл и Армстронг рекомендуют использовать четырехнедельные периоды упражнений для отработки каждого модуля навыков прежде, чем переходить к следующим модулям. Так, например, велосипедист может четыре недели отрабатывать спринт, а следующие четыре недели — подъем. В пределах каждого четырехнедельного периода навыки отрабатываются во все более и более реалистичной среде. Велосипедист начинает работу на стационарном велотренажере, потом переходит к коротким дистанциям на легком ландшафте, а затем — к более длительным и сложным тренировкам в условиях, сходных с теми, что наблюдаются на соревнованиях.

Опытный наставник в торговле действует почти так же, как спортивный тренер. Разница в том, что наставник трейдера использует для отработки навыков исторические данные и реальные моделируемые рынки, а не стационарные велотренажеры или боксерские груши. *Моделируемая торговля является для изучающего рынки своего рода тренировочной площадкой, эквивалентом спортзала для культуриста.* Попытаться перескочить с изучения основ торговых навыков к реальной торговле — все равно что перейти от разбора схемы распасовки, изображенной на доске, к использованию ее в футбольной игре. *Только поэтапное моделирование, переходящее от более контролируемой среды к более реалистичной, способствует усвоению навыков.*

Если вы сам себе наставник, то необходимость объединения навыков в модули для моделируемой деятельности и выделения периодов времени для отработки модулей требует, чтобы ваш учебный план соответствовал общему плану тренировок (пример 3). Освоение некоторых навыков проще, оно должно занимать начальный период подготовки; другие навыки будут развиваться на их основе. Например, в легкой атлетике наращивание силы и физической формы предшествует разучиванию тактических приемов. Тренировочные программы элитных войск начинаются с общей физической подготовки, и лишь потом солдат учат таким специализированным навыкам, как стрельба или прыжки с парашютом. В мире трейдинга изучение оборудования и приложений для торговли должно предшествовать приобретению навыков анализа рынков, после чего нужно учиться открывать сделки и управлять ими. Присмотритесь к любой программе обучения — в вооруженных силах, медицине или теннисе — и вы увидите планы развития, которые можно изобразить схематически, используя графики с нанесенными на них кривыми времени, действий и целями. Если вы являетесь и наставником, и учеником в одном лице, вам нужно создать собственный учебный план, который будет

соответствовать вашему темпу обучения и позволит приобретать и совершенствовать навыки во все более и более реалистичных ситуациях.

Подчеркну: содержание учебного плана зависит от ниши трейдера. Учебный план у трейдера спредами опционов будет выглядеть иначе, чем у системного трейдера акциями. Каждая торговая ниша требует собственных навыков. Наставничество и руководство со стороны коллег неоценимы в начале обучения хотя бы потому, что они помогают определить ключевые навыки и составить план тренировок.

Реализация плана обучения обеспечивает соответствие между способностями ученика и сложностью задачи. План облегчает постановку ясных целей обучения для каждого занятия и включает быструю и уместную обратную связь на каждом уровне обучения, что поддерживает состояние потока. Если тренировки проходят успешно, они будут напряженными, но мотивирующими и воодушевляющими. В результате ощущение компетентности усилится и станет мотивацией.

Пример 3. Создание плана тренировок

- Разделите все навыки на ряд модулей, включающих поиск на рынках благоприятных условий для торговли, исследование / идентификацию торговых идей, отработку ордеров / открытие позиций, управление сделками и выход из позиций.
- Выделите время на освоение каждого модуля, создав тем самым учебный план; сначала развивайте общие навыки, затем — специализированные.
- Отрабатывая каждый модуль, тренируйте одновременно несколько навыков, чтобы создать реалистичные условия.
- Постепенно увеличивайте сложность задачи и сокращайте сроки ее выполнения.
- Ставьте для каждой тренировки четкую, требующую напряжения, но достижимую цель; используйте обратную связь, чтобы следить за продвижением к ней.
- Применяйте обратную связь для постановки целей следующих тренировок.
- Изменяйте с помощью обратной связи скорость обучения (например, продлевая время освоения навыков, если прогресс замедляется).

То, как вы тренируетесь, не менее важно, чем то, чем вы занимаетесь.

ПРОФЕССИОНАЛ И ЛЮБИТЕЛЬ

Я надеюсь, что к этому времени вы поняли, что есть огромное различие между обучением профессионалов и любителей. Любитель изучает гольф, играя с друзьями; любители игры в теннис выходят на корт и валяют дурака. Они учатся по ходу дела, без какой-либо структуры или обратной связи, приобретая опыт за счет повторения ситуаций. Профессионалы учатся на тренировках, осваивая структурированные последовательности навыков с помощью обратной связи и наставничества.

Нет более распространенной ошибки, чем утверждение, что вы учитесь торговать, торгуя. Я прошу вас вдуматься в эту идею. Вы не научитесь летать, просто усевшись за штурвал огромного реактивного самолета, равно как не познаете хирургию, просто воткнув нож в пациента. Почему же с торговлей должно быть иначе? В каждой исследованной мною области деятельности профессионализм приобретается одинаково: сначала получают знания, затем развивают навыки, после чего следуют моделирование процесса и упражнения в реальной ситуации. *Несмотря на эту, казалось бы, очевидную истину, мы видим, что очень немногие трейдеры пытаются учиться, используя тренировки. Вместо этого они подходят к торговле по-любительски и в результате лишь теряют деньги и получают разочарование.*

Это не значит, что трейдеры не могут изучать торговлю, подолгу просиживая перед экраном. Позднее мы узнаем, как интенсивная концентрация внимания может существенно сократить время обучения трейдера. Когда я недавно беседовал с Пабло Мельгарехо — трейдером, неизменно добивавшимся успеха на протяжении всей его карьеры в Kingstree, он покачал головой и сказал: «Не могу понять, как люди могут, достигнув своего лимита убытков, уходить домой. Я всегда слежу за каждым открытием и каждым закрытием. Я могу и не торговать, но обязательно наблюдаю, что происходит в 15.15». И действительно, я уверен, что всегда увижу Пабло среди самых первых, включающих компьютер утром, и среди последних, выключающих его вечером. Он находится перед экраном не ради удовольствия, не ради острых ощущений и даже не из-за необходимости торговать. Он всегда в режиме наблюдения и обучения.

В чем заключается секрет Пабло? «Я знаю, когда поставить точку». Когда он теряет максимальную сумму, выделенную на тот или иной день, он отставляет мышь и прекращает торговлю. Он не переживает — его девизом являются слова «завтра придет новый день», но при этом не забывает о рынке. Он остается у экрана до закрытия, внимая рынку. *Это склад ума профессионала.* Пабло признает, что многие основные навыки торговли сводятся к распознаванию моделей. Трейдер, проводящий мно-

го времени у экрана, скорее усвоит модели, чем тот, контакт которого с рынком непостоянен.

Некоторые из лучших примеров профессиональной тренировки можно найти в боксе. Марк Хетмейкер подчеркивает в своей книге «Мастерство бокса» (Boxing Mastery), что выдающийся боксер развивает мастерство на тренировках. Первой фазой является зеркальная тренировка: спортсмен отрабатывает движения ног, верхней части тела, работу рук и защиту, наблюдая за собой в зеркале и исправляя ошибки. Затем идет тренировка со снарядами, боксерскими мешками и грушами, а также прыжки через скакалку. Такая тренировка дает возможность работать под пристальным взглядом тренера. После этого с тренером или партнером отрабатываются отдельные маневры, но без спарринга. И только достигнув достаточно высокого уровня, боксеры переходят к ситуационному спаррингу (моделирующему определенные ситуации боя) и фактическому спаррингу.

Вспомните упомянутое в главе 1 правило 10 лет, которое гласит, что мастерство в любой сфере деятельности требует, как правило, 10 лет специализированной практики. Когда вы видите, сколько всего должен уметь боксер, — необходимо отрабатывать стратегию, отдельные маневры, повышать скорость движений, силу и точность удара, — легко понять, почему его подготовка длится так долго.

Однако большинство трейдеров придерживается другой точки зрения. И все же нет никакой причины полагать, что торговля хоть в чем-то менее сложна, чем бокс или любая из других затронутых нами сфер деятельности. Понятно, что трейдеры очень хотят торговать, но они обманывают себя, думая, что торговля сама их всему научит. Мы же прекрасно понимаем, что начинающий боксер не научится ничему, выйдя на ринг против чемпиона.

Он лишь отправится в нокаут.

ОБУЧЕНИЕ И ПСИХОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ

Когда трейдеры являются наставниками для самих себя, перед ними встает задача поддержания собственного морального духа и мотивации. Автор книги «Руководство САС по умственной выносливости» (SAS Mental Endurance Handbook)²¹ Крис Макнаб цитирует классический труд Сунь Цзы «Искусство войны»: «Если не готовить офицеров тщательно, в сражении они будут волноваться и путаться; если генералы не будут обучены со знанием дела, они будут испытывать умственные муки, когда окажутся перед врагом». Идея Сунь Цзы чрезвычайно важна: значитель-

²¹ САС (SAS) — войска специального назначения Великобритании.

ную часть эмоционального давления, испытываемого в процессе работы, можно объяснить неадекватной подготовкой. Беспокойство, скука и расстройство психики, описанные Чиксентмихайи, являются не только причинами проблем трейдеров, они — неизбежные последствия пребывания вне состояния потока. Надлежащее обучение является психологическим элементом торговли, поддерживающим нужное умонастроение и уровень навыков.

Макнаб описывает целый ряд учебных стратегий для тщательного и компетентного обучения обычных солдат и превращения их в элитные войска спецназа. Ключом к таким стратегиям, подчеркивает он, является реализм. Например, солдаты должны подвергаться воздействию визуальных и звуковых элементов, взрывам и выстрелам артиллеристских орудий, например, иначе они потеряют ориентацию в условиях реальных боевых действий. Макнаб ссылается на интересное исследование: оказывается, лишь 15% военнослужащих армий союзников, участвовавших в сражениях Второй мировой войны, стреляли из своего оружия. Не будучи знакомыми с суровыми условиями боя, с которыми им пришлось столкнуться, они просто утратили способность действовать. Это очень актуально для торговли, где необходимость рисковать создает свои поля сражения.

Если эмоции мешают работе — это признак неадекватного обучения. Психологическая помощь способна повысить результативность хорошо обученного профессионала, но не заменит полноценной подготовки.

Макнаб называет процесс приобщения солдат к условиям войны боевой закалкой и боевым крещением. Например, солдат САС не только инструктируют, как вести себя в случае попадания в плен, — их захватывают в плен солдаты, играющие роль врага в самых реалистичных деталях, включая физически грубое обращение. При подготовке рейнджеров солдат помещают в условия жесткой имитации, требующие немедленного принятия решений, чтобы навыки могли быть использованы на реальном поле боя. Подразделения спецназа не совершают рейды, пока их члены не побывают под настоящим огнем и не поучаствуют в операциях по спасению или захвату. Трейдеры в процессе обучения продвигаются от отработки модулей навыков — открытия позиций, управления риском и т. д. — к открытию сделок и управлению ими, затем к торговле полный день в учебном режиме и, наконец, к реальной торговле, но одним лотом.

Сталкиваясь — и раз за разом справляясь — с новыми задачами, они приобретают боевую закалку, которая позволяет им сохранять спокойствие при стрессовых обстоятельствах.

Роль наставника заключается в обеспечении того, чтобы увеличивающаяся сложность тренировок создавала у учеников чувство уверенности, а не подавляла их. Хотя мы привычно думаем о сержантах-инструкторах как о людях, которые издеваются над новобранцами, в действительности для создания лидерских качеств требуется дополнительное давление. «Храбрость есть страх, сдержанный на минуту дольше», — заметил как-то генерал Джордж Паттон. Тренировка дает эту дополнительную минуту.

Если вы сам себе наставник, значит, вы сам себе лидер. Вашей важнейшей задачей будет создание таких условий для обучения, которые будут испытывать вас, но не сломают ваш дух. Если вы не пройдете адекватную проверку и боевую закалку, то сломаетесь под напряжением реального действия. Если вы изнурите себя чрезмерными требованиями, то потеряете мотивацию и кураж, необходимые для продвижения вперед. В качестве собственного наставника вы должны обеспечить компетентное и уверенное руководство, создавая устойчивый поток стимулирующих целей, следующих одна за другой. После успешного достижения одной цели за другой вы выйдете на рынки с запасом уверенности, неизвестным большинству трейдеров. Как настоящий солдат, вы получите боевую закалку — признак истинной компетентности.

ЧТО НУЖНО ПРОДВИНУТЫМ УЧЕНИКАМ ОТ НАСТАВНИКА

Сделаем паузу и обобщим пройденный материал. Наблюдая за процессом подготовки спортсменов, профессиональных музыкантов, психотерапевтов, врачей, солдат и шахматистов, мы видим одни и те же три фазы обучения:

- 1) разбиение деятельности на составляющие навыки;
- 2) создание модулей навыков для простого моделирования деятельности;
- 3) использование навыков в моделируемых ситуациях постепенно увеличивающейся сложности.

Кроме того, мы наблюдаем движение от общих и простых навыков к более специализированным. Цель подготовки состоит в том, чтобы создать профессионала, способного эффективно использовать навыки

и имеющего высокую степень уверенности в правильности применения этих навыков. Дело не только в том, что уверенные люди мотивированы лучше, чем неуверенные. Уверенность вызывает чувство внутреннего вознаграждения, что увеличивает эффект умножения. Человеку нужен кураж для состояния потока и состояние потока для куража — причем и то и другое требует длительного успешного опыта и мастерства.

Это имеет большое значение для наставничества в данной фазе развития. Как мы отмечали ранее, в начале процесса наставники дают общие инструкции и обеспечивают психологическую поддержку. Учитель игры на фортепьяно для начинающих должен достаточно хорошо играть на этом инструменте, а инструктор по гольфу для новичков — быть компетентным профессионалом в своей области, но первые наставники не обязательно должны быть мастерами. Более важна их способность утешить учеников, когда тех постигнут первые разочарования, и помочь им найти свою нишу деятельности.

Однако в средней фазе развития, когда происходит накопление компетентности, для наставника уже недостаточно давать общие указания и оказывать психологическую поддержку. Наставник должен быть хорошо знаком с той торговой нишей, в которой пытается достичь компетентности ученик. *Именно поэтому хирурги преподают хирургию, солдаты учат солдат, а тренеры по баскетболу обязательно являются бывшими баскетболистами.* Не обязательно, чтобы наставники сами были мастерами мирового класса, — некоторые лучшие тренеры университетского баскетбола, такие как Дин Смит, Майк Кржижевский, Джим Боухайм и Боб Найт, были компетентными игроками, но не выдающимися профессионалами. Однако они должны знать все тонкости своей сферы деятельности. Без такого знания наставники не смогут разбить действия на составляющие навыки и понимать, в какой последовательности отрабатывать эти навыки. Невозможно поставить конкретные цели и обеспечить обратную связь, если вы недостаточно компетентны. Если меня попросят обучать будущего психотерапевта, я легко могу подготовить ряд упражнений и тренировок и на каждом этапе буду давать полезные рекомендации. Если же меня попросят сделать то же самое для будущего офтальмолога, я буду совершенно беспомощен.

Найдите наставника, хорошо знающего вашу рыночную нишу. Лучшие наставники имеют богатый опыт торговли того вида, который подходит для вас.

Мне доводилось слышать людей, которые выдавали себя за наставников в области торговли, утверждая при этом, что сами они трейдерами не являются. По их словам, для повышения результативности они работают с умственным аспектом торговли. Однако, как мы узнали из этой главы, работать с умственным аспектом любой деятельности можно, только погружаясь в максимально реалистичные и все более сложные условия. Умственный аспект деятельности не существует в отрыве от самой деятельности: никакие разговоры или самоанализ не дадут боевую закалку солдатам, которым предстоит оказаться под огнем артиллерии, и не подготовят велосипедиста ездить под дождем или в горах. По этой причине всегда предпочтительнее обучаться у наставника, хорошо знакомого с тем видом торговли, которым вы будете заниматься. Если вы собираетесь торговать валютами, основываясь на фундаментальных макроэкономических факторах, как Шерри из примера в главе 1, вам полезно пройти программу подготовки в банке, активно торгующем валютами. Если же вы надеетесь скальпировать фондовые индексы, имеет смысл поступить на работу в какую-нибудь частную торговую фирму в Чикаго, имеющую клиринговое соглашение с биржей (биржами), где вы будете торговать. Ваша главная цель при поиске этих фирм состоит в том, чтобы найти наставников, которые облегчат ваше профессиональное развитие. Подходящая для вас фирма должна иметь наставников в штате.

Однако одного знания дела для успешного наставничества недостаточно. Все хорошие тренеры считают себя прежде всего учителями — и навыки преподавания важны так же, как профессиональное мастерство. Ведь наставничество является таким же полем деятельности, как торговля или игра в бейсбол. Факторы, позволяющие стать успешным наставником, не отличаются от факторов, которые приводят к успеху в других областях. Хороший наставник питает внутреннюю любовь к преподаванию и находит его занятием, приносящим удовлетворение. *Превосходные наставники работают над собой так же одержимо, как их ученики.* Они изучают прошлые выступления — вспомните часы, которые тренеры тратят на просмотр видеозаписей выступлений своих команд и их противников, — и внимательно следят за тренировками, думая, чему еще можно научить. Но самое важное, они обладают острым чувством оценки, необходимым для нахождения баланса между нагрузкой и поддержкой учеников. В своей более ранней книге «Психология трейдинга» я упоминал, что роль психотерапевта состоит в том, чтобы «успокоить больное и сокрушить удобное». То же самое верно для эффективных наставников. Они оказывают достаточную поддержку, чтобы укрепить чувство уверенности у молодых подопечных, но также знают, когда следует дать им хорошего пинка. Тренеры понимают, что ученики,

предоставленные самим себе, редко сумеют найти ту дополнительную минуту, которая отделяет страх от храбрости.

Наставники не могут пробудить в других большее мастерство, чем они развивают в себе.

А МОГУТ ЛИ ТРЕЙДЕРЫ УЧИТЬ СЕБЯ САМИ?

Обзор требований, предъявляемых к компетентному наставничеству, поднимает трудный вопрос, который зададут себе многие читатели: «А можно ли вообще достигнуть компетентности без формального наставничества?» Может ли, например, трейдер, работающий дома, получить такие же знания, как трейдер, посещающий программу обучения в профессиональной фирме?

Нельзя сказать, что не встречаются мастера-самоучки. Такие выдающиеся мастера, как Бобби Фишер и Луи Армстронг, достигли мастерства при минимуме формального обучения, и я знаю нескольких успешных трейдеров, которые нашли ниши и развили компетентность и мастерство при очень ограниченном руководстве со стороны более опытных трейдеров. Однако в научной литературе содержится много указаний на то, что наставничество является важным компонентом развития мастерства.

Например, работая с выдающимися пианистами, скульпторами, пловцами, теннисистами, математиками и учеными-невропатологами, Блум нашел, что наставники играют ключевую роль при обучении. Дело в том, что они не просто дают общие советы, а передают специфические знания и стратегии выработки навыков. Согласно данным исследования, пианисты, например, рассказывали, что по мере развития их мастерства длительность уроков увеличивалась, а обучение становилось все более детальным, сосредоточенным на мельчайших аспектах совершенства техники. Сравнивая учебники, составленные Крисом Кармайклом (тренером Ланса Армстронга), Ником Боллеттиери, Дэном Гейблом и элитными военными организациями, можно заметить такую же концентрацию внимания на деталях: подробно разбирается, как с максимальной эффективностью крутить педали велосипеда, как замахиваться теннисной ракеткой, чтобы обеспечить оптимальную скорость и точность, как избежать захвата противника из позиции снизу, как собирать и разбирать оружие в течение нескольких секунд. Трудно предположить, что можно совершенно самостоятельно приобрести такие навыки. Одинаково трудно предположить, что кто-то сможет последовательно соблюдать правило

соответствия навыков и задач, а также обеспечит уровень обратной связи, необходимый для поддержания состояния потока.

В обзоре научно-исследовательской литературы по спортивной психологии Дикин и Кобли сказано, что даже очень опытные спортсмены, предоставленные самим себе, проводят слишком много времени, повторяя то, что у них получается хорошо, и недостаточно интенсивно отрабатывают новые навыки. Это вполне понятно, потому что успешное выполнение знакомых приемов доставляет больше удовольствия, чем освоение новых. Тренеры играют важную роль, эффективно структурируя время тренировок, стараясь, чтобы усилия были приложены в нужном направлении. В одном исследовании, посвященном результативности фехтовальщиков, двумя самыми важными факторами, содействующими успеху, были названы тренерская работа и время, потраченное на самостоятельную практику. Преподавание определенных приемов и создание условий для отработки этих приемов сделали наставничество важнейшим условием приобретения компетентности.

В отчете исследовательской группы во главе с Джанет Старкс сообщалось, что выдающиеся конькобежцы и борцы считают тренерскую работу очень важным условием их успеха. Интересно, что и наставники, и спортсмены оценили роль тренера как второй по важности фактор успеха, ставя на первое место мотивацию обучаемого. Учитывая ранний возраст, в котором начинают тренироваться многие конькобежцы и борцы, не удивительно, что наставники играют ключевую роль в их развитии. Более того, без тренера *невозможно* заниматься сразу несколькими видами спорта на серьезном уровне.

Однако в других областях, таких как шахматы и бридж, наставники реже участвуют в процессе развития. Группа исследователей во главе с Нилом Чарнессом именуем их областями «предпринимательских» навыков, потому что мастерство здесь может быть достигнуто путем индивидуальных усилий с помощью менее формального наставничества. Прослеживается скромная корреляция между формальным обучением гроссмейстеров и их турнирными рейтингами (0,26), причем тренерская работа дает преимущество примерно в половину стандартного отклонения. Удивительно, однако, что, когда авторы построили уравнение регрессии, чтобы предсказать рейтинг игрока, тренировка не проявилась как существенный прогнозирующий параметр. Двумя важнейшими факторами оказались совокупное время, в течение которого практиковались игроки, и количество книг по шахматам, которые они имели.

Это очень интересное открытие, потому что оно означает, что тренерская работа может быть самым важным элементом в тех видах деятельности, где индивидуальные упражнения трудны или невозможны. Например, тренировки по борьбе должны проходить в командной сре-

де; фигурное катание требует компетентной хореографии. Невозможно представить изучение хирургии или психотерапии в изоляции. Поэтому, вероятно, требуется лицензирование процесса наставничества в профессиональном образовании. Однако там, где существуют широкие возможности для индивидуальной практики, наставничество не так важно для развития мастерства. Шахматы являются собой прекрасный пример такого поля деятельности: широко распространены книги, подробно описывающие партии мастеров, а компьютерные программы могут служить в качестве партнеров при отработке навыков. Вполне можно представить себе, что такой сильно мотивированный и талантливый молодой человек, как Бобби Фишер, способен приобрести компетентность и даже мастерство путем дисциплинированного использования этих ресурсов.

Подобно шахматам, торговля является «предпринимательским» видом деятельности. Большинство очень успешных трейдеров, работающих в залах бирж или у экрана, получили базовые инструкции, но не участвовали в долгосрочных формальных программах развития мастерства. Причина этого, полагают исследователи из группы Чарнеса, заключается в том, что занятия такого рода дают разумный набор целей, быструю обратную связь (выигрыш/проигрыш) и возможность использовать моделирование для соответствия способностей задачам обучения. Покер — еще один прекрасный пример «предпринимательского» поля деятельности. Игроки, как правило, учатся в ходе самой карточной игры, где каждая сдача обеспечивает обратную связь. Хотя развитию игрока в покер помогают книги, компьютерные программы и курсы, непосредственный опыт, как правило, более важен для успеха, чем формальное обучение.

Это не означает, что трейдеры не могут извлечь пользу из формального обучения. Россия, например, выращивает шахматистов с юного возраста, используя для этого массовое наставничество. Это, без сомнения, помогает объяснить тот факт, что в России так много гроссмейстеров. Вспомним о результатах исследования: важнейшая цель тренера — структурирование процесса обучения питомцев. Когда они начинают карьеру в очень юном возрасте (например, гимнасты) или когда деятельность осуществляется в условиях командной среды (например, футбол или регби), наставники необходимы для структурирования тренировок. Если люди начинают обучение в более позднем возрасте, а дело, которым они занимаются, носит весьма индивидуальный характер (например, покер или трейдинг), значительная часть обучения может быть структурирована самостоятельно. Так, занятия классической музыкой повсеместно осуществляются на основе непрерывного наставничества, а более индивидуальное музыкальное образование (джазовое, например), как правило, приобретает самостоятельность.

Самонаставничество уместно тогда, когда ученики имеют много возможностей для практики и обратной связи и сами структурируют свое обучение.

РЕСУРСЫ НАСТАВНИЧЕСТВА ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТИ

В главе 1 я упомянул некоторые ресурсы Интернета, обеспечивающие неформальное наставничество со стороны коллег на форумах и семинарах и более формальное преподавание в онлайн-операционных залах. Хотя в самой ранней фазе развития достаточно и первого, для накопления компетентности необходимо, чтобы трейдеры обучались в более реалистичных условиях. Для этой цели идеально подходят электронные операционные залы. Они позволяют наставникам демонстрировать навыки, и трейдеры могут наблюдать, как эти навыки используются в настоящих торговых ситуациях. Как говорилось ранее, один из самых старых таких залов принадлежит Линде Рашке. Трейдеры видят, как она и ее ученики анализируют и торгуют, используя краткосрочные технические методы. Клуб Woodie's CCI Club моделирует подход к технической торговле на основе индикаторов, он работает в режиме реального времени и бесплатен. Служба Джона Картера объявляет о краткосрочных сделках в режиме онлайн, позволяя ученикам видеть, как трейдеры используют на разных рынках множество основанных на закономерностях предпосылок. Некоторые опытные учителя, такие как Дон Миллер, предлагают через сайт Trading Markets специализированные учебные видеокурсы, а также обучение, основанное на личном общении. На сайте Minyanville помещена интересная программа Миньянвилльского университета, помогающая моделировать мышление мастеров торговли. С помощью простого поиска в Интернете можно найти много других наставников, проводящих обучение в режиме онлайн. Некоторые из них работают в контакте с фирмами, поставляющими программное обеспечение для торговли. Всегда необходимо проводить тщательную проверку, чтобы убедиться, что учителя дают то, что обещают, и что они предлагают наставничество в той области торговли, которой вы хотите заниматься.

Ценность электронных операционных залов заключается не просто в том, что они позволяют получать торговые идеи от гуру. Вы учитесь у наставника его специфическому стилю торговли. В своем исследовании

Блум пришел к выводу, что во время средней фазы развития мастерства ученики стараются подражать учителям и только позже они аккумулируют знания от нескольких учителей и создают свой собственный стиль. Когда вы накапливаете компетентность, вам нужны наставники, показывающие вам шаг за шагом, что они делают, и объясняющие причины своих действий. Кроме того, у вас должна быть возможность применять знания и навыки самостоятельно. Я полагаю, что группа Кена Вуда Woodie's CCI Club очень хорошо подходит для этой цели. Вуди в шутку говорит, что «им не нужны никакие цены», и поощряет своих трейдеров торговать просто на основе признанных моделей индекса товарного канала (CCI). Это заставляет трейдеров день за днем наблюдать за формированием моделей и учит быстро и безошибочно находить их. Электронный операционный зал позволяет наблюдать эти модели в различных рыночных условиях и сравнивать свои торговые идеи с идеями наставников.

Существует также совсем иной подход к развитию торговых навыков — через формальное образование. В высших учебных заведениях все более усиливается тенденция к включению торговли финансовыми инструментами в учебные планы, что позволяет студентам изучать трейдинг в очень реалистичных условиях. Программы активного преподавания торговли в моделируемой среде используются, например, в Кентском университете в Огайо, Массачусетском технологическом институте, Университете Северного Колорадо и Иллинойском технологическом институте. Большое преимущество этих программ состоит в том, что они включают развитие рыночных навыков, связанных со специализированными областями торговли, в том числе программированием и количественным анализом. Эту информацию, крайне важную для системного трейдинга и торговли с использованием сложных инструментов и стратегий, невозможно просто получить из Интернета. Я думаю, что такие программы становятся все более и более важны даже для фирм, которые специализируются на краткосрочной интрадейной торговле. Другое большое преимущество изучения торговли в рамках высшего образования состоит в том, что программы структурируют для вас учебный план. Это неоспоримо, потому что вы можете не знать, какие навыки необходимы для успеха в тех или иных торговых нишах.

Есть также возможности для наставничества при продолжении образования. Превосходное учебное заведение Globex Learning Center (GLC) расположено в здании Чикагской товарной биржи и обслуживает трейдеров, которые учатся и/или работают в фирмах, являющихся членами этой биржи. Преподаватели осуществляют наблюдение и руководство, помогая учащимся освоить все аспекты моделирования. Например, в отделе образования биржи можно пройти курс электронной торговли и затем попробовать различные стратегии в GLC, используя новейшее

программное обеспечение, обычно используемое профессиональными трейдерами. Чикагская торговая биржа и Чикагская товарная биржа проводят семинары, в том числе в режиме онлайн, под руководством отраслевых лидеров; многие семинары заархивированы на их сайтах и доступны бесплатно. По моему мнению, одними из самых ценных программ являются те, которые позволяют вам наблюдать, как опытные трейдеры торгуют в режиме реального времени и объясняют, что они делают и почему. Сайт Джона Конолли Teach Me Futures хранит архивы многих таких программ и предлагает свободный доступ к торговому тренажеру через CQG. Это позволяет трейдерам тестировать стратегии, которые они изучают на семинарах в Интернете.

Лучшими для вас ресурсами наставничества обладают люди, торгующие на тех же рынках, что и вы, и используют стили, подобные вашему.

Хотя ни один из рассмотренных вариантов обучения не предусматривает всеобъемлющего пакета наставнических услуг, все они развивают компетентность путем демонстрации навыков, отработки их на тренажерах, возможности ставить цели и получать обратную связь от инструкторов. Мы знаем, что наставничество эффективно, если вы поглощены обучением и постоянно стремитесь решать новые задачи. Если наставничество уравнивает задачи и умения, то обучение не будет ни скучным, ни создающим неверие в собственные силы. Напротив, оно будет давать вам непрерывное ощущение профессионального роста и мастерства. Даже если вы решите пойти по пути самонаставничества, вам не следует действовать в вакууме. Огромное количество разнообразных электронных и физических ресурсов способно ускорить обучение и облегчить структурирование вашего учебного плана.

САМЫЙ ВАЖНЫЙ РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНТНОСТИ: МОДЕЛИРОВАНИЕ

Если ваше развитие как трейдера в основном будет проходить без участия наставника (я подозреваю, что такой путь выберет большинство читателей), вашим самым главным ресурсом для развития мастерства будет доступ к реалистичному, управляемому вами моделированию. Вернемся к исследованию, опубликованному Нилом Чарнессом и его коллегами. Успех шахматиста в наибольшей степени зависит от двух факторов — от количества принадлежащих ему книг и времени, потраченного

на индивидуальную практику. Это говорит о том, что ключами к успеху являются знания и их применение. В других областях, как пишет Блум, знания приобретаются непосредственно от тренеров и наставников. Будучи использованными на практике, эти знания перерастают в компетентность. Вот почему любая программа обучения элиты, которую мне удалось найти, будь то в спорте, шахматах, здравоохранении или вооруженных силах, делает упор на постоянное наращивание навыков с помощью структурированной программы тренировок.

Исследования и опыт подтверждают, что самой важной инвестицией, которую вы можете сделать в развитие своей торговли, является приобретение программного обеспечения, которое позволит выстроить план обучения и отрабатывать навыки, являющиеся главными в вашей торговой нише. Чтобы исследовать ниши, вполне достаточно обычной учебной торговли с использованием стандартного приложения, но для развития компетентности этого недостаточно. Программа должна давать возможность полного контроля над моделированием, чтобы вы получали быструю обратную связь и легко корректировали трудность упражнений, добиваясь их соответствия уровню ваших навыков. В идеале платформа моделирования позволяет отрабатывать отдельные навыки и модули навыков на основе исторических рыночных данных, прежде чем вы займетесь моделированием торговли на реальных рынках. Это позволит вам получать максимальный эффект, спокойно анализируя моделируемые ситуации, подобно тому как шахматист разбирает прошлые партии. Как в теннисе, борьбе или боксе, вам следует сначала освоить основные навыки, а затем отрабатывать их во все более и более реалистичных условиях моделируемой торговли.

Простой пример из моего собственного обучения проиллюстрирует использование моделирования для развития компетентности в торговле. Ранее я упоминал, что долго отслеживал NYSE TICK как показатель силы покупателей и продавцов на рынке. TICK показывает разность между числом акций NYSE, торгуемых по предлагаемым ценам, и числом акций, торгуемых по запрашиваемым ценам. Если акции торгуются по предложению, это означает, что покупатели настроены особенно агрессивно. Торговля по спросу происходит, когда продавцы спешат уйти с рынка и с этой целью соглашаются на более низкую цену. В этом смысле TICK является очень краткосрочным индикатором настроения рынка.

Я нашел, что у TICK есть проблема: он является относительно медленным для краткосрочного трейдера. Многие акции NYSE торгуются нечасто; следовательно, в течение долгих периодов они могут не влиять на TICK. Другая проблема состоит в том, что TICK отражает состояние всего рынка NYSE, а не только акций индекса, которым торгует трейдер. TICK может зашкаливать из-за сильной покупки или продажи ак-

ций компаний с малой капитализацией, вводя в заблуждение торговца фьючерсами S&P.

Чтобы решить эту проблему, я стал использовать версию TICK, включающую только восходящие и нисходящие тики 500 акций индекса S&P. Этот индикатор Tick16, созданный Tickquest, Inc., и встроенный в их программу NeoTicker быстрее традиционного TICK и лучше отражает движение контракта ES. Однако, поскольку он реагирует не так, как TICK, и имеет другой диапазон максимумов и минимумов, требуется небольшая подстройка. С этим прекрасно справляется NeoTicker. Я создаю график, отражающий цену и объем ES, а в окне под ним располагаю Tick16. На соседнем экране программа Market Delta графически показывает пропорции объемов ES, проданных по ценам предложения и спроса. Это дает возможность постоянно видеть соотношение длинных и коротких позиций.

В начале процесса обучения моя цель состояла в том, чтобы идентифицировать моменты, когда потихоньку сходила на нет ярко выраженная продажа или покупка. Я рассуждал примерно так: на рынке ES доминируют трейдеры, привлекающие гораздо больше заемных средств, чем могут выдержать их счета в течение длительного времени. (Чтобы сделать такой вывод, требуется хорошее знание конкретного рынка и его особенностей.) Когда я вижу на Market Delta, что рынок забит трейдерами, торгующими в одну сторону (или у них длинные позиции и они уже не могут толкать рынок вверх, или у них короткие позиции, а рынок больше не идет вниз), я переключаюсь на Tick16, чтобы узнать, нет ли у базовых акций такой же потери определенности. Если это так, появляется идея сделки против тренда, которая может использовать движение цены, вызванное вынужденным выходом трейдеров из своих позиций. Я начал работать на тренажере, воспроизводя прошлые рыночные данные и определяя места, где, как мне казалось, истощалась покупка или продажа. Когда я ошибался, то возвращался назад, чтобы разобраться, что произошло, и выяснить причину ошибки. Позднее я стал работать на тренажере, используя реальные рыночные данные одновременно с Market Delta и определяя моменты истощения покупок или продаж в точках перенапряжения. И только научившись делать это хорошо, я начал совершать на тренажере учебные сделки, используя этот навык.

Вы можете торговать на других рынках, используя другие стили, но основной процесс структурирования обучения будет очень похож на тот, что я только что описал. Вы начинаете со способности (в моем случае — способности анализировать TICK как маркер рынка) и знания рынка. Затем добавляете информационное преимущество (в моем случае — использование Tick16 и Market Delta) для обоснования решений и распоз-

навания закономерностей. Освоив это, вы используете моделирование как средство отработки навыков до тех пор, пока они не станут автоматическими. *Идея состоит в том, чтобы провести на тренажере столько времени, сколько потребуется для того, чтобы навыки стали вашей второй натурой к тому времени, когда вы начнете реальную торговлю.* Если эта цель достигнута, значит, вы прошли боевую закалку.

Первоначальной целью моделирования является последовательность, а не доходность.

Вначале вы можете получать обратную связь о результативности от самого рынка, наблюдая, насколько удачно определяете места, где он разворачивается. Позже, когда вы займетесь моделируемой торговлей, программа обеспечит детализированную обратную связь, т. е. будет сохранять сведения о прибыльности ваших сделок, времени удержания позиций и т. д. Я нашел, что наиболее эффективную интеграцию моделирования и обратной связи обеспечивает программа. Во время написания этих строк компания-производитель предлагает учебную (т. е. предназначенную для моделирования) версию своей торговой платформы бесплатно. Основатель компании Раймонд Ду недавно сказал мне, что таким образом его фирма старается продлить карьеру трейдеров. Он понял, что очень многие трейдеры не могут доучиться, потому что теряют свой капитал прежде, чем успевают развить достаточную компетентность. Идея создания учебной версии состояла в том, чтобы предоставить торговый тренажер, позволяющий отрабатывать навыки во время работы рынка и после его закрытия, ускоряя тем самым развитие трейдеров.

Есть еще одна компания, сделавшая моделирование бесплатным для широкой публики. Это CQG, Inc., которая предоставляет услуги через веб-сайт Teach Me Futures. Моделирование допускает учебную торговлю на рынках в реальном времени, но есть также и тренировочный режим, позволяющий трейдерам изучать рыночный день бар за баром, чтобы легче находить закономерности. С помощью тренажера системные трейдеры могут тестировать различные системы торговли в режиме реального времени. Одной из функций, которые я особенно люблю, является показ ордеров: на график выводятся точки входа и выхода, а также неисполненные ордера. Это позволяет быстро увидеть, по хорошим ли ценам вы входите и выходите и правильно ли размещены ваши ордера. На графиках можно печатать примечания, создавая визуальный журнал для анализа рынка в конце дня. Такие инструменты помогают обеспечивать обратную связь, необходимую для интенсивного обучения.

КАКИЕ ТОРГОВЫЕ НАВЫКИ СЛЕДУЕТ ОТРАБАТЫВАТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНТНОСТИ?

Каталогизировать все навыки, необходимые для каждой торговой ниши, невозможно — торговля, как мы видели, похожа на медицину тем, что охватывает множество специальностей, любой из которых соответствуют уникальные массивы знаний и навыков. Однако существует несколько основных принципов, на которые я обращал особое внимание при развитии своей торговли, а теперь предлагаю на ваше рассмотрение (пример 4).

- *Гибкое организованное использование программного обеспечения для торговли.* По моей оценке, средний трейдер использует менее одной четверти функциональных возможностей программного обеспечения. Меня постоянно поражает, что трейдеры используют стандартные, «из коробки», настройки, а не настраивают программу в соответствии с потребностями своей торговли. Эта проблема не решается путем подключения к торговой станции множества дополнительных мониторов; мне редко доводилось встречать трейдеров, способных эффективно использовать большое количество мониторов в краткосрочной торговле. Главное — поместить как можно больше информации, имеющей ключевое значение для ваших торговых решений, прямо перед вами, используя как можно меньше экранов. Если информацию можно передавать звуком, это предпочтительнее, потому что позволяет сберечь визуальные ресурсы обработки информации для других данных. Каждый раз, когда вы переключаете свое внимание, вы немного снижаете его концентрацию. Это может показаться мелочью, но такие мелочи накапливаются. Ланс Армстронг, например, существенно улучшил свои результаты, научившись оставаться в седле велосипеда более длительное время. Каждый раз, когда он вставал, он испытывал немного большее сопротивление воздуха и накапливал усталость. Истощение ресурсов внимания оказывает похожее действие. Хорошее знание программного обеспечения позволяет вам быстро получать решающую информацию с минимумом усилий.

Пример 4. Отрабатываемые навыки и вспомогательные ресурсы

- Настройка программ для отслеживания различных рынков и индикаторов на разных тайм-фреймах; см. инструкции у своего поставщика.
- Фильтрация акций или других торговых инструментов для облегчения генерации торговых идей; обращайтесь к таким програм-

мам, как Trade Ideas (обучение через их веб-сайт), и пользовательским группам.

- Проведение исторических исследований закономерностей рынка («Мы сделали 20-дневный минимум на большом объеме. Что случилось в прошлом после такого же события?»); см. иллюстрации на моем веб-сайте Trader Feed.
 - Тестирование различных торговых идей; ресурсы — активные пользовательские группы и примеры в Trade Station и Wealth Lab.
 - Анализ спроса и предложения на рынке; стратегии отслеживания объема реализованы в Market Delta и различных версиях Market Profile; наставничество можно получить в пользовательских группах.
 - Отслеживание силы покупателей и продавцов в различных секторах рынка; см. индикаторы Tick и NeoBreadth на NeoTicker.
 - Размещение различных видов ордеров и пошаговое увеличение/уменьшение позиции; см. функции входа Ninja Trader, входящие в их программу моделирования, и инновационную функцию торговли с графика, разработанную CQG, что позволяет отслеживать рынки и выставлять заявки прямо на графике.
- *Чтение ленты.* Это явно более важно для краткосрочных трейдеров, но также полезно для позиционного торговца, старающегося максимизировать прибыль за счет хорошей цены. Нет никакого смысла терять тики на исполнении, если вы, проявив немного терпения, можете купить по цене биды или продать по цене офера. От традиционных программ для построения графиков, показывающих цены в барах и объем, толка немного. Вам потребуются приложения, позволяющие видеть, какой объем проходит по тем или иным ценам, чтобы вы могли отслеживать, принимается или отклоняется цена на каждом уровне. Долгосрочные трейдеры могут использовать для своих исследований Market Profile. Превосходным вариантом является программа WINdoTRADEr, которая позволяет трейдерам следить за объемом и динамикой цен на нескольких тайм-фреймах, показывать эту информацию на графике в режиме реального времени и воспроизводить данные прошлых дней. Краткосрочным трейдерам подойдет программа Market Delta, которая разбивает объем на суммы, проданные по бидам и оферам, позволяя видеть, кто более агрессивен на данных уровнях цен — покупатели или продавцы. Для скальперов важна информация о глубине рынка (depth-of-market, DOM), например в виде «лестничной витрины», впервые предложенной Trading

Technologies. Там отражаются изменения в объеме спроса и предложения, позволяющие отслеживать приток/отток потенциальных покупателей и продавцов на рынке. Первое время нужно посвятить простому чтению спроса и предложения по данной цене и в данное время, определяя, кто контролирует ситуацию — покупатель или продавец (или контроль разделен между ними поровну), и куда, по вашему мнению, пойдет цена на следующем тике — вверх или вниз.

- *Анализ исторических закономерностей.* Этот навык нужен скорее количественным²² и системным трейдерам, но я также нашел, что он является полезным для тех дискреционных трейдеров, которые ищут источник преимущества, дополняющий чтение ленты. Примеры исторических закономерностей торговли можно найти на моем исследовательском блоге TraderFeed и на веб-сайте Market History. Созданная Джейсоном Гепфертом в высшей степени творческая служба SentimenTrader также дает полезные модели для исторического анализа закономерностей. Идея его анализа заключается в том, что вы идентифицируете отличительные особенности существующего рынка, ищите периоды, когда то же самое происходило раньше, и обращаете внимание на поведение рынка в это время. Большие базы данных исторической информации о состоянии рынков можно приобрести у Tick Data, Pinnacle Data и поставщиков данных в реальном времени, например CQG и RealTick. Эти данные можно легко заключать в электронные таблицы, базы данных или преобразовывать для использования в аналитических программах. Многие из моих исследований заключаются в простой сортировке и фильтрации данных в Excel с целью создания выборки, на что требуется иногда всего несколько минут. Хотя людям, не привыкшим работать с таблицами, этот процесс может сначала показаться непонятным, выбор статистических данных становится почти автоматическим, как только вы освоите последовательность действий. Привычка самостоятельно выполнять простую сортировку данных при моделировании («Что случается на следующий день после повышения или снижения рынка?») и затем переход к более сложным исследованиям («Что происходит через три дня после трех последовательных падений рынка?») создает у аналитика чувство уверенности.

Вашей реакцией на приведенную выше информацию вполне могут быть слова: «Я не могу сделать все это самостоятельно!» Вы правы: боль-

²² Количественный трейдер — тот, кто принимает решения на основе статистической обработки финансовой информации.

шинство трейдеров, включая меня самого, нуждаются в помощи для приобретения навыков использования программного обеспечения, чтения ленты или идентификации исторических закономерностей рынка. А ведь это лишь несколько основных навыков. Есть много навыков, относящихся к определенным стилям трейдинга — торговле на спредах, анализу опционов, фундаментальному и эконометрическому анализу, и они не включены в список. Чтобы успешно начать, важно использовать все ресурсы, упомянутые здесь и в приложении к этой книге. Мой личный веб-сайт теперь включает раздел, получивший название «Результативность трейдеров», в котором объясняется процесс профессионального развития на поприще торговли. Там есть также страница «Развитие трейдера» с обновляемыми ссылками на полезные ресурсы обучения. Другие источники также могут оказать огромную помощь. Помощь служб поддержки фирм, разрабатывающих программное обеспечение, неоценима при изучении функциональных возможностей вашей торговой платформы. Поставщики высококачественных программ моделирования (сразу же на ум приходят NeoTicker и Ninja Trader) тоже имеют персонал, готовый помочь вам в настройке программ; много полезного можно узнать также в пользовательских группах.

Даже если вы сам себе наставник (может быть, особенно, если вы учите себя сам), нельзя действовать в одиночку. Важно осмотреться и найти трейдеров, способных помочь вам в обучении. Онлайн-овые операционные залы, семинары и курсы, пользовательские группы, форумы и доски объявлений — таких ресурсов немало. Правильно подобранные книги по торговле, объясняющие и иллюстрирующие определенные методы трейдинга, также весьма ценны. (На ум приходят работы Джима Долтона о профиле рынка, книга Томаса Булковски о моделях графиков и описания моделей торговли, данные Линдой Рашке, Джеймсом Алтучером и Ларри Коннорсом). Наконец, пользуйтесь источниками, приведенными в приложении. Они помогут вам научиться идентифицировать и отслеживать модели рынка. Лучше всего начать с приобретения платформы исполнения ордеров, соответствующей вашему стилю торговли, с функцией детального моделирования. Хорошо, если у этой платформы есть активная пользовательская группа, занятая поисками ответов на те же вопросы, что актуальны для вас. Одно лишь это даст вам много возможностей для самонаставничества.

Общайтесь, общайтесь и еще раз общайтесь, если вы сам себе наставник: многие люди и ресурсы могут осветить ваш путь к результативности.

С ЧЕГО НАЧАТЬ: ЛУЧШИЙ СОВЕТ, ПОЛУЧЕННЫЙ ДОКТОРОМ БРЕТТОМ

Распознавание моделей является фундаментальным навыком торговли. Это верно вне зависимости от того, являетесь вы краткосрочным или долгосрочным трейдером, придерживаетесь дискреционного или механического стиля, торгуете соей или облигациями. Вы пытаетесь предвосхитить будущее движение рынка и ищете модели (закономерности) спроса и предложения, которые позволят принимать решения. Позднее в этой книге мы разобьем торговлю на технику, тактику и стратегию и исследуем, как можно улучшить каждую из них. По мере развития компетентности, однако, вам не следует увлекаться слишком большим количеством моделей, ибо в результате вы можете не освоить ни одной.

Одним из лучших советов, полученных мною в бытность развивающимся трейдером, были слова, написанные Линдой Рашке много лет назад. Она предложила овладеть в совершенстве только одной моделью, прежде чем браться за другие. Я последовал этому совету и никогда не пожалел об этом. Линда полагает, что у каждого трейдера должен быть свой способ видения рынка, способ восприятия появляющихся моделей. Одним из таких способов является технический анализ; поиск исторических закономерностей, использование профиля рынка и фундаментальный анализ — другие способы. Видение рынков — основа для принятия решений и обратной связи. С течением времени вы захотите его изменить — оно, без сомнения, будет становиться более сложным по мере приобретения опыта, но всегда будет служить вам компасом, позволяющим ориентироваться на рынке.

Лучшее начало для развития вашей компетентности — ознакомление с представленными ресурсами и выбор того, который покажется вам самым понятным. Используйте его, чтобы найти для себя одну или две модели торговли, и затем посмотрите, как эти модели работали в прошлом (используя тренажер) и как они работают в режиме реального времени. Даже и не думайте о торговле по этим моделям; просто сосредоточьтесь на том, чтобы научиться находить их, когда они появляются. Например, если вашей моделью будет прорыв из диапазона консолидации, научитесь находить все такие консолидации и прорывы. Участвуйте в работе онлайн-операционных залов, которые могут выполнять для вас поиск моделей. И только после того, как вы набьете руку в идентификации моделей, можно будет попытаться искать момент для выхода на рынок и торговать прорывы. Проверка с использованием тренажера покажет вам, когда вы будете правы или неправы и, что самое важное, подскажет почему. Например, во время таких проверок вы можете обнаружить, что прорывы чаще всего происходят в направлении долгосрочного трен-

да — это будет ключевая информация, которая поможет искать модели в будущем.

Ваша первая цель — найти свое видение рынка и только один способ торговать на его основе. Не усложняйте себе жизнь. Научитесь хорошо проводить один вид сделок. Это даст вам основу для дальнейшего развития. Если ваша цель — мастерство, вам предстоит долгий путь. Сделайте его незабываемым путешествием.

От компетентности к мастерству

Развитие элитных трейдеров

Таким образом, выдающееся исполнение следует рассматривать как результат естественного эксперимента, во время которого некоторые люди прилагают максимальные усилия для достижения высочайшего уровня мастерства в рамках, установленных задачами, типичными для данной области деятельности.

Андерс Эрикссон. Дорога к совершенству

Что это за «естественный эксперимент», рождающий величие, мастерство и элитную результативность? Ведь эксперимент представляет собой процедуру, в течение которой мы контролируем ситуацию, вводим данные и наблюдаем последствия. Лучшие из лучших каким-то образом начинают с набора способностей и последовательности обучающих действий, а заканчивают на высочайших уровнях мастерства, оставаясь в памяти потомков. Перефразируя великого хоккеиста Вэйна Грецки, они не реагируют на положение шайбы — они учатся предвидеть его. Они не просто присоединяются к тренду или прорыву — они используют движение, пока другие лишь думают об этом. Чем можно объяснить результаты таких естественных экспериментов? Какие изменения происходят в людях, когда они переходят от компетентности к абсолютному мастерству? И самое важное, можем ли мы сами поставить такие эксперименты и взять под контроль развитие мастерства?

Эта глава о том, что прыжок от компетентности к мастерству — не просто подъем на новую ступеньку. Величие — это не более высокий уровень

компетентности или большее количество освоенных навыков. *Естественный эксперимент, приводящий к элитной результативности, трансформирует человека физически, когнитивно и эмоционально.* После долгих месяцев непрерывного рисования линий на цветном фоне Роберт Ирвин навсегда изменил свое восприятие окружающей среды. Ланс Армстронг, используя годы тренировок, чтобы повысить аэробную выносливость, улучшить технику езды на велосипеде, снизить сопротивление воздуха и сконцентрировать волю к победе, стал видеть приближающиеся очертания гор иначе. Как все мастера, он радикально и творчески изменил свое восприятие и опыт. Это изменение — результат естественного эксперимента Эрикссона, пример эволюции на уровне личности.

ЭВОЛЮЦИЯ МАСТЕРСТВА

Эволюция является основным естественным экспериментом. Представьте себе экологическое изменение, в результате которого резко падает температура воздуха и уменьшается количество осадков. Растения быстро погибают и, будучи не в состоянии воспроизводиться, оказываются под угрозой исчезновения. Животные, живущие за счет этих растений, также перестают существовать как виды. Столкнувшись с нехваткой пищи, погибают и холоднокровные хищники, не способные поддерживать температуру своего тела. Млекопитающие, однако, регулируют свою внутреннюю среду и подвергаются меньшей угрозе со стороны хищников. Их популяция увеличивается, особенно это относится к виду, способному охотиться. Со временем этот вид учится создавать инструменты и изменять окружающую среду в своих интересах; скорость его размножения нарастает. По мере того как этот успешный вид мигрирует в новые места с иной средой обитания, выживают и размножаются наиболее приспособленные индивидуумы, создавая новые популяции. В каждой фазе эволюционного процесса происходит естественный отбор в соответствии с требованиями экологических ограничений. В результате мир, в котором правили динозавры, превратился в мир, где царят люди.

Предположим, что мы чрезвычайно ускорим процесс, проводя естественные эксперименты с отдельными людьми. Допустим, новые неудобства в окружающей среде появляются ежедневно. Большинство людей не может приспособиться к этим изменяющимся условиям. Те, кто продолжают участвовать в эксперименте, получают преимущества — они развивают адаптационные навыки, повышающие их шансы уцелеть. В конце длительного процесса отбора остается относительно небольшое количество необычайно хорошо приспособленных людей: это лучшие из лучших, элита.

Развитие мастерства в немалой степени является эволюционным процессом. Многие дети начинают играть в детской бейсбольной лиге; гораздо меньше тех, кто продолжает серьезно относиться к спорту в школе и колледже. Звезды школьных и университетских чемпионатов продолжают играть в младших лигах, и лишь единицы из них попадают в высшую лигу. Недавно я разговаривал с руководителем известной брокерской фирмы. Он сказал, что среднее время между открытием и закрытием клиентом своего торгового счета у них составляет немногим более шести месяцев. И дело не в том, что клиенты недовольны услугами фирмы; их отзывы в основном положительные. Просто новым трейдерам требовалось лишь приблизительно полгода для того, чтобы продуть свои деньги. Они стали жертвами эволюции и выбыли из числа участников эксперимента.

От эволюции видов нашу ускоренную версию естественного отбора отличает то, что *мы можем управлять многими из факторов, влияющих на выживание*. Представьте себе, что у динозавров были бы программы подготовки, чтобы эти гиганты учились управлять своей внутренней средой, приспосабливаться к новой пище, мигрировать и т. д. У лучших учеников среди динозавров были бы шансы выжить в изменяющихся условиях. В мире людей есть области деятельности с экстремальными условиями — состязательные виды спорта, война, финансы. Чтобы добиться наилучшей адаптации к этим условиям, существуют программы подготовки.

Обучение с целью повышения результативности является эволюцией человека как личности. Изменения, происходящие в результате такого обучения, создают в некотором смысле новые виды, так же отличающиеся от своих предшественников, как люди от динозавров.

Обучение создает условия для развития человека; мастерство является результатом эволюции личности.

ОТ КОМПЕТЕНТНОСТИ К МАСТЕРСТВУ

Вспомните наше определение торговой компетентности: это способность стабильно покрывать торговые затраты. Мастерство означает нечто большее — способность зарабатывать. С учетом того, что большинство трейдеров обнуляет свои счета за считанные месяцы, получается, что и компетентность, и мастерство являются исключениями в эволюционном мире торговли. Если считать каждого трейдера уникальной

комбинацией торговых «генов», мы видим, что, как и в мире природы, лишь немногие хорошо приспособлены к окружающей среде. В этом отношении торговля не отличается от других сфер деятельности. На свете есть немало компетентных музыкантов и спортсменов, но лишь часть из них зарабатывает на жизнь, занимаясь любимым делом. На каждую рок-звезду или легенду NBA найдется немало компетентных специалистов, известных в узком кругу, и еще больше людей, которые давно отбросили мечты о концертных залах или спортивных аренах.

Из предыдущих глав мы узнали, что компетентность начинается с сочетания врожденных талантов и заинтересованности, способствующей развитию этих талантов. Правильное обучение и наставничество стимулируют ученика и создают у него ощущение компетентности, поддерживая состояние потока, высокую мотивацию, концентрацию внимания. В этом состоянии рост продолжается быстро: *простое развитие навыков превращается в эволюцию за счет непрерывного эффекта умножения.*

Компетентные специалисты продвигаются по пути к мастерству и в итоге происходит важное изменение учебного процесса, радикально меняющее направленность воздействия. Вспомним, что по мере освоения учениками навыков моделирование становится все более и более реалистичным и сложным. У спортсменов простые тренировки уступают место внутрикомандным играм, а затем предсезонным соревнованиям. Актеры и актрисы сначала читают сценарий, затем репетируют отдельные сцены, потом приходит время генеральной репетиции. Как мы видим, моделирование является эффективным инструментом создания компетентности путем воспроизведения реальности.

Когда дело доходит до формирования мастерства, моделирование принимает совсем другую форму. *Чтобы способствовать развитию мастерства, моделирование становится для ученика более сложным, чем реальность, которую оно должно воспроизводить.* Это чрезвычайно важно. Если вы хотите, чтобы борцы были хорошо подготовлены для еженедельных матчей, длящихся три раунда, вам нужно заставить их бороться каждый день в течение многих раундов. Если вы хотите, чтобы войска спецназа могли выжить и успешно действовать на вражеской территории, вы будете месяцами тренировать их, используя программы подготовки в труднейших условиях. Чтобы дать боевую закалку будущим мастерам, заставьте их пережить больше тяжелых ситуаций, чем они смогут увидеть в реальном мире. Многие из учеников сдадутся (доля отсева участников подготовки спецназа превышает две трети), но оставшиеся будут наиболее пригодными с точки зрения эволюции. *Дело в том, что экстремальные тренировки создают наилучшую адаптацию, ускоряя развитие мастерства.* Ричард Маковиц из спецназа ВМС США сказал: «Чем больше люди потеют на тренировках, тем меньше они теряют крови в бою».

Чтобы помочь развитию сына, отец Тайгера Вудса Эрл прибег к тактике, которая казалась почти жестокой. Он преднамеренно создавал шум и отвлекал Тайгера, когда тот готовился отбить мяч, заставляя расстроенного мальчишку вырабатывать исключительную концентрацию. Только сильные узы, связывающие родителя с ребенком, наставника с учеником, могут гарантировать, что такие испытания не будут иметь неприятных последствий и не отравят процесс обучения. Инструкторы спецназа ВМС США постоянно искушают новобранцев отказаться от тренировок и ограничений в пище, сне и комфорте ради горячей еды и мягкой постели. Некоторые солдаты, не способные вытерпеть неудобства программы подготовки, сдаются и уходят. Те, кто оканчивают курс, приобретают уверенность в том, что смогут выстоять перед любым испытанием, потому что справились с самыми трудными задачами.

Выполнение чрезвычайно сложных задач создает чрезвычайно сильную уверенность в себе.

Чтобы подготовиться к экстраординарным достижениям, будущие мастера предъявляют к себе экстраординарные требования. Вспомните совет Бобби Фишера своему биографу относительно уроков игры в шахматы: проиграть все партии из книги, а затем сделать это еще раз. Велосипедист, который хочет уверенно справиться с подъемом в гору, не может ограничивать тренировки равниной или небольшими холмами. Только самые крутые горы подготовят его к рельефу реальной трассы. Это заставляет велосипедиста развить мускулы и оптимизировать кислородный обмен, что невозможно при иных условиях. Актриса, от которой требуют убедительно исполнить пантомиму без поддержки, разовьет такую выразительность, которая никогда не могла бы появиться при игре в нормальных условиях. Культуристы всегда работают с весом чуть больше того, при котором они могут выдержать многократные подходы. Нужно изнурять мускулы, а не просто упражнять их, чтобы заставить их расти.

В ОФИСЕ МАСТЕРА ТРЕЙДИНГА

В торговой фирме Kingstree Trading, LLC я счастлив вдвойне: у меня есть доступ к настоящим мастерам трейдинга, которые год за годом зарабатывают себе на жизнь ежедневной торговлей, и я работаю в среде, поддерживающей развитие мастерства. В самый первый день, когда я пришел в фирму, чтобы выступить перед трейдерами, ее владелец и основатель Чак Макэлвин сказал мне, что миссия фирмы состоит в том, чтобы вы-

ращивать отличных трейдеров. По этой причине Kingstree тратит на развитие трейдеров гораздо больше времени и денег, чем средняя торговая фирма. Во многих случаях инвестиции не окупаются, но, когда это происходит, вознаграждение оказывается существенным. С самого начала Чак понимал, что нельзя вырастить очень успешных торговцев, держа их на коротком поводке. Будучи бывшим трейдером, он знал, что мы учимся торговать, погружаясь в рынки. Учиться торговать большим количеством лотов можно, только увеличивая это количество.

Прежде чем ввести вас в офис мастера трейдинга, позвольте объяснить, что означает мастерство в частной торговой фирме. Трейдеры торгуют активно, весь день то выходя на рынок, то уходя с него. Пятьдесят и больше сделок в день и тысячи завершенных контрактов — обычное дело. Представьте только, какая комиссия выплачивается по столь многим сделкам, даже с учетом льготных ставок, предлагаемых профессиональным фирмам. Вообразите сумму проскальзывания по 50 входам и выходам в день. Добавьте к этому накладные расходы в виде платы за удобное офисное помещение, выделенный компьютер и поддержку сети, прямую телефонную связь с биржами и новейшее программное обеспечение, и вы поймете, что одна только компетентность, т. е. покрытие всех расходов, требует огромного умения. А теперь на этом фоне представьте себе навыки трейдеров, которые делают шести- и семизначные суммы в год — каждый год. Находиться рядом с обладателем такого таланта — уже вдохновляет.

Резкий и откровенный, Марк Гринспун, возраст которого приближается к 30, двигается и разговаривает энергично. Торгуя, он суетится, ерзает на месте, а иногда раздражается ругательствами. Но его внимание почти постоянно сосредоточено на экране, а концентрация во время торговли физически ощутима и мало чем отличается от состояния хирурга, погруженного в операцию. Попросите случайного наблюдателя описать Марка, и вы можете услышать такие слова, как «наглый» и даже «гиперактивный». Мое представление о Марке совершенно иное. Я вижу его перед восемью экранами, пристально наблюдающего за каждым тиком и вопрошающего «Что ты об этом думаешь?» даже тогда, когда он готовит свою следующую сделку. Я помню, как он позвонил мне домой, чтобы поговорить о своих целях на новый год, — и это после того, как он сделал миллионы долларов в предыдущем году. Я называю Марка «преданным»: он целиком отдается тому, чем занимается: торговле, общественной жизни, отпуску, беседе. Найдется немного, что Марк делал бы не на взводе.

Этим утром он в минусе на десятки тысяч долларов. Он почти достиг точки выбывания — того уровня, на котором, по соглашению между ним и риск-менеджерами, он должен прекратить торговлю до конца утра. Уровень выбывания чем-то напоминает ситуацию, когда в бейсболе у вас не заладилась подача: в итоге тренер отправит вас на скамейку запасных. Настоящий

спортсмен никогда не уйдет сам, поэтому отзываться его приходится тренеру. Такую же роль играют риск-менеджеры. Они выводят трейдеров с поля.

Для многих трейдеров необходимость прекратить торговлю переносится тяжелее, чем убытки. Возможно, вам случалось видеть профессиональных боксеров, настолько избитых на ринге, что они были едва способны поднять перчатки, чтобы прикрыться от ударов. В этот момент обеспокоенный рефери останавливает бой. Что же делает побежденный боец? Он возражает рефери! Он не хочет прекращать бой. Он хочет иметь шанс победить. То же происходит со многими элитными трейдерами: трудно найти такого, который может хладнокровно прекратить свой бой на рынке. Трейдер, скорее всего, будет всячески упрашивать риск-менеджера, соглашаться делать ставки меньшего размера — он готов на все что угодно, лишь бы продолжать бой.

Марк находится всего в одной сделке от «появления тренера на поле». Я захожу к нему в офис, чтобы посмотреть, сможет ли он спасти ее. Марк, понятное дело, расстроен.

— Что это с рынком сегодня? — говорит он, как только я вхожу. — Ты когда-либо видел такое? — Он не ждет от меня ответа. — На каждом уровне торгуются тысячи, но он не движется. — Он делает секундную паузу, не отрывая внимательных глаз от экрана. — Не могу поверить, что я торгую так ужасно. — Еще одна пауза. — Я знаю, что если проявлю терпение, то смогу все отыграть.

— В этом вся суть, — отвечаю я. — Кусочек за кусочком. Не пытайся вернуть все сразу.

Марк знает, что я просто повторяю то, что он написал в начале года. Он — пунктирный трейдер; деньги он делает, проводя одну хорошую сделку за другой, а не высиживая сделку в течение многих часов подряд.

Я возвращаюсь к себе в офис, откуда на своем экране могу наблюдать за Марком и другими. Программное обеспечение для управления риском позволяет мне всегда видеть позиции и ордера, с которыми работают трейдеры. В моем распоряжении есть также сведения о прибылях и убытках трейдеров в режиме реального времени, обновляемые тик за тиком, и показывающие, идет ли движение в их пользу или против них. В любой момент я знаю, хорошо или плохо торгуют трейдеры, придерживаются ли они своего обычного стиля или «сходят с дорожки». Моя задача заключается в том, чтобы идентифицировать проблемы и помочь трейдерам прежде, чем убытки достигнут точки выбывания.

Рынок действительно торговался в узком диапазоне, как заметил Марк. Каждый раз, поднявшись до максимума на хорошем объеме, он быстро разворачивался. Точно так же на минимумах рынок внезапно находил покупателей. Многие трейдеры фирмы терпели убытки, покупая максимумы и продавая минимумы в расчете на прорыв, который казался

неизбежным с любой точки зрения. Многие из них замерли в ожидании движения, рассчитывая присоединиться к нему позже. Они знают, что еще один-два двойных убытка выведут их из игры до конца дня.

Рынок торгуется около максимумов, и, конечно же, продавцы начинают выбирать биды. На сей раз, однако, рынок разворачивается еще раз и подскакивает на несколько тиков. И стоит там.

И стоит.

Я все время перемещаю пристальный взгляд с экранов трейдеров на экран, показывающий состояние рынка. Наблюдая за поведением трейдеров, я сосредоточен не менее, чем Марк.

Рынок торгуется по оферам. Марк не ждет; он покупает 600 контрактов. На рынок поступает еще несколько ордеров, увеличивая предложение. Затем пауза — и еще больший объем оферов. Внезапно наступает переломный момент: покупатели толпой выходят на рынок, поднимая контракт ES к новым максимумам дня. Некоторые трейдеры спешат взять прибыль, и фьючерс отходит на несколько тиков, но Марк остается на рынке. К тому времени, когда все закончено, он делает два полных пункта на лоте в 600 контрактов. Это \$60 000 — более чем достаточно, чтобы окрасить его день в зеленый цвет. Он использует еще два восходящих толчка и к концу дня увеличивает свой счет на шестизначную сумму.

В конце дня я поздравляю Марка с благоприятным исходом.

— Я должен был заработать больше, — звучит характерный для него ответ. — Меня бесит, что я набрал столько убытков. Я зарываюсь в них каждое утро, и это убивает меня.

Послушать Марка, так кажется, что он только что потерял большую сумму денег.

Но таков уж Марк. Следующий день он начнет, пытаясь понять, как не потерять снова деньги утром. Память о близости уровня выбывания будет сильнее, чем память о выигрыше, — и это даст мотивацию на целый день.

Я ведь говорил о нем: преданный.

ПОИСКИ ИСТОЧНИКА ТОРГОВОГО МАСТЕРСТВА

С чего мы начнем поиск источника мастерства Марка? Может быть, дело в его способности анализировать рынок настолько хорошо, что он почти не волнуется, открывая хорошую сделку? Или все объясняется привычкой рисковать крупными суммами и удерживать позицию? А может, дело в спортивном духе, который заставляет его поднимать планку каждый раз, когда он одерживает победу? Все это способствует высоким результатам Марка, и все же причина его выигрыша тем утром была иной.

То, что я увидел, было просто, но от этого не менее замечательно. Сделка Марка, помещенная на краю диапазона, в то время как сам он находился на уровне выбывания, *была автоматической*. Я видел, как прежде он проводил такие же сделки множество раз. Он видел поведение рынка, важный уровень цен и торговый диапазон. Опыт сотен дней наблюдения за рынком сделал сценарий знакомым для него. Он называет это чувством рынка. Многие трейдеры знают об акциях S&P больше, чем Марк; многие его коллеги могут нарезать круги вокруг Марка, болтая о техническом или фундаментальном анализе и макроэкономике. Огромное большинство из них, однако, не зарабатывает за год столько, сколько Марк сделал в тот единственный день. Они знают многое о рынках, а Марк *знает рынки*. Его знание закономерностей торговли таково, что он может безупречно разместить сделку, даже когда расстроен и может быть вот-вот удален с поля. Только очень глубокие знания помогли ему открыть позицию и удерживать ее.

Марк внимательно следил за рынком в течение многих лет, но не проходил никакого формального обучения. Его друг и коллега, успешный трейдер Пабло Мельгарехо, привел его в Kingstree и был его наставником на первых порах. Но Пабло не из тех, кто говорит людям, как торговать. Он давал Марку советы и оказывал поддержку, как и другим трейдерам, но обучение Марка большей частью прошло перед экраном. Когда я впервые вступил на борт Kingstree и начал программу обучения, я с ужасом узнал, что Пабло поощрял стажеров торговать на тренажере сотни раз в день. Я был убежден, что это было заблуждением. Теперь, став немного старше и опытнее, я вижу мудрость совета Пабло. Чтобы приобрести автоматизм в торговле, вам следует торговать так часто, чтобы она *стала автоматической*. Хождение по краю водоема еще никого не научило плавать. Марк последовал примеру Пабло и, погружаясь в рынок, торговал на тренажере так часто, что выработал «мышечную память» снайпера. Даже в самый напряженный момент, когда он находился на грани выбывания, она не подвела.

На мой взгляд, мастерство является не просто успешной деятельностью, а *способностью успешно действовать в течение длительного времени и в тяжелых условиях*. Мы помним Бэйба Рут²³ как спортсмена, чья карьера была полна хоум-ранов. Многим удастся совершить невероятное достижение один раз в жизни, но сколько Моцартов, Шекспиров или Эйнштейнов смогли всю жизнь демонстрировать высочайший уровень мастерства? Дин Кит Симонтон верно пишет в своей книге «Величие»: лучших из лучших отличает производительность. Нанеся достаточно «ударов по мячу», они уносят домой свою долю победы. Я сомневаюсь, что по соотношению выигранных и проигранных сделок Марк сильно

²³ Бэйби Рут — выдающийся бейсболист, был признан спортсменом века.

отличается от многих менее успешных трейдеров. Его успех является результатом знания, когда он прав, и автоматического открытия крупных сделок даже тогда, когда он проигрывает.

Мастерство — это навык, усвоенный до состояния привычки.

Но откуда берется автоматизм мастерства? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны возвратиться к главе 1, посвященной практике целенаправленного анализа и циклам обучения.

ПРАКТИКА ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО АНАЛИЗА: ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ МАСТЕРСТВА

Жанелль и Хиллман, обобщая исследования о результативности мастеров в спорте, называют практику «общим знаменателем». Эрикссон, изучавший три группы скрипачей различного уровня мастерства, определил, что все они тратили на музыку примерно одинаковое количество времени. Однако наиболее выдающиеся музыканты проводили большую часть этого времени, репетируя в уединении. Лучшие музыканты тратили на такую практику более 10 000 часов, середнячки — 7500 часов, слабые исполнители — 5000 часов. То же самое явление наблюдается среди актеров, шахматистов, спортсменов. Мастерство всегда сопровождается длительной практикой.

Ключ к пониманию идеи практики целенаправленного анализа заключается в том, что мастерство зависит и от качества, и от количества тренировок. Мы уже видели, что простого участия в той или иной деятельности недостаточно для того, чтобы достичь элитной результативности. Как видно из обобщения исследования Эрикссона (таблица 6), практика, ведущая к мастерству, сильно отличается от обычной деятельности.

Таблица 6. Практика целенаправленного анализа и обычная деятельность (по Эрикссону, 1996 г.)

	Практика целенаправленного анализа	Обычная деятельность
Задачи	Четкие	Неструктурированные
Уровень трудности	Подходящий ученику	Неконтролируемый
Цели	Определенные	Отсутствуют
Обратная связь	Немедленная, подробная	С задержкой, общая
Повторение	Усиленное	Избегается
Цели обучаемого	Самоусовершенствование	Удовольствие

Сравним двух развивающихся трейдеров, Криса и Пита, чтобы проиллюстрировать различие между практикой целенаправленного анализа и многократным исполнением. Крис следит за рынком в течение нескольких минут перед открытием и мысленно проводит сделки, стараясь подготовиться к реальной торговле. Он любит смотреть, прав он или не прав, и ему нравится использовать для практики данные рынка в режиме реального времени. Это делает обучение интересным и уместным. Если он делает ошибки, то в конце торгового дня записывает их в журнал, чтобы проанализировать следующим утром. Такое обучение не заставляет его терять торговое время.

Пит, в отличие от Криса, занимается практикой целенаправленного анализа на тренажере. Он работает над определенными навыками, указанными его наставником, такими как умение идентифицировать переломные моменты, когда родственной основной рынок начинает массово торговаться по оферам, в то время как его рынок продолжает торговаться по бидам. Обнаружив такие моменты, он должен научиться использовать в своих интересах изменение соотношения спроса и предложения. Пит периодически останавливает тренажер и возвращается к анализируемому периоду времени, если считает свой тайминг неверным. Он продолжает воспроизведение раз за разом, пока не поймет, что он мог пропустить при обнаружении изменения объема. Это упражнение продолжается некоторое время, прежде чем Пит переходит к новой тренировке.

Практика Криса нацелена на удовольствие и действие; Пит делает упор на тренировку навыков. Со временем Крис в результате приобретения опыта внесет намного меньше поправок в свою работу, чем Пит. Плановый характер практики Пита делает ее менее увлекательной, чем у Криса, но более эффективной.

Исследование Эрикссона убеждает в том, что необходимым элементом практики целенаправленного анализа является сосредоточенность ученика — еще один фактор, отличающий ее от обычного опыта. Это означает, что продолжительность эффективных тренировок должна быть ограничена, чтобы дать время для отдыха и восстановления концентрации внимания. Мастера часто отдыхают, что отражает интенсивность их тренировок. Кроме того, сохранить концентрацию помогают конкретные цели и немедленная обратная связь. Хорошие наставники — вспомним о поведении футбольных тренеров во время тренировок и драк за мяч — знают, как сохранить нацеленность игроков на выполнение задачи.

Жанелль и Хиллман отмечают, что соревновательная деятельность сама по себе может служить формой практики целенаправленного анализа. Дело в том, что многие виды спорта требуют достижения определенной цели, сопровождаются быстрой обратной связью и дают повторный опыт. Поэтому Жанелль и Хиллман, как и Эрикссон, считают, что

для практики целенаправленного анализа не всегда нужно формальное наставничество. Джазисты-самоучки играют в клубах каждую ночь, получая от слушателей обратную связь в отношении своих навыков импровизации и работая над этими навыками между выступлениями. Шахматный гроссмейстер может разыгрывать с партнерами тренировочные партии, записывать ходы, а затем анализировать их. Такая практика отличается от простой игры: это самостоятельно управляемое обучение.

Это возвращает нас к Марку Гринспуну, нашему мастеру трейдинга. Обратите внимание на мои наблюдения за Марком во время его торговли:

- Он очень сосредоточен и редко отводит взгляд от экранов.
- Он торгует активно, очень близко следуя за рынком.
- Он, как правило, делает в середине дня перерыв, чтобы восстановить силы.
- Он ведет журнал своей торговли, учитывает прибыли и убытки и пишет комментарии, включая цели на следующий день.
- Он тщательно следит за своими прибылями и убытками в течение дня и сосредоточивается на успехе каждой отдельной сделки.
- Он пробует новые приемы, основываясь на условиях рынка и результатах торговли.

Марк явно вовлечен в процесс практики целенаправленного анализа, хотя и не структурирует обучение с наставником. *Активная природа торговли сама по себе является инкубатором обучения, потому что настраивает Марка на отчетливые ожидания и цели, быструю и детальную обратную связь и все время меняющиеся задачи.*

Одним из условий интенсивного обучения, которое является также важнейшим для создания состояния потока, является сопоставимость целей деятельности и навыков ученика. Марк является высококвалифицированным трейдером, о чем свидетельствуют его результаты. Единственной возможностью повысить результативность для него будет постановка целей, совершенствующих его навыки. Это должны быть очень значительные цели, задачи настолько сложные, что их решение будет рождать чрезвычайную уверенность. Например, когда я впервые встретился с Марком, он торговал DAX утром и фьючерсами S&P E-mini (ES) после обеда. Когда он увидел, что закономерности торговли DAX меняются, а возможности, связанные с S&P, увеличиваются, он переключился на торговлю ES целый день. В тот год он сделал значительные деньги. Марк знал, что не сможет повысить свою результативность, если не займется новой задачей. Достижение мастерства означает, что мы требуем от самих себя результатов, превосходящих нашу компетентность, превосходящих то, чего мы можем добиться легко.

РАБОТА ВНЕ ЗОНЫ КОМФОРТА

У Эрикссона есть замечательное наблюдение о развитии навыков. Когда мы начинаем осваивать навык, этот процесс требует значительных усилий, внимания и работы мысли. Однако по мере накопления опыта навык становится естественным и автоматическим. Нам больше не требуется уделять все свое внимание вождению автомобиля при нормальных условиях: со временем это занятие становится удобным. Однако, как только оно становится удобным, оно перестает способствовать обучению. *Автоматизм — результат эффективного обучения, но он также враг обучения новому.* Поэтому мастерам приходится все время уходить от того, что стало автоматическим, покидать свои зоны комфорта. Этого можно достигнуть, только требуя от себя все больше и больше.

Эволюция происходит только тогда, когда мы нагружены так сильно, что должны предпринять новые усилия для адаптации. Мастер — это тот, кто непрерывно адаптируется к экстраординарным условиям.

Нигде это не прослеживается лучше, чем в подготовке элитных войск. Какой цели может служить участие кандидатов в школу рейнджеров в напряженных непрерывных тренировках боевых навыков и трудных упражнениях для развития лидерских качеств на самой различной местности — и все это в лучшем случае при одноразовом питании и нескольких часах сна в день? Это продолжается в течение 61 дня, причем за это время большинство стажеров теряет по 30 фунтов. В течение «адской недели» подготовки BUD/S (взрывников-подводников спецназа ВМС США), новобранцы 132 часа подряд занимаются интенсивным физическим трудом, преодолевая условия сырости, холода и песчаной пустыни. В течение пяти с половиной дней они сменяют одну напряженную деятельность на другую, бегая, плавая, перетаскивая тяжелые лодки, кувыркаясь в песке, прыгая в холодную воду, снова таская тяжелые лодки...

В итоге они приобретают способность делать все эти вещи во сне. Учитывая частое возникновение галлюцинаций у лишенных сна новобранцев, в некотором смысле они и делают все во сне, в чем и состоит главная цель. *Благодаря повторению даже крайне сложные задачи начинают выполняться автоматически.* Это гарантирует, что элитные подразделения будут эффективно функционировать и сохранять дисциплину во время нормальных условий на поле боя — голода, усталости

и неопределенности. Это также гарантирует, что такие трейдеры, как Марк Гринспун, могут автоматически проводить сделки, даже когда они находятся на грани вывода из игры.

В любой сфере деятельности элита продвигается от компетентности к мастерству, ставя перед собой задачи более трудные, чем те, с которыми они могут столкнуться в обычных условиях. Мы развиваемся, адаптируясь к условиям, которые лежат вне нашей зоны комфорта.

МАСТЕРСТВО И НЕЯВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Наблюдение за Марком и другими мастерами трейдинга показало мне, что мастерство является результатом неявного обучения при очень сложных условиях. Хотя работу всегда можно описать как ряд шагов (например, при стандартной боевой подготовке), работа мастера — всегда нечто большее, чем добросовестное и компетентное повторение таких шагов. Закаленный в битвах ветеран приобретает чувство, подсказывающее, когда наступать, а когда искать укрытие, когда лежать под огнем, а когда наблюдать за поведением противника. Так же и мастера-трейдеры развивают в себе чувство правильного поведения в ситуациях, когда неожиданно срабатывают их ордера. Они не просто следуют стандартным алгоритмам. Я спрашивал мастеров в Kingstree, откуда они знают, когда атаковать рынок, а когда разворачивать позиции, и они отвечали примерно так: «Их не смогли свалить, поэтому я решил покупать» или «Было точно так же, как на прошлой неделе, мы просто знали, что их погонят вниз, как только все встанут в лонг». Эти трейдеры видели так много рынков и рыночных сценариев, что развили в себе чувство предвидения — убеждение, что нечто может произойти, потому что происходило много раз прежде.

Исследование, опубликованное Акселем Клирмансом и Луи Хименесом, подтверждает эту идею. В их работе изучалось последовательное обучение: способность предвидеть следующий предмет ряда. Это имеет отношение к любому виду деятельности, такому как спорт или торговля, где ключевой является способность предвидеть. Исследователи пришли к выводу, что неявное обучение приводит к глубокому пониманию статистической структуры последовательности событий.

Теперь давайте разберем, что ученые узнали о мастерстве.

Хорошей иллюстрацией является исследование, проведенное Курреном, в котором определялось время последовательной реакции (*serial reaction time*, SRT): способность быстро реагировать на элементы ряда. Участникам эксперимента показывают на экране курсор, появляющийся в одном из нескольких мест. Они нажимают кнопку, соответствующую

месту, чтобы указать, где видит курсор. Исследователи измеряют время реакции испытуемых при двух условиях: когда есть закономерность, определяющая место появления курсора, и когда место появления курсора выбирается случайно. Закономерность непростая. Например, если есть четыре возможных места появления курсора (назовем их 1, 2, 3, 4), закономерность может быть 4-2-3-1-3-2-4-3-2-1. Эта модель повторяется много раз.

Исследования SRT привели к нескольким результатам. Во-первых, реакция улучшается, если место курсора изменяется закономерно. Это означает, что участники исследования учатся предвидеть, где появится курсор. Во-вторых, реакция при случайном появлении курсора не улучшается. Это говорит о том, что дело не только во времени, проведенном перед экраном. В-третьих, испытуемые не могут объяснить, в чем состоит закономерность. Их обучение действительно происходит неявно.

Куррен ссылается на большое исследование по нейровизуализации, в ходе которого было найдено различие между неявным и явным обучением. Оказывается, при этих процессах активируются разные участки мозга. При определении SRT у испытуемых задействовалась двигательная зона коры головного мозга — область, управляющая нашим телом. Это можно объяснить тесной связью между распознаванием закономерностей и быстрой реакцией.

Клиреманс и Хименес отмечают, что неявное обучение происходит во время зашумленных последовательностей (таких, где присутствуют случайные элементы), указывая, что испытуемые тем не менее могут находить закономерности. Это кажется очень похожим на работу краткосрочных трейдеров. Авторы заключают, что участники эксперимента приобретают чувствительность к закономерностям — интуиция подсказывает им, что по прошествии некоторого времени после появления курсора в определенной части экрана его появление в одних местах более вероятно, чем в других. По существу, испытуемые действуют как нейронные сети, используя новые данные, чтобы корректировать прогноз.

Обратите внимание на то, что неявное обучение происходит только после многих сеансов обучения. По существу, эксперимент по определению SRT является своего рода интенсивной тренировкой. После множества и множества сеансов испытуемые усваивают закономерности, которые не могут полностью описать, — точно так же, как трейдеры Kingstree. Но самое важное, это обучение не является разновидностью усвоения фактов и цифр, происходящего при обычном обучении. Это, скорее, моторное обучение — создание связи между восприятием и ответом. Возможно, именно поэтому столь многие очень успешные трейдеры не блещут книжными знаниями. Когда они говорят, что у них есть чувство рынка, они совершенно правы.

Мастерство заключается не в знании, а в связи между знанием и действием.

НЕЯВНОЕ И ЯВНОЕ ОБУЧЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ

Некоторые считают Тэда Уильямса величайшим хиттером в истории бейсбола. Его книга «Наука удара» (The Science of Hitting) является классическим описанием того, как действует мастер. Уильямс проводил долгие часы в закрытом помещении и на воздухе, совершенствуя замах. Он аккуратно расставлял ноги на 27 дюймов одна от другой и убеждался, что его бита была надлежащего веса. Тэд разделил зону удара на 77 областей — семь рядов и 11 колонок — и подсчитал средний уровень попадания в каждую область. Вооруженный таким пространственным пониманием, он научился очень тонко чувствовать, идет подача в зону удара или мимо. Возможно, еще удивительнее, чем его способность отбивать более 0,400 за сезон, тот факт, что в его карьере было только 709 страйк-аутов на 7706 выходов с битой, но он совершил пробежку более 2000 раз. Его формула успешного удара проста: «Бейте, только когда идет хорошая подача».

Заметьте, однако, что определить мысленно хорошую подачу невозможно, если учесть, что мяч обычно летит на бэттера со скоростью до 100 миль в час. Для того чтобы знать, какая подача хорошая, а какая плохая, требуется моторное предвидение, мало чем отличающееся от навыков, продемонстрированных в экспериментах с определением SRT. Такие хиттеры, как Уильямс, мгновенно воспринимают сигналы, от движения руки питчера до момента броска и характера вращения мяча, подсказывающие им, куда, вероятно, попадет мяч. Невозможно представить, чтобы такое мастерство развилось без тысяч сеансов обучения.

Если вы посмотрите видеозаписи ранних поединков Мухаммеда Али, на вас неизбежно произведет впечатление его контроль над телом и скорость движения ног. Он отводил корпус назад, когда ожидал, что противник нанесет удар. В результате многие удары поражали только воздух. Я замечал, как мастера трейдинга внезапно удаляют ордера из очереди в ответ на единственную сделку или появление большого ордера. И лишь секунду спустя становилось ясно, что они избегали исполнения по плохой цене. Намного ли это отличается от навыков Али?

Преимущество очень краткосрочного трейдера состоит в том, что каждый торговый день включает в себя сотни сеансов обучения. *Трейдер как будто находится в непрерывном эксперименте с SRT.* В таких условиях

неявное обучение происходит быстро. Это помогает объяснить явление, которое первоначально сбивало меня с толку. Очень успешным трейдером, с которыми я познакомился в Kingstree, было по большей части чуть больше 20 или 30 лет. Они торговали всего несколько лет, прежде чем достигли уровня, на котором смогли превосходно зарабатывать своим ремеслом. Вспомните главу 1, в которой мы познакомились с правилом 10 лет — проверенным результатом исследований различных видов деятельности. Обычно требуется 10 лет подготовки и практики целенаправленного анализа, чтобы достигнуть мастерства в любой сфере деятельности. К моему удивлению, ни у одного из очень успешных трейдеров, которых я наблюдал, не было 10 лет опыта.

Решение загадки, я думаю, состоит в том, что *для достижения мастерства требуется не количество лет, а количество и качество сеансов обучения*. Краткосрочный трейдер может проводить 100 и более сделок в день и наблюдать тысячи торговых закономерностей. Хирургу потребовались бы месяцы, чтобы пройти подобное количество сеансов. У хиттера оторвались бы руки, попытайся он отбивать такое же число подач каждый день. Для них путь к мастерству дольше, потому что обучение занимает значительно более длительный период.

Поэтому я сильно подозреваю, что обучение долгосрочных трейдеров и скальперов весьма отличается (см. таблицу 7). Трейдер, который торгует на основе данных конца дня, может наблюдать всего несколько сотен моделей в год, а скальперу на это требуется всего несколько дней. Более того, нельзя утверждать, что неявное обучение играет в долгосрочной и краткосрочной торговле одинаковую роль. Совет «планируй сделку и торгуй по плану» имеет смысл для позиционного трейдера, но не годится для скальпера. Никакого явного плана в скальпировании нет; оно опирается на моторное предвидение, которое мы видим в исследованиях SRT. Йоги Берра однажды ответил интервьюеру, спросившему, о чем тот думал, находясь на базе, что когда он работает битой, то ни о чем не думает — у него просто нет времени на это. Так же обстоят дела у очень краткосрочного трейдера.

Однако трейдер, работающий с большим тайм-фреймом, будет, скорее всего, использовать для своих входов и выходов явно воспринимаемые модели. Это могут быть фигуры графиков, формирующиеся за минуты или часы, или закономерности статистических исследований. Эти модели формируют основу для торговых планов и систем. Такие трейдеры работают, руководствуясь правилами, и большая часть их успеха зависит от следования этим правилам. Великий питчер Нолан Райан, например, тоже руководствовался правилами. Он изучал тенденции каждого хиттера, которому должен был подавать, и знал, какие подачи они предпочитали — быстрые или медленные, высокие или низкие, внутренние или внешние. Райан мысленно повторял эту информацию перед каждым

выходом на поле и использовал ее для выбора подач в конкретных ситуациях. Он пишет в своей книге «Библия питчера» (Pitcher's Bible), что Стив Сакс из Yankees любил высокую быструю подачу, поэтому Райан старался подавать Саксу низкие крученые мячи. Примерно так же трейдер рассчитывает вероятность совершения рынком прорыва и затем использует эту информацию, чтобы или присоединиться к движению на новых максимумах, или играть против тренда.

Таблица 7. Развитие мастерства у долгосрочных и краткосрочных трейдеров

	Краткосрочный трейдер	Долгосрочный трейдер
Мыслительный процесс	Неявный	Явный
Учебный процесс	Повторяющиеся сеансы	Рыночные исследования
Стиль торговли	Интуитивный, на основе чутья	Аналитический, по правилам
Источник торгового преимущества	Опыт	Знания
Продолжительность обучения	Ускоренная	Длительная

Когда результативность в значительной степени зависит от явного суждения и обучения — как в шахматах или медицине, — следует ожидать длительного периода обучения. Одно из преимуществ системной торговли состоит в том, что можно быстро тестировать модели, охватывая годы рыночных данных и приобретая тем самым опыт за короткий период. Можно также избавиться от обучения, необходимого для приобретения навыка исполнения, автоматизировав открытие и закрытие позиций. Долгосрочный дискреционный трейдер находится в ситуации, где без моделирования потребовались бы годы, чтобы испытать все разновидности бычьих, медвежьих и боковых рынков. Ценность моделирования для долгосрочного трейдера состоит в том, что оно позволяет пройти гораздо больше сеансов обучения, чем это было бы возможно при использовании реальной торговли.

В действительности мастерство, как правило, формируется на основе сочетания явного и неявного знания. Несмотря на свои правила, Райан признал, что нельзя заранее определить, как подавать, пока вы сидите на скамейке вне игры, дожидаясь выхода на поле. Важную роль играет то, как вы воспринимаете в тот день хиттеров и собственную подачу. Кроме того, хотя Райан использовал для выбора подачи явную информацию, техника его подачи была отточена в процессе тренировки и неявного обучения. В своей книге он объясняет, что пришел в высшую лигу с мощным быстрым броском, но плохим контролем. Интенсивная работа

над подачей и точностью позволила ему, когда он стал старше, замедлить быстрый бросок, но при этом сохранить его эффективность. Аналогичным образом мастерство хирурга является результатом явного знания об организме и глубинного, неявного умения владеть инструментами. Такой велосипедист, как Ланс Армстронг, начинает с явного плана гонки и хорошего знания маршрута, но полагается на неявное восприятие условий гонки, чтобы знать, когда уходить в отрыв.

Пожалуй, самым большим недостатком традиционного образования трейдеров является то, что оно сильно сдвинуто в сторону явного обучения. Семинары, статьи на веб-сайтах, книги и журналы являются источниками явного обучения по самой своей природе. Они дают знания о рынках и торговле, но не могут привить чувство рынка, которое мы наблюдаем у мастеров. *Тренировка до достижения уровня неявного обучения является недостающим компонентом развития большинства трейдеров.*

ЧТО ВЫДЕЛЯЕТ ЭКСПЕРТОВ: ВОСПРИЯТИЕ

В списке, приведенном ниже (пример 5), обобщены результаты исследований, посвященных развитию мастеров и тому, как они изменяются под влиянием практики целенаправленного анализа и неявного обучения. Мы видим, что интенсивное обучение изменяет человека — как в когнитивном, так и в бихевиористическом²⁴ плане. Это настоящая революция, происходящая на глазах. Мастера не так чувствуют, думают и действуют, как их менее выдающиеся коллеги. Когда трейдеры развивают в себе мастерство, они видят рынки совсем не так, как другие. Это очень важно.

Начнем с шахмат и классического исследования Чейза и Саймона. В их экспериментах участвовали две группы испытуемых: гроссмейстеры и новички. Каждой группе быстро показывали позиции фигур на шахматной доске, взятые из разных партий. Как легко можно было предвидеть, гроссмейстеры запоминали гораздо больше позиций, чем новички. Отсюда можно было бы заключить, что у мастеров лучше память на расположение фигур.

Однако Чейз и Саймон довольно остроумно ввели в эксперимент второе условие. Они быстро показывали каждой группе фигуры, расположенные на шахматной доске случайным образом. В этой ситуации ни одна из групп не добилась особенно хороших результатов. Более того, мастера не смогли обойти новичков.

²⁴ Бихевиоризм — направление в психологии, в котором предметом изучения является не сознание, а поведение.

Исследователи пришли к выводу, что память у мастеров не лучше, чем у новичков. *Скорее они обладают лучшей способностью обрабатывать связанную с их деятельностью информацию, чем неспециалисты.* Предположим, что часть доски занимает король после рокировки. Это подразумевает определенные структурные отношения между ладьей, королем и пешками. Эксперт обрабатывает это как отдельный блок, единицу информации. Новичок не группирует фигуры, а просто пытается вспомнить позицию каждой фигуры по отдельности. Способность обрабатывать информацию блоками, основанными на значимых критериях, позволяет гроссмейстеру вспомнить больше фигур, чем новичку, если на доске расположена реальная игровая позиция. А когда показывали доску с беспорядочно расставленными фигурами, никаких блоков информации *не было* и мастера не смогли продемонстрировать лучшие навыки запоминания.

Пример 5. Как эксперты изменяются во время своего развития

- *Изменение восприятия.* Эффективное деление информации на блоки.
- *Изменение мышления.* Гибкое ускоренное обновление знаний, прогрессивное мышление.
- *Изменение знаний.* Создание детализированных умственных карт.
- *Изменение поведения.* Быстрое принятие решений, быстрая реакция.

Обратите внимание, что деление информации на блоки, приводящее к эффективному восприятию и запоминанию, не является сознательным процессом. Мастер не видит отдельно короля, ладью и пешки, он видит короля в рокировке. Точно так же, когда клиент приезжает ко мне и жалуется на потерю сна, плохое настроение и ослабленное внимание, я не считаю, что это три отдельные проблемы, и не начинаю задавать вопросы по трем разным направлениям. Напротив, видя в этом потенциальные симптомы депрессии, я задаю вопросы, чтобы определить, есть ли другие причины появления тех же симптомов (токсикомания, горе и т. д.). Квотербек, отступающий назад, чтобы бросить мяч, не видит отдельных лайнбекеров, лайнменов и игроков в зачетной зоне. Он видит зонную защиту и щель в зоне, куда он может бросить мяч. «Зонная защита» и «депрессия» являются для квотербека и психотерапевта тем же, что и «король в рокировке» для шахматного гроссмейстера: связанными с их деятельностью блоками информации.

Мастера трейдинга также разделяют информацию на значимые группы, облегчая ее вспоминание и ускоряя свою реакцию на события рынка. Скажем, у нас на графике есть три бара подряд. Первый показывает снижение на большом объеме. Второй опускается немного ниже перво-

го на меньшем объеме, но закрывается с повышением. На третьем баре объем еще меньше, а его минимум находится выше минимумов двух предыдущих баров. Опытный трейдер не будет рассматривать эту конфигурацию как три отдельных бара. Он воспримет ее как нечто целое, блок информации, который можно назвать истощением продажи. Если минимумы баров соответствуют минимумам, достигнутым в тот же день ранее, эту конфигурацию можно охарактеризовать как «истощение продажи на уровне поддержки». Это отдельное значимое событие, что позволяет воспринимать его как потенциальную торговую идею. Если бы эти бары рассматривались по отдельности — и отдельно от более ранних баров того же дня, — они не имели бы никакого значения. Они не могли бы являться основанием для сделки.

В результате исследований выяснилось, что «оборудование» у мастеров не лучше — их зрение, память и рефлексy не обязательно выше среднего уровня. Однако мастера накопили такое большое количество неявных знаний, что могут обрабатывать информацию более эффективно, чем их коллеги. Пройдя обучение, они научились видеть мир по-новому.

Практика целенаправленного анализа и неявное обучение рождают новое, более эффективное восприятие, позволяя быстро принимать творческие решения.

ЧТО ВЫДЕЛЯЕТ ЭКСПЕРТОВ: МЫШЛЕНИЕ

Эксперты не только иначе видят мир, они также *думают* по-другому. Это естественное следствие их перцепционных отличий.

Патель и Грун в своем замечательном исследовании врачей нашли, что диагносты-эксперты и начинающие врачи продемонстрировали сходный объем знаний. Но оказалось, что способность ставить точные диагнозы зависела от мастерства, а не от памяти. При постановке диагнозов опытные врачи использовали подход, который Патель и Грун называют прогрессивным мышлением. Новички применяли обратное мышление. Взгляд на эти формы мышления проиллюстрирует, какое отношение они имеют к торговле.

Вообразите двух людей, собирающих головоломку. Первый человек смотрит на кусочки с прямыми краями и те, которые относятся к центру, и разделяет их. Затем он раскладывает кусочки по цветам, начинает находить связи между кусочками с прямыми краями одного цвета и время

от времени отходит, чтобы взглянуть на картину и попытаться понять ее. Вскоре он догадывается, что это какой-то пейзаж, и начинает собирать больше кусочков, исходя из своих представлений о деревьях, небе и горах. Это и есть процесс прогрессивного мышления: он идет от значимых групп информации к выводам о целом, которые, в свою очередь, ведут к дальнейшему группированию информации.

Второй человек использует совсем другой подход к головоломке. Он в самом начале предполагает, что картина изображает джунгли, и начинает искать кусочки, похожие на части животных, растений и людей, обитающих в джунглях. Вместо того чтобы группировать кусочки по значимым категориям (с прямым краем, с одинаковым цветом), он рассуждает в обратном направлении, считая, что коричневый цвет должен быть стволом дерева, а зеленый — листвой или травой. Когда он видит, что коричневого слишком много для деревьев, а голубого слишком много для неба в джунглях, ему приходится возвращаться к началу. Поэтому такой процесс неэффективен.

В качестве первых шагов дифференциального диагноза опытный врач собирает информацию о болях, тошноте, измеряет температуру. Отталкиваясь от собранных данных, он задает вопросы и собирает новую информацию, позволяющую исключить некоторые диагнозы и сформулировать рабочие гипотезы, направляющие сбор данных. После множества вопросов и тестов остается лишь один, заключительный, диагноз.

А вот студент-медик не сможет увидеть боль, тошноту и температуру как часть спектра диагностических возможностей, требующих все более и более уточняющих исследований. Он может просто прийти к заключению, что пациент болеет гриппом, и начать заниматься исключительно этим направлением. Двигаясь в своих рассуждениях от вывода, он зашоривает себя в поисках информации. Когда появляется информация, противоречащая диагнозу, ему приходится начинать все с начала — заново собирать информацию, чтобы попытаться сделать новое заключение.

Начинающие трейдеры используют обратное мышление: они ищут информацию, подтверждающую их мнение, а не выстраивают торговые идеи на основе анализа рынка. Мастера часто говорят, что «ждут, когда рынок сам к ним придет»; иными словами, правильные сделки, как и верные диагнозы, появляются в результате грамотного сбора данных. Однако это возможно только тогда, когда трейдеры, как и врачи, имеют своего рода дерево решений, которое определяет циклический процесс сбора информации и формулирования предварительных идей.

Патель и Грун опубликовали результаты исследования, очень похожие на результаты, полученные Чейзом и Саймоном. Когда симптомы, относящиеся к заболеванию, располагались в том порядке, как их обычно определяют, опытные врачи ставили точные диагнозы гораздо чаще,

чем новички. Однако когда симптомы располагались беспорядочно, обе группы демонстрировали одинаково плохие результаты. *Порядок сбора информации не влиял на диагнозы новичков, но был очень важен для экспертов.* Дело в том, что квалифицированные врачи собирают информацию в порядке, отражающем прогрессивный процесс мышления. Этот процесс облегчает переход от восприятия к действию, что позволяет опытным хирургам и врачам скорой помощи мгновенно принимать жизненно важные решения.

Действия мастеров основаны на эффективном восприятии и организованной информации.

Цайц представляет много данных, раскрывающих, как методы, с помощью которых эксперты обрабатывают информацию, помогают их мышлению, способствуя достижению превосходных результатов. Она называет MACR — умеренно абстрактные концептуальные представления — краеугольным камнем мастерства. Мы можем думать о MACR как о своего рода дорожной карте, которая — как дерево решений у врачей — организует восприятие экспертов. Гроссмейстер кодирует позиции фигур на языке шахматных стратегий; врач разделяет симптомы на группы в соответствии с системой диагностики. В то время когда я пишу эти строки, фондовые рынки Европы и Азии резко снижаются вслед за выходом слабой финансовой отчетности после закрытия Нью-Йорка и панической реакцией японских инвесторов на предполагаемые злоупотребления в известной интернет-фирме. Облигации на всех рынках мира стоят твердо, нефть выросла, а фьючерсы S&P 500 резко упали. Опытный трейдер обладает MACR, которые связывают все эти рынки, и рассматривает различные инструменты в разных странах как часть единой картины: активы перемещаются из спекулятивных секторов в относительно безопасные. Начинающие трейдеры, не имеющие таких дорожных карт, могут думать только о своих рынках, неправильно понимая их силу или слабость.

Заметьте, что эти умственные карты позволяют экспертам проявлять при мышлении большую гибкость. Например, карта, которая отличает дни финансовой паники от нормальных дней, побуждает трейдера искать межрыночные отношения, которые не существуют при иных обстоятельствах. Не имея этой гибкости, начинающий трейдер не сможет совершать эффективные сделки в такой день, как сегодня, когда движения на безопасном рынке (немецкие бонды) приводят к движениям на другом, спекулятивном (американские акции). Начинающий трейдер, заикленный на идее, что падающие процентные ставки хороши

для акций, не сможет продать акции, когда очень слабые экономические новости заставляют облигации расти, а акции падать. Там, где новичок думает конкретно, эксперт рассуждает контекстуально. Вместо того чтобы думать, что А всегда приводит к В, эксперт создает сеть возможностей, в которой А приводит к В при условиях X и Y, но приводит к С при других условиях.

Группа ученых во главе с Полом Фелтовичем подчеркивает, что для развития гибкости мышления важно практиковать навыки, предусматривающие как можно большее количество вариантов. Это позволяет создавать детализированные умственные карты, которые могут направлять деятельность почти при любых условиях. Вспомните наблюдение Макнаба, что только 15% солдат, участвовавших в боях Второй мировой войны, стреляли из своего оружия. Не приобретя опыта действий в условиях боя во время подготовки, они не имели умственных карт, необходимых, чтобы направлять их поведение при таких опасных обстоятельствах. Это имеет большое значение для трейдеров. Нередко они делают деньги в одних рыночных условиях, но теряют их, когда рынок изменяется. Как мы вскоре увидим, отработка торговли на исторических данных позволяет сталкиваться с разнообразными сценариями и условиями торговли. Это очень эффективный способ создания умственных карт и развития гибкости мышления, необходимых для принятия быстрых и точных решений в условиях высокого риска.

ЧТО ВЫДЕЛЯЕТ ЭКСПЕРТОВ: ДЕЙСТВИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Представьте себе профессионального трейдера, который делает \$1 млн в год, активно торгуя фьючерсами E-mini. Большинство из нас решило бы, что у него есть огромное преимущество. Подумайте, однако, что трейдер может проводить 50 сделок в день, торгуя в среднем 200 контрактами. Получается 10 000 контрактов в день или приблизительно 2,5 млн контрактов в год. Значит, трейдер может выигрывать меньше одной десятой тика на контракте в день, чтобы получить большую прибыль. Вопреки материалам, публикуемым в популярных СМИ, такое преимущество основано не на беспроегрешной торговой системе, усовершенствованном осцилляторе моментума или удивительной нумерологии, позволяющей угадывать моменты покупок и продаж. Дело в лучшей технике открытия и закрытия сделок. Часть этого преимущества определяется правильно выбранной торговой платформой и быстрой связью с биржами. Другая причина — превосходная реакция. Мастер сразу понимает, когда начинает иссякать покупка или продажа, и быстро переходит от восприятия

к действию, входя или выходя из рынка на тик раньше, чем его более медлительные коллеги. Этого дополнительного тика, помноженного на большое количество ежедневных сделок, более чем достаточно, чтобы объяснить превосходные результаты торговли.

В результате длительной практики целенаправленного анализа мастер трейдинга получает такие же перцепционные преимущества, какие мы наблюдали у шахматистов в исследовании Чейза и Саймона. Воспринимаемая торговый «пейзаж» в виде значимых блоков информации, трейдеры создают умственные карты, объединяющие эти блоки в модели, при появлении которых можно немедленно действовать. Врач скорой помощи смотрит на травмы и основные жизненные показатели и быстро принимает решения, определяющие очередность: этого пациента — в хирургию; этому — сердечно-легочную реанимацию немедленно; этому следует дать болеутоляющее и осмотреть. В голове доктора крутится схема категорий медицинской помощи: обычная, срочная и неотложная. Быстрые оценки, опирающиеся на множество наблюдений, определяют, получит ли пациент лечение попозже, вскоре или немедленно.

Обзор исследования спортсменов, проведенного Уильямсом и Старксом, показывает, что во многих видах спорта опытные спортсмены используют ранние перцепционные сигналы быстрее, чем новички. Когда в лабораторной среде им показывают краткие отрывки фильмов о реальных спортивных соревнованиях, профессионалы быстрее предугадывают следующее движение игрока. Например, мастера тенниса мгновенно определяют вероятное место попадания мяча противника, ориентируясь по положению его плеча и ракетки. Это позволяет опытному игроку занять позицию быстрее, чем новичку, обеспечивая большее количество успешных ответных ударов. Точно так же в бейсболе элитные хиттеры быстрее отбивают подачу, опытные квотербэки быстрее замечают изменения в защите команды противника. Каждое такое восприятие связано с моделью ответной реакции, позволяя мастеру быстро использовать все возможности ситуации.

Обратите внимание на совпадение между выводами исследователей и характеристиками неявного обучения, о которых мы говорили ранее. Группа Клиреманса нашла, что неявное обучение является приобретением знаний о статистической структуре событий. Уильямс и Старкс, работающие в совершенно другой области, находят, что эксперты обладают знаниями о ситуативных вероятностях, которые направляют их действия. Таким образом, например, теннисист может делать разумные вероятностные оценки относительно места попадания мяча, судя по движениям противника. Это объясняет интересное открытие: опытные игроки не только более точно предсказывают место попадания мяча, они также больше уверены в своих оценках, чем новички.

А теперь посмотрим, какое отношение это имеет к торговле. Ранее я представлял вам Скотта Пульчини, одного из лучших трейдеров Kingstree. Будучи краткосрочным трейдером на фьючерсном рынке S&P E-mini, Скотт быстро открывает и закрывает позиции, проводя сотни сделок и торгуя тысячами контрактов ежедневно. В последние годы на него нередко приходилось по несколько процентов всего объема этого очень ликвидного рынка. Чтобы принимать решения в течение секунд, ему необходимо быстро и точно обрабатывать большое количество информации. Он великодушно разрешил понаблюдать за его торговлей, пока он вслух описывает, что думает.

Анализ Скоттом рынка подтверждает данные Уильямса и Старкса. У него есть очень детальная база знаний, относящихся к его рынку. Он знает главных трейдеров и закономерности торговли рынка и использует эту информацию, чтобы извлекать смысл из того, что другие посчитали бы хаосом («на этом рынке находятся только местные биржевики, и они продолжают продавать»). Скотт также может читать ордера и сделки и мгновенно находить подсказки, позволяющие предвидеть вероятную покупку или продажу. Довольно часто бывает так, что я слежу за действиями Скотта на своем экране, вижу, как он открывает позицию, и смотрю на графики, чтобы понять, что происходит на рынке в этот момент. Мне ситуация кажется неподходящей для входа, поэтому я возвращаюсь к экрану — и вижу, что Скотт уже выскочил из позиции, взяв несколько тиков. За то время, которое потребовалось мне, чтобы обдумать его позицию, сравнить ее с моим видением рынка и перевести взгляд назад, он уже закрыл сделку и открыл новую, основанную на свежей рыночной информации.

Главная причина такой скорости, как отмечали Уильямс и Старкс, состоит в том, что многие из моделей поведения мастеров являются автоматическими. Скотт помнит, что, когда видит X, должен сделать Y. Взаимосвязь X и Y, повторенная много раз в разных условиях, становится инстинктом. Мое явное логическое мышление не имеет никаких шансов поспеть за таким автоматическим неявным мышлением.

Конечно, многие мастера не проносятся по рынкам со скоростью Скотта Пульчини. Тем не менее они демонстрируют свойства профессиональных игроков, определенные Старксом и Уильямсом. Они обладают базами специализированных знаний, быстро обрабатывают большое количество информации в режиме реального времени, точно оценивают ситуацию. Их способность реагировать на события является результатом совершенных перцепционных и когнитивных процессов, развивающихся в результате разнообразного и непрерывного контакта с различными рыночными условиями.

Практика меняет нас навеки: непрерывная сложная деятельность производит фундаментальные изменения в том, как мы чувствуем, думаем и действуем.

РОЛЬ НАСТАВНИЧЕСТВА В МАСТЕРСТВЕ

Вспомним исследование группы Блума, в результате которого был сделан вывод, что мастерство в своем развитии проходит ряд стадий. На самой ранней стадии наставники оказывают психологическую помощь, преподавая основные навыки и поддерживая мотивацию новичка. Когда талант ученика становится очевидным, наставничество вступает во вторую фазу. Тренировки становятся более структурированными и регулярными, с акцентом на развитие компетентности. Например, на ранней стадии наставником может быть тренер детской бейсбольной лиги, в средней фазе — тренер средней школы.

В период развития компетентности некоторые ученики выделяются как необычайно талантливые. Они быстро осваивают навыки и адаптируются ко множеству ситуаций. Тренеры выделяют их как многообещающих и перспективных. В этот момент начинается третья фаза наставничества. Именно тогда баскетболист начинает работать с Дином Смитом, теннисист — с Ником Боллеттиери, борец — с Дэном Гейблом. Опытный тренер предъявляет к ученику все более высокие требования. Тренировки теперь занимают много часов в день, становясь сложными и интенсивными. Простая компетентность больше не считается нормой. От спортсмена ожидают достижений мирового класса.

У всех успешных трейдеров, которых я знал, была общая черта: они постоянно поднимают планку. Мастера обладают настолько сильным бойцовским духом, что не могут испытывать удовлетворение длительное время. Для трейдеров, с которыми я работал, вполне нормально сделать за день пяти- или даже шестизначную сумму и сказать мне, что торговля не задалась. Это не скромность или перфекционизм, а свойство мастеров.

Лорен Сосняк, исследователь из группы Блума в Чикагском университете, утверждает, что самым важным шагом в переходе от компетентности к мастерству является работа с выдающимся учителем. Такие наставники временами требуют от учеников выкладываться на пределе человеческих возможностей. Вспомните высказывание Эрикссона о том, что лучшие из лучших всегда стремятся подняться выше навыков, ставших автомати-

ческими, — и это единственный способ их дальнейшего развития. Вот почему программа подготовки спецназа ВМС США требует от новобранцев не просто собирать оружие; нужно делать это под водой в установленный период времени. Опытные наставники дают боевую закалку: они ставят своих учеников в сложные условия, требующие экстраординарной адаптации. Они являются катализаторами эволюции личности.

Мы видели, что такая адаптация включает радикальные изменения в восприятии, когнитивной способности и поведении. Пройдя испытания в чрезвычайных условиях, эксперты учатся автоматически реагировать на ситуации, которые вогнали бы в ступор большинство людей. Недавно журнал *Trader Monthly* опубликовал статью об активном управляющем хедж-фондами Бобе Чапмане. Гуляя по камбоджийским джунглям, он столкнулся со стаей диких агрессивных обезьян. Видя, что обезьяны обнажили зубы и готовы напасть, Чапман сам бросился прямо на них, громко рыча и оскалившись. Обезьяны, явно пораженные непривычным зрелищем, сбежали. Подозреваю, я был не единственным читателем, подумавшим, что только великий трейдер додумался бы до такого. Как сам Чапман подчеркивает позже в статье, эти рефлексy были вбиты в него агрессивным наставником, который постоянно на него давил.

— Но благодаря этому, — объясняет Чапман, — я стал гораздо лучшим трейдером.

На стадии мастерства наставники должны быть знакомы не только с основными навыками своей сферы деятельности, но и с ее нюансами. Согласно данным исследовательской группы Блума, это означает доведение до совершенства технических деталей. Крис Кармайкл, тренер велосипедиста Ланса Армстронга, помогает Лансу, разбивая спринт на четыре элемента: взрывное ускорение, высокая максимальная скорость, высокая скорость вращения педалей, повышенная скорость в различных условиях (например, при спуске с горы). Каждый из этих аспектов спринта сопровождается специальными тренировками, за которыми внимательно наблюдают Кармайкл и другие тренеры, чтобы по мере необходимости вносить изменения.

Ник Боллеттиери работает с выдающимися теннисистами, изучая детальную статистику их игр. Например, он может найти, что игрок отбивает высокий процент первых подач, но теряет большое количество очков, когда бьет противник. Это говорит Боллеттиери, что игрок отбивает мяч в центр корта, откуда противник может легко доминировать над игрой. Поняв это, он проводит с учеником специализированные тренировки, чтобы научить его правильно отбивать подачи.

К тому времени, когда лучшие ученики начинают работу с наставником с целью развития мастерства, они уже приобретают стремление к совершенству. По данным группы Блума, большинство элитных тренеров не ста-

нут брать ученика, если у него такого стремления еще нет. Как подчеркивает Боб Найт, это желание не просто победить, а подготовиться к победе. И все же, как мы видели, дело не только в желании. Мастера прилагают чрезвычайные усилия, чтобы войти в состояние потока, в котором обычный напряженный труд воспринимается почти как праздность. *Как только появляется эта внутренняя движущая сила, роль наставника меняется: он направляет ученика на пути к совершенству, который тот уже выбрал.* Если вы тренируете борца, как Дэн Гейбл, вам не нужно поддерживать его концентрацию или дисциплину. Однако вы можете помочь ему научиться распознавать своего противника, найти слабость в его верхней части тела и подобрать план и набор тактических приемов, чтобы использовать это преимущество. Аналогично я не должен побуждать мастеров делать деньги, но обязан информировать их о том, что из-за событий на ведущих параллельных рынках, например нефтяном, условия торговли стали другими, вызывая необходимость в тактических изменениях. Такие изменения даются нелегко и не происходят сами собой: трудно отказаться от того, что приносило вам деньги. Роль наставника заключается в том, чтобы помочь хорошим трейдерам избежать комфорта автоматизма, чтобы они испытывали намного более полезное удовлетворение от развития мастерства.

Как наставники помогают выдающимся ученикам? Они, например, могут служить образцами для подражания в отношении обработки информации и мышления. Мэтт Форд, преподаватель Университета Северного Кентукки и декан Миньянвилльского университета, возглавляющий проект по подготовке трейдеров в режиме онлайн, замечает: «Знания, которые трудно систематизировать, не поддаются передаче в обычной аудитории. Вместо этого мы применяем опосредованные процессы обучения, где ученики наблюдают за поведением экспертов... Это более эффективный способ передачи неявного знания». Цель его проекта состоит в том, чтобы дать трейдерам возможность «заглянуть в мыслительные процессы мастеров в режиме реального времени», чтобы ускорить развитие навыков.

В случае успеха миньянвилльского проекта ученики достигнут того, что исследователь Тимоти Солтхаус называет «обходом мыслительных ограничений человека». Вопреки рекламным объявлениям, распространенным в популярных СМИ, торговое мастерство не является результатом обладания лучшим индикатором. Мастера обрабатывают информацию не так, как новички, создавая сложные умственные карты, позволяющие им отбрасывать несущественную информацию и находить неявные закономерности среди шума рынка. Вооруженные такими картами, они реагируют на рыночные события быстрее, увереннее и точнее, чем их коллеги. Из дальнейших глав мы узнаем, как трейдеры могут обойти умственные ограничения, систематически создавая и изменяя свои торговые и эмоциональные модели.

Техника, тактика, стратегия

Восхождение на пирамиду результативности

Люди приходят, чтобы увидеть, как вы выступаете, и вы должны дать им лучшее, что у вас есть. Жизнь большинства похожа на лоскутное одеяло. Или, в лучшем случае, на один приличный костюм плюс шкаф и мешок для грязного белья, набитые не подходящими друг другу случайными вещами. Целая жизнь подготовки ради лишь десяти секунд.

Джесси Оуэнс

Шла встреча «большой десятки». Казалось, что звезда Университета Огайо не сможет выступить. За неделю до соревнований Джесси Оуэнс упал с лестницы и, хотя его подлечили, продолжал испытывать боль в спине. Он уговорил своего тренера разрешить ему пробежать 100 ярдов и, удивительное дело, повторил мировой рекорд, показав результат 9,4 секунды. Всего 15 минут спустя он участвовал в прыжках в длину, продемонстрировав смелость и уверенность, напомнившие о Бейбе Руте. Оуэнс превысил мировой рекорд почти на шесть дюймов. Вскоре после этого он участвовал в забегах на дистанцию 220 ярдов без барьеров и с низкими барьерами. Он не только выиграл оба соревнования, но и установил новые мировые рекорды. В итоге Джесси Оуэнс за 45 минут установил три мировых рекорда и повторил четвертый — все время испытывая боль. В следующем году он принял участие в Олимпийских играх 1936 г. и стал первым американцем, выигравшим четыре золотые медали за год.

Природный талант и спортивная жизнь, полная тренировок, подготовили Джесси Оуэнса к тому, чтобы преодолеть 100 ярдов за 10 секунд. Но у него были также и психические преимущества: мужество, которое позволило ему выступать несмотря на боль, и непоколебимая уверенность в собственных силах. Он продемонстрировал эмоциональную устойчивость, оказавшую не меньшее влияние, чем его физическая форма. Мы признаем, что боевой дух Мухаммеда Али, Майкла Джордана, Ланса Армстронга или Дэна Гейбла отличают этих мастеров от их соперников, у которых, возможно, были такие же тела, но не сердца. Как лучшие из лучших развивают у себя такие черты характера? Можно ли их приобрести? Попробуем ответить на эти вопросы.

УСПЕХ И ТЕХНИКА ИСПОЛНЕНИЯ

У выдающегося профессионала совершенная техника. Под этим я подразумеваю, что он неизменно делает то, что нужно, так, как нужно. Автомобильный завод каждый день выпускает одни и те же надежные автомобили. Изменчивость в данном случае является врагом результативности. Во всех франшизных ресторанах типа McDonald's, входящих в единую сеть, обучение проводится по одной программе; производственные процессы в этих ресторанах построены одинаково. Такая унификация гарантирует, что в Мизуле в Монтане клиенты получают такой же бигмак и такое же обслуживание, как в Мобиле в Алабаме. Хороший хирург делает одинаково точные разрезы, оперируя всех пациентов; хорошие родители любят детей и заботятся о них всегда, а не время от времени.

Мастера демонстрируют замечательную технику. Когда знаменитую приму Нью-Йоркского балета Уэнди Уилан фотографировал ее будущий муж, он заметил нечто потрясающее. Различные фотографии, на которых она выполняла один и тот же прыжок, выглядели идентичными. Поворот головы, положение ног — все было абсолютно одинаковым, и так раз за разом. Биограф Тайгера Вудса Билл Гутман пишет, что Тайгера замахивался клюшкой с замечательным постоянством. Каждый его замах производился под углом, который считают идеальным: девять градусов. Нолан Райан изучал видеозаписи своей подачи, когда играл за Houston, используя компьютерный анализ для исправления небольших ошибок, таких как наклон вперед во время подъема левой ноги и слишком быстрое разведение бедер. Его движение при подаче было разбито на отдельные части с помощью контрольных точек: Нолан выделил элементы, которые он должен был делать при каждой подаче совершенно одинаково. В одной контрольной точке, например, требовалось поднять ногу до уровня плеча прежде, чем начать любое движение к базе; во второй

предписывалось не выпускать мяч, пока поднятая нога не достигнет земли. Сочетание этих движений обеспечивало оптимальную группировку перед самым броском, максимально долго скрывая направление подачи, и придавало броску уникальную силу.

Как Тайгер и Нолан, Тэд Уильямс господствовал в своем виде спорта благодаря последовательному применению правильной техники. Он расставлял ноги на расстояние 27 дюймов, держал биту почти перпендикулярно земле и выворачивал бедра, когда шагал вперед. Его бита должна была иметь точный вес — ни на унцию больше или меньше. В книге «Наука удара» (The Science of Hitting) он рассказывает историю, как однажды компания Louisville Slugger передала ему шесть бит, одна из которых была на половину унции тяжелее других. Уильямс с завязанными глазами выбрал более тяжелую биту. Он был настроен на точность.

Плох тот трейдер, который, зная сценарий сделки с доказанным преимуществом, торгует по-новому каждый раз, когда наблюдает одно и то же. Иногда он открывает позицию, иногда — нет. Размер сделки то больше, то меньше. В одних случаях вход осуществляется позже, в других раньше. Из-за таких колебаний теряются тики. Тик контракта ES стоит \$12,5. Эта сумма может показаться небольшой, но умножьте ее на количество контрактов, торгуемых каждый день, и примерно 250 торговых дней в году, и вы увидите, как дорого обходится такая непоследовательность. Всего один тик, отданный в сделке, для человека, торгующего двумя лотами два раза в день, означает годовой убыток \$12 500, или 8% портфеля в \$100 000.

Некоторые трейдеры добиваются последовательности, устанавливая правила, как Нолан Райан определял контрольные точки подачи. Правила могут быть общими и простыми, например торговать только в направлении ценового тренда дня, или более конкретными: выходить из позиции, когда пятиминутный объем на цене вашего стопа превышает объем, зарегистрированный в предыдущие пять минут. Преимущество правил состоит в том, что они позволяют вам анализировать свои результаты, — вспомните, как Райан изучал видеозапись, — чтобы понять, где была допущена ошибка. Правила, как инструкции ресторана McDonald's, создают образец для измерения результативности.

Когда торговля ведется дискреционно, оценивать технику более трудно, но возможно. Работая с трейдерами, я наблюдаю, как они открывают и закрывают позиции, как часто они торгуют и где стремятся размещать свои сделки. Я создаю в уме модель того, как торгует каждый трейдер, когда делает деньги. Для меня эта модель подобна набору правил: она дает критерий, по которому я могу оценивать результативность трейдера.

Вспомним Марка Гринспуна, мастера из Kingstree. Многие из его лучших сделок совершены на прорыве, когда цена резко уходила из бокови-

ка выше или ниже. Лучшие входы Марка находятся около точки прорыва. Часто он открывает хорошую сделку немного после того, как произошел прорыв. Когда он входит далеко от точки прорыва, пытаясь предугадать движение вместо того, чтобы идентифицировать его, он гораздо реже добивается успеха. Нередко все, что я должен сделать, чтобы помочь Марку, — это просто держать перед ним метафорическое зеркало, отражающее его технику. Модель, которую я построил, наблюдая за ним, становится набором образцов, которые он может использовать, чтобы оценивать свою результативность.

Скотт Пульчини обладает совсем другим видом мастерства. Он быстро открывает и закрывает позиции и редко склоняется в пользу какого-то направления. Когда он торгует грамотно, то быстро выходит и из выигрышных, и из проигрышных сделок. Он ищет устойчивую повторяющуюся маленькую прибыль, а не старается взять побольше на прорыве. Когда Скотт не выходит из убыточных сделок так же быстро, как из прибыльных, он может выигрывать чаще, чем проигрывать, но все равно не зарабатывать. Тогда его техника, как у Нолана Райана, нуждается в настройке, возможно, такой простой, как создание более строгих критериев выхода, устанавливаемых во время открытия сделки. Во многих случаях технические исправления, в которых нуждаются трейдеры, ограничиваются лишь небольшими изменениями, приводящими при этом к значительному улучшению результативности. Тэд Уильямс продемонстрировал, что разница между средним хиттером с результатом 0,250 и мировой знаменитостью с 0,400 заключается в способности отказаться от подач, идущих низко и за пределы зоны удара. Аналогично трейдеры-мастера знают, когда уходить с одних рынков и активно торговать на других; в одних условиях они работают с ордерами, в других — торгуют по рыночным ценам.

Выдающиеся результаты рождаются из маленьких улучшений, осуществляемых последовательно.

Пытаясь учиться торговать самостоятельно, вы должны контролировать собственную технику. Это не легко. Трудно видеть себя с нейтральной, объективной точки зрения. Написав несколько глав этой книги, я должен на некоторое время прекратить работу и оценить сделанное как читатель. Это позволяет мне найти то, что получилось плохо, неясные или недостаточно привлекательные места книги. Я не замечаю эти недостатки, когда пишу, а если бы попытался это делать, то зашел бы в тупик. Так и трейдеры не могут оценивать свою технику, когда вы-

полняют действия, которые должны быть автоматическими. Как и я, они должны отложить работу в сторону и рассмотреть ее с нейтральной точки зрения. К счастью, есть некоторые инструменты, позволяющие сделать это.

УЛУЧШЕНИЕ ТЕХНИКИ ТРЕЙДИНГА: ТОРГОВЫЙ СПОРТЗАЛ

Ведение видеозаписей, журналов и сбор торговых показателей — самые полезные, на мой взгляд, стратегии для улучшения техники трейдера. В сочетании с использованием исторических данных и торговлей в режиме реального времени они являются тем, что я называю спортзалом торговли. Спортзал, разумеется, это то место, где спортсмены могут работать над различными аспектами своей физической формы. Зал для тяжеловесов оборудован тренажерами, позволяющими подбирать необходимую нагрузку. Не меньшей гибкостью отличаются настройки бегущих дорожек: спортсмены имеют возможность поддерживать на оптимальном уровне ритм сердечных сокращений, нужный для обеспечения аэробной выносливости.

Для каждой сферы деятельности есть свой спортзал, позволяющий работать над техникой. Профессиональная балерина тренируется с помощью учителя и партнеров, использует станок и зеркала. Чемпион по шахматам может использовать в качестве спортзала сложную компьютерную программу, тестируя на ней стратегии, записывая результаты и изучая их с целью улучшения игры. Джазовый музыкант выступает регулярно не просто ради удовольствия или дохода, но также с целью отработки техники игры и навыка импровизации.

В спортзалах повышают результативность, оттачивая технику. Гоночная трасса является спортзалом для ремонтных команд, обслуживающих пит-стопы автогонок Winston Cup. Работа таких команд образцово согласована: они меняют четыре колеса и заправляют автомобиль горючим примерно за 13 секунд, находясь в стрессовой ситуации. Каждый член команды доводит свои навыки до совершенства. Как отмечает директор развития программы PIT Performance Program Бреон Клопп, у подносчиков колес должна быть превосходная координация; домкратчик обязан быть быстрым и сильным, чтобы работать рычагом. Команды тренируются с секундомером, стремясь улучшить координацию и выиграть драгоценные секунды. Поскольку работа включает не только обслуживание, но и ремонт, все должны быть готовы быстро определить и устранить возможные поломки. Все эти профессионалы буквально бросаются на автомобиль, как только он заворачивает на остановку. Каждый член ко-

манды обязан эффективно выполнять свои обязанности, не мешая при этом другим. Домкратчик должен занять оптимальную позицию, подноски раскладывают свои колеса в определенном месте. Все это крайне важно в условиях, где каждая лишняя секунда превращается во много автомобильных корпусов, потерянных на трассе. Тренировки команды на треке, под придирчивым взглядом капитана, и являются тем спортзалом, который позволяет доводить до совершенства технику исполнения, превращая экстраординарное в автоматическое.

Начинающие трейдеры склонны думать о торговле просто как об актах покупки и продажи. Они не понимают роль техники в успехе. Сводить трейдинг к покупке и продаже так же абсурдно, как гонки NASCAR — к старту и финишу. Прежде чем мы погрузимся в специфические особенности торгового спортзала, рассмотрим некоторые аспекты техники трейдинга и влияние, которое они оказывают на доходность. Учитывая различия между торговыми нишами, очевидно, что некоторые из этих аспектов будут для одних трейдеров важнее, чем для других (пример 6). Несомненно, торговля является не просто навыком, а скорее сложным скоординированным набором навыков, мало чем отличаюсь в этом смысле от легкой атлетики или медицины.

Неопытный трейдер взглянет на график и скажет: «Думаю, что рынок пойдет вверх». Он купит по рыночной цене, открыв максимальную для себя позицию, и станет смотреть, выгорит ли сделка. Если рынок пойдет в его сторону, он, возможно, снимет, а может, и не снимет прибыль. Оказавшись в убытке, он выйдет, когда почувствует дискомфорт. Сделки не планируются, никакой системы торговли нет. Такой трейдер недалеко ушел от шахматиста, который вдруг принимает решение: «А схожу-ка я сейчас ферзем».

Пример 6. Навыки, определяющие технику трейдинга

- *Развитие идеи.* Преобразование результатов наблюдений в конкретные торговые идеи; правильный сбор информации с целью получения полезных выводов.
- *Оценка рыночных условий.* Оценка состояния рынка (трендовый рынок или боковой, волатильный или медленный); обеспечение соответствия идеи сделки состоянию рынка.
- *Размещение ордеров.* Использование видов ордеров в зависимости от условий рынка с целью максимального повышения вероятности их исполнения по желательным ценам.
- *Местоположение ордеров.* Выбор для размещения ордеров ценовых уровней, которые соответствуют развороту, чтобы снизить вероятные убытки и повысить потенциальную прибыль.

- *Разделение ордеров.* Постепенное открытие позиций с целью уменьшить риск и обеспечить наилучшую среднюю цену входа; постепенный выход из позиций для защиты прибыли и получения выгоды от благоприятного движения.
- *Определение размера позиции.* Ограничение риска, чтобы иметь возможность достаточно заработать, но не разориться, если позиция уйдет в минус.
- *Диверсификация позиции.* Заключение нескольких сделок, используя торговые инструменты, не зависящие или слабо зависящие друг от друга, чтобы извлечь выгоду из выхода на рынок, но ограничить риск; выбор инструментов, обладающих наилучшим потенциалом.
- *Определение выхода.* Ясные критерии для определения ошибочности сделки; использование стопов для управления риском в каждой сделке.
- *Гибкость выхода.* Перемещение стопов для защиты прибыли и использования потенциала движения.
- *Скорость исполнения.* Быстрое принятие и осуществление решений.
- *Точность исполнения.* Сведение к минимуму ошибок при размещении ордеров.
- *Эффективность обработки информации.* Отслеживание важных данных в режиме реального времени для наилучшего управления сделками.

Мастера видят разницу между зарабатыванием денег и хорошей торговлей. Это различие отражает их понимание техники. Когда такие трейдеры, как Скотт и Марк, говорят, что торговали хорошо, они не обязательно имеют в виду, что сделали много денег. Они подразумевают, что действовали правильно. Работа над деталями техники редко бывает привлекательной, но она обеспечивает удивительно большую часть дохода. Мне доводилось видеть, как мастера сидят, терпеливо работая с очередью ордеров только для того, чтобы открыть позицию по желательной цене. Позицию в этих случаях стоило открывать только на один тик ниже рынка, ни в коем случае не выше. Я видел также, как превосходные трейдеры постепенно увеличивали размер позиции, по мере того как их уверенность в правильности сделки росла. Они уменьшали за счет этого первоначальный риск, но не упускали благоприятный шанс. В любой день такая техника может спасти трейдера от плохой сделки или добавить несколько тиков к прибыли. Со временем, однако, эти тики могут составить разницу между прибылью и убытком, так же как секунды, выигранные ремонтной командой во время пит-стопов, обеспечить пилоту лидерство и открыть ему путь к победе. Технические детали — это кирпичи, из которых складывается эффект умножения.

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ТРЕНИРОВКА: НАБЛЮДЕНИЕ

Нельзя начинать работать над своей результативностью, не разобравшись сначала, что в вашей технике хорошо, а что плохо. Прежде чем начинать работать на тренажерах в спортзале, нужно выяснить, над чем вы собираетесь работать.

Карл был трейдером, который не знал, над чем работать. Он относительно недавно приобщился к рынкам и после завершения периода моделируемой торговли торговал одним, двумя или тремя лотами. Как-то я зашел к нему в кабинет и стал смотреть, как он торгует фьючерсами на индекс NASDAQ в условиях необычно медленного рынка в середине дня. Рынок, на мой взгляд, не шел никуда. Он в течение довольно длительного времени колебался в узком диапазоне. Контракт NQ приподнялся на тик, и Карл внезапно купил три лота по рынку. Стараясь говорить как можно более нейтральным голосом, я спросил: «Почему ты так поступил?» Карл поднял на меня взор и проговорил, стараясь казаться уверенным: «Похоже, ниже мы не пойдём».

Сделка повисела несколько минут, прежде чем рынок возвратился к своему раннему уровню и Карл оказался на два тика в минусе. Явно испытывая дискомфорт, он продолжил удерживать позицию из трех лотов. Когда рынок опустился еще на один тик, он полностью ее закрыл. К моему удивлению, он ожидал, что я похвалю его за дисциплину — за то, что он быстро вышел из проигрышной сделки.

Карл — клинический случай плохой техники. Займем место стороннего наблюдателя и проанализируем его недостатки.

- *У него не было реальной идеи сделки.* Слова «похоже, ниже мы не пойдём» нельзя считать твердым основанием для рациональной ставки. Рынок фактически стоял на месте, причем торговалось в среднем всего несколько дюжин контрактов в минуту. Без разумной идеи сделки у трейдера нет преимущества.
- *Он не использовал благоприятный шанс.* На медленном рынке нет необходимости срочно входить. Если бы вход на рынок был обоснован, Карл мог купить по цене беда и получить тик просто за свое терпение. Вместо этого он открыл позицию по оферу, причем уже после того, как рынок приподнялся на тик, тем самым став жертвой для тех, кто работал по ценам покупателей и мог в тот момент взять прибыль от скальпирования.
- *Он сделал ставку импульсивно.* Хороший трендовый рынок дает множество возможностей для входа и облегчает постепенное наращивание сделки, даже если вам приходится входить по рыночной цене после прорыва и сильного движения. Открытие сразу максимальной позиции подвергло Карла максимальному риску. Рынок пошел против него, и он оказался в ловушке.

- *Он принял решение о выходе под влиянием эмоций.* Вместо того чтобы выйти, когда рынок стоял на месте, он вышел, оказавшись в убытке. Если бы сделка была правильной, рынок быстро пошел бы в его сторону на прорыве или волне покупки. А Карл тянул с выходом до тех пор, пока не достиг порога болевой чувствительности.
- *Он не обрабатывал информацию эффективно.* За все время сделки не было ни единого признака появления покупателей или заметного снятия оферов. Карл не видел, что покупатели отменяли свои ордера до того, как рынок опустился, и поэтому не смог быстро выйти.

Карл был начинающим трейдером, а у новичков, конечно же, могут быть проблемы с техникой. Однако я должен сказать, что мне доводилось встречать и бывалых трейдеров с такими же проблемами. Иногда, как мы увидим позднее, дефекты техники появляются из-за эмоциональных факторов. Например, в конце тяжелого месяца трейдер, уступая желанию сделать деньги, может импульсивно открыть сделку, не имея очевидного преимущества или не дождавшись хорошей цены. В других случаях технические ошибки отражают плохие привычки, приобретенные в течение торговой карьеры. Трейдеры, например, могут размещать стопы на несколько тиков ниже или выше рыночной цены, не обращая внимания на волатильность. На многих волатильных рынках движение на три тика просто случайное: срабатывание стопа может вызвать один большой ордер от институционального участника. Это не обязательно означает, что идея сделки была неправильной.

Моя цель в работе с такими трейдерами, как Карл, состоит в том, чтобы научить их основам техники: обращать внимание не только на прибыль и убыток, а на управление сделкой от входа в позицию до выхода из нее. Большинство трейдеров предпочитают думать о сделке как о потере или приобретении денег. Подход к результативности с позиций техники, однако, рассматривает сделку как процесс. *Для наставника важно не только то, что вы делаете, но и как вы это делаете.*

Доходность обеспечивается благодаря хорошей торговле, а не отдельным удачным сделкам.

КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ НАБЛЮДЕНИЯ

На что нужно обращать внимание, наблюдая за своей торговой техникой? Если вспомнить случай с Карлом, можно подумать о следующем:

- *Была ли у меня хорошая идея сделки?* Соответствовала ли она рыночным условиям на том тайм-фрейме, который я выбрал для торговли,

и следующем по величине тайм-фрейме? Соответствовала ли она поведению параллельных рынков в то время? Соответствовала ли она пропорции спроса и предложения? Была ли идея совместима с моей общей торговой стратегией и стратегией на тот торговый день?

- *Открыл ли я сделку по хорошей цене? Ушла ли сделка сразу же в минус? Если я открыл ее по рыночной цене, пошел ли рынок быстро в мою сторону или я мог дожидаться лучшей цены входа? Если бы я подождал, исполнился бы ордер? Если нет, то открыл ли я сделку достаточно близко к уровню стопа, чтобы сохранить в сделке хорошее соотношение между риском и потенциальной прибылью? Вошел ли я по цене, позволяющей максимально использовать преимущества идеи сделки?*
- *Соответствовал ли размер позиции моему управлению риском? Рисковал ли я в этой сделке суммой, которая могла бы нанести неприемлемый урон моим планам прибыли на день/неделю/месяц?.. Мог бы я разориться, если бы сделка пошла против меня? Открывал ли я сделку постепенно, чтобы минимизировать первоначальный риск и посмотреть, пойдет ли рынок в мою сторону, или сразу подверг себя максимальному риску?*
- *Выбрал ли я правильный инструмент (инструменты), чтобы свести к минимуму риск и повысить потенциальную прибыль? Был ли мой риск диверсифицирован путем использования нескольких идей, инструментов и тайм-фреймов? Постарался ли я применить инструменты, не зависящие друг от друга, или сделал ставку на единственную идею или инструмент? Выяснил ли я, какие именно рынки и инструменты наиболее подходят для реализации моих идей? Замкнулся ли я в определенном мнении о рынке или использовал разные идеи?*
- *Ясно ли я определил критерии выхода в случае ошибки? Знал ли я заранее, при каких условиях выйду, или вышел, когда проседание стало слишком велико? Понял ли я, что рынок не пошел в мою сторону, прежде чем оказался в убытке, или только убыток доказал мне ошибочность сделки? Перемещал ли я стоп, чтобы защитить прибыль, или позволял выигрышным сделкам становиться проигрышными? Выходил ли я из сделок постепенно, чтобы защитить прибыль, или закрывался сразу, бессмысленно рискуя прибылью?*
- *Следил ли я внимательно за рынком во время сделки, чтобы быть уверенным в том, что пропорция спроса и предложения, на основании которой была открыта сделка, не изменилась? Я активно исследовал рынок во время сделки или пассивно наблюдал за ним? Искал ли я возможность увеличить или уменьшить размер сделки в зависимости от условий рынка или вообще не управлял сделкой? Пересматривал ли я отношение риска к вознаграждению?*

Эта техника является для торговли тем же, чем работа ног и стойка для бокса или заслон, блокировка и пас для баскетбола. Она отличается от тактики. Тактика основывается на стратегии и определяет, что делать и когда. *Техника же представляет собой основные действия, которые вы выполняете независимо от тактики.* Тактика диктует, как работает баскетбольная команда — строит зональную защиту или играет один на один, нападает или разыгрывает определенный сценарий. Техника определяет основы: как находиться перед мячом, охраняя ведущего, как передвигаться без мяча и т. д. *Основываясь на стратегии и тактике, мы предпринимаем правильные действия; техника гарантирует, что мы выполним эти действия правильно.*

Спортзалом для армейских рейнджеров являются условия, приближенные к боевым. В этой обстановке они проводят учения и отрабатывают основные навыки, пока их техника не станет автоматической. После учений проводится «разбор полетов», на которых инструкторы объясняют, что подразделения и отдельные бойцы сделали правильно или неправильно. Предложенный выше контрольный список является своего рода разбором учений для трейдера — набором критериев, в соответствии с которыми вы можете изучать свои результаты. *Ваша цель состоит в том, чтобы превратить каждый пункт контрольного списка в привычный шаблон, используемый снова и снова, каждый раз одинаково.* Результативность торговли основана не на дисциплине, а на привычке. Вам нужно дойти до состояния, в котором вы будете открывать и закрывать сделки так же, как вы умываетесь и чистите зубы по утрам. Если заставить себя торговать так же трудно, как включить в рацион достаточно овощей, необходимо работать над техникой.

ТЕХНИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ

Обратите внимание на то, как много из описанного выше сводится к надлежащему управлению риском. Меня поражает, что большинство трейдеров, с которыми мне приходится встречаться, не понимают, каким должно быть соотношение риска и потенциальной прибыли. Я нахожу, что очень многие разоряются не из-за постоянных убытков, а потому, что оказываются не в состоянии в небольшом количестве случаев выйти из сделки. Очень часто можно видеть трейдеров, которые выигрывают чаще, чем проигрывают, но в конце месяца или года все равно теряют деньги. Это может происходить только в том случае, если средний размер убытка превышает средний размер выигрыша.

Результаты научных исследований говорят о том, что прибыль, получаемая при использовании большинства торговых инструментов,

не характеризуется нормальным распределением. Напротив, прибыли присущи «тяжелые хвосты»: разброс ее величины довольно велик. Это означает, что независимо от тайм-фрейма неизбежно появление экстремальных увеличений или уменьшений на три, четыре, а то и пять стандартных отклонений. В октябре 1987 г. и затем в октябре 1997 г. мы наблюдали экстремальное падение прибыли. В начале бычьих рынков в августе 1982 г. и марте 2003 г. прибыль чрезвычайно возросла. Опасными эти случаи делает *сервиальная корреляция*: волатильность имеет тенденцию сопровождаться волатильностью. На трендовом рынке всегда можно найти несколько дней экстремального роста или падения подряд. Без надлежащего управления риском эти дни могут разорить трейдера.

В книге «Управление рисками в трейдинге» (Trading Risk)²⁵ Кеннет Грант рекомендует трейдерам ограничивать свой риск фиксированным процентом портфелей. Вспомним более ранний пример: если у вас есть торговый подход, дающий прибыль в 60% сделок, значит, вы проиграете в 40% сделок, без учета комиссии и других затрат. Вероятность того, что у вас будет четыре убыточные сделки подряд, составляет 40% в четвертой степени или приблизительно 2,5%. Если вы торгуете часто, это обязательно произойдет, причем не раз за год. Допустим, в каждом из этих случаев вы потеряете примерно 10%. Это серьезный ущерб, поскольку вам придется обеспечить 67% прибыли от оставшегося капитала только для того, чтобы вернуться к безубыточности.

Другим важнейшим аспектом преодоления рыночного риска является размер портфеля. Гораздо легче пережить вереницу проигрышей, если ставки составляют небольшую долю от общего счета. В книге «Образование спекулянта» Виктор Нидерхоффер замечает, что для игрока, который начинает с \$1 и пытается подняться до \$10, вероятность неудачи составляет 66,1%, даже если шансы на выигрыш в каждой сделке 60%. Необходимо иметь более \$4, чтобы оправдать попытку достичь \$10 даже при благоприятном соотношении 60/40. Нетрудно понять, почему большинство начинающих трейдеров обречено на неудачу, не имея навыков надлежащего управления риском и располагая скромным капиталом.

Конечно, этот анализ не принимает во внимание психологию трейдеров. Проиграв два-три раза подряд крупную сумму, многие забывают о технике. Они начинают перекраивать свои методы торговли, увеличивают размер сделки, чтобы попытаться вернуть деньги, или торгуют более часто. В результате торговля, в которой вначале соблюдалось нормальное соотношение возможной прибыли и риска, превращается в подбрасывание монеты с чрезмерным риском. Мне доводилось видеть, как в таких условиях трейдеры за единственный день теряют прибыль,

²⁵ Грант К. Управление рисками в трейдинге: Как повысить прибыльность с помощью контроля над рисками. — М.: Мир, 2005.

накопленную за много месяцев. Очень трудно и в материальном, и в эмоциональном отношении оправиться от такой травмы.

Если последовать разумному совету Гранта и рассчитывать максимальный дневной убыток как фиксированную долю портфеля, то получится, что размер сделок должен уменьшаться в периоды убытков и увеличиваться при стабильной прибыли. Это дает трейдерам естественное преимущество — они начинают торговать меньше, когда проигрывают, и больше, когда торгуют хорошо. Получается своего рода следование за трендом, где трендообразующим фактором является результативность. При этом риск остается неизменным. Вы рискуете одинаковой *долей* своего портфеля при той же вероятности успеха (60/40) и в хорошие и в плохие времена.

Удивительно большую долю эмоциональных проблем в торговле можно объяснить неправильным управлением риском.

Для себя я сформулировал правило, согласно которому должен быть в состоянии пережить без относительно тяжелого ущерба восемь дней максимального проседания подряд. Если я ограничу уровень ежедневных убытков 3% от стоимости портфеля, в конце черной полосы я все же сохраню более трех четвертей капитала. Но если ежедневное проседание составит 5%, то после череды убытков мой счет сократится на треть. Мне потребуется 50%-ное увеличение счета только для того, чтобы вернуться на прежний уровень (первый сценарий предусматривает прибыль меньше 30%). Ради собственного умственного здоровья, учитывая мое отношение к риску, я не могу допустить 50%-ного проседания. Никогда. Это означает, что мой ежедневный предел убыточности должен быть намного ближе к 3%, чем к 5%, если я не хеджируюсь. (Очевидно, что хеджированный портфель может выдерживать значительно бóльшие колебания рынка, чем нехеджированный.)

В управлении риском правильная техника означает знание величины риска для каждой сделки, риска в течение дня и максимально допустимого риска. Эти параметры определяют размещение ордеров, их размер и расстановку стоп-лоссов. Очень многие институциональные инвесторы используют хеджированные портфели не без причины. При правильном хедже вы минимизируете случайные риски от непредвиденных движений рынка до неблагоприятных новостей. Управляющие портфелями также диверсифицируются, распределяя риск между несвязанными сделками. Большинство индивидуальных трейдеров мыслят позициями на рынке,

а не рыночными портфелями. В результате они подвергаются риску намного больше, чем их институциональные коллеги. Очень часто они пытаются управлять риском, ограничивая продолжительность удерживания позиций. Такой подход, однако, может быть обманчивым. Если вы держите позицию в течение нескольких минут, то оказываетесь во власти крупных трейдеров, которые могут толкнуть рынок вверх или вниз, когда он вялый. Частые сделки с близкими стопами могут быть столь же опасными, как позиции без стопов. Первый вариант приводит к смерти от тысячи случайных мелких убытков; второй оканчивается внезапной смертью от единственного неблагоприятного движения рынка.

Грант, управлявший риском профессиональных трейдеров в хедж-фондах, заключает, что 99,99% трейдеров испытывают в течение своей карьеры проседание большой величины. Сам я придерживаюсь стратегии, предполагающей, что рано или поздно волна накроет и меня, поэтому торгую так, чтобы всегда оставаться в игре. Это, возможно, не так эффективно, как взять большой куш, зато полезно для здоровья и размера счета. Главное здесь — это справедливо по отношению к технике вообще — сделать навыки управления риском (определение размера позиции, стопов и т. д.) настолько автоматическими, насколько возможно. Как Тайгер Вудс или Тэд Уильямс, вы хотите, чтобы ваш замах исполнялся одинаково безупречно — всегда.

Совет психотерапевта: определите уровень убытка (в сделке, за день, неделю и т. д.), являющийся для вас предельно дискомфортным, и управляйте риском так, чтобы не приближаться к этому уровню. Без эмоциональной стабильности вы не сможете стабильно торговать.

АВТОМАТИЗАЦИЯ НАВЫКОВ, ОБОСНОВЫВАЮЩИХ ТАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Лучшая техника не сможет дать прибыль трейдерам, если плоха их тактика. Трейдер, который продает сильный рынок, но хорошо размещает ордера и управляет сделкой, потеряет меньше денег, чем его коллега, продающий тот же рынок как бог на душу положит, но проиграют оба. Плохая техника может свести к нулю преимущество правильной торговой идеи. С другой стороны, хорошая техника сама по себе не дает воз-

возможности. Если идея не будет основана на дисбалансе спроса и предложения на определенном тайм-фрейме, она не принесет прибыль, как бы хорошо ни управлялась сделка.

Трейдеры все более и более убеждаются в том, что надлежащая тактика требует инвестиций в технологии. Когда Джон Маркман начинал свою карьеру на поприще выбора акций и финансовой журналистики, он в качестве одного из первых своих шагов возглавил разработку программы MSN Money StockScouter, позволяющей отфильтровывать на рынке акции, отвечающие различным техническим, фундаментальным и институциональным критериям. Маловероятно, что он смог бы самостоятельно находить высокоэффективные акции, которые не заметили другие. Аналогичным образом Дэвид Афеариат, управляющий партнер программного обеспечения для фильтрации Trade Ideas, недавно подчеркнул в разговоре со мной, что «хорошая технология поможет трейдеру выровнять игровое поле» относительно более опытных и лучше финансируемых участников рынка. Он уподобляет программу Trade Ideas, которая создает многоуровневые экраны, обновляемые в режиме реального времени, исследователю океанских глубин. Если морская жизнь на какой-то глубине рынка не интересна, технология позволяет трейдеру переместиться на другую глубину и открыть ранее невиданную жизнь. Как армия использует спутниковую фотографию и данные электронной разведки для поддержки принятия решений, так и трейдеры могут расширить свои когнитивные способности с помощью таких инструментов фильтрации.

Лучшие мастера также изучают своих противников и используют эти наблюдения, чтобы выстраивать тактику. Дэн Гейбл пишет о том, как снимал выступления соперников на видео, чтобы узнать об их сильных и слабых сторонах. Он также считает полезной в этом отношении работу со статистикой. Нолан Райан примерно так же изучал привычки бэттеров, а Тэд Уильямс — питчеров. Шахматные гроссмейстеры разбирают партии своих противников на турнирах; баскетбольные тренеры проводят значительное время, просматривая видеозаписи игр команд, которых надо победить, чтобы определить их слабости и сильные стороны. Как рейнджеры проводят разведку и используют полученную информацию для выбора направления атаки, так и мастера трейдинга адаптируют свою тактику к текущим условиям рынка.

В «Психологии трейдинга» я приводил бой Мухаммеда Али с Джорджем Форманом как пример быстрого изменения тактики. Али, боксируя с Форманом при высокой температуре и влажности на открытом ринге в Заире, начал схватку «грохот в джунглях» с атаки, надеясь использовать большую длину рук и скорость ног. Однако к концу первого раунда он понял, что не сможет поддерживать такой темп в течение всего боя. Не мог

он и удерживать более сильного Формана на расстоянии. Полностью изменив тактику, он ушел в глухую защиту, позднее получившую название «канатный допинг», и позволил Форману нападать, периодически высмеивая соперника и показывая, что ему нельзя причинить боль. В итоге Форман выдохся, дав возможность Али провести впечатляющий нокаут. Быстрое мышление Али не слишком отличается от мышления трейдеров, заметивших признаки прорыва. Едва они видят, что разворот на границе диапазона не происходит, а объемы увеличиваются, чтобы вытолкнуть рынок за эту границу, они изменяют тактику и присоединяются к развивающемуся движению.

Вот простой пример из моей собственной торговли. В течение торгового дня я принимаю важнейшие тактические решения: торговать или нет, и если торговать, то осторожно или напористо. При принятии этих решений я полагаюсь на прогнозирующие модели, подсказывающие, какой волатильности можно ожидать. Я обращаю внимание на волатильность предшествующего дня, объем и волатильность ночного рынка, поведение европейских индексов накануне открытия рынка США, объем сразу же после открытия. Если модели предсказывают день с низкой волатильностью, то я вряд ли буду торговать, следуя за трендом, поскольку рынки с низкой волатильностью имеют тенденцию двигаться вбок, и вряд ли буду торговать активно. Моя тактика сведется к идентификации мест у границ диапазона рынка, где покупка или продажа будут не в состоянии поддержать прорыв, и входу по цене, которая позволит мне заработать на возвращении в диапазон. Если модели указывают на вероятность дня с высокой волатильностью, я буду играть по краткосрочному тренду, используя откаты на растущих рынках или отскоки на слабых.

Пример 7. Использование статистической информации о состоянии рынка для поиска тактических возможностей

- *Определите, чем необычен существующий рынок.* Нередко это могут быть какие-то экстремумы, например сильное движение цены в течение какого-то промежутка времени или очень высокое или низкое значение индикатора. Эта особенность может отличать один или несколько дней.
- *Найдите ретроспективный период, в течение которого рынок был подобен существующему.* Если мы находимся на бычьем рынке, то я буду вести поиск только среди данных этого рынка и недавних подобных бычьих рынков. Если мы находимся на рынке с низкой волатильностью, я ограничиваю поиск этим рынком и рынками с подобной волатильностью. Нам необходимо узнать, что было

с рынком раньше при условиях, подобных тем, что имеют место в настоящее время.

- *Определите, как вел себя рынок, когда аналогичные явления наблюдались раньше.* Я ищу ответы на два вопроса. Было ли значительное движение — рост или падение? Преобладал ли определенный тип движения? Кроме того, я обращаю внимание на то, не проявлял ли один сегмент рынка (например, акции с малой капитализацией) склонность двигаться в особом направлении. Это помогает мне при принятии решений о том, чем торговать.
- *Разбейте ретроспективную модель на два периода.* Я хочу видеть, отличаются ли более свежие данные от тех, которые были получены раньше. Надо учесть возможность того, что рынок изменяет свое поведение. Недавним событиям я придаю большее значение, чем отдаленным.
- *Проведите проверку, независимую от предыдущей.* Я возвращаюсь к самому началу и нахожу другие отличительные особенности существующего рынка, независимые от найденных ранее, обычно на других тайм-фреймах, и снова занимаюсь проверкой, чтобы определить, наблюдаются ли эти признаки в ретроспективной модели. Лучшее основание для решения — совпадение ряда признаков.

Большую часть разведки рынка составляют исторические исследования, которые проводятся по отработанному плану, эффективность которого доказало многократное ежедневное использование (пример 7). Этот шаблон предназначен для того, чтобы найти на существующем рынке несколько отличительных особенностей и затем определить, что, как правило, происходило в прошлом, когда имели место такие особенности. Поскольку я уже знаю, какие переменные в моем наборе данных определяют наиболее значимые отличительные модели, я могу проводить проверку эффективно, с минимумом тупиков. Обычно весь процесс занимает менее часа. После окончания результаты укладываются в один из трех профилей.

- *Преимущество отсутствует.* Результаты проверки противоречивы или не выявляют отчетливых признаков движения. Я или не выйду на рынок, или буду торговать понемногу и осторожно, используя модели, которые определю в течение торгового дня.
- *Есть скромное преимущество.* Есть уклон в сторону какого-то направления, но не слишком явный. Некоторые признаки не совпадают. Я буду торговать эту модель избирательно, только если смогу войти по очень хорошим ценам, и тщательно следить за сделкой во избежание убытка.

- *Есть сильное преимущество.* Все признаки указывают на определенное движение во время сессии. Это тот случай, когда я стараюсь быть наиболее агрессивным и максимально использовать возможность.

Выгода от этой процедуры состоит в том, что она снабжает меня ориентирами. Я знаю, чего ожидать от торгового дня. Это дает преимущество, в том числе психологическое.

Обратите внимание на то, что одним из моих самых важных тактических решений является решение не торговать. Если я не вижу на рынке адекватного объема и волатильности, я знаю, что шансы на движение в данном тайм-фрейме малы. Вместо того чтобы увеличивать тайм-фрейм и выходить из игры, я предпочитаю не играть. Это очень похоже на поведение игрока в покер, который начинает с двойкой и семеркой и решает бросить карты. Зачем играть, если шансы не на вашей стороне? Многие из лучших трейдеров, с которыми мне доводилось работать, уходят из офиса в середине дня, когда торговля замедляется. Это удерживает их от сделок в то время, когда мало возможностей, позволяет отдохнуть, восстановить концентрацию и сохранить энергию.

Слежение за объемом и волатильностью позволяет быть в курсе того, каким, вероятно, будет движение рынка. Исторические исследования помогают увидеть, каким будет направление предполагаемого движения и какие инструменты лучше использовать, чтобы заработать на этом движении. Издатель *The Stock Trader's Almanac* Джеф Хёрш отмечает: «Те, кто изучает историю рынка, неизбежно получают прибыль от этого». Оптимальными местами для торговли, как и оптимальными местами для ударов Тэда Уильямса, являются те области, откуда мы можем ожидать хорошего движения с предсказуемым направлением. Избегать же «подач» нужно в те периоды, когда вероятно небольшое движение в неопределенном направлении. *Я пришел к выводу, что доходность в значительной степени обеспечивается тем, чтобы просто не выходить на рынок, если отсутствует очевидное преимущество.* В конце концов, как подчеркивает основатель *Almanac* Ейл Хёрш, «если вы не заработаете на своих инвестиционных ошибках, это сделает кто-то другой».

Как торговать и чем торговать, зависит от того, когда торговать.

Когда я недавно спросил разработчика программы Market Delta Трево-ра Харнетта, что, по его мнению, необходимо для высокой результатив-

ности трейдера, он указал на один из самых важных тактических элементов: понимание торговой среды.

— Примером того, что я подразумеваю под «средой», — сказал он, — может служить просто трендовый или боковой рынок. Многие трейдеры забывают о том, на каком рынке торгуют... Это случается так часто, потому что они не пытаются понять, как развивается рынок в течение дня.

Он создал Market Delta как визуальное представление активности покупателей и продавцов, предоставив трейдерам ресурс для развития их навыков анализа изменяющихся рынков. Такой инструмент, если его использовать должным образом, прекрасно подходит для того, чтобы изучать тактику и ее применение.

Ваша тактика может сильно отличаться от моей или Тревора, требуя другого подхода к сбору информации. Однако при условии, что вы сумеете разбить сбор информации на отдельные этапы, описанные Ноланом Райаном, вы сможете превратить большую часть процесса выбора тактики в технический процесс. Суть в том, что для любого стиля торговли есть тактически правильные и неправильные способы сбора информации и принятия решений на основе данных. Когда информация, используемая для принятия торговых решений, имеет отношение к важным параметрам рынка и повторяющимся явлениям, вы будете естественно и быстро решать, как торговать (вниз или вверх), чем (на каких рынках, какими акциями, секторами) и когда. Одним из признаков опытного трейдера, как и хорошего боксера (вспомните Мухаммеда Али), является способность быстро приспособлять тактику к меняющимся условиям. Это также характерно для опытных врачей скорой помощи, боевых командиров и тренеров.

КОГДА СТРАТЕГИЯ ТЕРПИТ НЕУДАЧУ: ПРОБЛЕМЫ У ВЕРШИНЫ ПИРАМИДЫ

Так же, как хорошая техника не принесет прибыль при неподходящей тактике, верная тактика не приведет к успеху, если неправильной будет общая стратегия. С помощью тактики выигрывают сражения, а стратегия дает возможность выиграть войну. Можно продать продукт клиенту, используя правильную тактику, но вас все равно ждет неудача, если продукт будет дефектным или не устроит клиента. Стратегия определяет возможность: она не просто находит преимущество в те или иные дни, а устанавливает общий источник преимущества на рынке. В идеале тактика является орудием стратегии так же, как техника — орудием тактики. Это можно представить себе как своего рода пирамиду (рис. 3).

У трейдера могут возникать проблемы на любом уровне пирамиды. Новички часто совершают технические и тактические ошибки просто из-

за нехватки опыта: они не могут найти хорошие цены для входа, не имеют определенной тактики выхода и подвергают себя ненужному риску. Они не в состоянии разобраться в текущих условиях рынка и, следовательно, не могут адаптироваться к изменениям на нем. Когда технические и тактические ошибки совершают опытные и успешные трейдеры (т. е. они торгуют, как новички), проблема очень часто объясняется эмоциями и требует прямого вмешательства для восстановления самоконтроля. Об этом вмешательстве мы поговорим в заключительных главах.

Однако бывает и так, что очень успешных трейдеров, которые в течение длительного времени делали шести- или даже семизначные суммы, внезапно надолго покидает удача. Почти всегда это происходит, когда их подводит стратегия.

Маркус может служить прекрасным примером такого трейдера. Он прилично зарабатывал, торгуя отдельными акциями, и даже стал в некотором роде знаменитостью на торговых форумах. Маркус очень хорошо понимал техническую сторону рынка и развил стиль торговли, который можно приблизительно определить как следование за трендом. Каждый день он отыскивал сильные акции и открывал позиции по ним в течение первого часа торговли, если видел силу рынка. Стратегия эта имела смысл, и его тактика — поиск сильных инструментов и торговля в течение самого активного времени дня — была вполне разумной. С технической точки зрения он работал осторожно и не гонялся за лишней прибылью, а также мудро использовал заемный капитал, совершая сделки на основании различных идей. Кроме того, он ненадолго продавал слабые акции, покупая сильные, создавая тем самым еще бóльшую диверсификацию. Короче говоря, Маркус был солидным трейдером.

Но вот беда — он вдруг перестал делать деньги.

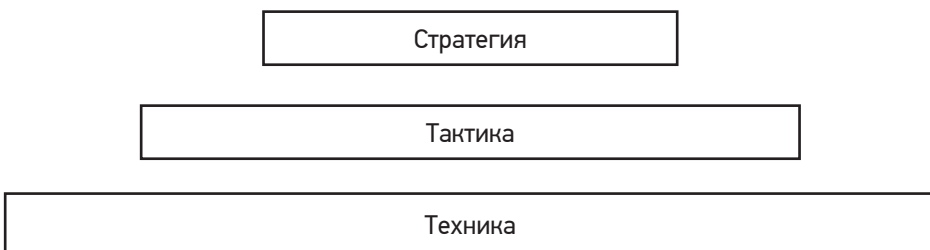


Рис. 3. Пирамида результативности

Одна за другой его сделки перестали окупаться. Он истерзал свой мозг, пытаясь понять, что делал неправильно, и довел себя до нервного расстройства. Это только ускорило его падение. Он понял, что должен поговорить со мной.

Одной из самых трудных задач, встающих перед наставником, является определение, с какой проблемой он имеет дело — с эмоциями, мешающими работе, или ошибкой, дающей эмоциональные последствия. Обе проблемы тесно связаны, и существует динамическое взаимодействие между эмоциями и результативностью. Как бы то ни было, разгадать загадку о курице и яйце крайне важно. Можно потратить впустую много времени и сил, работая в области психологии, в то время как проблема находится в сфере торговой техники, тактики или стратегии.

Я провел небольшое исследование в отношении стратегии Маркуса и обнаружил следующее. С течением времени совокупность акций, которыми он торговал, увеличила свой среддневной объем торгов. Многие из них входили в группы акций с малой капитализацией Russell 2000; многие были также выпусками NASDAQ с высокой бетой. Увеличение объема торгов отразило отчасти растущую популярность этих секторов. Я заметил, что по мере роста объема в данных секторах увеличивалась их краткосрочная ценовая корреляция с индексами акций компаний с высокой капитализацией, входящие в индексы Dow и S&P 500. Думаю, что это произошло частично из-за увеличения арбитража, заставившего рыночные индексы и сектора сближаться друг с другом.

Когда в период с 2003 по 2005 г. волатильность покинула рынок Dow и S&P 500, то же самое стало происходить с NASDAQ и индексами акций небольших компаний. Было ясно, что акции крупных фирм в краткосрочной перспективе скорее начнут разворачиваться, чем продолжат рост, создавая торговые диапазоны на различных тайм-фреймах. В своем исследовании я пришел к выводу, что, хотя акции фирм с низкой капитализацией приобрели корреляцию с «голубыми фишками», они также начали торговаться против тренда. Сила больше не породила силу.

Проблема Маркуса не была психологической. Она была стратегической. Он чувствовал, что рынок изменился. Как будто погасла лампочка — то, что когда-то работало, перестало работать. Восприятие это не было преувеличенным. Стратегия действительно когда-то работала, но теперь, из-за другого состава участников рынка, она больше не давала преимущества. Психологическая помощь не улучшила бы результаты, как и совершенствование техники или тактики. Все это было так же бесполезно, как пресловутая перестановка шезлонгов на «Титанике».

У проблемы Маркуса было только два решения: он должен был или изменить стратегию, или найти альтернативные торговые инструменты, соответствующие его сложившейся стратегии. Он больше не мог рассчитывать на то, что сможет зарабатывать на жизнь, используя модели импульса для торговли акциями, составляющими основные индексы. Когда IBM поняла, что мир перешел к компьютерной обработке текста, она не стала цепляться за старую стратегию продажи пишущих машинок

Selectric и направила свои ресурсы на рынок персональных компьютеров. Когда и этот рынок стал затовариваться, компания снова изменила направление, сделав упор на услуги высокого уровня пользователям компьютеров. Товарные рынки изменяются, подталкивая компании к развитию. Точно так же подвергаются радикальным изменениям и финансовые рынки, требуя от трейдеров изменения их стратегий.

Короче говоря, Маркус проявил в торговле компетентность первого порядка, но у него оказались проблемы с компетентностью второго порядка. Он мог успешно торговать одним способом, но теперь должен был научиться адаптироваться к изменившимся условиям рынка. Как баскетбольная команда колледжа, чьи звезды ушли, закончив обучение, он должен был воссоздать себя заново. Чтобы найти новую стратегию и торговать на ее основе, ему пришлось пройти обучение.

Мастера чаще всего проигрывают, когда рынки изменяются, уменьшая их преимущество.

ТО, ЧТО ЛУЧШЕ ВСЕГО ПРЕДСКАЗЫВАЕТ СПОСОБНОСТЬ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Маркус уже хорошо продвинулся по пути к восстановлению. Он изменил свою стратегию так, чтобы переключиться на короткую продажу инструментов, которые не успевают расти за общим рынком, и покупку акций, которые хорошо держатся во время снижений. Это позволило ему зарабатывать на стремлении рынка разворачивать краткосрочные движения, продолжая использовать свои навыки выбора акций. В процессе внедрения новой стратегии он уменьшил размер сделок и разработал новую тактику для их открытия. Например, он использует некоторые из своих новых соображений в отношении акций, которые активно торгуются в период выхода финансовой отчетности компаний, отслеживая силу этих акций. Это позволяет ему открывать сделки, когда акции начинают движение, и зарабатывать на слишком сильной реакции инвесторов и трейдеров.

Но Маркус оказался на пути к восстановлению не просто потому, что нашел новую стратегию. Большинство опытных и успешных трейдеров, если им дать достаточно времени, могли бы найти новый многообещающий подход к стратегии торговли. *Проблема состоит в том, что на это нет времени.*

Причина проста. В славные годы, когда их стратегии работали хорошо, трейдеры не экономили деньги. Они покупали дорогие дома, от-

правлялись в путешествия и вообще жили на широкую ногу. Достигнув успеха, они хотели выставлять его напоказ, наслаждаться им. Они никогда не думали, что дни славы, как в песне Спрингстина, скоро останутся позади.

Позвольте сказать об этом прямо. Больше всего успешных трейдеров разорились из-за неумелого управления личными финансами.

Когда трейдер привыкает ни в чем себе не отказывать и демонстрировать свой успех, ему очень трудно в эмоциональном плане вернуться к самому началу обучения. Трудно уменьшить размер сделки и изучать новые приемы, трудно найти в себе смирение, чтобы вернуться к тренажеру и тестировать стратегии. Погрязнув в собственной гордости, трейдеры продолжают торговать после того, как их стратегии явно перестают работать. Они так залезают в долги, что навсегда теряют возможность выбраться из этой ямы.

Недавно в Kingstree я вошел в лифт вместе с Пабло Мельгарехо, мастером, который когда-то шокировал меня, предложив, чтобы новые трейдеры учились торговать, как можно чаще заключая сделки на тренажере. Мы обсуждали изменения на рынке, и Пабло упомянул, что трейдеры, проработавшие много лет, умели удерживаться на поверхности в трудные времена и процветали, когда их стратегии работали. Это означало согласие на сделки меньшего размера и снижение прибыли, когда возможностей было мало, и агрессивное использование шансов в хорошие времена. Трейдеры, вылетающие в трубу, не доживают до хороших времен. К тому времени, когда они могут видеть цель, уже слишком поздно: у них не остается патронов.

Пабло работал в Kingstree с начала существования фирмы в 2000 г. и несколько раз видел, как изменялись рынки. Изменения научили его искать успеха на разных рынках. Пабло торговал американскими и зарубежными фондовыми индексами, бондами, облигациями и векселями, работал на товарных рынках. «Некоторые люди застревают на одном рынке, — объяснил Пабло. — Не бойтесь пробовать что-то новое. Просто нужно проявлять скромность и подходить к этому как к карьере, а не как к работе». Пабло считает своей сильной стороной находить оптимальное соотношение риска и потенциальной прибыли. «Даже если я проиграю, все равно через некоторое время верну утраченное».

Отсутствие такого смирения и заставляет трейдеров самим рыть себе могилу. Они думают, что хорошие времена вот-вот возвратятся и они смогут вернуть деньги. Из-за такой самонадеянности трейдеры теряют ощущение реальности. «Худшая часть этого бизнеса, — сказал мне Пабло, — заключается в том, что он меняет людей». Как ни странно, но изменения, вызванные успехом, могут быть такими же вредными, как изменения вследствие неудачи. Как только трейдер привыкает к доходу

от торговли и образу жизни, который он может вести, ему становится психологически трудно вернуться к началу обучения.

Никакая стратегия не работает всегда — эта истина становится совершенно очевидной, когда человек разрабатывает механические системы торговли и затем использует их. Если ваша стратегия была успешной, весьма вероятно, что она привлечет других людей, которые найдут способы эксплуатировать ее и в конечном счете уменьшат ее преимущество. Тренды приходят и уходят; волатильность увеличивается и уменьшается. Компетентность второго порядка — это и есть способность держаться на поверхности, пока вы разрабатываете новые стратегии или новые способы применения старых стратегий.

Лучшим предсказателем способности трейдера адаптироваться к новым рынкам является ликвидность. Заначка, хранимая с хороших времен, дает возможность пережить скудные времена. Развитие мастерства — процесс скорее циклический, чем линейный. Необходимость переделывать себя является нормой, а не исключением.

Если вы сможете вынести из этой книги только что-то одно, пусть это будет следующая простая истина. В любые времена, хорошие и плохие, надо помнить: *и это тоже пройдет.*

САМОЕ БОЛЬШОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ РАЗВИТИЮ УСПЕШНЫХ СТРАТЕГИЙ

Успешная торговля начинается с преимущества на рынке, а также надлежащей техники и тактики, позволяющей использовать это преимущество. Стратегии трейдеров являются их источником преимущества, их способностью находить закономерности спроса и предложения на рынке и действовать в соответствии с ними. Такие стратегии разрабатываются в течение длительного времени вне зависимости от того, на чем они основаны — навыках понимания рынка, возвращенных долгими часами сидения у экрана, или хорошо построенных торговых системах, рожденных всесторонними исследованиями. Высокоэффективные стратегии лежат на пересечении талантов, навыков и возможностей.

К сожалению, многие трейдеры не дают себе возможности развить высокоэффективные стратегии. В поисках быстрого обогащения они перепрыгивают от одного метода торговли к другому. Они учатся использовать множество торговых методов, но не достигают мастерства ни в одном.

Это часто происходит, когда мы теряем уверенность в своих способностях. Потрясенные рядом убытков, мы бросаем то, что приносило успех,

и начинаем торговать в стиле, который не соответствует ни нашей личности, ни нашим навыкам. Системные трейдеры торгуют на основании произвольных суждений; краткосрочные трейдеры не соблюдают сигналы и долго держат позиции. Одно дело — регулировать торговые методы в соответствии с изменяющимися условиями рынка и совершенно другое — полностью оставить свою нишу и броситься от одного метода к другому.

Джон Картер, автор книги «Освоение сделки» (Mastering the Trade) и создатель учебной фирмы Trade the Markets, больше, чем кто-либо, насмотрелся на трейдеров, ищущих чашу Грааля. Недавно он сказал мне:

— Любитель превращается в профессионального трейдера тогда, когда прекращает искать «новый замечательный технический индикатор» и начинает управлять риском в каждой сделке.

— Поиск безотказного индикатора, который будет работать почти каждый раз, толкает трейдера на путь, усеянный трупами, разбитыми мечтами и заикающимися дураками, — пояснил Картер. — Многие трейдеры тратят на эти поиски всю свою жизнь. Парадокс заключается в том, что люди, находящиеся в этой фазе, думают, что развиваются как трейдеры, в то время как в действительности их развитие стоит на месте.

Картер включает в эту категорию трейдеров, которые используют изменяемые системы торговли, методы следования за трендом, которые приводят к неудаче в 75% случаев, когда рынки торгуются в боковике, стратегии игры на опционах и бесконечно перенастраиваемые индикаторы.

Перфекционизм, очевидно, играет свою роль в предотвращении наших попыток создать идеальные стратегии. Очень важно, что трейдеры-перфекционисты не стремятся делать деньги. *Они стараются не терять их.* Неприятие потери не дает им переходить от метода к методу в поисках определенности, которую рынки не могут обеспечить.

Успешные трейдеры принимают риск и неопределенность; неудачники стремятся избавиться от них.

— Суть в том, что профессиональные трейдеры не стремятся к совершенству, — подчеркивает Картер. — Они сосредоточены на том, чтобы ограничить риск и защитить капитал. Любители думают только о том, сколько денег они могут сделать в каждой сделке. Профессионалы всегда выигрывают деньги у любителей.

Успешные стратегии максимально используют возможность; они не устраняют неопределенность.

НАБЛЮДЕНИЕ ЗА СОБОЙ И ВИДЕОЗАПИСЬ

Ничто так не мешает работе, как мысли о результатах в процессе ее выполнения. Большинство из нас знакомо с беспокойством во время публичных выступлений и прохождения тестов: тревога о том, правильно ли у него все получается, отвлекает человека. Поэтому наблюдение за собой и оценка своей техники, тактики и стратегии должны происходить вне торговли. Когда вы торгуете, вы трейдер. В остальное время вы наставник этого трейдера.

Активные трейдеры не способны помнить все детали своих сделок. Даже если они вспомнят цены, по которым входили и выходили, они вряд ли удержат в памяти всю технику сделки — анализ спроса и предложения, постепенное наращивание и уменьшение позиции. Не смогут они и вспомнить тактику, на основании которой заключили сделку: как рынок торговался в тот момент относительно дневного диапазона и других рынков. Когнитивные психологи считают, что память — вещь ненадежная. Мы лучше запоминаем наиболее яркие события, а также то, что происходило в начале и в конце. На память влияют эмоции, возникающие после событий.

Поэтому видеозапись является важной частью оборудования торгового спортзала. Она позволяет нам повторно переживать каждый торговый день и изучать каждую сделку, наблюдая, как она происходила. Видеозапись особенно полезна при анализе рынков и изучении рыночных закономерностей. Вы можете несколько раз воспроизводить моменты разворота рынков и наблюдать предпосылки различных сделок. Это намного более эффективно, чем изучение графиков. При работе над техникой торговли видеозапись используется, чтобы показать, как торговался рынок *и как торговали вы*. Это инструмент анализа результативности.

Сейчас трейдеры могут воспользоваться двумя способами для видеозаписи. Первый вариант — просто поставить видеокамеру, которая будет записывать торговлю в течение дня. Поскольку видеодиски не вмещают достаточно данных, чтобы охватить весь торговый день, удобнее подключить видеокамеру непосредственно к жесткому диску, где изображение может быть сжато и сохранено как часть архива. Второе решение — использовать компьютерную программу, например Camtasia (www.techsmith.com), собирающую с достаточной частотой кадры с экрана в видеопоток. Это удобно, поскольку избавляет от необходимости использовать отдельное оборудование, но, с другой стороны, ограничивает возможности записи только тем, что происходит на одном экране. Кроме того, работа вашего компьютера может замедлиться, если вы попытаетесь записывать большие области экрана в течение длительного периода. Идеальным сценарием будет тот, который позволит вам воспроизводить

рынки и сделки, чтобы вы могли видеть то, что делали, и понять, почему вы это делали.

Сам я предпочитаю видеосъемку в сочетании с записью своего голоса. Совершая сделку, я думаю вслух. Таким образом, фиксируется и мыслительный процесс, связанный со сделкой, и ее исполнение. Это делает последующий анализ более многогранным. Во-первых, можно определить, где в пирамиде сделки могла быть допущена ошибка. Запись покажет, где была допущена ошибка при подготовке к сделке (неверная тактика), а где идея была хороша, но подвело исполнение (плохая техника). Вы увидите также образцовые сделки, когда все элементы пирамиды согласованы: тактика естественно вытекает из базовой стратегии, а техника эффективно претворяет в жизнь тактику. *Успешные сделки анализировать так же важно, как неудачные.* Как я подчеркивал в «Психологии трейдинга», такой анализ создает модели успеха, которые мы усваиваем.

Видеозаписи особенно эффективны для фиксирования тех случаев, когда эмоциональность пускает сделки под откос. Наблюдая на экране свою хорошую и плохую торговлю, вы приобретаете чувствительность к физическим, эмоциональным и когнитивным сигналам, чтобы различить состояния, соответствующие правильным и неправильным решениям. Мои лучшие сделки сопровождаются активным управлением риском сразу же после входа: я вслух проговариваю условия, при которых выйду из сделки, и непрерывно слежу за рынком. На протяжении всей сделки я не расслабляюсь, наблюдаю, каков объем, где он торгуется, как распределяется между покупателями и продавцами. Иногда, когда сделка сразу же идет в мою сторону, я бездельничаю, убежденный, что «оседлал победителя». Когда это случилось в прошлый раз, сделка, которая быстро принесла один пункт, не привлекала моего активного внимания до тех пор, пока не ушла в минус. Простой анализ показал, что я мог легко закрыть эту сделку в ноль. Но чрезмерная самоуверенность заставила меня понести убыток, хотя и небольшой.

Учась в аспирантуре, я записывал на пленку свои сеансы психотерапии с клиентами (с их разрешения), чтобы мой руководитель мог изучать эти записи вместе со мной. Я многое узнал о стратегии и тактике из этих занятий. Я знал, что моя работа будет проверена наставником, и это заставляло меня стараться изо всех сил. Вероятность отклонения от плана лечения уменьшалась, поскольку я был обязан объяснить свои действия руководителю. Аналогично видеозапись торговли помогает нам не сходить с прямого пути. Она особенно эффективна, если вы показываете свои записи наставнику. Одно лишь знание того, что ваши действия записываются, вводит элемент самоконтроля, делая вас более внимательным к своей тактике и технике.

Во время торговли вы видите рынок. Видеозапись позволяет вам видеть себя.

ВИДЕОЗАПИСЬ, САМООЦЕНКА И ПИРАМИДА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Я нахожу, что использование пирамиды результативности особенно полезно при анализе записей (рис. 4). По окончании торговли надо проводить ее эффективный разбор, обращая внимание на то, что вы в течение дня сделали правильно, и на то, что нужно улучшить. Я особенно стараюсь искать общие причины ошибок, совершаемых трейдерами. Иногда ошибки вызваны эмоциями (например, трейдер огорчен убытками и пытается побыстрее их компенсировать). В таких случаях запись может показать, что он открывает сделки чрезмерного размера и держит их дольше, чем обычно. В голосе трейдера слышится раздражение, особенно если сделки не получаются. В других случаях запись позволяет обнаружить ошибки, связанные с пониманием рынков. Например, трейдеры, не замечая, что рынки замедлились, продолжают торговать по-прежнему. Как квотербеки, не способные видеть все поле, они зашорены и не могут разглядеть, что у них перед носом.

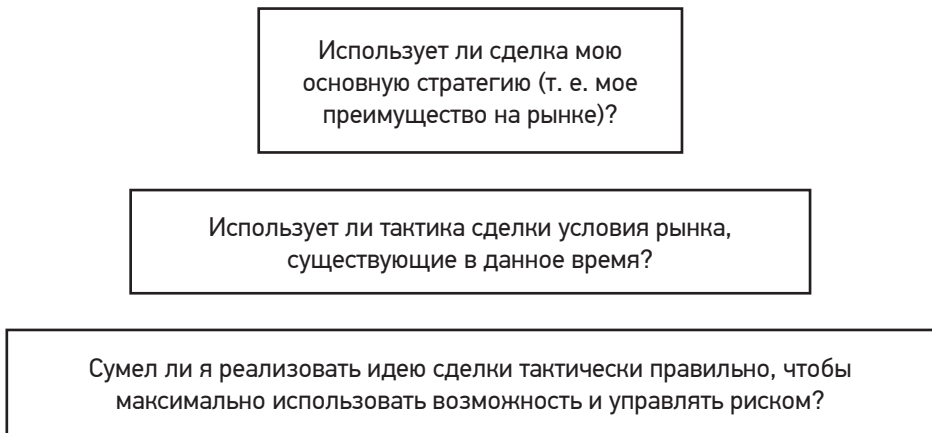


Рис. 4. Пирамида результативности: ретроспективный анализ

Работая над своей торговлей, я предпочитаю проводить такой анализ, двигаясь от вершины пирамиды к ее основанию. Сначала я спрашиваю себя, совместима ли сделка со стратегией. В моем случае у стратегии

есть два компонента: структурное и информационное преимущество. Структурное преимущество, о котором я упоминал ранее, основывается на знании участников рынка фондовых индексов. Среди них много интрадейщиков и тех, кто использует в большом количестве заемные средства. Это приводит к ситуациям, в которых трейдеры ведут себя как стадо, устремляясь вслед за любым движением, которое они могут обнаружить на рынке. Кроме того, те же самые трейдеры должны быстро сбрасывать позиции, следуя своей тактике управления риском. Из-за этого большая часть внутридневной торговли ES состоит из волн покупок и продаж, которые можно объяснить стадным поведением или массовым выходом из позиций. Идентификация мест, где многие открывают позиции в одном направлении или закрывают их, если их ожидания не оправдываются, и дает структурное преимущество.

Информационное преимущество я нахожу в исторических исследованиях, таких как публикуемые на моем сайте TraderFeed. Например, весь предыдущий день — относительно времени написания этих строк — ES медленно торговался в узком диапазоне (такие дни называют «внутренними»). Используя базу данных за более чем три года, я нашел, что подобные дни, как правило, демонстрировали слабость рынка. Это побудило меня ожидать сегодня движения ниже вчерашних минимумов. Моя основная стратегия состоит в том, чтобы объединить структурное преимущество с информационным: если я вижу, что покупатели сегодня выходят на рынок и не могут толкнуть цены к новым максимумам, я открываю короткую позицию с целевой ценой ниже вчерашних минимумов. Покупая в этих условиях, я нарушил бы свою стратегию, торгуя против информационного преимущества. Продавая во время резкого снижения, я также нарушил бы стратегию, потому что не смог бы использовать структурное преимущество. Объединение обоих преимуществ позволяет мне торговать выборочно, ограничивая риск теми рыночными ситуациями, в которых шансы выиграть максимальны.

Если сделка соответствует моей стратегии, на следующем уровне пирамиды мне предстоит анализировать тактику. Одним из моих тактических приемов, например, является нахождение рынка, лучше всего подходящего для применения моей стратегии. Скажем, я могу заметить, что трейдеры ES набрали много длинных позиций на рынке, который, по моему прогнозу (на основании исторических исследований), должен опуститься ниже. Кроме того, я вижу, что NQ торгуется слабее, чем ES. Я могу, соответственно, попытаться использовать эту относительную слабость в своих интересах. Другая тактика заключается в постепенном увеличении размера прибыльных сделок, но только в определенное время дня и при условии выхода на рынок крупных игроков, признаком которого является повышение объема. Согласно моим исследованиям,

движение в этих случаях, скорее всего, продолжится. Это означает, что на более медленном рынке тактика подтолкнет меня к постепенному выходу из сделки, а не к увеличению ее размера.

Обратите внимание, что прибыльная сделка не обязательно является тактически безупречной. Если я торгую в середине дня, увеличиваю позицию и зарабатываю благодаря хорошему входу, но теряю из-за добавленной части, моя тактика плоха, несмотря на положительный результат. Я предпочитаю тактику, в соответствии с которой должен оставаться в сделке до тех пор, пока объем увеличивается в направлении моей позиции. Это признак того, что или трейдеры, попавшиеся в ловушку, быстро покидают ее, или в игру вступают новые участники рынка. В любом случае увеличение объема обычно сопровождается повышением волатильности, поощряя меня держать позицию и не забирать прибыль преждевременно. Если я взял один пункт на рынке, который торгуется с увеличением объемов, и вскоре после моего выхода мог бы принести два или три пункта, тактика была плоха, хотя я и сделал деньги на этой сделке. Если я не приму меры, то вскоре эти тактические недостатки дадут о себе знать, уменьшив мой счет.

Короче говоря, может быть колоссальная разница между прибыльной и хорошей сделкой, так же как и между неприбыльной и плохой. Хорошие сделки демонстрируют верные действия на всех уровнях пирамиды. Вы не можете заставить рынок пойти в вашу сторону; все, что от вас требуется, — правильно использовать хорошие идеи и положиться на удачу.

Прибыль появится, если вы правильно реализуете разумную идею.

Только изучив стратегические и тактические аспекты сделки, я перехожу к технике. Я тщательно отслеживаю некоторые параметры. Особенное внимание я обращаю на то, насколько в среднем ухожу в минус после открытия сделки и как долго рынок продолжает прибыльное для меня движение после моего выхода. Эти данные говорят мне, разумны ли мои уровни входа и выхода. Я также слежу за тем, сколько времени трачу на сделку. Для проверки правильности большинства сделок я использую определенный период времени, по истечении которого выхожу из сделки, если рынок не пошел в мою сторону. Поскольку моя стратегия опирается на краткосрочный дисбаланс рынка, вызванный сбросом позиций перегруженными трейдерами, сделки должны приносить прибыль относительно быстро. Если время идет, а я не делаю деньги, это говорит мне, что никакого краткосрочного дисбаланса нет. Поэтому я предпочитаю выйти из позиции задолго до того, как сработает стоп-лосс.

Видеозаписи обычно позволяют быстро замечать, когда трейдер отклоняется от надлежащей стратегии и тактики. Не так уж редко бывает, что смотришь запись с отвисшей челюстью и думаешь: «Как я мог быть таким идиотом?» Дело в том, что у опытных и даже успешных трейдеров большинство таких отклонений имеет психологические причины. Ошибки отражают или эмоциональное возбуждение, мешающее обработке информации, — как в случае огорчения из-за убытков — или усталость и потерю концентрации.

Проверка техники может требовать существенного анализа. Запись позволяет вам освежить воспоминания о сделке и вспомнить, как выглядел в то время рынок, но часто требуется более серьезное исследование, чтобы разобраться, где вы могли лучше управлять риском или более эффективно расставить стопы. Чрезвычайно полезны иногда воспроизведение отдельных периодов дня в режиме моделирования, а также анализ графиков и индикаторов. На мой взгляд, этот аспект самообучения, несомненно, отнимает больше всего времени, но и приносит самый богатый урожай. Например, один из моих тактических приемов заключается в том, чтобы подстраивать открытие сделки к условиям рынка. Некоторые рынки — с низкой волатильностью, но адекватным дневным объемом — могут долгое время двигаться в тренде или, наоборот, не иметь тренда, но при этом совершать краткосрочные разнонаправленные движения. Моя тактика при торговле на таком рынке заключается в том, чтобы открываться против движения на противотрендовых экстремумах NYSE TICK (и других подобных индикаторов) и проводить сверхкороткие сделки в направлении, определяемом моей стратегией. Техника осуществления этой тактики включает открытие позиции по рыночной цене и выход по ордеру, находящемуся в состоянии ожидания. Я должен постоянно анализировать и уточнять правильность таких выходов. Существует тонкий баланс между повышением вероятности срабатывания ордера на выход и максимальным увеличением потенциальной прибыли от сделки. Правильный выход требует обработки огромного количества информации, включая объем торгов и волатильность рынка на момент выхода, наличие очевидных уровней поддержки и сопротивления, глубину рынка и недавнюю его готовность торговаться на определенном уровне цен. Моя осторожная натура заставляет выходить из сделок там, где я уверен в исполнении ордера, нередко отказываясь от потенциальной прибыли, более значительной, чем мне хотелось бы. По этой причине я трачу много времени на анализ статистики исполнения ордеров на выходе, чтобы проверить свою технику. Я определяю случаи, когда ордер мог бы исполниться по лучшей цене. Подозреваю, что, как и отработка замаха в гольфе, улучшение моей техники всегда будет оставаться незавершенным процессом.

Пожалуй, самое важное заключается в том, что такой анализ и настройка заставляют нас *видеть* поведение рынка. Ежедневный анализ сделал меня намного более чувствительным к воздействию краткосрочных колебаний рынка, поэтому я стал лучше размещать ордера. В результате неизбежно происходит неявное изучение рынков. Если вы достаточно долго наблюдаете их, то начинаете предвидеть модели их поведения. *Если вы достаточно долго наблюдаете за собой, то начинаете предвидеть модели собственного поведения.* Наблюдение является первым и самым важным шагом в процессе самообучения. К счастью, в торговом спортзале есть мощные инструменты, которые помогут нам превратить наблюдения в конкретные планы развития. Ими мы теперь и займемся.

Динамика результативности

От диагностики к улучшению

Энтузиазм — это все. Он должен быть тугим и вибрирующим, как гитарная струна.

Эдсон Арантис ду Насименту (Пеле)

Никто не может обвинить великого футболиста Пеле в отсутствии энтузиазма. Начиная со своего профессионального дебюта в 16 лет, когда он забил первый гол, и до пика славы Пеле сохранил любовь к тому, что называл «прекрасным спортом». Его результаты были почти сверхчеловеческими: в течение своей карьеры он участвовал в 1360 играх и забил 1280 голов. Говорили, что бейсболист, желающий продемонстрировать такую же результативность, должен выбить в среднем по одному хоум-рану в каждой игре высшей лиги (всего 162 хоум-рана за сезон) и затем повторять этот подвиг год за годом. Восхищение Пеле было таково, что две воюющие страны, Нигерия и Биафра, объявили краткое перемирие, чтобы посмотреть его игру. Европейские команды предлагали большие деньги, пытаясь переманить Пеле из его родной команды, а Бразилия, чтобы удержать его, объявила футболиста национальным достоянием. Не слишком выделяясь физически — многие игроки имели более мощное телосложение — Пеле явил уникальное сочетание скорости, расчета и точности. Его формула успеха? «Все решает тренировка».

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ПОДГОТОВКА

Оставим футбольное поле и вернемся на трассу NASCAR. Мы увидим, что результативность все более и более становится как наукой, так и искусством. Недавно бригады лидера полупроводниковой промышленности

Intel влезли в костюмы ремонтной команды и попробовали как можно быстрее менять колеса и выполнять стандартное техобслуживание гоночных автомобилей. Несмотря на опыт и знание принципов и методов эффективной работы, лучшее время, которое смогли показать сотрудники Intel, превысило полминуты. Профессиональные команды пит-стопов обычно делают то же самое за 13 секунд.

Директор по развитию PIT Instruction and Training Бреон Клопп объясняет, что секрет результативности заключается не столько в скорости, сколько в процессе. «Быстрота приходит за счет экономии движений. Если вы думаете только о скорости, вам не избежать ошибок». Вот почему инструкторы PIT советуют новым членам команды «поспешать, не торопясь». Целью является плавная и скупая на движения работа, а не суетливость.

Такая экономность уместна и в торговле. Если я не сделаю перед открытием рынка всей «домашней работы», не продумаю тактику, не определю сценарии (основной и запасные), то могу гарантировать вам, что в начале торговой сессии моя торговля будет напоминать неуправляемый пит-стоп. *Субъективное восприятие времени сильно зависит от нашего контроля и ожидания событий.* Время замедляется, когда мы подготовлены, и ускоряет свой ход, когда перескакиваем с пятого на десятое. Рынки воспринимаются как более медленные, если мы знаем, что искать. Если я буду отчаянно искать идеи сделок во время движения рынков, они покажутся мне быстрыми.

Немалая доля конечного результата зависит от процесса подготовки.

Поэтому тренеры команд пит-стопов, такие как в PIT Instruction and Training, подчеркивают, что работать надо с умом, а не торопливо. Команды состоят из семи человек, каждый из которых играет четко определенную роль. Ничто не делается на авось. Команда знает, куда подъедет машина, где будет стоять каждый человек и что будет делать. Задачи выполняются параллельно, а не последовательно, так, чтобы отдельная ошибка не нарушала работу всей команды. Тренировки проводятся так часто, что действия становятся почти автоматическими. Рабочие Intel, при всем их опыте, не имеют узкоспециальной подготовки по обслуживанию гоночного автомобиля. Набрасываясь на него, они сталкиваются друг с другом, роняют колеса и неправильно затягивают гайки. Каждая маленькая ошибка стоит пилоту нескольких секунд — и нескольких автомобильных корпусов на трассе.

Смотреть видеозаписи и определять проведенные вами плохие сделки довольно легко. Менее очевидны хорошие сделки, которые вы упускаете,

потому что на пару шагов отстаете от рынка. Одна упущенная возможность, другая, вход или выход по худшей цене — так накапливаются издержки неэффективности. В этом различие между командой Intel, меняющей колеса и заправляющей автомобиль за 33 секунды, и профессионалами, выполняющими те же задачи за 13 секунд. В этом различие между выигранной и проигранной гонкой. Как подчеркнул в разговоре со мной Бреон Клопп из РИТ, «практика приживается — и хорошая и плохая». То, как мы ведем себя день за днем, становится нашим естественным поведением — хорошим или плохим. *То, что мы повторяем много раз, становится нашей привычкой.*

ПОДГОТОВКА К «ЗАСАДАМ» РЫНКА

Когда автор книги «Освободи воина, скрытого внутри» (Unleash the Warrior Within) Ричард Маковиц уволился из спецназа ВМС США, он начал обучать желающих методам самообороны. Он нашел, что многие из учеников, несмотря на навыки и тренировки, цепенели во время реалистичных учебных нападений. Не имея готового решения, они страдали от распространенного явления, известного как аналитический паралич. Но если они были сосредоточены на потенциальных целях, т. е. знали, куда бить, — по глазам, в горло, в пах, — то уверенно выполняли необходимые движения, используя для удара кулак, колено и пятку.

Поскольку страх нарушает нормальные мыслительные процессы, Маковиц тренирует своих учеников, используя настоящие захваты и другие приемы. Он отмечает, что неожиданность и скорость являются условиями любого успешного нападения. Все они оказываются вне нормального восприятия противника, делая обычное суждение и планирование невозможным. Если жертва нападения подготовлена, она может быстро отреагировать и спасти свою жизнь. Не имея такой подготовки, мы, как те солдаты, ни разу не выстрелившие во время Второй мировой войны, склонны впасть в ступор, поскольку не можем переварить события, выходящие за рамки нашего обычного восприятия.

Мы не можем подготовиться к тому, чего не ожидаем. Команды NASCAR не просто готовы к рутинному техобслуживанию; они также подготовлены к поломкам и повреждениям, вызванным авариями. Когда спецназовцы вышибают дверь и врываются в помещение, они готовы к любой форме сопротивления. Неожиданность — сильный враг. Вся подготовка оказывается бесплодной, если нас захватили врасплох и мы не можем понять, что происходит.

Обычно трейдеры анализируют рынки, рассматривая графики. Эти статичные изображения не в состоянии передать неожиданность, ско-

рость и силу движений рынка. Пятиминутный график может показывать диапазон между максимумом и минимумом в пять тиков на объеме 8000 контрактов. Это выглядит как очень умеренное поведение рынка. Но по графику не скажешь, что четыре из пяти тиков произошли в течение считанных секунд, когда снятие и замена бидов заставили цены внезапно упасть и затем снова подняться. Краткосрочный трейдер, не подготовленный к таким колебаниям, может легко обмануться и выйти из хорошей позиции или открыть новую сделку по неблагоприятной цене.

На любом тайм-фрейме можно найти периоды консолидации рынка (обычно медленные), чередующиеся с более активными периодами внезапных повышений и снижений. Подавляющее большинство этих движений не является реакцией на фундаментальные новости или события. Их вызывают крупные игроки, обладающие достаточным здравым смыслом, чтобы заманить в засаду участников рынка, действующих толпой. *Если вся ваша подготовка и тренировка сводится к изучению графиков, вы походите на солдат, готовящихся к сражению, читая одни только планы.* В разгар схватки противник может поступить неожиданно. Рынки способны двигаться — или не двигаться — вопреки ожиданиям участников. Только так нападающий может отнять деньги у своей жертвы. Подготовка к вероятным событиям для трейдера важна так же, как подготовка к обычному обслуживанию автомобиля для любой команды пит-стопа. Однако именно благодаря подготовке к неожиданному в итоге выигрывается кубок Winston Cup.

Летчик-истребитель полковник Джон Бойд был известен как «Бойд — 40 секунд» из-за своего утверждения, что он может выиграть любую схватку в воздухе — сесть на хвост любому противнику всего за 40 секунд. Его талант состоял в проникновении внутрь мышления противника: он называл это циклом НОРД (наблюдение, ориентация, решение, действие). Действия, утверждал Бойд, возникают из решений, которые, в свою очередь, зависят от ориентации в соответствии с нашими наблюдениями. Если в схватке вы становитесь предсказуемым, значит, вы оказались внутри цикла НОРД другого пилота. Побеждает тот пилот, который остается вне цикла противника. Вот почему так эффективны неожиданность, скорость и сила действия, о которых говорил Маковиц. Предсказуемая атака британских солдат, которые выстраивались в каре с развевающимися флагами и под звуки музыки, была внутри цикла НОРД колонистов. А вот быстрая неожиданная атака повстанческого отряда могла сбить с толку даже намного превосходящие силы противника.

То, что хорошо известно, — от фигур графиков до новостей — представляет цикл НОРД среднего участника рынка. Если вы создаете свое

преимущество, опираясь на информацию, к которой легко может получить доступ любой трейдер, обладающий приличным приложением для построения графиков в реальном времени или измерения глубины рынка, значит, вы находитесь внутри цикла НОРД профессионалов. Когда Джоны Бойды рынка атакуют ваши позиции, они не будут оповещать о своем прибытии громкой музыкой и не дадут вам 40 секунд форы. Они двинут рынок достаточно быстро, чтобы это было неожиданно для вас. Их преимущество заключается в способности создавать хаос в умах противников. Наша задача состоит в том, чтобы относиться к торговле, как рейнджеры относятся к патрулированию: беречься засад, сосредоточить внимание на боевой задаче, противнике, местности, вооружении и времени. Жизненно важно, чтобы вы знали врага, действующего в выбранной вами нише; именно он может отвлечь вас от ваших разумных идей и помешать применению доведенной до автоматизма техники. Враг на разных рынках разный: Forex не похож на фондовый рынок, который тоже не сахар. Кто из хищников крупнее вас и действует быстрее? Именно они могут нанести вам ущерб. Управление риском начинается со знания того, кто находится в игре и как эти игроки обычно ведут себя.

Рынки кажутся более медленными, когда вы действуете вне циклов своих противников.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: ОТ ИСКУССТВА К НАУКЕ

Рассматривая множество сфер деятельности, нельзя не удивиться тому, до какой степени искусство уступило место науке. Подготовкой спортсменов теперь занимаются профессионалы, знающие все нюансы питания, аэробных и силовых тренировок. Ланс Армстронг ездит на велосипеде, специально изготовленном для него. Этот велосипед идеально подходит для его посадки при езде, минимизирующей сопротивление воздуха. Во время тренировок Ланса фиксируется скорость вращения педалей, сила движения ног вверх и вниз, потребление кислорода — делается все, чтобы максимально увеличить его преимущество. В пит-стопах NASCAR используются специальные инструменты и запчасти. Колесные гайки больше нормальных, чтобы облегчить затягивание; штифты точно подходят под гайки. Бензиновые канистры специально разработаны так, чтобы опорожнять их как можно быстрее; домкраты предназначены для подъема одним движением. Эффективность действий человека — как в результате эволюционного скачка — спроектирована, а не просто приобретена с опытом.

Ключом к такому проектированию является сбор статистических данных. Простое отслеживание прибылей и убытков уступает место использованию широкого диапазона параметров, которые точно определяют все аспекты сделки. С компьютеризацией торговли появились новые возможно оценивать стратегию, тактику и технику. Это позволяет трейдерам оттачивать свое мастерство так же, как команде гоночного автомобиля, с точностью до секунды.

Свой первый опыт сбора данных в качестве трейдера я приобрел, работая с модулем Trade Analyzer (анализатор сделок), который является частью платформы Trading Technologies, а затем используя программу TraderDNA. Позже я узнал, что при моделировании в Ninja Trader можно собирать торговую статистику. Я уверен, что в не слишком отдаленном будущем эти функции станут стандартным компонентом большинства торговых платформ. Дополнение искусства торговли научным подходом является одним из наиболее важных шагов, которые трейдер может сделать на пути к повышению результативности.

Рассмотрим простой пример сбора статистики и ее использования. Мариса является краткосрочным трейдером на рынке нефти. Она открывает и закрывает позиции в течение одной сессии, занимаясь поиском ценовых трендов, которые зависят от изменения баланса спроса и предложения и новостей из политически нестабильных нефтедобывающих стран. Предположим, что мы отслеживаем в течение некоторого времени ее прибыли и убытки за каждый день, при этом разбивая результаты на несколько категорий. Например, мы могли бы ретроспективно определить каждый день за последние три месяца как трендовый, разворотный или боковой. Дни с восходящим трендом открываются вблизи своих минимумов и закрываются вблизи максимумов; у дней с нисходящим трендом все наоборот. Дни разворота торгуются довольно далеко от цен открытия, а закрываются около них или на противоположном экстремуме. Боковые дни закрываются в районе середины своего диапазона, близко к ценам открытия. Затем мы записываем соотношение прибылей и убытков (P/L) Марисы как функцию типа дня (таблица 8).

В целях наглядности я сильно упростил сетку данных. Например, я дополнительно отделил бы убыточные сделки от прибыльных, а также включил бы данные о соотношении прибыльных и убыточных дней (о чем мы поговорим позже) и некоторые сведения о доходности как функции количества торгуемых контрактов. Важно также отслеживать финансовые результаты после вычета комиссионных и других расходов. Пока таблица просто дает общее представление о недавней торговле в различных условиях рынка.

Большинство трейдеров, обращающихся ко мне за консультацией, знают только сумму, находящуюся в последней колонке таблицы, а многие не могут указать даже ее. Если бы мы ограничились только этим параметром, то могли бы сказать, что Мариса — умеренно успешный трейдер. Она забирает кое-что с рынка, но, вероятно, не делает больших денег после вычета затрат — особенно с учетом комиссионных, связанных с частотой и размером ее сделок.

Таблица 8. Соотношение прибылей и убытков в зависимости от типа торгового дня

Характер рынка в течение дня	Число прибыльных и безубыточных сделок	Число проигрышных сделок	Прибыль \$	Убыток \$	Прибыль/убыток \$
Восходящий тренд	50	35	55 000	35 000	20 000
Нисходящий тренд	45	30	75 000	30 000	45 000
Разворот	35	30	45 000	30 000	15 000
Боковик	30	45	25 000	65 000	- 40 000
ИТОГО	160	140	200 000	160 000	40 000

Внимательный взгляд на таблицу 8 показывает, почему Мариса не зарабатывает больше. Ее общая прибыль в трендовые дни составляет \$65 000. При боковике она не зарабатывает, а теряет: ее убыток составил \$25 000. Более того, она проиграла в такие дни столько же, сколько выиграла в течение всего трехмесячного периода. Это очевидно ухудшает ее результаты.

Единственный ли это фактор, снижающий результативность Марисы? Изучите внимательно таблицу и посмотрите, не сможете ли вы найти какие-нибудь другие торговые проблемы. Если вы будете внимательны, то заметите, что соотношение прибылей и убытков, приходящихся на сделку, тоже не в порядке. Составим новую таблицу, чтобы проиллюстрировать это открытие (таблица 9).

Ага! Теперь мы приближаемся к сути. Оказывается, средняя прибыль Марисы на сделку ненамного превышает средний убыток. Это ограничивает ее доход. Изучение статистики позволяет нам увидеть, что ее результаты неравномерны. На боковых рынках у нее не только больше проигрышных сделок, чем выигрышных, но и средний убыток на сделку значительно больше прибыли. Сочетание обоих факторов — большого количества убыточных сделок и значительных проигранных сумм — чрезмерно снижает доходность.

Таблица 9. Соотношение прибылей и убытков, приходящихся на одну сделку

Характер рынка в течение дня	Число прибыльных и безубыточных сделок	Число проигрышных сделок	Средняя прибыль на сделку \$	Средний убыток на сделку \$	Прибыль/убыток \$
Восходящий тренд	50	35	1100	1000	20 000
Нисходящий тренд	45	30	1667	667	45 000
Разворот	35	30	1286	1000	15 000
Боковик	30	45	833	1444	- 40 000
ИТОГО	160	140	1250	1143	40 000

Это сразу же говорит нам о том, что Мариса не очень хорошо понимает рынки, движущиеся в боковом диапазоне, да к тому же, похоже, держит на этих рынках убыточные позиции дольше, чем выигрышные. Если бы это было общей тенденцией, мы заметили бы, что такое происходит при любых условиях. Однако Мариса плохо торгует только во время боковиков. Значит, что-то, связанное с ними, сбивает ее с толку. Возможно, проблема связана с недостаточным профессионализмом, в этом случае нужно научиться идентифицировать боковые рынки и правильно управлять риском. Если причины ошибок психологические, надо избавиться от беспокойства, которое вызывают такие рынки.

Заметьте, однако, что статистика выявляет не только слабые, но и сильные стороны. Во время нисходящих трендов Мариса имеет наибольший успех: средний ее выигрыш больше, чем обычно, а средний убыток — меньше. Это очень необычное явление. Почему? Рынки при нисходящих трендах обычно более волатильны, чем в другие дни, что облегчает получение большой прибыли, но увеличивает и возможный убыток. Если цены идут вниз, Мариса удерживает убытки на небольшом уровне и позволяет расти прибыли. Очевидно, это лучшие периоды ее торговли. Наставнику стоило бы изучить, как Мариса открывает сделки и управляет ими во время нисходящих трендов, чтобы она могла применить эти навыки при других условиях, особенно при боковом движении.

Статистика позволяет видеть проблемы и находить их решения.

Что еще можно добавить к диагнозу, используя данные о результативности Марисы? Предположим, что в течение трех изученных месяцев на каждую из четырех категорий пришлось примерно одинаковое коли-

чество дней. Значит, Мариса торгует одинаково активно вне зависимости от условий рынка. Это представляет собой проблему, потому что во время нисходящих трендов у нее есть реальное преимущество, в других случаях она работает хуже, а при боковом рынке вообще теряет деньги. Ей следует активно торговать на трендовых рынках и меньше — на остальных.

Если бы я был наставником Марисы, то занялся бы развитием у нее необходимых навыков. Я постарался бы дать ей инструменты для того, чтобы она могла прогнозировать, какими будут рынки — трендовыми или боковыми. Для этой цели можно использовать объем и последовательную корреляцию между прошлой и будущей волатильностью. Если Мариса сумеет предвидеть периоды бокового движения рынков, то сможет соответственно изменять свою торговлю, как минимум следуя заповеди врачей «не навреди». Только меньшая активность на боковых рынках и лучший контроль риска уже значительно повысили бы ее доход.

Заметьте, как легко мы можем перейти от определения результативности к планам по ее улучшению, если собираем данные систематично. Как подчеркивает основатель TraderDNA Дэвид Норман, такой сбор информации позволяет использовать научный подход в изучении самих себя. Подумайте, сколько вы могли бы узнать о своей торговле, если бы разумно проанализировали ее с разных сторон. Я очень обязан Дэвиду, научившему меня правильно понимать психометрию трейдера.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ ОБ УПРАВЛЕНИИ РИСКОМ

Обобщим все, что мы узнали о Марисе. Она очень хорошо торгует в волатильной рыночной среде и плохо — при малой волатильности. Когда рынки разворачиваются, она остается при своих. Это помогает объяснить, почему она при нисходящих трендах зарабатывает больше, чем во время восходящих. Это также объясняет, почему боковые рынки для нее являются катастрофой. Очевидно, требуется собрать больше данных в поддержку этой гипотезы, для чего необходимо наблюдать работу Марисы в течение более длительного промежутка времени. Если бы я работал в ее фирме, то побыл бы рядом с ней при различных рыночных условиях, чтобы понаблюдать за ее поведением во время успехов и неудач.

Если моя гипотеза верна, то Мариса в беде. Руководство ее фирмы, возможно, не думает, что это так. Может быть, она и сама этого не чувствует, но тем не менее она в опасности. Ее прибыль является в значительной степени функцией того, что делает рынок в то или иное время, а не функцией ее мастерства. Она демонстрирует компетентность первого порядка, а не второго. Иными словами, она проявляет компетентность, но не мастерство.

Что случится, если начнется продолжительный боковой период на рынке нефти? Допустим, на Ближнем Востоке воцарится мир, дипломатия победит и цены надолго стабилизируются. Количество трендовых и нетрендовых дней больше не будет примерно одинаковым. На рынках будет преобладать боковое движение, при котором Мариса не умеет торговать. Она начнет терять деньги, а затем и уверенность. Ее уже сейчас плохое управление риском на вялых узких рынках может еще более ухудшиться. Даже успешный трейдер может за несколько убыточных недель утонуть в долгах.

Именно на этом примере профилактический аспект квалифицированного наставничества становится наиболее очевидным. *Статистические исследования позволяют определить приближающийся кризис в процессе его созревания.* Помогая Марисе научиться идентифицировать боковые рынки и торговать на них более эффективно, используя навыки торговли при нисходящих трендах в другие условия, наставник может облегчить переход от компетентности первого порядка к подлинному мастерству.

Статистический анализ превращает наставничество в инструмент превентивного управления риском.

Слишком часто мы задумываемся об управлении риском только после периода проигрышей или понимаем его слишком узко, учитывая только стоп-лоссы в отдельных сделках. Хорошее управление риском диктует, чтобы мы идентифицировали ситуации, в которых торговая прибыль получена в результате относительно небольшого количества сделок, совершенных при определенных условиях рынка. Чем ограниченнее преимущество трейдера, тем больше риск, что он это преимущество утратит. Подходя к результативности с научных позиций, мы определяем причины успеха и используем эту информацию, чтобы лучше использовать сильные стороны, избавиться от слабостей и адаптироваться к различным рыночным условиям.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА И ПАРАДИГМА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Пример торговли Марисы дает нам хорошую возможность сравнить то, что я называю психологической парадигмой развития трейдера, с парадигмой результативности. Скажем, приходит ко мне расстроенная Мариса. Она каждый месяц делала скромную сумму денег, но недавно

стала их терять. Некоторые из дневных убытков оказались очень велики, вызвав озабоченность у ее начальников и нанеся серьезный ущерб ее счету. Она недовольна собой и рынком, на котором, по ее словам, меньше движений, чем обычно. Чтобы не допустить увеличения убытков, недавно она сократила размер своих сделок, но это только увеличило ее огорчение, когда она слишком мало заработала на нисходящем тренде, начавшемся после выхода статистики по запасам нефти.

Если я действую в соответствии с психологической парадигмой, то предполагаю, что проблема имеет эмоциональное происхождение. В этом случае я оцениваю ее мировоззрение и убеждения, наблюдаю за ее поведением, демонстрирую ей некоторые методы, позволяющие изменять мысли, чувства и действия. Я мог бы изучить ее прошлое, чтобы узнать, не было ли в нем конфликтов, которые теперь мешают ей торговать. Возможно, мы вместе разработали бы план, согласно которому следовало во время эмоционального расстройства не торговать, а делать записи в журнале, чтобы приобрести новое видение ситуации.

Чем отличается парадигма результативности? При определении проблемы Марисы я использую статистику ее торговли. Это исследование подталкивает меня к выводу, что ей не хватает фундаментального торгового навыка: умения видеть развороты (например, когда рынок из тренда переходит в боковой диапазон). Помощь, которую я окажу ей, будет касаться информации и развития навыков. Возможно, я помогу Марисе создать электронную таблицу, отражающую состояние рынка в режиме реального времени. Числа в этой таблице будут зелеными, когда тренд набирает силу, и красными — при переходе к боковому движению. Я могу также научить ее по-разному держать позиции на волатильных и неволатильных рынках, подстраивая целевую прибыль к текущему движению. Вместо того чтобы лечить ее психику, я буду работать вместе с Марисой над улучшением ее стратегии, тактики и техники.

В рамках психологической парадигмы проблемы трейдеров имеют эмоциональные причины. Используя парадигму результативности, мы утверждаем, что прибыль является результатом правильного соотношения двух наборов параметров: во-первых, способностей трейдера, его навыков и условий рынка; во-вторых, стратегии, тактики и техники. Если у вас проблемы с трейдингом, значит, вы или торгуете неправильно, или выбрали не тот рынок.

Конечно, действительность никогда не бывает так же проста, как наши представления о ней. *Большинство проблем трейдеров объясняется и эмоциональными причинами, и недостаточным профессионализмом.* Наши поведенческие и эмоциональные модели мешают проявить таланты и использовать навыки, а плохая подготовка вызывает психический дискомфорт. Бывает, что я должен руководствоваться, прежде всего, пси-

хологической парадигмой, а иногда более уместной является парадигма результативности. Мне, как психологу, это очень напоминает ситуацию, в которой надо решить, как помочь человеку (например, в случае депрессии): психотерапевтическими беседами или применением лекарств. Нередко лучше всего использовать эти способы совместно. Аналогично при решении проблем трейдеров иногда приходится обращаться к обеим парадигмам.

Случай Марисы являет собой превосходный пример такого сочетания. Судя по собранной статистике, я, вероятно, работал бы с нею в обоих режимах. Действуя в рамках парадигмы результативности, я бы начал с исследования рынка, на котором торгует Мариса. Я изучил бы исторические данные, чтобы определить, как лучше всего предсказать ближайшее состояние рынка. Например, я мог бы определить, что волатильность и диапазон открытия являются точными показателями поведения рынка нефти в течение дня. Я поделился бы этим с Марисой и продемонстрировал бы, как следует использовать эту информацию в начале торгового дня. Я также понаблюдал бы за ней в то время, когда она торгует, обращая ее внимание на признаки, позволяющие оценить состояние рынка, и показывая, как она могла бы проводить такую оценку самостоятельно. Я обратил бы внимание на то, как она анализирует рынок в режиме реального времени, и подсказал бы, что в ее подходе необходимо изменить.

С другой стороны, поскольку статистика говорит о том, что управление риском у Марисы на боковых рынках намного хуже, чем на других, я также поработал бы с ней над психологическими аспектами. Я постарался бы определить признаки нервного расстройства или других эмоциональных нарушений. Особое внимание я уделил бы тому, что провоцирует расстройство: событиям на рынке, которые предшествуют потере ею самоконтроля и техническим ошибкам. Затем я рассказал бы Марисе о специальных психотерапевтических приемах для обеспечения когнитивного и физического самоконтроля (см. главу 8). Я продемонстрировал бы эти приемы Марисе, объяснил их использование и понаблюдал бы за ее попытками их применения. Например, я мог бы зайти к ней в кабинет во время особенно ярко выраженного бокового движения, указать ей на признаки растущего беспокойства и побудить ее использовать когнитивные методы самоконтроля до открытия сделок. Это ненадолго отвлекло бы ее от экрана, заставляя сосредоточить внимание и переключить мысли на сеанс занятий на светозвуковой машине. Затем она возвратилась бы к торговле после умственной репетиции ее торгового плана для неволатильных рынков.

Обратите внимание, что вне зависимости от того, над чем я работаю с Марисой, я все время помогаю ей, пока рынки торгуются, а она находится на рабочем месте. Подготовка к открытию рынков и разбор торгов-

ли в конце дня тоже полезны, *однако лучше всего люди учатся в процессе работы*. Они учатся справляться с беспокойством, когда оно появляется; учатся закрывать сделки, когда им нужно сделать это. Наблюдение за торговлей трейдера помогает наставнику отделить технические аспекты проблемы от психологических, а также обнаружить закономерности, не выявленные при статистическом анализе. Например, такой анализ не покажет, что трейдер открывает самые большие сделки, когда расстроен, или что он не в состоянии реализовать разумные идеи после убытков. Непосредственная работа с трейдерами использует преимущества парадигмы результативности и психологии, позволяя учителю и трейдеру легко переходить от техники к организации мышления и обратно. Беседы с трейдерами об их торговле совсем не то, что работа с ними в то время, когда они торгуют. Успешное наставничество — вспомните Джона Вудена, Дэна Гейбла или Ника Боллеттиери — всегда требует личного участия тренера и оперативности.

Парадигмы психологии и результативности используются вместе, когда наставничество осуществляется в процессе работы ученика.

ЕЖЕДНЕВНАЯ СТАТИСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Данные, характеризующие торговлю Марисы, были разбиты по дням. Мы классифицировали дни, основываясь на поведении рынка, и проанализировали отношение прибыли к убытку как функцию условий рынка. Ежедневная статистика дает широкую картину результативности, особенно когда она охватывает период в несколько недель или месяцев. Рассмотрим несколько основных параметров и их значение.

- *Число сделок и их размер для каждого дня*. Мы можем определить активность трейдера, которая зависит от возможностей, найденных на рынке. В идеале увеличение количества сделок и их размера должно происходить, когда рынки торгуются более интенсивно. Именно в эти периоды больше предпосылок для сделок. Приблизительно одинаковое число сделок или постоянный размер позиций говорят о возможной проблеме с нахождением шансов. Когда трейдеры активны на рынках с малым количеством возможностей, в первую очередь в голову приходит мысль, что они давят на рынок, пытаясь создать возможности.

Чередование выигрышных и проигрышных дней. Эта статистика позволяет находить важные закономерности. Как распределены выигрышные и проигрышные дни — относительно равномерно или полосами? Если мы видим необычно удачные или крайне неудачные периоды, стоит копнуть поглубже и разобраться, что является причиной: условия рынка или изменения в мышлении трейдера. Например, в октябре 2005 г. некоторые трейдеры связались со мной по электронной почте и сообщили, что им пришлось пережить череду больших проигрышей. Хотя подвиги White Sox на чемпионате США по бейсболу и могли стать одним из отвлекающих факторов, реальная причина неудач заключалась в том, что в течение того месяца рынок набрал волатильность — и устремился в нисходящий тренд. Трейдеры привыкли к более медленным боковым рынкам и не были подготовлены к изменению условий торговли.

- *Количество выигрышных, проигрышных и безубыточных сделок и их размер.* У большинства трейдеров есть собственный уникальный стиль торговли. Некоторые совершают удивительно много проигрышных сделок, но редкие выигрыши приносят большую прибыль. Другие торгуют гораздо точнее, выигрывая чаще, чем проигрывая, но не обязательно держат позиции до достижения крупной прибыли. Учет выигрышных, проигрышных и безубыточных сделок помогает вам видеть, действуете ли вы в рамках своего стиля, используете ли преимущество. Число безубыточных сделок очень важно для сверхкраткосрочных трейдеров, потому что им часто необходимо выйти из сделки прежде, чем она становится убыточной. Если соотношение выигрышных и проигрышных сделок сильно отличается от соотношения их размера, обычно имеет место проблема с определением объема позиции. Тенденция к проигрышу в больших сделках может говорить о трудностях, связанных с эмоциональным давлением, вызываемым повышенным риском.
- *Число длинных и коротких позиций и их размер.* Это указывает на то, не было ли у вас предубеждения в течение торговой сессии. Если коротких позиций значительно больше, чем длинных, хотя рынок был боковым или растущим, ваше предубеждение не соответствовало условиям рынка. Если вы играли на трендовом рынке, но открыли примерно одинаковое количество длинных и коротких позиций, вы также, возможно, не поняли общей картины. Иногда трейдеры в течение многих дней проявляют склонность торговать вверх или вниз. Если это предпочтение не обосновано стратегически и тактически, оно может стать источником серьезных проблем. Иногда соотношение длинных и коротких сделок сильно отличается от соотношения размера позиций: играя в одну сторону, трейдер совершает гораздо большие сделки. Это может указывать

на психологические проблемы. В состоянии беспокойства трейдеры необоснованно сокращают размеры сделок, а при нервных расстройствах без всякой разумной причины увеличивают их.

- *Число прибыльных и неприбыльных сделок и их размер в зависимости от того, в какую сторону играет трейдер.* Мы видим, где вашей торговле сопутствует больший успех — на длинной или короткой стороне. Иногда неравенство может быть просто функцией условий рынка: когда рынок растет, играть вверх прибыльнее. В других случаях проблема может быть в технике: например, трейдер лучше видит слабость рынка, чем его силу. Когда развитие трейдера не сбалансировано, он похож на культуриста, который накачал левую руку больше, чем правую. Проблема решается устранением слабостей путем систематических тренировок. Особенно полезны занятия на тренажере в условиях, при которых трейдер чувствует себя неуверенно. Еще раз напомним: если мы видим, что есть много выигрышных сделок, допустим, при игре вверх, но все они слишком малы, это говорит о проблеме с определением размера позиции.
- *Среднее время удержания позиций.* Мы вернулись к теме личного стиля: у большинства трейдеров есть характерное для них время удержания позиций. Установив среднее время, мы определяем, придерживается ли трейдер своего обычного стиля. Обратите внимание, что чем дольше вы держите позицию, тем больше рискуете. Слишком долго держать позицию опасно, если объемы остаются прежними или увеличиваются или повышается волатильность. Время удержания позиции сильно зависит от психологического состояния трейдера: страх заставляет выходить из сделки слишком рано, а упрямство — слишком поздно.
- *Среднее время удержания позиции с учетом выигрышных, проигрышных и безубыточных сделок.* Это, пожалуй, самый основной параметр для определения дисциплины. Чрезвычайно трудно делать деньги, если вы держите убыточные сделки дольше, чем прибыльные. Иногда общая картина искажается несколькими сделками, которые удерживались в течение длительного периода времени, но в результате принесли большие убытки. Это обычно происходит, когда трейдер начинает воспринимать краткосрочную позицию как долгосрочную, если она уходит в минус. Быстрое закрытие выигрышных сделок часто является результатом волнения и отсутствия уверенности — трейдер боится потерять прибыль. Такое поведение может привести к краткосрочному росту дохода, но в длительной перспективе обычно работает против трейдера, поскольку большие проигрыши перевешивают выигрышные сделки.

Прелесть таких программ, как TraderDNA или Ninja Trader, состоит в том, что они обрабатывают эти статистические данные и выводят результаты в форме таблиц и графиков. Поэтому анализ результативности очень легкий и позволяет быстро найти что-то, выходящее за рамки нормы. Это очень важно для самообучения. Еще более полезно то, что программы позволяют активным трейдерам анализировать свои результаты в течение торгового дня и сразу же исправлять ошибки. Удивительно, но многие трейдеры, увидев статистику в середине дня, скажут: «Я не осознавал, что торгую так часто» или «Не могу поверить, что коротких сделок у меня было больше, чем длинных». Что касается трейдеров, работающих в фирмах, то их наставники могут отслеживать показатели торговли подопечных с помощью TraderDNA в режиме реального времени. Это поднимает управление риском на новый, превентивный уровень.

Очевидно, что выбор исследуемых параметров и способа сбора информации будет зависеть от вашей торговой ниши. Торговец спредами должен рассчитывать доходность каждой спредовой позиции как отдельную величину; долгосрочный трейдер не будет собирать данные о своей работе ежедневно. Для тех, кто не торгует часто каждый день, — и особенно для тех, кто не открывает сделки ежедневно, — специализированная программа для обработки статистики не так уж нужна. Такие трейдеры могут сами создавать электронные таблицы и вводить соответствующие данные вручную. Статистические и графические функции Excel делают это вполне работоспособной альтернативой. Для трейдера, проводящего ежедневно десятки сделок, такой способ обременителен. К тому же он лишает возможности обновления данных в режиме реального времени для анализа торговли в течение дня. Активным трейдерам специализированная статистическая программа необходима. Я нахожу, что она особенно полезна для сбора статистики о сделках, открываемых в режиме моделирования. Это позволяет начинающим следить за процессом своего обучения и помогает опытным трейдерам тестировать новые тактические приемы.

Короче говоря, мы не можем улучшить то, что не видим. У большинства трейдеров нет ни малейшего представления о том, каковы значения важнейших параметров. Не знают они и того, как влияют на статистику изменения условий рынка. Мы проводим гораздо больше времени, изучая рынки, чем изучая самих себя, и в этом наша беда. Статистика позволяет находить торговые проблемы прежде, чем они станут финансовыми проблемами. Она предупредит вас об опасности взрыва прежде, чем он произойдет. Статистика завершает циклы обучения, связывая самонаблюдение с самосовершенствованием.

Статистический анализ заостряет внимание на процессе торговли. Если вы постепенно совершенствуете этот процесс, прибыль придет.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИКИ ДЛЯ БОЛЕЕ ГЛУБОКОГО АНАЛИЗА

Хотя бóльшая часть собираемых вами данных будет организована по дням, активные трейдеры могут использовать более детальную статистику. Значительная часть этой детализации необходима для оценки и исправления торговой техники. Например, дневная статистическая сводка не подскажет вам, правильно ли вы расставляли стопы или принимали решения, как открывать сделки — по рынку или ордерам. Это требует наблюдений внутри торгового дня, причем некоторые из них могут быть сделаны только при просмотре видеозаписи или когда за вашей торговлей наблюдает наставник.

Я внимательно слежу за сделками в течение дня по той же причине, по которой стараюсь замечать последовательности в многодневных периодах. Трейдеры могут иметь вереницы выигрышных или проигрышных сделок просто случайно, но иногда такие цепочки имеют большое значение. Очень часто рынок, бывший трендовым утром, становится боковым в середине дня. Допустим, трейдер, увидев тренд и присоединившись к нему, проведет несколько успешных сделок. Затем, однако, если он продолжит пытаться торговать тренд на протяжении боковика, он наберет убытки, вылетая по стопу из одной сделки за другой. *Ряд убыточных сделок означает, что или вы неправильно видите рынок, или ваша голова занята чем-то другим (возможно и то и другое вместе).* Попробуйте взглянуть на это так: если у ваших сделок действительно есть преимущество, ряд последовательных проигрышей должен быть статистической аномалией. Если такие цепочки встречаются часто, значит, или преимущества нет, или вы неправильно его используете. Как минимум цепочки убыточных сделок могут служить сигналом для перерыва, во время которого вы сможете переоценить свою торговлю и рынок.

Кроме того, я стараюсь в конце дня находить необычные сделки. Иногда они приносят неконтролируемые убытки, если мы не управляем риском сделки. В других случаях сделки выделяются большим размером или длительным временем удержания позиции. Я знал одного трейдера, который совершал 90% сделок, торгуя осторожно и открывая небольшие по-

зиции, но изредка совершал крупные сделки, в 10 раз увеличивая размер. Разумеется, он рисковал прибылью всего дня, а иногда целой недели. Это создавало огромное непостоянство в его результатах. Для него оказалось в высшей степени полезно рассмотреть отношение прибыли к убытку в зависимости от размера позиции. Оказалось, что его огромные сделки имели не больше шансов на выигрыш, чем обычные. Более того, в итоге большие сделки обходились ему довольно дорого, потому что часто отражали его разочарование результатом торговли. Очень полезно рассчитать статистику результативности без таких нестандартных сделок, чтобы определить вашу основную эффективность. Если вы подавляющую часть времени торгуете хорошо и с прибылью, возможно, имеет смысл постепенно увеличивать размер ваших позиций, одновременно работая над тем, чтобы устранить условия, создающие аномальные сделки.

При изучении сделок по отдельности учет прибылей и убытков может стать делом непростым, особенно если трейдеры постепенно увеличивают или уменьшают размеры позиций. То, что может казаться двумя выигрышными сделками и одной проигрышной, на самом деле может быть единственной сделкой, в процессе реализации которой трейдер дважды увеличивал размер позиции. Я предпочитаю рассматривать сделки, основанные на одной идее, как одну сделку и затем отдельно изучать размер и отношение прибыли к убытку для основной позиции и добавленных компонентов. Это подскажет, была ли правильной идея сделки, а также укажет, верно ли вы поступали, увеличивая размер. Во многих случаях идея сделки оказывается разумной (что говорит о правильной тактике), а наращивание позиции — неудачным (признак плохой техники). Скальпер открывает и закрывает позиции по мере исполнения ордеров, что опять же усложняет учет. В таких случаях надо определять отдельные сделки произвольно на основе моментов, где скальпер выходит в кэш.

Одним из самых важных параметров является отношение прибыли к убытку в зависимости от времени дня. Когда в течение дня волатильность сильно изменяется, результаты довольно часто отражают эти изменения рыночных условий. Обычно я рассматриваю отношение прибыли к убытку для утра, середины дня и вечера, и сопоставляю их с состоянием рынка в те периоды, чтобы получить представление о сильных и слабых сторонах трейдера. Нередко оказывается, что в определенное время дня результаты торговли резко падают, часто соответствуя падению объема и волатильности. Эта информация может быть очень полезна для трейдеров, подсказывая им, что в эти периоды лучше уменьшить размер и частоту торговли. Действительно, лучше в такое время вообще прекратить торговлю и восстановить концентрацию и общее видение рынка. При анализе дневных данных различия в отношении прибыли

к убытку как функции времени дня могут раскрывать отдельные сильные и слабые стороны трейдера. Моя собственная результативность намного лучше утром, поскольку в этот период мои исторические исследования моделей рынка работают, кажется, лучше всего. Это также время, когда я наиболее сосредоточен и внимателен. Интересный факт: мой общий доход и психическое состояние резко улучшились, когда я ограничил свою торговлю утренними часами и оставил остальную часть дня для других интересных дел.

Можно проводить углубленный статистический анализ по многим другим направлениям, например исследуя разные тайм-фреймы. Полезно отследить отношение прибыли к убытку как функцию дня недели (т. е. определить, скажем, есть ли разница в результативности между понедельниками и пятницами) или в зависимости от выхода новостей. Кроме того, я считаю важным анализ результативности трейдера в то время, когда он теряет деньги. Иногда игроки улучшают свою торговлю, тщательно соблюдая правила техники. В других случаях убытки вызывают эмоциональное эхо и становятся причиной новых ошибок. Способность уйти из минуса — признак хорошего трейдера, его психологической устойчивости. Обратная сторона медали — сохранение или увеличение прибыли, когда вы в плюсе. Иногда бывает, что трейдеры начинают торговать по-иному, получив хорошую прибыль. Им кажется, что они теперь играют на карманные деньги и могут вообще не думать о риске. Сбор информации об отношении прибыли к убытку как функции недавней доходности очень полезна при определении того, как трейдеры воспринимают риск и вознаграждение в торговле.

Таблица 10. Стратегии обратной связи для повышения результативности

	Видеозапись	Сбор статистических данных	Работа с наставником в процессе реальной торговли
Сильные стороны метода	Позволяет изучать склад ума трейдера; идеален для совершенствования техники	Выделяет закономерности торговли, которые могут остаться незамеченными; отслеживает прогресс трейдера	Полезен при отделении психологических проблем от торговых ошибок; нейтральный источник обратной связи
Недостатки метода	Не может дать общую картину того, как развивается торговля	Не всегда позволяет определить детали техники	Доступен не всегда; нельзя воспроизвести повторно; не поддается количественному анализу, как статистика
Наилучшее использование	Изучение и оттачивание техники	Определять эффективность стратегии и тактики	Диагностика проблем результативности

Стабильность результатов независимо от доходности нескольких последних сделок является мерой мастерства.

Мы видим, что есть много информации о своей торговле и много способов сбора этой информации (таблица 10). Ваш план действия, т. е. способ создания собственных циклов обучения и развития мастерства, определит комбинацию, которая лучше всего соответствует рынкам, на которых вы торгуете, и вашему стилю торговли. Главное здесь — самонаблюдение: надо постоянно знать и хотеть знать, что работает, а что нет. Знаете ли вы свои сильные стороны? Как использовать их наилучшим образом? Знаете ли вы о слабостях стратегии, тактики и техники? Как можно избавиться от этих слабостей? Мы следуем закономерностям так же, как рынки, на которых торгуем. Использование наших закономерностей является неотъемлемой частью процесса извлечения прибыли из закономерностей рынка.

ЖУРНАЛ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ: ЕЩЕ ОДИН ИНСТРУМЕНТ САМОНАБЛЮДЕНИЯ

Пожалуй, самым распространенным инструментом, используемым трейдерами для самообучения, является журнал торговли. Журналы содержат множество информации, но обычно включают записи трех основных видов:

- *Торговый план.* Как трейдер намерен торговать.
- *Цели.* К чему стремиться в торговле.
- *Наблюдения.* О себе и о рынке.

Большинство журналов ведется в форме дневников. В них обобщают то, что произошло, и записывают планы. Ведение такого журнала является превосходным способом повышения концентрации. В разгар движения рынка может быть трудно удерживать в голове конкретные планы и цели. Записывая самое главное, мы увеличиваем шансы, что сможем вспомнить это, когда будем больше всего нуждаться в концентрации.

Когда я спросил автора «Основ торговли» (The Essentials of Trading) Джона Формана о том, в чем больше всего нуждаются трейдеры, чтобы улучшить свою результативность, он указал «на неуклонное применение хорошо продуманного и добросовестно составленного торгового плана».

Будучи до недавнего времени редактором форума на сайте Trade2Win, Форман наблюдал многие из проблем, наиболее распространенных среди трейдеров. Он отмечает, что для большинства труднее всего «делать то, что, как им это известно, они должны делать, — следовать своему торговому плану на 100%. Торговый план — это карта, ведущая трейдера к цели, однако очень часто они отбрасывают ее в сторону и в результате пропадают в той дикой глуши, которой является рыночная торговля». Коротче говоря, трейдеры теряют концентрацию: в разгар движения рынка они забывают о своем плане.

Мы можем достигнуть с помощью журналов очень многого, если будем думать о них не как о дневниках, а как о мультимедийных портфелях, которые отражают *все* ваши усилия по улучшению торговли. Такие портфели должны состоять из видеозаписей, распечаток статистических данных, обобщенных замечаний наставников — и вашего дневника, основанного на всем этом. Я предпочитаю думать о дневнике как о своего рода табеле успеваемости: из него видно, чего вы пытаетесь достигнуть и насколько успешно вы продвигаетесь к этому каждый день. С помощью дневника информация, полученная путем наблюдений, видеозаписи, сбора статистики, трансформируется в пригодные для работы планы, а затем оценивается ваш прогресс по мере выполнения этих планов. В идеале дневник должен содержать долгосрочные планы повышения результативности и ежедневные планы усовершенствования.

Всегда есть риск захлебнуться информацией. Без обработки данных мы можем оказаться заваленными горами фактов и цифр, но не будем иметь ничего пригодного для работы. Когда тренеры смотрят видеозаписи игр соперников и своих собственных команд, они составляют на их основе план игры с определенными целями и приоритетами для каждого игрока. Торговый дневник служит подобной цели. Вы заносите в журнал упорядоченную информацию и в результате ее анализа создаете план игры, который записываете в дневнике. *С помощью дневника наблюдения превращаются в действия.*

Заметьте, что тренерский план игры не может заменить долгих часов просмотра записей и сбора данных. План должен появиться на основе детальной оценки сильных и слабых сторон своей команды и соперника. Аналогичным образом в развитии торговли нельзя полагаться исключительно на дневник. Если не проводить анализ необходимой информации, план обычно оказывается настолько общим и неопределенным, что не может способствовать улучшению тактики или техники. Врачи собирают информацию и выносят диагноз прежде, чем начинают лечение; трейдеры действуют аналогично, используя интегрированный портфель результативности. Видеозапись, статистика и наблюдения дают данные аналогично анализам крови и рентгеновским снимкам. Используя их,

мы диагностируем торговые проблемы и создаем конкретные планы для их решения.

Различие, заставляющее думать о моделируемой торговле как о тренировке, а о торговле в режиме реального времени как о настоящей работе, является мнимым. *Вся деятельность становится самообучением, если она происходит в соответствии с конкретными планами совершенствования.* Развивающийся трейдер спрашивает себя: «Над чем я сегодня буду работать? Как я над этим буду работать? Как я узнаю, что добился успеха? Узнал ли я сегодня то, что можно будет использовать завтра?» Роль дневника заключается в том, чтобы сформулировать ответы на эти вопросы и удержать их в сознании. Это позволяет нам сосредоточиться на достижении поставленных целей, а не на прибыли. В сущности, мы не можем знать, сделаем мы деньги или нет в результате отдельной сделки или в течение любого дня. Хотя мы можем использовать благоприятные шансы, всегда есть неопределенность и возможность непредвиденных событий. *Рынок решает, сделаем ли мы деньги, но мы определяем, проиграем ли и если да, то сколько.* Если стратегия разумна, у нас есть преимущество. С течением времени правильная торговля становится прибыльной торговлей.

Думая о том, как торговать хорошо, мастера трейдинга совершенствуют себя, а не борются с рынком.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОРГОВОГО ДНЕВНИКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТРЕЙДЕРА

Как я писал в «Психологии трейдинга», дневник может быть очень полезен при работе над эмоциональными проблемами. Дневник особенно эффективен, если вы описываете процессы по мере того, как они происходят, а не задним числом. Если вы не используете видеосъемку, дневник незаменим. Хотя существует много источников эмоциональных помех при обработке информации и принятии решений, самым распространенным источником проблем является наша склонность погружаться в то состояние, в котором мы находимся в данное время. Перестав следить за собой, мы как будто рассматриваем мир через линзы, забыв о самих линзах, и считаем свое субъективное восприятие реальностью.

Наши ум и тело действительно функционируют, как линзы, через которые мы воспринимаем мир. Один из пионеров когнитивной психотерапии Арон Бек ссылался на негативную триаду: психически по-

давленные люди обрабатывают информацию о себе и других и строят прогнозы на будущее с пессимистическим предубеждением. Аналогично, испуганный человек видит только опасность, а не возможность успеха. Используя такие линзы, мы перестаем контролировать свои мысли и поведение и действуем, исходя из искаженного восприятия, а не на основе разумных суждений.

Ценность ведения дневника в режиме реального времени состоит в том, что он побуждает нас как бы отойти в сторону и снять линзы. Для того чтобы просто задать вопросы: «В каком состоянии я нахожусь сейчас; как это состояние влияет на мое восприятие и поведение?» — требуется, чтобы мы абстрагировались от своих стандартов мышления. Дневник развивает в нас наблюдателя за самим собой, развивая умение сознательно переключаться с одних психических состояний на другие. Более того, весь подход к психотерапии, о котором мы поговорим в главе 8, основан на именно таком использовании журнала.

Редактор всеобъемлющего дайджеста рыночной информации и торговых идей *The Kirk Report* Чарльз Кёрк недавно поделился со мной своими мыслями о ценности дневника для развития трейдера:

— Различие, которое я нашел между хорошими и великими трейдерами, заключается в том, что великие трейдеры всегда остро ощущают свои проблемы и напряженно работают над тем, чтобы устранить эти слабые звенья... По-моему, нет лучшего инструмента, чем хороший торговый дневник, описывающий то, что вы узнаете. Когда я читаю записи в своем торговом дневнике, сделанные несколько лет назад, я всегда поражаюсь, сколько вещей я забыл.

Кёрк подчеркивает ценную идею: журналы являются не просто инструментами обучения; они нужны для непрерывного совершенствования. *Многие из самых важных уроков на рынках — как и в жизни — нужно повторять несколько раз.*

Помните Марка Гринспуна — мастера, с которым мы познакомились в главе 5? Несмотря на то что в прошлом году он сделал миллионы долларов, он продолжает неукоснительно вести журнал. Он часто ссылается на него во время наших бесед и использует его, чтобы находить то, что делал раньше правильно или неправильно. Идеи, записанные в журнале несколько месяцев назад, помогают Марку производить важные изменения в своей торговле. Это и есть использование дневника для непрерывного обучения, и в этом причина того, что Марк, вероятно, останется успешным профессионалом.

Ведение дневника не заменяет практику целенаправленного анализа или обратную связь с помощью видеозаписей и статистики, но оно позволяет нам четко сформулировать планы действий и сохранить их в неизменном виде без опасности последующих искажений. Когда мы пишем

о самих себе, то поневоле смотрим на себя со стороны. В эти моменты мы становимся наставниками самим себе, а не трейдерами, столкнувшимися с трудностями.

Ведя торговый дневник, вы общаетесь сами с собой: наставник внутри вас общается с трейдером.

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ: ТРАНСФОРМАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НАБЛЮДЕНИЙ В ПЛАНЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Когда вы изучаете наставничество в любой области деятельности, будь то торговля, спорт или другие сферы, бросаются в глаза два момента: постановка и визуализация целей. Более того, некоторые авторы стараются убедить в том, что, кроме постановки целей, визуализации их достижения и веры в себя, почти ничего не требуется. Это, конечно, глупость. Постановка целей и воображаемое их достижение не могут заменить способностей, навыков, их развития путем систематической тренировки и обратную связь. Визуализация достижения цели при отсутствии планомерного движения к ней представляет собой самообман, а не позитивное мышление.

Однако есть данные исследований, убеждающие в том, что постановка целей может способствовать повышению результативности. Лок и Лэтем рассмотрели сотни случаев и доказали, что постановка целей улучшает результативность в самых разных сферах деятельности (они изучали мир бизнеса). Авторы утверждают, что цели повышают результативность несколькими способами:

- концентрируя внимание исполнителей;
- направляя усилия в нужную сторону;
- поощряя упорство;
- облегчая новые подходы к решению проблем.

Результаты всестороннего исследования, выполненного группой Бёртона, свидетельствуют о том, что постановка целей играет роль и в улучшении спортивных результатов. Интересно, однако, что, согласно этим данным, влияние постановки целей в спорте не так сильно, как в деловом мире. Исследователи также установили, что сами спортсмены считают постановку целей лишь умеренно эффективной.

Все это говорит о важности того, как достигаются цели. К сожалению, многие наставники и трейдеры не знают о научных исследованиях и не могут извлекать пользу из их результатов.

Исследовательская группа Лавалли отмечает различие между ориентацией на результат и ориентацией на правильные действия и заявляет, что последняя оказывается более эффективной. Например, целью может быть намерение трейдера делать \$2500 в день. Это ориентация на результат. Другая цель — обеспечить, чтобы крупнейший проигрыш не превосходил самый большой выигрыш. В данном случае имеет место ориентация на правильные действия. Постановка целей, связанных с результатом, менее эффективна, поскольку побуждает оценивать свои действия во время их выполнения. Писатели заходят в тупик, если пытаются критиковать свою прозу, когда пишут. Такое раздвоение личности вызывает страх у ораторов перед выступлением и у спортсменов во время ответственных игр. Результативность в значительной мере зависит от навыков, доведенных до автоматизма, т. е. неявных процессов. Эти процессы нарушаются, когда мы обращаем пристальное внимание на результат, поскольку теряется концентрация.

Напротив, ориентация на правильное выполнение определенных действий способствует сосредоточенности. Правильной целью во время тренировки команды NASCAR может быть выработка умения точно занимать определенные позиции, чтобы не мешать друг другу. Правильная цель для краткосрочного трейдера — поднятие стопов на уровень безубыточности каждый раз, когда прибыль достигает пункта. Такие цели удерживают трейдеров в состоянии потока, а не отвлекают их внимание. Конкретные действия, будучи выполненными хорошо, улучшают результаты.

Несмотря на кажущееся очевидным преимущество ориентации на процесс, Бёртон и его коллеги определили, что наиболее эффективно сочетание обоих способов постановки целей. Они предполагают, что новички, развивающие технические навыки, больше выигрывают от сосредоточенности на процессе, в то время как стремление достичь высоких результатов поддерживает мотивацию у опытных профессионалов. *Это говорит о том, что цели могут быть принципиально разными в различных фазах развития мастерства.* Эффективность постановки цели зависит от того, насколько хорошо эта цель соответствует определенному этапу развития.

Значение этого принципа для торговли трудно переоценить. Начинающим трейдерам полезно ставить цели, связанные с отработкой правильной техники и тактики (например, научиться управлять риском). Их внимание во время анализа видеозаписи и статистики должно быть обращено на основные принципы торговли. Опытные трейдеры, однако,

скорее выиграют от мотивации, создаваемой стремлением к определенному результату. В то время когда я пишу эти строки, один из трейдеров, с которыми я работаю, потерял рано утром деньги из-за ошибки при размещении ордеров. Я предложил ему сконцентрировать усилия на выходе из минуса к концу дня. Он знал, что должен сделать, чтобы достигнуть цели, и смог это сделать. Нацеленность на результат помогла ему сосредоточиться на том, чтобы вести торговлю правильно.

Результаты исследований показывают, что не все цели одинаковы. Лавалли и его коллеги используют акроним SMART для описания эффективной постановки целей при ориентации на процесс. Все эти цели отличают конкретность, измеримость, ориентация на действие, реалистичность и своевременность (Specific, Measurable, Action-Oriented, Realistic, Timely).

Цели, соответствующие стандартам SMART, устанавливают приоритеты для трейдера. Они обеспечивают переход от постановки «диагноза» на основе просмотра видеозаписей и статистических данных к действиям, улучшающим реальные результаты.

Неэффективность при постановке целей чаще всего объясняется тем, что цели не соответствуют SMART. Наиболее распространенные недостатки:

- *Неопределенность*. Цели формулируются в общих чертах (например, «я буду торговать более дисциплинированно» или «я буду дольше держать прибыльные позиции»). Не определяется конкретное направление, в котором нужно действовать.
- *Неизмеримость*. Например, «я буду торговать с большей уверенностью» или «я буду торговать хорошо». В обоих случаях прогресс оценить невозможно.
- *Нет ориентации на действие*. Цели заявляются как конечный результат без указания необходимых действий (например, «сегодня я сделаю деньги»).
- *Нереалистичность*. Цели недостижимы («в этом месяце я хочу получать прибыль каждый день») или их слишком много.
- *Несвоевременность*. Цели настолько отдалены, что не могут направлять текущую деятельность («я хочу, чтобы это был мой лучший год»).

В идеальной ситуации трейдеры четко расставляют приоритеты при совершенствовании тактики и техники, основываясь на замечаниях наставников, просмотре видеозаписей и изучении статистических данных. Затем каждый из этих приоритетов может быть воплощен в конкретные цели ближайшего дня или недели; достижение этих целей фиксируется в журнале результативности. Структурированные таким образом цели определяют направление работы трейдера и усиливают мотивацию.

КОГДА ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ СНИЖАЕТ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

Тщательная работа, проделанная группой Бёртона, привела к нескольким интересным заключениям. Одно из них, основанное также на работе исследовательской группы Лока, заключалось в том, что конкретизация целей и трудность их достижения сильно влияют на результативность. Первый критерий SMART означает, что конкретные цели помогают трейдерам больше, чем неопределенные. Это верно, но во многих сферах деятельности существуют пределы конкретизации. Конкретные цели полезны, когда мы пытаемся поддерживать мастерство на одном и том же уровне. Примерами могут служить балерина Уэнди Уилан, научившаяся выполнять прыжки в балете каждый раз абсолютно одинаково, или Тайгер Вудс, достигший замечательного постоянства при выполнении замаха. Хотя трейдерам нужно постоянство, они в различных ситуациях не применяют свои навыки совершенно неизменно. Так как рынки изменяются, трейдерам редко удается день за днем открывать позиции одинаково. Поэтому детальная постановка целей может быть неуместна для трейдера в отличие, скажем, от профессионального игрока в боулинг. Диапазон при постановке целей должен быть достаточно широк, чтобы позволить трейдерам приспособливаться к меняющимся ситуациям. Размещение стоп-лоссов с учетом волатильности рынка и недавней поддержки или сопротивления представляет собой лучшую цель, чем размещение стопов на фиксированном расстоянии от входов.

Трудность достижения целей представляется более важной проблемой, чем их конкретизация. В мире бизнеса ставить трудные цели считается эффективной мерой, потому что это сильнее мотивирует и требует больших усилий. Однако в спортивном мире так бывает не всегда. Спортсмены-олимпийцы предпочитают поднимать планку не слишком высоко, и не без причины: это более эффективно. Отношение между трудностью достижения целей и спортивными результатами выглядит на графике, как перевернутая буква U. Очень легкие цели не мотивируют спортсменов, но и чересчур трудные задачи также оказывают расхолаживающее воздействие. Умеренность при постановке целей позволяет правильно распределять усилия, поддерживает оптимизм. Вспомним состояние потока, с которым мы имели дело раньше. Такое состояние достигается при соответствии задач способностям.

Цели могут понижать результативность, если они неадекватны. Трейдеры-перфекционисты хронически ставят перед собой недостижимые цели, что приводит к неудачам и огорчению. Слишком легкие цели уменьшают мотивацию, ослабляя жажду мастерства. Одним из самых ценных аспектов портфелей результативности является то, что с их по-

мощью можно отслеживают развитие трейдеров. Это позволяет устанавливать относительные, а не абсолютные цели. Относительная цель представляет собой улучшение по сравнению с более ранней результативностью, а не максимальный уровень, к которому надо стремиться. Если трейдер, например, старается научиться открывать сделки по хорошим ценам, я могу рассчитать среднее проседание во время его сделок за неделю и посоветовать улучшить этот показатель. Постановка относительных целей позволяет избежать перфекционизма. Такие цели лучше подойдут трейдерам, чем абсолютные.

Относительные цели обеспечивают достаточно напряженную работу, но не заставляют прилагать чрезмерные усилия.

Постановка цели может ухудшить результаты, если цель не достигается путем непрерывного процесса обучения и использования обратной связи и не соответствует текущим планам. Трейдер, не знающий, как достичь цели, вряд ли добьется успеха. Группа Бёртона блестяще доказывает, что новички, не слишком уверенные в себе, особенно выигрывают при достижении целей, дающих им возможность почувствовать, что они контролируют ситуацию. Когда перед трейдерами ставят неопределенные цели, не связанные с планированием, оценкой, обратной связью и исправлением ошибок, новички чувствуют себя некомпетентными. Такие цели не задают направление деятельности и не мотивируют. Постановка цели эффективна в той мере, насколько она является частью более общих циклов обучения, развивающих навыки и повышающих ощущение компетентности. Для трейдеров и их наставников важно думать о целях как о звеньях непрерывного процесса обучения, а не как об отдельных задачах, которые будут решены и затем забыты.

ВООБРАЖЕНИЕ: ЦЕЛИ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

Как мы увидим в главе 8, воображение является основным элементом когнитивно-бихевиористической психотерапии, а также оплотом спортивных психологов и наставников в других сферах деятельности. Хотя воображение чаще всего применяется для визуализации, это не единственный способ. Воображение используется в первую очередь для двух целей:

1. *Создание особых эмоциональных состояний.* Люди реагируют на воображаемые события, как на реальные. Мысленное представление

пугающих ситуаций вызывает страх; образы, вызванные мыслями о сексе, приводят к возбуждению. Эта способность воображения дублировать реальность особенно полезна при создании желательных состояний. Например, мы можем использовать успокаивающие мысленные образы, чтобы расслабиться во время стрессового эпизода, или вообразить, что достигли цели, чтобы усилить мотивацию.

2. *Репетиции*. Здесь воображение используется как тренажер. Например, трейдер может представить себе множество вероятных сценариев развития событий после публикации протоколов заседания Федеральной резервной системы и то, как он будет торговать при каждом из этих сценариев. Цель упражнения с воображаемыми образами состоит в том, чтобы сделать желательное поведение более вероятным в условиях реальной торговли.

Как и постановка целей, воображение может быть ценным инструментом повышения результативности, но его эффективность очень сильно зависит от того, как оно используется. И вновь огромную пользу здесь приносят исследования.

Обзор исследований, выполненный Холлом, указывает, что воображение действительно является альтернативой реальному опыту. Мы реагируем на воображаемые события так же, как на настоящие. Очень эффективны бихевиористические методы психотерапии, использующие воображение, такие как техника экспозиции и методы когнитивного реструктурирования, о которых мы поговорим в следующих главах. Спортсмены сообщают об успехе активного использования воображения во время тренировок и соревнований. Поскольку воображение функционально эквивалентно реальному опыту, можно закреплять свои навыки с помощью воображения, используя его в качестве дополнения к практике целенаправленного анализа.

Это не значит, что воображение может полностью заменить опыт. Большинство исследователей находят, что отдельная работа с воображением дает худшие результаты, чем настоящие упражнения. Кроме того, не все могут использовать воображение одинаково хорошо. Группа во главе с Лавалли сделала на основании анализа результатов исследований пять основных выводов:

1. *Использование воображения повышает результативность.*
2. *Сочетание работы с мысленными образами и настоящих тренировок улучшает результативность сильнее, чем каждый тип упражнений в отдельности.*
3. *Применение воображения влияет на когнитивные навыки больше, чем на моторные.*

4. *Работа с воображением приносит профессионалам больше пользы, чем новичкам.*
5. *Результаты упражнений с мысленными образами быстро ухудшаются.*

Другое интересное открытие состоит в том, что основанная на воображении тренировка наиболее эффективна тогда, когда используются яркие и позитивные образы. Судя по всему, именно самые яркие образы лучше всего подходят для воображаемых репетиций. Люди отличаются по своим способностям создавать эти образы. Одной из причин, по которой такие упражнения могут быть менее эффективны, чем практика целенаправленного анализа, является трудность достижения высокой степени реализма путем визуализации. Некоторые исследователи находят, что использование позитивных образов — воображаемых успешных действий — намного более эффективно, чем мысленное представление негативных ситуаций. Хотя использование воображения для создания негативного отношения к чему-либо может показаться извращением, такое случается довольно часто из-за тревоги и страха. Опытные трейдеры знают разницу между торговлей ради прибыли и во избежание убытка.

Результаты исследований помогают объяснить, почему воображение лучше всего работает у опытных специалистов. Они хорошо знают технику и тактику и, следовательно, могут представлять гораздо более яркие и реалистичные сценарии, чем новички. Кроме того, у них за плечами больше успешного опыта, поэтому им легче создавать позитивные образы. Новичкам трудно ярко представлять себе выигрыш, если им еще не довелось много выигрывать.

При правильном использовании воображение улучшает постановку целей. Мысленные образы могут повысить мотивацию, способствовать успеху тренировки, позволяя ускорить обучение. К сожалению, в торговом мире большинство наставников не знакомо с научными исследованиями, имеющими отношение к результативности, обучению, постановке целей и работе с воображением. Такое отсутствие информации приводит к ситуациям, в которых разные методы применяются грубо и без разбора — скорее на уровне популярной психологии, чем науки. Более вдумчивый подход к обучению предполагает систематическое изучение видеозаписей и статистики, а также превращение результатов наблюдений в планы действий для совершенствования стратегии, тактики и техники. Ведение журналов, постановка целей и мысленные образы являются лишь несколькими приемами из арсенала наставничества, которые могут способствовать устойчивому прогрессу. Однако их эффективность зависит от того, насколько они соответствуют потребностям ученика и стилю обучения.

Сделки имеют больше шансов стать произведениями искусства, если они опираются на науку.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА О НАУЧНОМ ПОДХОДЕ К ПОВЫШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Главная идея этой главы заключается в том, что развитие мастерства — и наука, и искусство. Трейдеры могут ускорять процесс своего обучения, используя то, что мы знаем о повышении результативности в других областях, включая сбор данных для выявления закономерностей, самонаблюдение и применение специальных стратегий. Недостаточно просто читать книги и статьи, посещать семинары и изучать графики. Развитие результативности является систематической работой над самим собой. Так тренируются члены команд NASCAR и спортсмены-олимпийцы; аналогичным образом развивают навыки музыканты и артисты. И только в мире трейдинга не спешат осознать тот простой факт, что торговля тоже является деятельностью, где важен результат, и, следовательно, трейдеры могут повышать свою квалификацию так же, как специалисты в других областях. Это, пожалуй, самый значительный — и наименее используемый — источник преимущества на рынках сегодня.

Однако как быть с теми ситуациями, в которых склад нашего мышления мешает правильному обучению? Это задача из области психологии, и трейдеру здесь отводится роль собственного психотерапевта. А может ли человек стать психотерапевтом для самого себя? Давайте разберемся в этом.

Когнитивные методы повышения результативности

Величайшая ошибка — думать, что человек всегда один и тот же. Человек никогда не бывает долго одним и тем же. Он постоянно изменяется; он редко остается неизменным даже в течение получаса.

Г. И. Гурджиев

В предыдущих семи главах я неоднократно подчеркивал, что работа над психологией принесет мало пользы, если вы прежде не найдете рыночную нишу и не начнете процесс обучения с целью развития компетентности и мастерства. Теперь, однако, мы взглянем на обратную сторону этой медали: все тренировки окажутся напрасными, если внутри вас сидит непобедимый саботажник. В следующих двух главах я попытаюсь сделать нечто уникальное: опишу главные эмоциональные проблемы, беспокоящие квалифицированных трейдеров; расскажу о двух психотерапевтических подходах, которые исследователи считают наиболее эффективным средством решения этих проблем; и, наконец, покажу, как вы сможете применять эти методы самостоятельно. Если уж вы хотите стать сами себе наставником, вам также иногда придется обслуживать себя в качестве психотерапевта.

ИСТОЧНИК ТОРГОВЫХ ПРОБЛЕМ

В «Психологии трейдинга» подчеркивалось, что проблемы большинства трейдеров являются разновидностями проблем, которые мешают всем нам. Это важно, потому что говорит о том, что методы краткосрочной

психотерапии, которые были признаны успешными, могут принести пользу и трейдерам. В отличие от традиционных психотерапевтических методов, в которых используются еженедельные беседы с целью изучения источников психологических проблем, краткосрочная психотерапия дает наборы практических инструментов для изменения существующих моделей мышления, восприятия и поведения. Основополагающая мысль Гурджиева, теперь находящая подтверждение в когнитивной неврологии, заключается в том, что человек подвержен постоянным изменениям. Мы переживаем различные эмоциональные, физические и когнитивные состояния в ответ на события, происходящие в окружающей среде, что заставляет нас думать и поступать по-разному в зависимости от ситуации.

Объективный наблюдатель мог бы заключить, что люди не умеют владеть собой. Они не всегда одинаковы. Обычно ответственные люди позволяют себе забывать об управлении риском, когда торгуют большими позициями. Мы выстраиваем сложные планы торговли, но выбрасываем их в окно, когда рынки начинают резко двигаться. Мы не до конца последовательные существа: очень часто мы отказываемся от лучших намерений из-за сиюминутных событий или переживаний.

То, как мы думаем, чувствуем и ведем себя, зависит от состояния нашего ума и тела. Мы не цельны, потому что непрерывно меняем эти состояния, воспринимая мир по-разному.

Популярная психология не принимает этого во внимание. Она говорит нам, что мы можем измениться в лучшую сторону, просто используя мысленные образы и внутренний диалог. Если бы это было так, в психотерапевтах бы не нуждались. Все просто читали бы книги «сделай себя сам» и жили бы полной жизнью. Однако подавляющее большинство из нас не может измениться по собственному желанию. Вскоре после того, как я желаю, чтобы что-то произошло, неизбежно берет верх другое «я» и начинает осуществлять собственные желания. Иначе почему человек, все время сидящий на диете, внезапно начинает объедаться? Почему трейдер, до этого вписывавший в журнал одно правило за другим, вдруг открывает большую позицию и затем держит ее, когда она уходит в минус? Очень похоже на самосаботаж, но на самом деле все значительно хуже.

Это результат отсутствия единой личности. Методы краткосрочной психотерапии эффективны настолько, насколько они могут объединить наши «я» и помочь нам стать более целеустремленными. Когнитивная психотерапия достигает этого, приучая нас воспринимать мир по-другому. Бихевиористическая психотерапия с той же целью учит создавать новые модели реакции на проблемы, возникающие в жизни. *Думать и действовать так, как мы выбираем, — в этом награда тех, кто становится сам себе психотерапевтом.*

ФРАГМЕНТИРОВАННАЯ ЛИЧНОСТЬ

Что такое личность? Это то, что обеспечивает нам целостность в различных состояниях. Я ощущаю себя собой независимо от состояния, в котором нахожусь. Точно так же другие люди ощущают себя теми, кто они есть, вне зависимости от непрерывной смены настроения и поведения. Когда я говорю: «Я люблю вас», подразумевается, что это выражение личности — нечто основное, фундаментальное и неизменное. Это не означает «в том состоянии, в котором я в настоящее время нахожусь, я испытываю к вам любовь».

То, что мы непрерывно воспринимаем себя как личность, но при этом можем быть сильно фрагментированы, является источником многих наших эмоциональных трудностей — и большинства проблем, с которыми мы сталкиваемся в торговле. *Мы отождествляем себя с состояниями, в которых находимся; мы думаем, что каждое из них является отражением реальности.* В одном хорошо известном опыте Гурджиев просил людей в течение некоторого времени сидеть спокойно, сохраняя полную концентрацию. Но, мы, разумеется, не можем этого. Наш ум блуждает, мы растворяемся в сиюминутных мыслях, образах или чувствах и забываем о концентрации. Если мы не можем удерживать внимание в таком простом неэмоциональном упражнении, как можно надеяться сохранить постоянство и контроль в периоды риска и неопределенности?

Дело в том, что наше внутреннее «я», которое дает нам ощущение того, кем мы являемся, сильнее того «я», которое отражает нашу способность сознательно действовать. Глубина этого разделения определяет степень отсутствия у нас свободы воли. Мы находимся во власти окружающей среды и событий, а также того, что они вызывают в нас.

Терапевтическая беседа, введенная Фрейдом почти столетие назад, к сожалению, неэффективна для создания изменений. Очень часто терапия требует длительного времени, и не потому что проблемы настолько серьезны и тяжелы. *Дело в том, что терапия происходит в то время, когда клиент находится в одном состоянии, а с проблемами он сталкивается в другом состоянии.* Это обстоятельство также ограничивает эффективность большинства методов тренировки трейдеров. Обсуждение целей, планов и методов происходит до начала торговли или после ее окончания. Эмоциональные проблемы, возникающие при работе, мешают трейдерам использовать то, чему они научились. Краткосрочная психотерапия приводит к изменениям за короткие промежутки времени, потому что проводится в режиме реального времени: психотерапевт в этом случае имеет дело с людьми, которые находятся в той обстановке (и в том состоянии), когда обычно возникают проблемы.

Об этом стоит думать так: *вы не сможете достигнуть единства личности, если не будете работать над этим в состоянии фрагментации.* В этом сущность самотерапии в реальном времени.

Краткосрочная психотерапия использует фрагментацию, чтобы создавать возможности для появления мастерства.

Обычно я вхожу в кабинет трейдера во время его торговли, когда дела у него идут хуже некуда. Я могу сказать ему:

— Послушай! Ты только что потерял деньги и тут же начал торговать активнее. Именно это привело к большим убыткам на прошлой неделе. Ты тогда расстроился и попытался одним махом поправить дела. Теперь ты снова расстроен, и это прекрасная возможность потерять деньги так же, как в прошлый раз. Но мы могли бы попробовать что-то другое.

Гурджиев нарек мою роль «будильником»; Фрейд назвал это «наблюдающим эго». Образно выражаясь, я встряхиваю трейдеров за плечи, поворачиваю к зеркалу и говорю: «Взгляни на себя! Ты выдохся! Неужели ты хочешь открывать сделки в таком состоянии?» Цель состоит в том, чтобы помочь людям занять позицию стороннего наблюдателя, даже если они испытывают постоянные переключения состояний. *Умение наблюдать представляет собой клей, связывающий личность в единое целое, позволяющее нам действовать целеустремленно.* «Ты расстроен, не ходи туда» — так предупреждает нас внутренний психотерапевт.

Самонаблюдение позволяет нам стать менее фрагментированными. Теперь в нас есть часть, которая отстраняется от событий и задает вопрос: «Что я здесь делаю?» После неоднократного повторения напоминание, требующее сначала значительных усилий, формирует положительные привычки. Если трейдеры, испытывая нервное расстройство, раз за разом прекращают торговать и анализируют свою тактику, это в конце концов начинает происходить автоматически и становится частью поведения трейдера.

СЕМЕЙНЫЙ ЧЕЛОВЕК, УТРАТИВШИЙ СПОСОБНОСТЬ ТОРГОВАТЬ

Джеймс торговал векселями и облигациями, имея за плечами два года прибыльного трейдинга и постепенно увеличивая размер сделок. Он, безусловно, был компетентным специалистом. Затем грянула новость: его жена Виктория забеременела. Поначалу Джеймс обрадовался тому, что его жизнь станет полноценной. Виктория всегда мечтала о том, чтобы стать матерью, и была безмерно счастлива. Пара начала подыскивать себе дом, обращая внимание на районы с лучшими школами. Цены

на дома были высоки, но Джеймс знал, что Виктория хотела уехать из города. Он не возражал против длительных поездок на работу и считал, что его торговля позволит справиться с новыми расходами.

Когда доходность уменьшилась, а затем ушла в минус, Джеймс стал испытывать трудности. Он привык играть на спредах между векселями, нотами и облигациями, но старые методы больше не работали. Он пережил одну из худших недель своей торговой карьеры, отдав значительную часть прибыли двух прошлых месяцев. Раньше это не стало бы проблемой: у Джеймса уже бывали неудачные периоды. Как правило, он сокращал размер сделок, находил новые закономерности на рынке и перестраивал свою торговлю. Как-то раз, когда правительство объявило о возрождении долгосрочных облигаций, он много потерял на нескольких сделках и на время отошел от использования спредов. Торгуя позициями меньшего размера, он восстановил равновесие и быстро вернулся на выигрышную стезю.

На этот раз все было по-другому. После того как Джеймс потерял деньги, он в первую очередь подумал о том, сколько он должен отыграть, чтобы семейный бюджет остался неизменным. Он не был готов жить в «доме для бедных», как многие из его коллег. Поэтому он решил, что не может позволить себе уменьшить размер сделок. Более того, он стал агрессивнее, стремясь побыстрее вернуть деньги.

Эта стратегия имела ужасно неприятные последствия. Опасаясь дальнейших убытков, он быстро выходил из своих огромных позиций — намного быстрее, чем обычно. Неспособный переносить психологическое давление, он выходил из потенциально прибыльных сделок. Это вызывало дополнительное огорчение, которое, в свою очередь, заставляло его торговать еще более активно. К тому времени, когда я начал работать с Джеймсом, его когда-то спокойная солидная торговля осталась в прошлом. Он попал в порочный круг, где досада чередовалась со страхом, а излишне агрессивная торговля — со слишком осторожной. Обычно общительный, он теперь казался замкнутым и одиноким.

Джеймс как будто стал другим человеком, другим трейдером. И ему не нравился тот, в кого он превратился.

Давайте разберемся в том, что случилось с Джеймсом, а затем изучим роль когнитивной психотерапии в спасении его торговли.

ПОЧЕМУ НЕ УДАЕТСЯ СПРАВИТЬСЯ С ПРОБЛЕМОЙ: РОЛЬ ПОЗНАНИЯ

Очень важно не забывать, что, хотя положение на рынке инструментов с фиксированным доходом изменилось, принципы торговли Джеймса остались прежними. Тренды 10-летних казначейских нот остались преж-

ними, не было и большого изменения волатильности. Правда, Джеймс не мог использовать старые отношения спредов, но он уже имел дело с этой проблемой раньше и в результате лишь стал еще сильнее. Не было никакой объективной причины для того, чтобы он не мог вернуть потерянные деньги.

Джеймс, однако, больше не реагировал на условия рынка, поэтому и не мог справиться с ситуацией. *Теперь угроза состояла не в риске совершить неудачную сделку, а в опасности оказаться неспособным вносить платежи за дом и содержать семью.* Смысл торговли больше не заключался в проведении хороших сделок. Торговля превратилась в источник денег, необходимых для поддержания определенного образа жизни. В результате нормальные убытки стали восприниматься как опасность. Хотя обычный убыток при нормальной позиции не мог повредить ему, он *воспринимал* эти убытки как угрозу. Интерпретация событий, а не сами события создавала ощущение опасности, которое и изменило его торговлю.

Когнитивная психотерапия позволяет изменить нашу интерпретацию событий так, чтобы мы могли задействовать эффективные механизмы, позволяющие справиться с ситуацией.

Очевидно, что Джеймс рано выходил из позиций и агрессивно торговал, чтобы справиться со страхом, а не правильно управлять сделками. Он боролся с внутренней угрозой, а не с рыночным риском. Это заставило его изменить торговлю, вызвав еще большее беспокойство. В результате общительный и дисциплинированный молодой человек стал вести себя замкнуто и неорганизованно.

Одним из бессмертных вкладов Фрейда в психологию было осознание им того, что люди, когда не могут с чем-то справиться, стремятся вернуться к стилям и стратегиям, позволявшим решать проблемы во время более раннего периода жизни. Он назвал это *регрессией*. По мнению Фрейда, изменения состояний и изменения личности являются возвращением во времени к тем способам борьбы с угрозой, которые мы использовали в детстве. Часто эти детские стратегии не подходят взрослому человеку — он не решает проблемы, а создает новые. К тому времени, когда такие трейдеры, как Джеймс, обращаются за помощью к психотерапевту, они попадают в порочный круг — их восприятие реальности усугубляет ситуацию.

Регрессия приводит к изменению личности, что выражается в радикально ином подходе к решению проблем. Такое поведение действует разрушительно, и человек, понимая это, оказывается бессилён. Он снова и снова повторяет одни и те же «детские» ошибки. Джеймс не хотел преждевременно выходить из сделок и терять деньги, но все равно так поступал.

Итак, когда мы слишком остро реагируем на ситуации, мы обычно используем старые методы решения проблем. Как Джеймс, мы реагируем на искаженное интерпретирование нами ситуаций, а не на сами ситуации.

Психологические помехи в торговле являются результатом не только проблем, но и устаревшего подхода к их решению.

Когнитивная психотерапия эффективна, потому что изменяет нашу интерпретацию событий и дает возможность обновить навыки решения проблем. Интересно, что для этого используются те же способы, с помощью которых развивают компетентность и совершенствуют мастерство, — тренировка с применением немедленной обратной связи и практика целенаправленного анализа.

ЧТО ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ КОГНИТИВНУЮ РАБОТУ

Прежде, чем мы перейдем к практическим аспектам когнитивной работы, рассмотрим, когда можно заниматься самостоятельно, а когда требуется помощь профессионала. Если трейдер обращается ко мне за помощью, испытывая эмоциональный дискомфорт, обычно это вызвано следующими причинами:

- *Ситуативные проблемы.* Трейдер принимает близко к сердцу что-то, не связанное с торговлей (ухудшение здоровья, проблемы в семейных отношениях и т. д.), это мешает ему сосредоточить внимание на работе. Другой вариант: страх, появляющийся после крупных убытков.
- *Отсутствие подготовки.* Трейдер испытывает трудности из-за неадекватной стратегии, тактики и/или техники, что приводит к убыткам и огорчениям.
- *Изменения на рынках.* У трейдера есть хорошие торговые навыки, он торговал успешно, но на рынке произошли существенные изменения, к которым необходимо адаптироваться.
- *Хронические проблемы.* Трейдер плохо работает из-за проблем с психикой, которые присутствуют постоянно и влияют не только на торговлю, но и на многие другие аспекты жизни.

Когда я в первый раз встречаюсь с трейдером, то держу в голове эти четыре пункта как часть контрольного списка, помогающего мне оценить ситуацию. Если дело в отсутствии подготовки или изменении рынков, техника краткосрочной психотерапии поможет совладать с бедой, но оп-

тимальным решением, как мы видели, является процесс переобучения. Трейдер, которому не хватает подготовки, должен работать над навыками торговли, используя моделирование и структурированную обратную связь. Опытному трейдеру, чей рынок изменился, нужно использовать моделирование и уменьшать размер сделки, чтобы выработать новую стратегию и тактику, а иногда выйти на новые рынки.

Важность этого трудно переоценить: *прежде чем начинать психологическую работу, необходимо выяснить, является ли проблема в первую очередь торговой, влияющей на эмоции (отсутствие подготовки, изменение рынка) или эмоциональной, влияющей на торговлю (ситуативная или хроническая проблема)*. Ответ на этот вопрос определит, какой наставник вам нужен и какая помощь требуется.

Если проблема носит ситуативный характер, это обычно видно по тому, что в жизни произошло серьезное изменение, совпадающее по времени с началом затруднений. Ситуативные трудности могут быть связаны с торговлей (особенно распространены страх после убытков, а также самонадеянность после успеха) или не иметь к ней отношения. Например, очень часто на торговлю влияют личные и финансовые проблемы, как мы видели в случае с Джеймсом. К особенно тяжелым последствиям приводит потеря близкого человека. Ситуативные проблемы идеально подходят для применения методов краткосрочной психотерапии. У человека нет психических отклонений, необходимо только помочь ему справиться с ситуацией.

В других случаях трейдеры страдают от хронических нарушений психики. Это могут быть давние проблемы, связанные с депрессией, страхом, рассеянностью или пагубным пристрастием. Эти проблемы существовали до начала торговой карьеры и проявляются в областях жизни, не связанных с торговлей. Как правило, самостоятельное применение краткосрочной психотерапии позволяет справиться с хроническими проблемами, но рекомендуется консультация у профессионалов. Например, может быть полезна медицинская консультация с целью постановки точного диагноза. То, что выглядит как психологическая проблема, иногда может иметь чисто медицинские причины, например в случае эндокринного дисбаланса. С эмоциональными проблемами, мешающими работе и личным отношениям, можно также справляться с помощью лекарств, большинство из которых не вызывает привыкания и имеет умеренные побочные эффекты. Прежде чем приступать к самостоятельному решению хронических эмоциональных или поведенческих проблем, надо проконсультироваться со специалистом.

Итак, когда же имеет смысл становиться самому себе психотерапевтом? Ниже дается краткий контрольный список, который я использую при работе с трейдерами (пример 8). Если для вас характерны симптомы,

приведенные в списке, то весьма вероятно, что вы можете значительно улучшить результативность с помощью краткосрочной психотерапии, которой я вас научу.

Пример 8. Торговые проблемы, решаемые с помощью краткосрочной психотерапии

- *Стресс результативности.* Отношение прибыли к убытку беспокоит больше, чем проведение хороших сделок.
- *Страх перед торговлей.* Оцепенение во время торговли; упущение благоприятных возможностей.
- *Импульсивная торговля.* Чрезмерная активность (неадекватное увеличение размера сделки и/или слишком частая торговля) из-за скуки или потери концентрации.
- *Торговля-реванш.* Отход от торговых планов из-за беспокойства или гнева, вызванного проигрышем.
- *Потеря уверенности в собственных силах.* Неуверенность в себе и навязчивые негативные мысли из-за убытков и/или недавних проблем вне торговли.
- *Установки, мешающие хорошим торговым решениям.* Перфекционизм, негативные ожидания, чрезмерная самоуверенность, связывание самооценки с размером дохода.

ДЖЕЙМС ПРИСТУПАЕТ К КОГНИТИВНОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Джеймс идеально подходил для когнитивной психотерапии. Он обладал хорошими торговыми навыками, поэтому было ясно, что нервное расстройство вызвали не ошибки новичка. Кроме того, Джеймс не был человеком, которого всю жизнь преследовали психологические проблемы. Он попал в беду не потому, что изменился рынок (это было дополнительной причиной). Беременность жены заставила его нарушить правила управления риском, а это испортило торговлю. Рассмотрим, как когнитивная психотерапия помогла Джеймсу исправить ситуацию, а затем решим, как вы сможете применять эти методы для себя.

Когда Джеймс встретился со мной в первый раз, он объяснял торговые ошибки беременностью жены и финансовыми затруднениями. Он испытывал чувство вины из-за того, что жена стала источником его неудач, но не мог найти другой причины. Это было его интерпретацией: он считал, что проблемы с торговлей непосредственно зависели от ситуации.

— Давайте попробуем поставить небольшой мысленный эксперимент, — предложил я. — Предположим, что Виктория беременна, но никто из вас об этом не знает. Может быть, вы еще не сделали теста на беременность. Повредила бы ее беременность вашей торговле?

— Конечно, нет, — ответил Джеймс.

— Или, скажем, вы знаете, что она беременна, но у вас в банке \$10 млн. Как появление ребенка повлияло бы на вашу торговлю?

Джеймс улыбнулся, понимая, куда я веду.

— Будь у меня десять миллионов, — пошутил он, — я, вероятно, не стал бы утруждать себя торговлей.

— Если бы беременность жены могла испортить вашу торговлю, — предположил я, — она испортила бы ее вне зависимости от того, знаете вы о ней или нет, и независимо от того, сколько денег у вас есть. Яд убивает вне зависимости от того, знаете вы о том, что отравлены, или нет. И не важно, сколько денег у вас в банке. Но разве беременность — яд?

Мы с Джеймсом погрузились в то, что когнитивные психотерапевты называют сократовским диалогом. Я пытаюсь подтолкнуть Джеймса к тому, чтобы он взглянул на свою проблему с другой точки зрения или, точнее, понял, что его проблема вызвана тем, как он воспринимает новую ситуацию.

— Что вы говорите себе, когда думаете о ребенке? — спросил я Джеймса. — Что проходит вам в голову, когда вы торгуете?

— Я хочу быть хорошим отцом, — объяснил Джеймс. — Не хочу, чтобы его мать должна была беспокоиться о деньгах.

— Понятно. *Хороший отец* обеспечивает своего сына всем необходимым, верно? — спросил я Джеймса, сделав ударение на этих двух словах. Я сделал очень короткую паузу и посмотрел Джеймсу прямо в глаза. — Тогда кто же вы такой, если теряете деньги?

Джеймс вздрогнул. Когнитивная психотерапия начинала работать.

ПЕРВОЕ ИЗМЕНЕНИЕ В КОГНИТИВНОЙ РАБОТЕ: ДЖЕЙМС ДЕЛАЕТ ПЕРЕВОД

Наш с Джеймсом сократовский диалог — выше была приведена лишь малая его часть — был нужен для того, чтобы разрушить его определение проблемы. Его определение гласило: «Так заставляют меня чувствовать и поступать события». Играя роль адвоката дьявола, я помогаю ему увидеть, что события сами по себе не могут мешать его торговле. Скорее на него оказывает давление его интерпретация событий, значение, которое он им придает. Джеймс вырос в бедной семье. Он знал, каково

это — жить с родителями, которые не могут тебя нормально одеть и накормить, и не хотел, чтобы такая участь постигла его собственного ребенка. На Джеймса давила не беременность Виктории; на него давил страх, что он будет похож на своего собственного отца, неспособного позаботиться о семье. Торговые убытки лишь выпустили эти страхи на волю. Неспособный унять страх, он почувствовал, что ситуация вышла из-под контроля. Тогда он попытался уменьшить беду с помощью подхода, который помогал ему в детстве, — бегства.

В отличие от психоаналитической терапии, когнитивная работа не сосредоточивается на ранних событиях жизни, хотя их понимание может быть очень полезным для оценки изменений личности. Когнитивная психотерапия скорее помогает людям видеть, что их реакции на события являются функцией их внутреннего диалога о событиях. Торговые проблемы Джеймса в некотором смысле не имеют никакого отношения к появлению ребенка. Он испуганно выходит из хороших сделок, потому что говорит себе, что должен делать деньги и не может позволить себе их терять, чтобы быть хорошим отцом.

Если сравнить наше мировоззрение с очками, которые мы носим, то когнитивная психотерапия дает нам рецепт на новые линзы для очков.

— Что вы почувствовали бы, если бы я встал над вами, когда вы торгуете, — спросил я Джеймса, — приставив к вашей голове револьвер, и сказал: «Делай деньги или я нажму на спуск?» Как это, по-вашему, повлияло бы на ваши сделки?

— Я не смог бы сосредоточиться, — ответил Джеймс. — Я был бы слишком испуган.

— Испуган, как в случае, когда вы думаете: «Я должен делать деньги, иначе буду плохим мужем и отцом»? — спросил я. — Вы не считаете, что, может быть, сами приставляете револьвер к своей голове?

Первый шаг к успеху в когнитивной работе — понимание того, что мы имеем больше власти над нашими реакциями, чем думали. Оказывается, источник проблем — не ситуации, а наше восприятие их. Джеймс сделал этот шаг, когда наконец увидел, что он действительно в некотором роде приставил револьвер к своей голове — не потому, что у него не было другого выхода, а потому, что он отчаянно хотел избежать повторения своего прошлого.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ: ДЖЕЙМС ПРЯЧЕТ ОРУЖИЕ В КОБУРУ

Как только Джеймс понял, что проблемы были вызваны его мыслями, ему не потребовалось слишком большого усилия, чтобы понять, что эти мысли были отголосками прошлого. Критической фазой когнитивной психотерапии является переход от осознания своего негативного мышления к тому, чтобы подвергнуть его сомнению. Вначале я задавал сократовские вопросы. Со временем эту роль взял на себя Джеймс.

Технику, которая очень помогла Джеймсу, когнитивные психотерапевты называют коллаборативным эмпиризмом. Мы решили рассмотреть мысли Джеймса о том, что он обязан обеспечивать семью и делать деньги. Один тест, например, был простым мысленным экспериментом. Я попросил, чтобы Джеймс подумал о другом нашем женатом трейдере, который недавно потерял деньги. «Вы назвали бы его плохим мужем?» — спросил я Джеймса. Конечно, Джеймс сказал «нет». Он понимал, что муж является хорошим или плохим в зависимости от отношений с женой, а результаты его ежедневной или еженедельной торговли тут ни при чем.

Другой простой тест я провел, когда наблюдал за торговлей Джеймса и дождался, когда у него появилась вереница выигрышных сделок. «Чувствуете ли теперь себя лучшим отцом, чем сегодня утром?» — спросил я его. Джеймс только улыбнулся.

Лучший тест произошел, когда мы пригласили на сеанс Викторю. К удивлению Джеймса, Виктория не волновалась по поводу денег. Она желала продолжить учебу и получить диплом, чтобы она могла преподавать и строить свою карьеру. Парадоксально, но она боялась заговорить об этом с Джеймсом, потому что думала, что будет выглядеть в его глазах плохой матерью, если захочет вернуться к работе. Она также не хотела, чтобы Джеймс решил, что она обеспокоена их финансами. Она утверждала, что была готова пережить относительную бедность и лишь хотела, чтобы они вместе воспитывали ребенка. Джеймс был рад тому, что Виктория ничего ни имела против периодического снижения дохода; Виктория была не менее рада, поскольку Джеймс согласился на ее возвращение к работе.

Когнитивная психотерапия наиболее эффективна, когда вызывает переживания, разрушающие наши наиболее негативные убеждения.

Впоследствии я намекнул Джеймсу, что его чрезмерные усилия делать деньги не только не делали его лучшим отцом и мужем, но фактически подрывали его репутацию главы семьи. Я посоветовал ему посмотреть, как соотносятся его периоды стресса и волнения с проявлением им родительской заботы. Он избегал общения, когда был расстроен во время полосы проигрышей, а это, подчеркнул я, и является пренебрежением интересами семьи.

Таким образом, Джеймс стал оценивать ситуацию по-новому. Настало время переходить к проверке его взглядов в обстановке торговли. Когда началась череда проигрышей, мы поговорили о том, как он оказывал давление на себя, как это вредило его торговле и семейной жизни и как он мог реагировать по-другому. На данном этапе особенно был полезен ориентированный на решение подход, и я попросил, чтобы Джеймс воспроизвел, что он говорил себе в последний раз, когда успешно преодолел период неудач. Он объяснил, что уменьшил размер сделок и некоторое время не думал об убытках, чтобы вернуться к своему обычному стилю. Это стало его основной стратегией всякий раз, когда он терял деньги в течение торгового дня.

Мы также эффективно использовали метафору с револьвером. После того как Джеймс несколько раз потерял деньги утром, я спросил, где его револьвер и готов ли он приставить его к голове во второй половине дня. Он согласился спрятать оружие в кобуру и частично снять напряжение, позвонив домой и взяв короткий перерыв. Слова поддержки со стороны Виктории напомнили ему о необходимости контролировать себя. Я понял, что Джеймс добился реальных успехов, когда зашел к нему в кабинет и, прежде чем смог сказать хоть слово, услышал: «Сегодня обошлось без револьвера». Я поздравил его и быстро вышел. Джеймс уверенно продвигался по верному пути, он становился психотерапевтом для самого себя.

ЧЕГО ДОСТИГАЕТ КОГНИТИВНАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ

Когнитивная психотерапия — один из наиболее широко изученных подходов во всей психологии. Была доказана ее эффективность для избавления от страха, депрессии, гнева и раздражительности. Согласно моему опыту, когнитивная работа особенно полезна в таких ситуациях, как у Джеймса, где главными проблемами являются потеря уверенности, беспокойство и негативное мышление. Используя внутренний диалог — беседы с самим собой — трейдеры могут быстро добиваться успеха, дистанцируясь от старых моделей поведения и активизируя новые. Ценность такого подхода состоит в том, что без негативного внутреннего диалога трейдеры больше не ходят по кругу, пытаясь решить проблемы старыми

способами и в результате лишь создавая новые проблемы. Например, когда Джеймс прекратил приставлять метафорический револьвер к своей голове, он перестал совершать сделки чрезмерного размера и преждевременно выскакивать из выигрышных позиций. Перестав сражаться с внутренними демонами, он оказался в состоянии справиться с рынком.

Когнитивную психотерапию считают краткосрочным методом, но это не означает, что она сразу же дает результаты. Все методы, которые мы опишем, требуют неоднократного повторения и применения. Сколько времени потребуется, чтобы заметить прогресс? Это зависит от проблем, с которыми вы имеете дело, от того, как глубоко они укоренились и насколько энергично вы над ними работаете. Обычно я обещаю, что первые результаты появятся по прошествии нескольких недель — не дней, но и не месяцев или лет. *Результаты исследований доказывают, что ежедневное использование психотерапии ускоряет позитивные изменения и повышает вероятность успеха.* Для психотерапии, как и для повышения результативности, повторение — мать учения.

Как мы видели в случае с Джеймсом, когнитивная психотерапия основана на признании простого факта: восприятие событий зависит от наших мыслей и убеждений.

Цель когнитивной психотерапии состоит в том, чтобы помочь вам научиться понимать, что и как вы думаете: понимать ваши автоматические мыслительные модели так, чтобы вы могли критически оценить и изменить их. В некотором смысле когнитивная психотерапия — процесс, обратный обучению. Обучение делает навык автоматическим; когнитивная психотерапия убирает автоматизм и включает сознательный контроль. Отказываясь от автоматизма в мышлении, мы восстанавливаем контроль над нашей интерпретацией событий — и нашей реакцией на них. В результате мы приобретаем большую свободу воли.

ПЕРВЫЙ ШАГ КОГНИТИВНОЙ ПСИХОТЕРАПИИ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ МЫСЛЕЙ

Невозможно изменить когнитивные искажения, если мы не знаем об их существовании. Первый шаг когнитивной психотерапии состоит в наблюдении за нашими мыслительными процессами в режиме реального времени, чтобы мы могли поймать себя за руку, когда наше восприятие искажает события. Сначала такое самонаблюдение будет требовать времени и усилий, но постепенно оно станет автоматическим навыком.

Ведение когнитивного журнала является превосходным первым шагом, помогающим самоосознанию. Идея состоит в том, чтобы прерывать себя, когда возникает характерная проблема — негативное мышление

или импульсивное поведение, и идентифицировать мысли и убеждения, которые связаны с этими проблемами. Журнал заставляет нас наблюдать за своим поведением вместо того, чтобы погружаться в сиюминутные состояния.

Альберт Эллис предложил полезный формат для такого журнала, который он назвал ABC (activating event, beliefs, consequences).

- *Активирующее событие* (activating event). Ситуация, возникающая в то время, когда мы испытываем свою проблемную модель.
- *Убеждения* (beliefs). Наше мысли по поводу события.
- *Последствия* (consequences). К каким чувствам и поведению приводят наши убеждения.

В журнале можно создать соответствующие столбцы и делать в них записи в различное время дня, как это показано в таблице 11.

Цель системы ABC состоит не в том, чтобы изменить мышление людей, а в том, чтобы научить их видеть связи между мышлением, эмоциями и действиями. Записи в столбце «В» не раз помогут трейдерам осознать свои основные убеждения, на которых основан их негативный внутренний диалог. Например, убеждение «я должен вернуть свои деньги» основано на еще более глубоком убеждении, которое мы можем идентифицировать, задав вопрос: «А что будет в противном случае?» *Трейдер думает, что должен вернуть деньги, иначе он будет чувствовать себя неудачником.* Его основное убеждение заключается в том, что он хорош настолько, насколько хороши результаты его торговли за день. Это заставляет его ощущать себя неудачником всякий раз, когда у него не удаются сделки.

Другое преимущество журнала в формате ABC заключается в том, что он концентрирует внимание трейдеров на последствиях их основных убеждений. Как я подчеркивал в «Психологии трейдинга», лучший способ изменить модель состоит в том, чтобы создать эмоциональную связь с негативными последствиями, ассоциируемыми с этой моделью. Я неоднократно наблюдал, как люди совершают замечательные изменения, включая прерывание долгосрочной зависимости, когда начинают рассматривать свои проблемные модели как личных врагов. Когнитивный журнал заставляет трейдера сосредоточиться на мысли: «Я не неудачник; это мое негативное мышление заставляет меня чувствовать себя неудачником». Раз за разом укрепляя эту идею, журнал помогает не прерывать усилий.

Как долго трейдерам следует придерживаться журнального формата ABC? На этот вопрос есть два ответа. Во-первых, журнал следует вести каждый день, пока трейдеры не научатся четко идентифицировать одно-два основных убеждения, которые больше всего мешают их работе. Важ-

но научиться видеть свои поведенческие модели и оценивать степень, в которой их мышление определяет эти модели. Во-вторых, журнал является лишь инструментом обучения. Окончательная цель состоит в том, чтобы уметь идентифицировать наши когнитивные модели, когда они возникают. Когда трейдеры научатся видеть, как они мысленно искажают события и подпадают под влияние старых убеждений, придет время перейти к следующей фазе когнитивной работы. По моему мнению, обычно требуется по крайней мере две недели ежедневной работы с журналом, прежде чем модели станут очевидными и люди смогут замечать их в реальных условиях.

ВТОРОЙ ШАГ КОГНИТИВНОЙ ПСИХОТЕРАПИИ: ПРЕРЫВАНИЕ И ИЗМЕНЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ МЫСЛЕЙ

В когнитивно-бихевиористической работе существует очень простой прием, получивший название «остановка мысли». Когда люди ловят себя на том, что скатываются к модели автоматического мышления, они преднамеренно прерывают негативный мыслительный процесс, говоря (вслух или про себя): «Стоп!» Цель этого приема состоит в том, чтобы стать внимательнее: не только замечать негативные мысли, когда они появляются, но и активно прерывать их, не следовать им. Если использовать терминологию Гурджиева, то остановка мысли способствует тому, чтобы человек отождествлял себя не с малым «я», являющимся источником негативного подхода, а со своим главным «я», стремящимся воспринимать мир более конструктивно. Гурджиев имел обыкновение использовать прием «Стоп!» в работе со своими учениками — по этой команде они должны были прекращать то, чем занимались, и просто наблюдать за со собой со стороны. Цель упражнения состояла в развитии внимательности.

Противоположностью внимательности является невнимательность. Становясь жертвой спонтанных негативных мыслей, мы проявляем невнимательность, поскольку не контролируем свое мышление и восприятие. В следующей фазе когнитивной работы мы делаем в журнале дополнительные записи, чтобы повышать внимательность. Мы не просто замечаем негативные мысли, но и активно критикуем их. Это приводит к появлению в нашем журнале столбца D, что означает «обсуждение», потому что мы будем использовать журнал для обсуждения и исправления мешающих нам убеждений (таблица 11).

Четвертый столбец нужен для того, чтобы критиковать негативные убеждения, а не автоматически принимать их. Играя роль адвоката дьявола в отношении таких мыслей, вы укрепляете ту часть своего сознания, которая не хочет попадать в старые ловушки. Здесь интересно то, что,

когда вы день за днем занимаетесь такой критикой, процесс обсуждения начинает становиться автоматическим: значительно возрастает вероятность того, что вы определите негативные мыслительные модели в момент их появления и отбросите их.

Исследования утверждают, что обсуждение является наиболее эффективным, когда оно наполнено эмоциональной силой. Психотерапевты-когнитивисты именуют это «горячим познанием». Воображение может быть особенно эффективным инструментом для превращения обычных записей в журнале в источник сильных эмоциональных переживаний. В «Психологии трейдинга» описывается один прием, где нужно вообразить, как какой-то человек (обычно тот, кто вам не нравится) повторяет ваши негативные спонтанные мысли. Другими словами, вы прерываете автоматический внутренний диалог, который постоянно ведете сами с собой, и воображаете, что негативные мысли внушает вам кто-то другой. Интересно, что большинство из нас не потерпит от других слов, которые мы говорим сами себе. Мы можем сказать себе: «Я ничего не могу сделать правильно; что со мной не так?», но нам не понравится, если кто-то другой скажет нам: «Вы ничего не можете сделать правильно; что с вами не так?» Превращая внутренний диалог в беседу и живо воображая слова, произносимые другим человеком, мы становимся наблюдателем негативных мыслей, способным намного более критически относиться к ним и отклонять их.

Таблица 11. Фрагмент когнитивного журнала

Время	Активирующее событие	Убеждения	Последствия	Обсуждение	Усилия для изменения когнитивных моделей
	А	В	С	Д	Е
9.30	Пропустил прекрасный сценарий, пока ждал, чтобы все выстроилось, как надо	Я не могу позволить себе терять деньги, потому что уже и так много потерял	Огорчение, стремление догнать рынок	Хотел бы я, чтобы кто-то другой говорил мне, что я не должен терять деньги? Буду ли я торговать лучше, если сосредоточусь на том, чтобы не терять деньги?	Я не должен выигрывать все время; мне достаточно лишь того, чтобы шансы были в мою пользу
12.00	Разместил несколько сделок, которые на валютном рынке никуда не пошли	Мне нужно вернуть свои деньги	После продолжительной болтанки немного проиграл, испытываю разочарование	Подстегивание себя не поможет мне проводить хорошие сделки. Как раз из-за этого я и начал терять деньги	Проигранных денег не вернуть; все, что я могу сделать, — это извлечь уроки из плохих сделок и в следующий раз торговать лучше

Окончание табл. 11

Время	Активирующее событие	Убеждения	Последствия	Обсуждение	Усилия для изменения когнитивных моделей
	А	В	С	Д	Е
14.15	Потерял связь; поломка оборудования во время движения рынка	Мне всегда не везет; я не могу выиграть	Депрессия, мысли о том, чтобы бросить торговлю	Стал бы я считать плохим другого трейдера из-за простой поломки оборудования? Если где-то что-то не заладилось, это не моя проблема	Депрессию вызывает не торговля, а мой образ мышления. Удача здесь ни при чем; нужны лучшие резервные системы

Иногда самый легкий способ обсудить наши спонтанные негативные мысли состоит в том, чтобы просто сформулировать их вслух — так, чтобы мы могли воспринимать их критически. Например, если мой внутренний голос говорит мне, что я должен вернуть свои деньги из-за недавнего убытка, я могу громко произнести: «Я говорю себе, что должен вернуть деньги прямо сейчас. Что это — торговая идея, которая принесет мне прибыль, или результат огорчения?» Проговаривание вслух наших мыслей придает нам объективность, позволяя играть роль постороннего слушателя. Трейдеры нередко отбрасывают свои негативные мысли даже прежде, чем успевают сформулировать их, — настолько глупо они звучат, будучи произнесенными вслух. Я часто думаю, что как психолог приношу трейдерам самую большую пользу, когда просто даю им возможность выразить словами и проанализировать то, что неявно бродит в их умах и с чем они себя отождествляют.

Если то, что вы говорите себе, вы не хотели бы слышать от других, — это верный признак состояния, в котором вы подвержены влиянию спонтанных негативных мыслей.

Внося запись в столбец D когнитивного журнала, полезно попытаться ответить на простой вопрос: «Кто говорит в данный момент?» Я часто задаю вопрос: «Что я слышу? Голос хорошего трейдера внутри вас? Или это выплескивает раздражение ваше расстроенное “я”?» Этот вопрос предназначен для того, чтобы мобилизовать внутреннего наблюдателя, способного распознать модели автоматического негативного мышления.

Если трейдер признает, что его мысли вызваны раздражением, я говорю: «Хорошо, тогда у нас есть возможность сделать выбор здесь и сейчас. Вы можете и дальше идти на поводу у своего раздражения и продолжать следовать модели поведения, которая привела вас сюда, а можете пойти по другому пути. Начнем бороться с плохими привычками прямо сейчас».

ТРЕТИЙ ШАГ КОГНИТИВНОЙ ПСИХОТЕРАПИИ: УСИЛИЯ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ КОГНИТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ

В идеале когнитивная психотерапия не только противодействует негативным моделям мышления, но и создает позитивные модели. Каждое обсуждение является возможностью активизировать более конструктивные мыслительные процессы и использовать их до тех пор, пока они не станут второй натурой. Я часто задаю вопрос: «Что бы вы сказали своему хорошему другу, оказавшемуся в такой же ситуации, как и вы?» Трейдеры почти всегда находят правильные подходы к рассмотрению ситуации, если представляют себя говорящими с кем-то, оказавшимся в таком же положении. Еще раз напомню: воображение может быть неограниченным инструментом для реализации таких конструктивных мыслительных процессов. Иногда я прошу трейдеров закрыть глаза и живо представить себе, что та их часть, которая действует как торговый наставник, обращается к той части, которая является трейдером, проходящим обучение. «Вы — наставник, — говорю я трейдерам. — Что вы хотите сказать своему ученику? Что поможет ему добиться лучших результатов в следующий раз?» Главное здесь — вообразить диалог во всех подробностях, лучше всего — произнести его вслух.

Если вам встретился когда-нибудь хороший наставник, например учитель или тренер, очень полезно живо представить себе этого наставника и то, что он сказал бы вам в текущей ситуации. Черпая эмоциональную силу из предыдущего опыта наставничества, вы переключаетесь на более конструктивное мышление. Более того, в целях этого упражнения может быть привлечен любой образец для подражания. Я знал объективистов (последователей философии покойной Айн Рэнд), которые в эмоционально трудные моменты спрашивали себя: «Что сделали бы в этой ситуации Джон Голт или Говард Рорк?» А христианин мог бы спросить: «Как поступил бы Иисус?» Системы убеждений приобретают свою духовную силу отчасти потому, что соответствуют нашим идеалам. Обращаясь за советом в то время, когда наши мысли наиболее далеки от идеала, мы можем не только отбросить их, но и укрепить позитивные когнитивные модели.

Пожалуй, моей самой любимой стратегией, заставляющей прикладывать усилия для когнитивного изменения, является побуждение трей-

дерев учить самих себя, повторно переживая те случаи, в которых они успешно справлялись с искаженным восприятием. Читатели «Психологии трейдинга» вспомнят, что это называется ориентированным на решение подходом. Этот метод заставляет нас обращать внимание не на саму проблему, а на способ ее решения. Например, если убытки вызывают у трейдера автоматические самокритичные мысли, ориентированная на решение стратегия может состоять в том, чтобы обращать внимание на те случаи, когда трейдер понес убытки, но не испытал приступа самокритики. «Что вы сделали вместо этого? — задаю я обычно вопрос. — Что вы сделали по-другому, чтобы не наказывать себя?» Нередко, воссоздавая мысленно такие ситуации, мы можем идентифицировать позитивные мыслительные модели, которые трейдеры используют, сами того не зная. После это надо применять эти модели уже осознанно. Необходимо вспомнить во всех подробностях, как вы оказались в трудной ситуации и что сделали, чтобы мышление, восприятие и поведение осталось позитивным. Это даст основу для решения проблемы.

Во всех этих подходах есть общий элемент — вы говорите себе: «Не ситуация заставляет меня так чувствовать и думать, а то, как я воспринимаю ситуацию». Как только вы понимаете это, у вас появляется возможность отойти от вашего привычного восприятия и попытаться взглянуть на вещи с других точек зрения. Добавление в ваш когнитивный журнал столбца E («усилия для изменения когнитивных моделей») (см. таблицу 11) является одним из способов структурирования этих усилий. Идентифицировав последствия негативных убеждений и подвергнув их критике, вы можете в последнем столбце не спеша сформулировать то, что *хотели бы* сделать в ответ на активирующие события. Запись этих идей, а также их реализация с помощью упомянутых выше методов с использованием воображения является следующим шагом к победе над спонтанными негативными мыслями.

Ключом к успеху в когнитивной психотерапии является повторение. Одна из причин, по которым эта психотерапия является краткосрочной, заключается в том, что она дает нам возможность работать над проблемами каждый день. В самом деле, вы ставите перед собой цель каждый день находить активирующие события, которые вызывают ваши негативные модели, а затем пытаться поменять их на позитивные. При традиционной психотерапии наибольшее значение имеют еженедельные встречи со специалистом, а не самостоятельная работа. Структурируя действия сами, вы можете стать сами себе психотерапевтом и приобрести способность переосмысливать события в реальных условиях. В «Психологии трейдинга» я назвал эту способность «торговлей с кушетки». Вы начинаете наблюдать со стороны как рынки, так и самого себя. Когнитивный журнал, используемый ежедневно, является инструментом, который создает внутри вас наблюдателя, позволяющего вам испытывать эмоции, но не подчиняться их власти.

Я нашел, что когнитивные методы наиболее полезны для развивающихся трейдеров для выработки привычки нормально воспринимать убытки. Крис Терри, профессиональный трейдер и онлайн-наставник по вопросам торговли, работающий у Линды Рашке, подчеркивает:

— У трейдеров есть одна общая проблема — это. Мы не можем принять убыток как норму. Убыток означает неудачу, а нас учат не быть неудачниками... Говорят, что большинство людей теряет деньги, пытаясь избежать убытков. Самый важный шаг к выигрышу — принять, что убытки являются частью игры. Каждый успешный человек потерпел немало неудач, прежде чем добился успеха.

Когнитивные методы изменяют наше восприятие выигрыша и проигрыша, ориентируя нас на *обучение* и *улучшение*. Делая адекватным наше отношение к убыткам, которые вызваны неопределенностью рынка, эти методы дают нам силу, позволяющую пройти обучение до конца.

КОГДА КОГНИТИВНЫЕ МЕТОДЫ НЕ РАБОТАЮТ

Как видно из таблицы 12, с помощью когнитивных методов можно успешно бороться с многими распространенными эмоциональными нарушениями, мешающими трейдерам. Однако ничто не дает 100-ного эффекта. Применяя когнитивную психотерапию постепенно, шаг за шагом, как было объяснено выше, вы максимально повышаете вероятность успеха. Если вы видите, что когнитивная работа вам не помогает, причиной может быть один из нескольких факторов, перечисленных в примере 9.

Таблица 12. Наиболее распространенные когнитивные проблемные модели, встречающиеся у трейдеров

Распространенная когнитивная проблемная модель	Основное негативное убеждение и внутренний диалог	Обычное проявление в торговле
Перфекционизм	Ты хорош настолько, насколько удачна твоя последняя сделка или торговый день. Твоя ценность зависит от результатов твоей торговли. То, что ты сделал, недостаточно хорошо, мог бы сделать и получше	Страх перед совершением ошибок и, в результате, паралич при принятии решений. Огорчение из-за того, что не удалось оправдать слишком высокие ожидания
Негативные ожидания	Что бы ты ни делал, все пойдет наперекосяк. Рынок до тебя доберется. Ты недостаточно хорош. Ты неудачник	Торговля во избежание проигрыша вместо поиска возможностей. Метание между чрезмерным риском (ради ощущения успеха) и слишком малым риском (упущение возможностей)

Окончание табл. 12

Распространенная когнитивная проблемная модель	Основное негативное убеждение и внутренний диалог	Обычное проявление в торговле
Чрезмерная самоуверенность	Ты понял, как работает рынок. Ты заслуживаешь вознаграждения за свои сделки. Если ты просто будешь делать то же самое каждый день, то получишь гигантский доход	Расстройство из-за отсутствия прибыли, импульсивные сделки из-за беспокойства или самоуверенности
Зацикленность на деньгах	Постоянное отслеживание прибыли во время сделок. Частые расчеты того, сколько нужно заработать, чтобы остаться на плаву. Цели и ожидания выражаются количественно (прибыли и убытки), а не в торговых терминах	Чрезмерно агрессивная или слишком осторожная торговля, изменение первоначального плана из-за страха потерять деньги

Пример 9. Причины неэффективности когнитивных методов

- *Отсутствие концентрации.* Иногда люди пытаются изменить сразу слишком многое и срываются. Обычно не получается эффективно работать одновременно над несколькими привычками. Лучше определить приоритеты и заниматься с каждой моделью отдельно.
- *Недостаточное время работы.* Не раз вы будете пытаться позабыть модели, которые присутствовали в вашем сознании — и укреплялись там — в течение ряда лет. Такие вещи не происходят по щучьему велению. Возможность усвоить новое появляется в результате ежедневной работы в течение длительного периода.
- *Отсутствие эмоционального напряжения.* Это, пожалуй, самая распространенная ошибка. Ведение журнала может стать обычным, рутинным делом, не бросающим страстного и прямого вызова старым моделям мышления. Усилить эмоциональный фон могут более активные методы, такие как обсуждение моделей вслух и использование воображения.
- *Неправильный диагноз.* Возможно, проблема состоит не в том, что вы думаете. Если причиной вашего негативного мышления является депрессия, имеющая биологическую основу, то когнитивная работа, если и способна помочь, должна проводиться под руководством профессионала. Может также потребоваться дополнение ее медикаментозным лечением. Кроме того, эмоциональные расстройства могут быть следствием торговых ошибок, вызванных, например, изменениями рынков.

И самое важное: если когнитивные методы не работают и вы продолжаете терять деньги, вам следует или прекратить торговать, или значительно уменьшить размер сделок до тех пор, пока вы не поймете, что происходит и как решить проблему. Стоимость консультации у профессионального психиатра или торгового наставника мала по сравнению с убытками, которые вы можете понести. Самолечение — вещь хорошая, но если проблемы значительно мешают вашим личным отношениям, работе, торговле и отдыху, не совершайте ошибку. Садитесь в машину, поезжайте к специалисту и расскажите, где у вас болит: это минимум того, что вы должны для себя сделать.

Девизом когнитивного подхода являются слова: «То, как вы думаете, влияет на то, что вы чувствуете и делаете». Но что происходит, когда чувства подавляют нас прежде, чем успевает включиться когнитивный подход? Есть ли возможность непосредственно изменять наше эмоциональное восприятие? Есть, и она основана на старом психотерапевтическом подходе — терапии поведения (бихевиоральной терапии).

Бихевиористские методы повышения результативности

...Кризисы или трудности могут часто казаться имеющими смысл, когда неэффективны более приятные стимулы... опасность может дать вам ощущение свободы, когда мир и спокойствие не могут вызвать никакого ответа. Угроза заставляет вас сконцентрироваться.

Колин Уилсон. Новые пути в психологии

В прошлой главе мы увидели, насколько эффективными могут быть когнитивные методы для изменения восприятия ситуации и реакции на нее. Однако иногда кажется, что мы реагируем на события, не думая вообще. В прошлой главе мы рассматривали ситуацию, когда плохие результаты запускают негативное мышление, что, в свою очередь, заставляет торговать еще хуже. Но бывает и так, что наши реакции на торговые ситуации возникают ниоткуда, заставляя нас гадать о причинах наших действий. Психологи-бихевиористы называют эти автоматические действия *условными рефлексам*. Они возникают без участия нашего сознания. Часто такие реакции нарушают планы торговли и мешают принятию правильных решений, делая нас уязвимыми. Для исправления условных рефлексов был создан целый ряд методов, составляющих терапию поведения, или бихевиориальную терапию. Аналогично когнитивным методам их эффективность была всесторонне изучена и проверена. Бихевиориальная терапия, как и когнитивная, может использоваться трейдерами, желающими и способными приложить усилия для того, чтобы оказывать помощь самим себе. Как мы увидим,

кризисы и опасность являются источниками многих неприятных условных рефлексов, но — как понял Колин Уилсон — они также могут быть катализаторами позитивных изменений.

ПОНИМАНИЕ УСЛОВНЫХ РЕФЛЕКСОВ

Формирование условных рефлексов обычно происходит одним из двух способов. Первый из них — повторяющаяся ассоциация. Это классический павловский сценарий. Скажем, каждый раз, когда вы входите в ресторан McDonald's, вы слышите, как из динамиков льется одна и та же песня. Позднее, когда во время путешествия вы входите в другой McDonald's, песня сама приходит вам в голову. Это и есть условный рефлекс.

Условные рефлексы могут формироваться также после ограниченного числа событий, оказавших высокое эмоциональное воздействие. Лучшим примером этого может служить психологическая травма. Например, как-то в дождливый день я ехал на работу в Сиракузы и остановился на светофоре. Вскоре после этого в заднюю часть моей машины врезался другой автомобиль. Оказалось, что его водитель не заметил красный свет и продолжал ехать на полной скорости. Мою голову резко отбросило назад, а автомобиль содрогнулся от удара. Хотя столкновение было недостаточно сильным, чтобы сработала подушка безопасности, его хватило, чтобы вызвать мгновенное воспоминание о более ранней аварии. Я без проблем вернулся к вождению, когда машину починили, но всегда с тревогой смотрел в зеркало заднего вида, подъезжая к светофору. Эта реакция (страх) стала условным рефлексом после очень опасного эпизода.

На этом примере видна важная сторона условных рефлексов. Они могут быть адаптивными или не поддающимися адаптации. Если бы авария заставила меня стать более осторожным на перекрестках во время ненастной погоды, это было бы весьма полезно: я бы внимательнее следил за другими транспортными средствами и ни в коем случае не забывал застегнуть ремень безопасности. С другой стороны, если бы авария заставила меня испытывать изнурительный страх каждый раз, когда я приближаюсь к перекрестку, то вскоре я совсем перестать бы водить машину. Многие из «инстинктов» великих спортсменов — финты на футбольном поле, внезапные маневры водителей гоночных автомобилей — являются сложными условными рефлексами. К сожалению, такова же природа приступов тревоги, терзающих тысячи людей.

И нигде эта природа не видна так хорошо, как при психологической травме.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАВМА: ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВНЫХ РЕФЛЕКСОВ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Если вы хотите быть сами себе психотерапевтом, то для вас важно понять, как происходит формирование условных рефлексов во время психологической травмы. Это поможет вам оценить, сколь многие из наших эмоциональных и поведенческих реакций происходят без нашего ведома, и укажет путь к позитивному использованию условных рефлексов.

Рассмотрим более сложный пример. Молодую женщину пытались изнасиловать в парке, приставив к ее горлу нож. Она чувствовала, что совершенно не контролирует ситуацию. Лишь ее крик, привлечший внимание находившегося неподалеку бегуна, уберег ее, так как нападавший запаниковал и убежал. Теперь она повторно переживает свой ужас в самые необычные моменты. Разумеется, со страшным событием ассоциируется парк и вечернее время; женщина также болезненно реагирует на любые неожиданности или внезапный физический контакт. Но ее беспокоит то, что она может внезапно испытать сильнейшую панику без всяких очевидных причин. Что происходит, спрашивает она себя, не схожу ли я с ума?

Оказывается, у паники всегда есть причины. Например, во время прогулки она заметила большого мужчину, похожего на нападавшего. В другом случае поводом послужила сцена, которую женщина увидела по телевизору. Как-то раз она испытала панику в магазине, когда почувствовала запах, напомнивший ей о навалившемся на нее мужчине. Страх возникал из-за самых разных сенсорных стимулов, связанных с тем событием. Самые неожиданные причины вызывали приступы паники.

Вполне естественно, что человек, находясь в таком положении, будет избегать ситуаций, вызывающих страх. Поскольку количество таких ситуаций будет все время возрастать, люди, перенесшие травму, в конце концов становятся агорафобами. Они начинают бояться самого страха и отчаянно переделывают свою жизнь так, чтобы избежать его появления. Психологически травмированные люди как будто изменяют свою личность — и все это в результате единственного эпизода.

Этот *вторичный страх* — страх перед возможностью заново испытать травмирующие чувства — часто создает самые серьезные проблемы. Он заставляет нас возвращаться к более ранним — и часто менее подходящим — формам реакции на окружающий мир, чтобы мы могли совладать с нашими эмоциями. Трейдер, переживший очень большие финансовые убытки, сопровождавшиеся эмоциональными всплесками в то время, когда он держал слишком большие позиции, испытал психологическую травму. Даже нормальных убытков может быть достаточно, чтобы по-

вторно вызвать гнев, нервное расстройство и страх, связанные с неприятным эпизодом, и погрузить человека в душевные муки. Неспособный справиться с нахлынувшими эмоциями, трейдер возвращается к тому, что работало в более ранние периоды его жизни, например к отстранению и отрицанию, импульсивной конфронтации и самообвинению. С этого момента он перестает управлять сделками на рынке. Он отчаянно пытается управлять своими бурлящими эмоциями.

То, что мы делаем, чтобы избежать эмоциональной боли, обычно не совпадает с тем, что нужно для наилучшего управления сделкой.

Если вам случалось в течение многих часов торговать спокойно, рационально и уверенно, а потом после единственной сделки срываться и нарушать дисциплину, причина этого в следующем: то, что вам кажется отсутствием дисциплины, на самом деле является ранним способом решения проблем, который вы бессознательно используете, обнаружив признаки травмирующих событий. В это время вы в буквальном смысле слова становитесь другим человеком.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАВМА И МОЗГ: КАК МЫ СТАНОВИМСЯ ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Когнитивная неврология помогает нам понять, чем отличается травматический стресс от нормального стресса, с которым мы имеем дело обычно. Большая часть информации обрабатывается на сознательном уровне, позволяя нам критически оценивать ее. Скажем, я открываю длинную позицию из десяти лотов и рынок идет против меня на полный пункт. Если я торгую на очень малом таймф-рейме, это значит, что мой вход был не особенно хорош. Я буду немного разочарован и расстроен, но смогу избавиться от убыточной сделки, возвратиться к графикам и видеозаписям и определить, что сделал неправильно. Убыток создает некоторый стресс, но едва ли его можно считать травматическим.

Теперь представим себе, что моя позиция была не из 10, а из 10 000 лотов. Для контракта S&P 500 E-mini это означает \$0,5 млн за пункт. Те же четыре тика, которые могли вызвать лишь раздражение, когда я держал 10 лотов, теперь представляют потенциальную угрозу моим средствам к существованию. Я склонен реагировать на каждый тик, разрываясь между выбором «бежать или драться» и чрезвычайно остро воспринимая опасность. Я вполне могу впасть в оцепенение, отстранившись от си-

туации, или запаниковать, ликвидировав позицию и связанную с ней душевную боль. Скорее всего, я не смог бы сидеть с этой позицией так, как с 10 лотами, хладнокровно оценивая, удастся ли мне в этот раз заработать. Я перестал бы осмысливать события и реагировал бы на уровне условных рефлексов.

В работах неврологов-когнитивистов, например Джозефа Леду, утверждается, что сознательное осмысление событий нейтрализует их эмоциональное и сенсорное воздействие. Мне кажется, здесь хорошо подходит аналогия с повторением шутки. Когда мы слышим шутку несколько раз, она перестает быть смешной. Это верно для всех эмоциональных стимулов: повторение делает их рутинной, не способной больше вызывать сильные чувства. Когда мы обрабатываем события когнитивно, это напоминает повторное восприятие шутки. *События, которые мы не осознаем (в этом случае задействуется мозжечковая миндалина), по-видимому, не утрачивают со временем эмоциональное воздействие.* Именно поэтому лица, страдающие от посттравматического стрессового расстройства (post-traumatic stress disorder, PTSD) могут переживать яркие вспышки воспоминаний, относящихся к прошлым травмам, спустя годы после событий. Поэтому также явления, связанные с травмирующими воспоминаниями, вызывают такие сильные реакции. Травмирующие события, в отличие от обычных, часто не воспринимаются сознанием. Это явление подобно смеху человека, страдающего от синдрома Альцгеймера, над анекдотом, который ему рассказывают несколько раз подряд.

Терапия поведения работает, обращая этот процесс вспять. Она состоит из множества методов, которые позволяют нам обрабатывать неувоенные события сознательно, по существу перепрограммируя память. Это стирает некоторые условные рефлексы и помогает нам формировать другие.

УМЕРЕННАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАВМА: НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Вы можете поинтересоваться, какое все это имеет отношение к торговле. Да, рыночные убытки расстраивают нас, но мы вряд ли поместили бы их в одну категорию с такими причинами травматических стрессов, как война или разбойное нападение.

И здесь мы неправы.

Я считаю, что неумение видеть травму как континуум, т. е. нечто носительное, а не как явление типа «все или ничего», в значительной мере объясняет нашу неспособность решать проблемы, используя стандартные методы самопомощи.

Ключом к моему пониманию этого стало то, что многие трейдеры, с которыми мне довелось работать, демонстрировали признаки умеренного, но постоянного травматического стресса. Я понимаю, что выражение «умеренная травма» кажется оксюмороном, но не спешите критиковать мою точку зрения. Умеренная травма характерна тем, что часть информации, приобретенной с опытом, обрабатывается обычно, т. е. сознательно, а другая часть, связанная с сильными и обычно болезненными эмоциями, обходит сознание. Эти события формируют основу для условных рефлексов, даже если кажется, что человек не страдает от классической травмы. В результате трейдеры большую часть времени находятся в нормальном состоянии, но переживают внезапные и, казалось бы, необъяснимые приступы умеренного травматического стресса (таблица 13).

Вероятно, самое замечательное — то, что умеренная травма (формирование условных рефлексов во время эмоционально насыщенных эпизодов) может возникать в результате как позитивных, так и негативных переживаний. Например, такие наркотические вещества, как кокаиновый крэк, создают сильное ощущение эйфории. Это состояние, как и психологическая травма, блокирует работу сознания и остается неуслвоенным. Кроме того, множество причин впоследствии стимулируют тягу к наркотику. Общеизвестно, что терапевтическая беседа с наркоманом неэффективна. Как только он наблюдает явление, связанное для него с наркотиком, разумная часть личности, бывшая активной во время терапии, утрачивает контроль над ситуацией. Подобное происходит с человеком после травмы — он заново переживает событие, если что-то напомнило ему о нем.

Ниже следует концепция, важная для тех, кто стремится стать сам себе психотерапевтом: *травма зависит от интенсивности эмоций, как положительных, так и отрицательных*. Любой эмоциональный опыт достаточной силы может блокировать сознательное мышление и послужить стимулом для выработки условного рефлекса.

Таблица 13. Травматический и нормальный стрессы

	Травматический стресс	Нормальный стресс
Как обрабатывается	Бессознательно	Сознательно
Эмоциональное восприятие	Испытывается повторно	Со временем проходит
Средства борьбы	Возврат к более ранним способам	Обычные способы
Состояние сознания	Отключено	Работает
Последующая реакция	Острая, зависит от явлений, напоминающих о травме	Соответствует ситуации
Влияние на торговлю	Разрушительное, не поддается контролю	Ожидается и контролируется

Я вспоминаю работу с одной молодой женщиной, которую назову Лиэнн. Она выросла в семье алкоголиков, где о ней не слишком заботились, да еще и поколачивали. Позднее, во взрослой жизни, если ее использовали или не обращали на нее внимания, это вызывало у нее приступы ярости, с которыми она не могла справиться. Как-то раз она так рассердилась, что выплеснула эти чувства на себя и порезала себе руку. Вспомним о наблюдении Колина Уилсона — шок от содеянного мобилизовал ее чувство опасности и концентрации, временно освободив от гнева. Более того, облегчение показалось ей настолько приятным, что стало условным рефлексом, ассоциируемым с приступами гнева. К тому времени, когда она пришла ко мне, она пристрастилась к тому, чтобы резать себя, не меньше, чем любой наркоман — к своему зелью.

Не удивительно, что Лиэнн, когда резала себя, входила в состояние отстранения. Потом она чувствовала огромную вину из-за того, что занималась такими явно нехорошими делами. В этом смысле она не отличалась от любого обжоры, который чувствует себя виноватым, съев гору мороженого после того, как впал в депрессию из-за проблем с весом. Аналогичные примеры: переполенный раскаянием игрок, проигравший деньги в попытке рассеять скуку и пустоту; наркоман, хватающийся за шприц сразу же после того, как поклянется вести нормальную жизнь. Каждое из таких пристрастий ассоциируется или с интенсивной положительной стимуляцией, или с удалением интенсивной отрицательной стимуляции. *В любом случае создается сильная психологическая зависимость.* Лиэнн была успешной студенткой и имела много друзей. Однако ее травма, хотя и была умеренной, вызывала утрату самоконтроля в определенные моменты ее жизни.

Мы стараемся думать о людях или как о нормальных, или как о безумных. Первые контролируют свои поступки, вторые — нет. Однако те, кто пережил умеренную психологическую травму, — а таких людей гораздо больше, чем принято считать, — обладают *смешанным поведением*. Когда их условно-рефлекторные реакции не запущены (т. е. они не подвергаются воздействию явлений, ассоциативно связанных с сильными эмоциональными потрясениями), такие люди совершенно нормальны. Но если условные рефлексы активизируются, поведение становится неадекватным, как будто человека подменили.

Но почему многие трейдеры демонстрируют признаки умеренной психологической травмы?

КАК ТОРГОВЛЯ ТРАВМИРУЕТ ТРЕЙДЕРОВ

подавляющее большинство трейдеров, обращающихся ко мне за эмоциональной помощью, объединяет одно: они переторговывают. Я имею

в виду две вещи: во-первых, они открывают чересчур много сделок; во-вторых, объем сделок слишком велик, если учитывать размер их счета и способность переносить убыток. Сочетание того и другого означает, что эти трейдеры подвергают себя необычайно высокому финансовому и психологическому риску.

Среди психологов принято считать, что переторговывание является результатом эмоциональных проблем, обычно относимых к категории «отсутствие дисциплины». Я думаю, что имеет место нечто совершенно противоположное. *Переторговывание создает умеренный травматический стресс, который со временем разрушает способность следовать планам торговли.* Это объясняет, почему эти эмоциональные нарушения непонятны самим трейдерам и не устраняются обычными терапевтическими методами.

Парадокс здесь заключается в том, что эмоциональным помехам могут предшествовать как торговые успехи, так и неудачи. Обычно частоту и размер сделок увеличивают не новички или неудачники. Чаще бывает, что трейдер после первых успехов становится слишком самоуверенным и начинает рисковать. Большое количество трейдеров, с которыми я работал, начинали свою карьеру как довольно собранные и дисциплинированные профессионалы. И только впоследствии они стали сталкиваться с эмоциональными проблемами, отходить от планов торговли и торговать бессистемно. Логично предположить, что, если бы отсутствие дисциплины зависело от черт характера, оно должно было бы присутствовать на протяжении всей карьеры трейдера. Однако обычно бывает не так. Проблемы появляются только *после* существенного увеличения размера и/или частоты сделок.

Чрезмерный торговый успех подвергает трейдеров такой же опасности, как чрезмерный убыток.

Я нахожу, что дело не только в больших убытках. Трейдеры в равной мере психологически не подготовлены к тому, чтобы адекватно воспринимать очень большую прибыль. Это чрезвычайно важно. Те, кто задействуют значительную долю своего портфеля (или существенную часть максимального дневного лимита) для единственной сделки, могут сначала выигрывать, хотя поступают неразумно. В результате они получают огромную прибыль. Опьянение таким успехом мало чем отличается от опьянения азартного игрока или наркомана. Сильное эмоциональное воздействие этого опыта гарантирует, что информация не пройдет сознательную обработку. Такой эмоциональный импринтинг является основой всех пристрастий — даже таких разрушитель-

ных, как привычка резать себя или все время рисковать своим благосостоянием.

Это означает, что переторговывающие трейдеры в любом случае проигрывают. Если они будут делать деньги, то громадная сумма выигрышей вызовет травматический импринтинг, который будет подталкивать к неоднократному чрезмерному риску и конечному разорению. Если они потеряют деньги, то это также приведет к эмоциональным потрясениям, т. е. к психологической травме.

Поскольку трейдеры с эмоциональными нарушениями страдают от травм умеренного уровня, они не выглядят как жертвы травматического стресса. При обычных условиях они могут работать вполне приемлемо. Однако требуется лишь один травмирующий раздражитель — неожиданный (и обычно большой) выигрыш или убыток, чтобы выбить их из колеи, вызвав срабатывание более ранних моделей поведения. Интересно, что многие торговые наставники, кажется, чувствуют это интуитивно и рекомендуют попавшим в беду трейдерам уменьшать размер сделок, тщательнее управлять риском и вернуть себе хладнокровие. Однако наставники часто не понимают, что неадекватное поведение является *причиной* эмоционального нарушения и требует повышенного внимания.

Многие независимые трейдеры имеют неявные или явные бизнес-планы, неотъемлемой частью которых является переторговывание. Многочисленные трейдеры с маленькими счетами говорили мне, что торгуют по-крупному, чтобы иметь возможность зарабатывать на жизнь. Чрезмерный риск заложен в их торговые планы. *В результате с течением времени они почти неизбежно получают психологическую травму вне зависимости от того, выигрывают или проигрывают.*

Можно сказать, что тренировка является профилактической мерой против умеренной травмы. Она обеспечивает, чтобы действия, связанные с повышенным риском или вознаграждением, могли обрабатываться как нормальный стресс, а не как аномальный, травматический.

ЛУЧШИЙ СОВЕТ ДОКТОРА БРЕТТА

Если вы развиваете свое торговое мастерство, делайте это в спокойной прогрессивной манере, которая не создает ни чрезмерных эмоциональных максимумов, ни чрезмерных эмоциональных минимумов. Не травмируйте себя: лучше предотвратить, чем лечить.

Если такая умеренность кажется вам скучной и устраняющей острые ощущения, найдите другой источник средств к существованию. Травмы, которые вы получите, в итоге причинят боль и вам, и тем, кто от вас зависит.

Лучший способ торговать психологически грамотно — использовать управление риском, чтобы никогда не подвергаться чрезмерной опасности.

Вы, вероятно, слышали поговорку о том, что бывают старые трейдеры и самоуверенные трейдеры, но не бывает старых самоуверенных трейдеров. Слишком самоуверенный трейдер, как наркоман в песне Нила Янга «Игла и беда», похож на заходящее солнце. Я говорю как очень умеренно травмированный психолог, который видел всякое. Я видел, как трейдеры работали неделями, чтобы возместить убытки, и лишь теряли еще больше в единственной крупной сделке. Я наблюдал, как трейдеры спускают семейные сбережения и затем занимают деньги в погоне за прибылью. Наркоманы, когда не могут приобрести дозу, вводят себе собственную кровь, чтобы поймать хотя бы умеренный кайф.

Допустим, беда пришла.

Не спешите. Не суетитесь. Продвигаетесь сначала к компетентности, затем к мастерству. Не становитесь жертвой.

ПЕРВЫЙ ШАГ ТЕРАПИИ ПОВЕДЕНИЯ: РАССЛАБЛЕНИЕ

Как мы видели, традиционные методы терапии имеют, как правило, ограниченный успех при изменении моделей поведения в результате травматических стрессов. Сидеть рядом с травмированным трейдером и обсуждать планы, цели, торговую дисциплину, позитивные подходы к делу — все равно что пытаться учить жертву изнасилования, как найти партнера в любви. Если проблема состоит в том, что из-за сильных эмоций события были восприняты бессознательно, лечение должно работать на том же бессознательном уровне.

Терапия поведения работает в двух основных направлениях:

1. *Она уничтожает старые привычки.* Некоторые методы терапии поведения создают неоднократные эмоционально нейтральные события и дают возможность осознать то, что произошло в прошлом.
2. *Она прививает желательные привычки.* Терапия использует то, что я называю «позитивными травмами»: вызывает сильнейшие эмоции, которые запускают конструктивные модели поведения.

То, что мы обычно называем терапией поведения, на самом деле является собранием методов для избавления от вредных условных рефлексов и выработки новых, полезных. Если вы хотите стать психотерапевтом-бихевиористом самому себе, необходимо изучать и осваивать более простые методы, прежде чем переходить к сложным.

Начнем с простейшего способа: расслабления. Этот метод весьма эффективен для снятия страха и огорчения.

Первый шаг в обучении расслаблению состоит в том, чтобы научиться дышать диафрагмой. Глубокое медленное контролируемое дыхание является одним из самых простых, но при этом и самых эффективных способов сдерживания физического и когнитивного возбуждения. При дыхании диафрагмой сначала усадьтесь поудобнее и закройте глаза, чтобы не отвлекаться. Затем сделайте глубокий медленный вдох животом. Вначале полезно класть руку на живот во время дыхания, чтобы чувствовать, как ваш живот расширяется, когда вы вдыхаете, и уменьшается, когда выдыхаете. Дыхание должно быть глубоким, плавным и медленным; не нужно допускать гипервентиляции. Когда вы делаете вдох, произнесите вслух его порядковый номер. Когда делаете выдох, произнесите слово «расслабляйся». Постарайтесь как можно сильнее сосредоточиться на подсчете вдохов и слове «расслабляйся». Поначалу вы можете отвлекаться, и дыхание диафрагмой будет казаться вам трудным. Со временем оно становится легким и естественным. За 10–15 минут человек обычно достигает состояния глубокого расслабления.

Некоторые люди во время дыхания диафрагмой могут слушать расслабляющую музыку и/или воображать расслабляющие картины. Задача состоит в том, чтобы занять ум чем-то, совместимым с расслаблением, — счетом, представлением успокаивающих образов и т. д. Люди, выполняющие это упражнение регулярно, нередко достигают уровня, на котором могут успокоить себя всего несколькими вдохами и выдохами с помощью диафрагмы.

Дыхательное упражнение становится тренировкой, когда сочетается со стрессовыми ситуациями. Это может быть достигнуто несколькими способами:

- *Профилактическое вмешательство.* Можно расслабляться в профилактических целях, если вы знаете, что вам предстоит пережить стресс.
- *Раннее вмешательство.* Выполнение глубокого абдоминального (брюшного) дыхания во время торговли, когда возникают стрессовые ситуации.
- *Перерывы в торговле.* После того как появились проблемы, можно временно отойти от экранов, выполнить дыхательное упражнение и возвратиться к торговле.

Очевидно, этот метод работает, снимая физическое, эмоциональное и когнитивное возбуждение, вызванное травмирующими раздражителями. *Замедляя дыхание и сосредоточивая внимание на относительно нейтральных или позитивных стимулах, мы изменяем свое состояние, чтобы повысить сознательный контроль над поведением.* Обратите внимание, что это само по себе не является лечением травмы, поскольку не препятствует появлению раздражителей. Однако такое дыхание позволяет очень быстро сводить к минимуму влияние закрепленного условного рефлекса, принося себе быстрое облегчение. Это очень полезно для трейдеров, поддавшихся гневу в то время, когда у них открыта позиция и нет возможности сформулировать проблему вслух или сделать запись в журнале. По мере практики вы научитесь быстро расслабляться в любых обстоятельствах.

ВТОРОЙ ШАГ ТЕРАПИИ ПОВЕДЕНИЯ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ РАЗДРАЖИТЕЛЕЙ

Это самый непростой аспект терапии поведения. Раздражители, вызывающие измененные реакции и мешающие торговле, могут быть совершенно очевидными, однако гораздо чаще их не замечают. Вторым шагом вашей терапии поведения является определение этих раздражителей. Нам нужно вспомнить все, что происходило перед тем, как торговля пошла под откос: эмоциональные реакции, события, мысли и ощущения. Чем полнее ваш список, тем больше вероятность, что вы обнаружите свои раздражители (пример 10).

Если у вас не получается идентифицировать раздражители, спросите себя после эмоционально насыщенного торгового эпизода: «Что на меня нашло?» Обычно вы можете вспомнить, что до определенного момента чувствовали себя хорошо и торговали хорошо, а затем что-то изменило ваше поведение. *Именно этот раздражитель нам и нужен.* Вовсе не обязательно глубоко анализировать, почему он влияет на вас. Важно лишь знать, что, «когда это случилось, у меня все пошло наперекосяк». Очень часто таким раздражителем бывает событие или воспоминание. Вы поймете, что это важный раздражитель, когда увидите, что он появляется вновь и вновь.

Пример 10. Раздражители, вызывающие нарушения в торговле

- *Эйфория.* Очень часто приводит к излишней самонадеянности, переторговыванию.
- *Страх.* Сильный страх — причина импульсивных действий, предпринимаемых с целью ослабить это состояние.

- *Скука.* Отсутствие активности и ощущение пустоты вызывают стремление заняться чем-нибудь, чтобы ослабить это состояние.
- *Внезапные движения рынка.* Они начинают ассоциироваться со специфическими эмоциональными состояниями и способствуют появлению страха, жадности, самонадеянности или огорчения.
- *Большие и/или внезапные убытки.* Вызывают депрессию, огорчение, гнев или страх, которые, в свою очередь, запускают ответные реакции с целью их ослабления.
- *Вереницы выигрышей или убытков.* Являются причиной излишней самонадеянности или огорчения, приводят к переторговыванию и нарушениям в управлении сделками.

ТРЕТИЙ ШАГ ТЕРАПИИ ПОВЕДЕНИЯ: СОЗНАТЕЛЬНАЯ ОБРАБОТКА РАЗДРАЖИТЕЛЕЙ

Пожалуй, самым простым упражнением для обработки наших раздражителей является метод «прививки от стресса», предложенный психологом Дональдом Мейхенбаумом. Идея заключается в том, что можно подвергнуть человека слабому стрессу в контролируемых условиях, вызывая у него соответствующее противодействие. В результате становится вероятным, что это противодействие проявится само, когда стресс возникнет в реальных условиях. Мейхенбаум сравнил этот процесс с прививкой. Введение в организм ослабленного вируса подстегивает иммунитет, делая организм подготовленным к контакту с вирусом, по-настоящему опасным.

Одним из способов проведения такой «прививки» является сочетание описанных ранее сеансов расслабления с выявленными раздражителями. При этом весьма полезно использовать воображение. Если, например, стремительный рынок вызывает страх, а трейдер знает, что после выхода отчета рынок, вероятно, начнет двигаться гораздо быстрее, он может подготовиться к этому событию, живо представляя себе момент выхода отчета, реакцию рынка, свое эффективное поведение и выполняя одновременно упражнение для расслабления. Идея состоит в том, что вы используете силу воображения, чтобы создать умеренную форму травмирующего раздражителя, держать себя под контролем с помощью абдоминального дыхания и затем отрететировать правильное поведение в этой ситуации. В идеале то же самое надо повторить со множеством предполагаемых сценариев, чтобы выработать для каждой желаемую реакцию. Например, если вы хотите соблюдать свои стопы во время неблагоприятного движения рынка, то можете ярко представить себе, не забывая при этом медленно и глубоко дышать, как рынки идут против вас. Затем вы

воображаете, как выходите из своей позиции в выбранной вами точке, продолжая внимательно следить за движением рынка.

Это элементарное упражнение достигает обеих целей терапии поведения. Во-первых, оно позволяет вам оказаться в угрожающей ситуации в то время, когда вы отработываете умение владеть собой. По мере повторения упражнения вы ослабляете ассоциативную связь между раздражителем (неблагоприятным движением рынка) и вашим условным рефлексом. Происходит это потому, что *вы заставляете себя воспринимать раздражитель сознательно, с полным пониманием происходящего*. Вы усиливаете свою способность сохранять самообладание во время событий, которые в прошлом подавляли сознание. Вторая цель терапии поведения заключается в создании новых ассоциативных связей. Повторяя упражнение, вы вырабатываете другой условный рефлекс, позволяющий вам воспринимать чрезвычайную ситуацию сосредоточенно и спокойно. Как вы понимаете, для успеха крайне важно повторение. Яркие образы, эмоциональное погружение в сценарий и частое повторение увеличивают вероятность изменения существующих условных рефлексов и создания новых.

С «прививкой от стресса» связан метод терапии поведения, известный как систематическая десенсибилизация, в процессе которой мы не просто идентифицируем отдельные раздражители, вызывающие нежелательное поведение, но и находим для них место в иерархической структуре на основании ассоциации с субъективным расстройством. В таблице 14 приведена краткая иерархия раздражителей для трейдера, чей страх перед торговлей приводит к неспособности реализовывать правильные идеи. Заметьте, что чем выше уровень, тем сильнее эмоции, которые вызывают раздражители. Психологи иногда просят, чтобы клиенты оценивали свои раздражители по шкале от 0 до 100 субъективных единиц расстройства (SUD — subjective units of distress). Самые низкие элементы иерархии должны быть оценены от 0 до 25, а самые высокие — от 75 до 100.

Обратите внимание, что иерархия включает воображаемые раздражители наряду с появляющимися при моделировании и в реальной торговле. Многие из элементов, расположенные внизу, запускают воображаемые сценарии, которые могут становиться более реалистичными в условиях моделируемой и реальной торговли. Программы моделирования, описанные нами как инструменты для обучения торговле, играют важную роль в терапии поведения, позволяя трейдерам противостоять раздражителям в реалистичной, но безопасной обстановке. Справляясь с беспокойством и импульсивностью в режиме моделирования, трейдер приобретает опыт, укрепляющий уверенность в себе и позволяющий преодолевать стрессовые ситуации.

Прежде чем начинать работать с раздражителями, необходимо научиться хорошо выполнять дыхательное упражнение, упомянутое ранее

(или приобрести другой навык расслабления). Обычно я не перехожу к систематической десенсибилизации, пока трейдеры не научатся расслабляться, используя диафрагмальное дыхание. Приобретая умение расслабляться, вы можете создать подробную структуру, имеющую по крайней мере десять уровней, в которой обязательно должно быть по несколько пунктов на нижнем, среднем и высоком уровнях. Важно, чтобы иерархия соответствовала все более и более реалистичным контактам с вашими раздражителями, при этом кульминация достигается на самом высоком уровне, т. е. в естественных условиях.

Таблица 14. Краткая иерархия раздражителей для систематической десенсибилизации

Уровень иерархии	Раздражитель	Модальность	SUD
Высокий	Вижу, что рынок начал агрессивно двигаться в то время, как у меня открыта позиция	Реальность	90
		Моделирование	75
Средний	Вижу, что рынок идет против моей позиции	Моделирование	60
	Думаю, что рынок пойдет против моей позиции	Воображение	40
Низкий	Проверяю состояние счета перед торговлей	Реальность	30
		Воображение	10

Создав иерархию, вы начинаете работать снизу вверх, не забывая о расслаблении. Вы переживаете ситуацию, включающую раздражитель, как можно более ярко, выполняя при этом диафрагмальное дыхание. Каждый раз, когда вы сталкиваетесь с этой ситуацией — в воображении, при моделировании или в естественных условиях, вы оцениваете свое субъективное расстройство по шкале от 0 до 100. Главное в этой технике — то, что во время сеанса терапии поведения вы продолжаете воспроизводить ситуацию, включающую раздражитель, до тех пор пока субъективное расстройство не будет равно нулю. Это означает, что придется повторять работу с воображаемыми или моделируемыми сценариями много раз, находясь в состоянии расслабления. Уже после нескольких повторений раздражители начинают терять свою силу.

Краеугольным камнем систематической десенсибилизации является то, что вы не переходите к высоким уровням иерархии, пока полностью не устранили раздражители, расположенные на низких уровнях. Например, если расстройство не десенсибилизировано на уровне воображения, то переход к тренажеру и естественным условиям просто приведет к повторному срабатыванию старых моделей. Систематическая десенсибилизация эффективна отчасти потому, что постепенно усиливает ощущение того, что вы на верном пути. Создавая большие иерархии с плавными переходами от одного уровня к другому, вы сможете обеспечить, чтобы

контакты с раздражителями обрабатывались сознательно, с минимальными когнитивным, эмоциональным и поведенческим ущербом. Ключом к успеху является повторение: неоднократные сознательные контакты с травмирующими раздражителями особенно эффективны для избавления от условных рефлексов, вызываемых этими раздражителями.

Успешная терапия поведения создает опыт управления ситуациями, которые прежде были неконтролируемыми.

ЭКСПОЗИЦИОННАЯ ТЕРАПИЯ: УСИЛЕНИЕ РОЛИ СОЗНАНИЯ

Группы Эдны Фоа из Университета Пенсильвании в результате исследования открыла, что именно контакты с травмирующими раздражителями в основном обеспечивают терапевтический эффект. Результат больше зависит от этих контактов, чем от диафрагмального дыхания. Кроме того, ученые определили, что многие люди не нуждаются в постепенном иерархическом подходе. Действительно, очень эффективными для перепрограммирования травматических событий могут быть длительные сеансы экспозиции, иногда называемые погружением.

Во время контакта с травмирующим раздражителем в экспозиционной терапии могут использоваться дыхательные и другие техники расслабления, но обычно применяются другие методы. Некоторые из них когнитивные, например специальный подход к размышлению о ситуации. Другие являются чисто поведенческими, например описание вслух ситуаций по мере того, как они происходят, с целью обеспечить их сознательное восприятие. Один прием, который я считаю особенно эффективным, заключается в том, чтобы активно разговаривать во время контакта с раздражителем, беседуя с собой как с психотерапевтом. Например, если трейдер боится открывать сделки при высокой волатильности из-за страха перед убытком, он должен разговаривать с собой во время моделируемого выхода на рынок, подбадривая и поддерживая себя. Цель состоит в том, чтобы активизировать эффективную реакцию на мощные эмоциональные раздражители.

Экспозиционная терапия эффективна, потому что задействует внимание, концентрацию и целеустремленные усилия во время контакта с травмирующими раздражителями. Такая терапия задействует лобные области мозга в то время, когда особенно велика вероятность обхода

сознания. Экспозиционная терапия должна обеспечивать разумное отношение к событию, вызывающему сильнейшие эмоции. Об этом свидетельствует мой опыт лечения с помощью экспозиционной терапии пациентов с самыми разными проблемами, от панического расстройства до посттравматического стресса. Лечение заключается в повторном переживании негативных эмоций во время усиленной работы сознания. *Ключом к успеху этого подхода является активизация усиленной работы ума, заставляющей нас сознательно обрабатывать информацию, которая обычно обходит сознание в то время, когда мы наиболее склонны к автоматической реакции.*

ПЕРВЫЙ ШАГ ЭКСПОЗИЦИОННОЙ ТЕРАПИИ: СОЗДАНИЕ СОСТОЯНИЯ ЙОДЫ

Первым шагом экспозиционной терапии является вхождение в состояние усиленной работы сознания. Необходим процесс, с помощью которого вы сможете уменьшить возбуждение и увеличить концентрацию внимания. Кроме того, нужны признаки этого процесса, которые будут ассоциироваться с состоянием повышенной сосредоточенности. Допустим широкий творческий подход с целью подобрать то, что лучше всего работает для вас.

Первый используемый мною метод является вариантом медитации. Приняв неподвижную позу (лучше всего сесть), закрыв глаза и сосредоточившись на повторяющемся раздражителе в течение длительного времени, я могу достигнуть состояния чрезвычайной концентрации внимания. Как я писал в «Психологии трейдинга», особенно хорошо помогает сосредоточиться ранняя музыка Филиппа Гласса. Длительное ослабление сенсорных стимулов (некоторые трейдеры, с которыми я работал, надевали звукоизолирующие наушники, закрывали глаза и повторяли фразы, помогающие сконцентрировать внимание) облегчает усиление работы сознания. Ключом к успеху метода является сохранение этого состояния достаточно долго, чтобы адаптироваться к измененным сенсорным условиям. Если упражнение покажется вам скучным, значит, адаптация еще не произошла. Не торопитесь. Со временем в такое состояние можно научиться входить быстро — обычно в течение нескольких секунд.

Второй метод использует биологическую обратную связь (измерение температуры кожи лба) для отслеживания активации лобных долей головного мозга. Я нашел, что длительное погружение в популярную игру «судоку» в то время, как я сижу очень неподвижно и меня ничто не отвлекает, стабильно поддерживает повышенную температуру, позволяя предположить, что лобные области мозга обильно снабжаются кровью.

Этот способ оценки деятельности сознания, известный как гемеоэнцефалография, получил признание с тех пор, как я писал об этом в «Психологии торговли»; этому был посвящен специальный выпуск журнала *The Journal of Neurotherapy*, недавно выпущенный в виде книги под редакцией Тима Тиниуса. Во время эмоционального и физиологического возбуждения температура кожи лба ниже обычной, а при концентрации внимания она повышается. Интересно, что ни расслабление, ни физические упражнения не изменяют эту температуру. Д-р Джеффри Кармен, являющийся наряду с д-ром Хёршелом Тумимом пионером гемеоэнцефалографии, указывает на персонажа «Звездных войн» Йоду как на воплощение правильной позиции: надо позволить силе концентрации течь через вас.

К сожалению, мы еще не достигли того времени, когда гемеоэнцефалографические приборы будут широко доступны. К счастью, для этой цели могут подходить и другие формы биологической обратной связи. Например, программа *Journey to Wild Divine* позволяет с помощью компьютерных игр изменять частоту сердечных сокращений и проводимость кожи и дает возможность измерять эти параметры, облегчая вхождение в состояние Йоды. Например, в *Journey to Wild Divine* пользователь должен перемещать шар по экрану, понижая уровень своего возбуждения. Другая программа под названием *CalmLink* обеспечивает своеобразную экспозиционную терапию, помещая пользователей в стрессовую среду (используется видеоигра типа «пакмана»), в то время как они выполняют упражнения по расслаблению и получают сведения о гальванической реакции кожи.

Комбинация необходимых действий с обратной связью делает такие программы весьма полезными для трейдеров, испытывающих трудности при погружении в состояние Йоды с помощью медитации. Немедленная обратная связь также полезна для людей, которые хотят продолжать работать над своими навыками, если видят, что со временем их результаты улучшаются. Мой опыт работы с *Journey to Wild Divine* говорит, что концентрация внимания, признаком которой является увеличение температуры лба, позволяет успешно заканчивать игры программы. Хотя я нахожу некоторые из звуковых сигналов программы отвлекающими, выполнение основных ее задач требует и спокойствия, и концентрации. По мере повторения вы начинаете буквально чувствовать — умом и телом — что вы должны сделать, чтобы успешно закончить игру. Это чувство вызывают некоторые позитивные условно-рефлекторные раздражители, которые пригодятся вам в реальной торговле.

Достижение состояния Йоды само по себе является навыком, развивающимся с практикой.

Приборы для биологической обратной связи, используемые профессиональными психиатрами, особенно приборы ЭЭГ, сложно освоить даже в результате длительного обучения. Я не рекомендую их трейдерам. В ближайшее время предполагается выход на рынок множества электронных игр для развития умственных способностей, которые имеют огромный успех в Японии. Сочетание этих игр с измерением частоты сердечных сокращений или проводимости кожи может стать замечательным тренажером для развития способности активировать лобные доли головного мозга.

Вне зависимости от того, что вы используете для усиления активации лобных долей — медитацию или биологическую обратную связь, жизненно важно, чтобы вы выполняли все процедуры каждый раз одинаково. Это создаст позитивные условно-рефлекторные раздражители для вхождения в состояние Йоды. Например, для меня двумя такими раздражителями являются музыка Гласса и сидение в неподвижной позе. Можно играть в электронные игры с применением биологической обратной связи при воскурении ладана или при необычном освещении; со временем эти явления будут ассоциироваться со спокойствием и концентрацией внимания.

ВТОРОЙ ШАГ ЭКСПОЗИЦИОННОЙ ТЕРАПИИ: ПОЭТАПНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ В СОСТОЯНИИ ЙОДЫ

Исследования, проведенные такими ведущими клиницистами, как Эдна Фоа и Дэвид Барлоу, утверждают, что экспозиционная терапия эффективна, потому что создает когнитивное реструктурирование. Люди узнают, что они действительно могут справляться со страхами и управлять своим поведением. В данном случае важно непосредственное ощущение успеха. Именно поэтому экспозиционная работа приводит к наилучшим результатам, когда проводится в условиях, максимально приближенных к тем, при которых возникает стресс.

Стоит отметить, что работа Фоа с экспозицией обычно проводится на протяжении двухчасовых сеансов, а не в течение стандартного 50-минутного терапевтического сеанса. Это означает, что интенсивность и продолжительность экспозиции являются критически важными элементами успеха поведенческой терапии. Многие из условных рефлексов, которые мы приобретаем в результате травматического стресса, включают стремление избегать расстройства, ассоциируемого с травмами. Например, мы можем реагировать на страх перед рыночными убытками импульсивным выходом из позиции до достижения целевой прибыли или уровня стопа.

Экспозиционная работа предотвращает такие реакции и, по существу, погружает нас в тот самый стресс, которого мы стремимся избежать.

Сочетание раздражителей с состоянием усиленного сознания может быть достигнуто при реальной торговле, если создать погружение во время торговой сессии. Это можно сделать, используя *поэтапную экспозицию*. Вместо того чтобы выбирать, как в случае систематической десенсибилизации, будут ли раздражители умеренными или сильными, вы имеете дело со всеми раздражителями, возникающими на протяжении торговой сессии, *но при этом значительно уменьшаете размер сделок*. Затем вы повышаете экспозицию, *постепенно* увеличивая этот размер. Поскольку риск зависит от объема сделки, регулирование этого параметра во время экспозиционной работы создает более точно регулируемый риск, чем использование любой иерархии. Использование размера сделки для изменения экспозиции также означает, что нет необходимости прекращать торговлю. *Преимущество этого метода в том, что он создает опыт погружения при безопасной торговле.*

Самый быстрый способ перепрограммирования травматических раздражителей состоит в том, чтобы постоянно вызывать их в безопасных условиях.

Ключ к успеху техники поэтапной экспозиции заключается в непрерывном воспроизведении действий, поддерживающих вас в состоянии усиленного мышления в то время, когда вы торгуете. Например, если вы создали условно-рефлекторную привязку состояния концентрации к повторяющейся музыке, вам следует воспроизводить эту музыку, когда вы торгуете. Если ваш вход в состояние потока ассоциируется с сидением в неподвижной позе и ограничением сенсорного восприятия, то, когда вы следите за рынком, вам следует сохранять полную неподвижность, надев при этом звукоизолирующие наушники. Благодаря повторению усилий для вхождения в состояние Йоды вы учитесь связывать с этим состоянием специфические раздражители. Запуск этих раздражителей позволяет вызывать это состояние в реальных условиях и запускать реакции, связанные с сосредоточенной концентрацией. Точно так же травмирующий раздражитель приводит к нервному расстройству и неадекватной реакции. Это пример создания «позитивной травмы» — эмоционального опыта, вызывающего желательный набор реакций. Ваше обучение с целью достижения состояния потока становится своего рода классическим формированием условных рефлексов.

Повторюсь: важно отработать вход в режим повышенной концентрации до проведения экспозиции в условиях торговли. Я убежден, что несколько очень длительных сеансов для отработки входа и поддержания режима повышенной концентрации внимания намного более эффективны для освоения состояния Йоды, чем большое количество кратких упражнений. Когда я обучался сам, то медитировал по три с половиной часа под «Музыку в двенадцати частях» Гласса, причем глубокой ночью, когда ничто меня не отвлекало. Пожалуй, это было самое умное из того, что я когда-либо делал. В течение более 200 минут подряд вы сталкиваетесь с одной внутренней помехой за другой и узнаете, что нужно сделать, чтобы нейтрализовать их и сохранить концентрацию. Эту же методику вы используете в поэтапной экспозиции торговли.

Прелесть работы с очень небольшим размером сделок состоит в том, что рано или поздно вы встретитесь с каждым раздражителем, но только в условиях, не угрожающих вашему счету. Это значительно облегчает отработку концентрации внимания при появлении этих раздражителей. И только после того, как вы научитесь успешно избегать своих негативных моделей торговли при наименьшем размере сделок, можно очень постепенно его увеличивать. Задача состоит в том, чтобы неоднократно испытать вкус успеха.

Когда вы выполняете экспозиционную работу, вы торгуете не ради денег. Ваша цель — привыкнуть к мысли, что вы контролируете ситуацию и находитесь в безопасности. Позднее это даст вам возможность получать прибыль.

Благодаря созданию инструментов биологической обратной связи можно использовать ее для поэтапной экспозиции, когда вы торгуете. Для этой цели прекрасно подходят частота сердечных сокращений и гальваническая реакция кожи (GSR — galvanic skin response). Торговля, конечно, — это не участие в играх с обратной связью. Все, что вам нужно, — это определить биологические показатели, предпочтительно с возможностью построить график, отражающий их изменение в течение некоторого времени. Тогда эти показатели смогут предупреждать вас о появлении раздражителей прежде, чем вы сами идентифицируете их. Если частота сердечных сокращений и гальваническая реакция кожи повышаются, когда вы продолжаете следить за рынком, надо уменьшить возбуждение и усилить концентрацию. Вы не должны торговать, пока не научитесь приводить показатели в норму во время появления раздра-

жителей. Это может означать закрытие позиций и выполнение упражнения Йоды для восстановления концентрации. Если необходимо, надо потратить больше времени, совершая в таком режиме сделки минимального размера. Может быть, вам придется возвратиться к этому размеру, чтобы закрепить успех, прежде чем двигаться дальше.

ПРАВИЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА: ЛУЧШЕЕ ЛЕКАРСТВО

После написания «Психологии трейдинга» мне довелось работать с разными трейдерами, причем со многими в режиме реального времени. Мой опыт привел меня к неизбежному заключению: большинство эмоциональных торговых проблем является результатом частичной травматизации.

Это означает, что многие психологические проблемы трейдеров вызываются самой торговлей, а не факторами, существующими отдельно от нее. Мы приходим к эмоциональному срыву, когда торгуем без надлежащего предварительного обучения или подвергаем себя риску разорения, чрезмерно увеличивая размер сделок и торгуя слишком часто.

Постарайтесь, чтобы *необходимость проводить экспозиционную терапию для лечения связанных с торговлей травм не возникала никогда*. Если вы будете должным образом учиться и действовать, используя разумное управление риском, вы будете нести торговые убытки, но избежите психологических травм. Лучшее лечение — не поведенческая или когнитивная терапия; это предотвращение травмы с помощью структурированного обучения. Цель этой книги — не научить вас самостоятельно лечить свои травмы. *Моя цель состоит в том, чтобы сделать такое лечение вообще ненужным*.

Торговля, если она структурирована идеально, служит для расширения сознания, а не повреждения его.

Послесловие

Путь мастера

...Когда люди живут своим профессиональным трудом — при условии, что высшим судьей является здравый смысл, а не сила, — выигрывает лучший товар, лучшее исполнение, человек, обладающий лучшим умом и наивысшими способностями, и размер вознаграждения определяется уровнем производительности.

Айн Рэнд. Атлант расправил плечи

Источником наших знаний о мастерах трейдинга являются главным образом интервью, а не непосредственное наблюдение. Интервью информативны, но их возможности ограничены. Весь прошлый год, благодаря Kingstree Trading, LLC, ее владельцу Чаку Макэлвину и трейдеру Скотту Пульчини, мне был предоставлен ежедневный доступ к Скотту. Я сидел у него в кабинете и наблюдал, как он торгует, следил за его развитием как трейдера и брал у него, а также его друзей и членов семьи подробные интервью.

В результате появился портрет мастера, одевший плотью скелет идей, с которыми мы имели дело до сих пор. Он не подретуширован. Я наблюдал Скотта в его лучших и худших проявлениях. Я видел, как он в течение месяца каждый день делает немалые деньги, как он за считанные дни уносит с рынка больше миллиона долларов. Я также был свидетелем его неудач на изменившихся рынках, видел его огорчение во время трудных периодов и непрерывные усилия по адаптации к новым условиям. Этого человека отличает невероятная привязанность к семье и друзьям. Самая большая добродетель Скотта, по его словам, заключается в том, что он — мечтатель. Он отличается настолько непостоянным характером, что, по его собственному признанию, может торговать, «как соплик».

Короче говоря, это человек, который оказался обладателем феноменального дара — умения видеть краткосрочные закономерности рынков.

Как еще объяснить тот факт, что он нарушил хорошо известное правило 10 лет, сделав более \$2 млн в течение первого же года торговли — и затем в четыре раза больше на следующий год? Нет, это было достигнуто не за счет нескольких удачных сделок с внешним финансированием. Напротив, Скотт побеждает рынок, торгуя каждый день тысячами контрактами S&P E-mini и выплачивая все связанные с этим суммы (комиссия и проскальзывание). Понаблюдав за торговлей Скотта, я не могу согласиться с утверждением о хаотичности рынков. Его достижения возможны только в такой сфере деятельности, где победу приносят талант и обучение, а долгосрочный успех зависит от постоянной адаптации к изменяющимся условиям.

Что требуется для того, чтобы стать таким трейдером? Здесь не так, как в Изумрудном городе: когда мы отдергиваем занавес, мы видим не только, что волшебник всего лишь человек, но что человек еще и волшебник.

ПОРТРЕТ ТРЕЙДЕРА В ДЕТСТВЕ

Скотт Пульчини родился 1 марта 1972 г. в Чикаго-Хайтс (штат Иллинойс). Он узнал, что такое настоящая утрата, задолго до своей первой сделки. Его отец умер от передозировки героина, когда Скотту было два года. Скотт по сей день не может забыть, как увидел на полу мертвого отца, помнит одеяло, на котором тот лежал. В самом начале учебы в колледже он стал свидетелем того, как у дверей ресторана был зарезан его друг и товарищ по футбольной команде (это событие потом преследовало его много лет и помешало ему продолжить образование). В 21 год он видел, как угасал от рака печени его отчим. Исследователь Дин Кит Симонтон отмечает, что многие одаренные люди теряют близких в самом начале жизни. Такие события или закаляют вас, или ломают; вы или учитесь полагаться на себя, или привыкаете плыть по течению.

Скотт научился полагаться на себя.

Мальчику трудно выработать мужской характер в отсутствие мужчины, который мог бы быть образцом для подражания. В раннем детстве Скотт чувствовал себя очень уязвимым — и в результате его задирали. Он рассказывает, как случай, произошедший с ним, когда он учился в первом классе, изменил его жизнь. Каждый день один хулиган терроризировал его по дороге домой. Отчим научил Скотта правильным ударам. Используя для тренировки боксерскую грушу «Дарт Вейдер» и вооружившись знанием, Скотт дал отпор мальчишке, который был на четыре года старше. Он врзал ему по зубам, разбив рот. Скотт по сей день смеется над тем, что было потом: мать мальчика пришла в дом Скотта и горько по-

жаловалась на то, что Скотт избил ее сына! После этого события Скотт почувствовал, что «перестал быть слабаком и научился стоять за себя».

Каждый из нас встречается в своей жизни с несколькими темами — похожими событиями. Тема Скотта была сформирована в результате ранней потери образца для подражания. Но мальчик, конечно, не знал, что эта тема — слабак против мужчины — снова всплывет много лет спустя, когда он столкнется с проблемами в своей торговой карьере.

Прежде всего, Скотту не хватало отца как модели для подражания в спорте. Скотт был активным ребенком, и ему было трудно усидеть в классе, несмотря на мотивацию, которую ему давала семья.

— Я терпеть не мог сидеть на одном месте, когда урок был скучен; я чувствовал себя как в тюрьме, — рассказывал он мне. — Но если предмет интересовал меня, я учился с удовольствием.

После того как его мать повторно вышла замуж (Скотту тогда было четыре), он был усыновлен отчимом. Однако это был человек не спортивного склада, а детская лига, в которой играл Скотт, не отличалась хорошей организацией.

— Никто меня никогда ничему не учил, — объяснил он. Ему приходилось поглощать книги и учиться самостоятельно.

— Я имел обыкновение вставать в пять утра, чтобы отрабатывать удары, — рассказывал он мне. — Я бросал мячи в стену и потом отбивал их.

Привычка полагаться на себя станет важным аспектом развития торговых навыков Скотта много лет спустя, когда он будет тратить долгие утренние часы на то, чтобы учиться торговать, нарушая все правила из книг о трейдинге.

Психологическая устойчивость и упорство являются чертами, которые мы встречаем у очень успешных людей, и Скотт начал проявлять их с раннего возраста. Говоря о своем детском увлечении спортом, он объясняет: «Я очень любил бейсбол. Когда я что-то люблю, то целиком погружаюсь в это, пока не достигну совершенства».

Большинство успешных людей проявляют жажду мастерства с раннего возраста.

В седьмом классе произошел случай, оказавшийся для подростка одним из кристаллизующих событий. Дело было поздно вечером, шел дождь, а он бросал мяч в корзину, стараясь развить свои навыки до уровня, который позволил бы ему побороться за место в команде на предстоящих отборочных тренировках. Подъехал какой-то автомобиль, и водитель крикнул ему: «Тебя ждет победа, малыш!» Скотт не забыл этого человека и его слова. Более того, поняв, что его друзья скатываются

к наркомании, Скотт решил расстаться с ними, поступив в католическую среднюю школу Мэриан, где обстановка была лучше. Он считает, что этот выбор, весьма вероятно, спас ему жизнь.

Вооруженный своим упорством, Скотт добился успехов в бейсболе. Он играл за команду своей средней школы все четыре года и был отличным бейсменом на третьей базе, а также центровым в школьной футбольной команде. Тогда его рост был шесть футов, а вес — 205 фунтов.

— Футбол сделал меня мужчиной, — вспоминает Скотт. — Чего стоит бросок напролом сквозь защиту ради захвата территории.

Его настоящей мечтой было играть в бейсбол за Стэнфорд. Спортивные состязания отвечали характеру этого человека, и он воображал себя звездой студенческого, а затем и профессионального бейсбола. Вскоре, однако, эта мечта разрушилась и молодой Скотт потерял жизненный ориентир.

ПОРТРЕТ ТРЕЙДЕРА В СТУДЕНЧЕСКИЕ ГОДЫ

Первое знакомство Скотта с фондовым рынком произошло благодаря его деду. Он вспоминает, как наблюдал рост акций и восхищался их движением. «Мне нравится неизвестное — когда не знаешь, что произойдет на следующий день», — объясняет он. Будучи учеником средней школы, он принял участие в инвестиционном конкурсе АТТ и вошел в сотню победителей. Скотт гордился этим достижением и с того времени знал, что хочет заниматься рынками.

Поступив в Университет штата Иллинойс, он выбрал специализацию «финансы», но уже на первом курсе столкнулся с проблемами после того, как его друга зарезали во время драки у дверей ресторана. Это ужасное событие чрезвычайно сильно повлияло на Скотта: рассказывая о нем, он и теперь не может справиться с волнением. Он потерял интерес к учебе и из-за плохих оценок оказался за дверями Иллинойского университета. Скотт попытался перевестись в Университет Сент-Амброуз в Давенпорте, но ему отказали. Только после двух писем, объясняющих необычные причины, по которым он домогался приема в университет, его приняли на испытательный срок. Он окончил обучение со средним баллом выше 3,0, однако еще не нашел свою нишу. Его карьера в бейсболе пошла прахом. Он потерял форму и не попал в университетскую команду. «Это было одним из моих самых больших разочарований в жизни, — вспоминает Скотт. — Я был опустошен».

Любовь Скотта к неизвестному нашла выход в азартных играх, которыми он увлекся в студенческие годы. Его привлекали скачки из-за интеллектуального вызова, связанного с гандикапом. Он часами сидел над изучением бюллетеней скачек в надежде найти формулу успеха.

— Я мечтатель, — замечает Скотт. — Я всегда думаю, что добиться можно чего угодно. Если другие люди могут делать это, почему не могу я?

Однако, лишившись мечты о спорте, он потерял цель.

— Я много гулял, пил и играл на скачках, — вспоминает Скотт. Несмотря на это, он сохранил стремление к успеху, сам научился играть в гольф и достиг уровня гандикапа меньше 10.

Сделаем небольшую паузу и бросим объективный взгляд на юного Скотта. Он вырос в скромных условиях, рано пережил потерю близких и подвергался дурному влиянию сверстников. Однако он проявил решимость преуспеть в спорте и не боялся мечтать о большом успехе. Тем не менее когда Скотт окончил колледж, никто не сказал бы, что он станет выдающимся профессионалом. Неудача с бейсболом показала, что его уверенность легко переходила в самонадеянность, ибо он бросил упорную работу и тренировки, которые обеспечили ему первые успехи. Пьянство и азартные игры открыли оборотную сторону медали, противоположную дисциплинированному стремлению к цели. Короче говоря, к тому времени, когда студенческие годы подошли к концу, мы видим двух Скоттов: один из них — уверенный в себе мечтатель и трудоголик, способный достичь совершенства в любом деле, которое его интересует, а другой — самонадеянный искатель острых ощущений, не испытывающий потребности работать.

К окончанию колледжа у Скотта не было особых шансов получить хорошую работу, как и связей, которые распахнули бы перед ним двери. Однако у него было одно скрытое достоинство, вторая тема жизни, которая в конечном счете определит его карьеру: *он был убежден, что может самостоятельно проникать в суть вещей*. Он смог сам добиться успеха в различных видах спорта и разобраться со скачками. Скотт был уверен в своем интеллекте, хотя и не вел жизнь интеллектуала. Он полагал: то, что поняли другие, сможет понять и он. Эту уверенность не смогли поколебать ни потеря близких, ни неудавшаяся карьера в бейсболе.

ПОРТРЕТ МОЛОДОГО ТРЕЙДЕРА

Летом Скотт устроился на временную работу — продавать вразнос мясо, но этот опыт вряд ли можно назвать блистательным. Однако работа в сфере продаж помогла ему получить очень желанную интернатуру в Smith Barney. Вскоре после этого Дэн Лесински, бывший на свадьбе Скотта шафером, помог ему получить работу на Чикагской торговой бирже — он стал клерком на рынке пятилетних опционов. Его зарплата в то время составляла \$200 в неделю. Он проработал около двух лет, прежде чем подал заявление с просьбой перевести его на должность клерка на рынке

облигаций, к которой он, вообще-то, был почти не готов. Он опять просто решил, что как-нибудь сам во всем разберется.

— Я никогда в своей жизни не испытывал такого стресса, — говорит Скотт, описывая, как трудно ему было поспевать за быстрыми сигналами рук, в то время как трейдеры вопили на него, проворачивая сделки на миллионы долларов.

— Это стало для меня боевым крещением, — утверждает Скотт. Показывая в сторону своего нынешнего кабинета, он шутит: — Это массажный салон по сравнению с работой арбитражного клерка.

Преодоление достойных трудностей и препятствий является источником самой твердой уверенности в себе.

Несмотря на то что день за днем на него орали брокеры и клиенты и ему было очень трудно не отставать от потока ордеров в зале, Скотт вцепился в свою новую работу. Он проявил свойственное ему упорство, однако хотел все же быть трейдером, а не клерком. Такая возможность представилась, когда его друг Роб Росс пригласил его в Kingstree Trading несмотря на первоначальные сомнения владельца фирмы Чака Макэлвина. Он получил шанс добиться успеха в роли трейдера; теперь доход зависел только от его таланта.

Увы, для Скотта это было не самое удачное время. Он поступил в Kingstree в августе 2001 г., как раз тогда, когда набирал силу медвежий рынок. В первый же день работы в фирме он потерял \$2600 — торгуя всего одним лотом! Более того, он терял деньги каждый день в течение полутора месяцев. Казалось, что торговой карьере Скотта Пульчини предстоит скорый конец. Затем, как будто этого было недостаточно, наступило 11 сентября и рынки закрылись после террористического акта во Всемирном торговом центре. Дела шли неважно. Скотт был разорен, и его карьера висела на волоске.

Сделаем паузу еще раз. Давайте поразмышляем о том, как Скотт начал свою работу в частной фирме. Проиграть \$2600, торгуя одним лотом, означает потерять в течение дня больше 50 пунктов S&P. В этом случае вы не просто ошиблись — вы были не правы постоянно. Теперь предположите, каково это — терять деньги после такого убытка каждый день в течение многих недель подряд. Скотт в то время испытывал отчаяние. Он чувствовал, что сможет отыгаться, но думал, что будет уволен из фирмы прежде, чем успеет сделать это. У него кончались деньги, а прибыли не было видно. Что могло дать Скотту силы пережить этот период?

Во-первых, он уже бывал в чрезвычайно стрессовых ситуациях на Чикагской товарной бирже. Он сумел сохранять спокойствие тогда, ког-

да все одновременно кричали на него, и поэтому решил, что справится с проблемами и теперь. Но еще важнее было то, что *опыт работы клерком доказал, что у Скотта был уникальный талант: способность быстро обрабатывать ордера в условиях высокого риска*. Чтобы выполнять работу арбитражного клерка, он выучил сигналы рук и выработал у себя способность одновременно обслуживать нескольких трейдеров. Он ни разу не потерял больших денег ни одного из своих трейдеров. Много ли клерков могли похвастаться этим?

В то время Скотт еще не знал, что он уже нашел свою нишу — и уверенность, которая позволит ему пройти обучение.

ПОРТРЕТ УСПЕШНОГО ТРЕЙДЕРА

Съездив на рыбалку с Робом Россом, который порекомендовал ему прочитать «Воспоминания фондового оператора», чтобы приобрести иной взгляд на торговлю, Скотт в сентябре 2001 г. вернулся к работе. Он пришел ночью и начал торговать на немецком рынке (DAX). Ему было одиноко сидеть одному в офисе, да еще после многих проигранных сделок. Чтобы развлечься и поднять настроение, он слушал музыку лауреата премии «Грэмми» Шон Колвин, которой суждено будет сыграть важную роль в его успехе. Скотт обрадовался, когда получил свою первую прибыль на DAX.

— Кто еще успевает сделать \$1000 до 5.00? — спросил он себя.

Скотт вернулся на рынок S&P, когда тот вновь открылся, и, по его словам, «однажды что-то щелкнуло». Он начал делать деньги, и его уверенность возросла. Более того, к январю он был уверен в себе настолько, что заключил с владельцем фирмы пари, утверждая, что закончит год лучшим трейдером Kingstree. И он выиграл это пари.

— Во многом меня подстегивал дух соперничества, — сказал мне Скотт. — Если эти ребята могут делать деньги, смогу и я.

Хотя Скотту, конечно, понравилось делать деньги — когда он заключал пари в январе, он заработал уже больше \$200 000, а год он закончил, сделав больше \$2 млн, — именно соперничество с другими трейдерами давало Скотту самую сильную мотивацию. Он хотел быть лучшим.

Но давайте прервемся на мгновение. Чем можно объяснить, что трейдер в августе и сентябре в течение шести недель каждый день теряет деньги, а затем к январю начинает раз за разом хорошо зарабатывать?

В основном причина этого заключается в исключительном торговом стиле Скотта, о котором я упоминал ранее. (Примечание: из уважения к Скотту и Kingstree я попытался описать его торговлю как можно подробнее и точнее, не раскрывая при этом конфиденциальной информации. По этой причине я настоял, чтобы Скотт и Чак, а также дру-

гие трейдеры, упомянутые в этой книге, прочитали и одобрили опубликованные в книги материалы.) На общепринятом торговом языке трейдер, открывающий несколько сделок в день, считается активным. Трейдеров, которые закрывают свои позиции до окончания сессии, называют внутридневыми трейдерами или интрадейщиками. Скотт является активным интрадейщиком, но не в этом суть его торгового стиля. Уровень его активности обеспечивает ему почти постоянное погружение в рынок. Каждый день он пропускает через себя больше информации, чем обычный трейдер за несколько недель. Я уверен, что это, в сочетании с его талантами и индивидуальностью, объясняет его феноменально быстрое обучение.

Концентрированный рыночный опыт позволяет ускорять развитие навыков.

Скотт действует, как маркетмейкер, обеспечивая ликвидность рынка. Он работает с бидами ниже рынка и оферами выше его. Естественное движение гарантирует, что многие из его ордеров будут исполнены и что он будет находиться на рынке большую часть торгового дня. Цель Скотта состоит в том, чтобы покупать биды и продавать оферы, получая прибыль на спреде. В отличие от технического трейдера, анализирующего модели графиков или тренды за периоды, охватывающие несколько минут, часов или дней, Скотт сосредоточивает свое внимание на самых краткосрочных изменениях спроса и предложения на рынке и быстро реагирует на них, зарабатывая на маленьких частых движениях.

— Я поступаю прямо противоположно тому, чему учат книги, — объяснил Скотт. — Предпочитаю брать по одному тикю 50 раз, а не ловить одно движение в 50 тиков.

Именно так он и добился успеха. Со временем Скотт увеличил размер своей торговли, дойдя до уровня 40 000–50 000 закрытых контрактов в день. Может показаться, что один тик приносит не слишком большую сумму денег, но повышение размера сделок и частоты их совершения обеспечивает солидную прибыль.

Скотт приписывает свой успех способности находить закономерности очень краткосрочных движений рынка. Он видит размер и расположение всех ордеров, находящихся выше и ниже рынка, отслеживает каждую сделку, ее размер, место, где она происходит. У него есть острое понимание того, когда рынок бывает медленным, с преобладанием местных трейдеров, а когда он становится более активным благодаря выходу на него институциональных участников. Это понимание позволяет ему быстро приспосабливаться к изменяющимся в течение дня условиям. Та же на-

блюдательность и быстрая реакция, которые помогли ему выжить в роли арбитражного клерка, дают Скотту преимущество в трейдинге.

Задумайтесь о том, что это за преимущество. Сосчитайте комиссию по десяткам тысяч контрактов на рынке S&P E-mini, не говоря уже обо всех других сборах и расходах, связанных с торговлей. *Нужно делать тысячи долларов в день только для того, чтобы обеспечить безубыточность.* Чтобы сделать миллионы и получать прибыль день за днем в течение многих лет подряд, требуется преимущество гигантских размеров. Только выдающийся талант и мастерство высочайшего уровня могут объяснить такие результаты.

Если бы я должен был перечислить самые значительные достоинства Скотта как трейдера, я назвал бы феноменальную концентрацию, прекрасную память и быстроту мышления. Он проводит перед экраном часы, активно отслеживая все происходящее на рынке. Большинство трейдеров, включая меня, нашли бы это очень утомительным. Но Скотт совсем другой человек. Как мальчишка, чувствовавший себя пойманным в ловушку, когда должен был неподвижно сидеть в классе, он не любит медленные рынки. Больше всего он расстраивается, когда нельзя провести сделку. Он зарабатывает на активности рынков и считает ее стимулирующей его деятельность. Он помнит все недавние сделки, исполненные по ордерам выше или ниже рынка, поэтому, когда торговля контрактами ES начинает набирать обороты, он одним из первых замечает это и действует соответственно. Для Скотта вполне обычно, когда он торгует на активном рынке, переходить в течение минуты с длинной стороны на короткую и снова на длинную, постоянно делая деньги.

Такой талант невозможно приобрести при обучении, как и неукротимый дух соперничества. Именно он в детстве заставлял его вставать в пять утра и отрабатывать подачи или бросать мяч в корзину под дождем, а теперь позволяет ему делать невероятные ставки, приносящие огромную прибыль. Это та же движущая сила, которая позволяла ему день за днем не терять уверенность в успехе, несмотря на непрерывные неудачи. Мне совершенно ясно, что самым большим достоинством Скотта является его способность упорно стремиться к освоению рынков, даже находясь в самых неблагоприятных условиях. Его девиз: то, чего могут достичь другие, может достичь и он.

Объединение когнитивных способностей и черт характера с определенными навыками торговли приводит к успеху. В случае Скотта эти навыки означают понимание краткосрочных закономерностей спроса и предложения. Находясь на рынке большую часть времени, он остро ощущает, к чему (покупке или продаже) склонны крупные трейдеры, и действует соответственно. Когда его большой ордер исполняется только частично, он получает информацию об истощении покупки или про-

даже и может использовать эти ценные данные. Он оценивает ситуацию и принимает решение в основном быстро и автоматически, без затрат времени на анализ. Не было бы большим отклонением от истины сказать, что Скотт торгует так же, как пилот управляет гоночным автомобилем: с помощью хорошо отточенных инстинктов, основанных на опыте, приобретенном в реальной обстановке. Потом он может объяснить вам, почему разместил или отменил ордер, но все свои умозаключения он делает, мгновенно обрабатывая большое количество быстро изменяющихся данных.

Талант + Индивидуальность + Правильная ниша + Обучение = Успех

Скотт быстро достиг успеха, потому что быстро нашел свою торговую нишу: торговую фирму, в которой умело поощряли профессиональный рост трейдеров; рынок, позволивший ему торговать активно; и, наконец, стиль, использующий его активный характер и выдающиеся когнитивные способности. Это меньше чем за год превратило его из новичка в человека, зарабатывающего серьезные деньги.

Но когда изменяются рынки, изменяются и ниши.

ПОРТРЕТ ТРЕЙДЕРА В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Пока Скотт не смог повторить свой лучший результат, когда в 2003 г. он заработал \$10 млн. Более того, в 2005-м он даже потерял деньги — приблизительно \$300 000. Это был сложный и даже болезненный период перестройки.

Несколько факторов объединились, чтобы затруднить очень активную краткосрочную торговлю на рынках фондовых индексов — не только для Скотта, но и для многих маркетмейкеров. Уменьшение волатильности рынков изменило характер популярных индексов ES и NQ. Мои исследования показывают, что мы не видели такой, как сейчас, комбинации отсутствия явного тренда и низкой волатильности в течение 70 лет. Можно подумать, что такому скальперу, как Скотт, тренд и волатильность не нужны, но это не так. Если рынки становятся глубокими (т. е. на них появляется большое количество ордеров по всем ценам) и неволатильными, они замыкаются. Они торгуются вверх и вниз, но не пробивают ни один ценовой уровень. Ордера могут висеть в течение многих минут и не исполняться. Такое отсутствие движения превращает краткосрочного трейдера в позиционного.

В случае Скотта эта потеря движения стала психологическим ядом. Он как будто снова оказался сидящим за партой в школе. Торговля стала доставлять больше огорчения, чем удовольствия. Его кабинет, как классная комната много лет назад, превратился в тюрьму. Хуже того, ордера Скотта больше не исполнялись постоянно, поэтому у него было меньше информации. Его основные таланты — наблюдательность, быстрота обработки данных и превосходная память — стали использоваться не полностью. Оставаясь вне рынка в периоды его неактивности, он все больше и больше чувствовал себя как ребенок, побитый хулиганом. Он хотел бы дать сдачи, но на сей раз бить было некого. Со временем к нему вернулось детское ощущение того, что он не мужчина, а сопляк.

Самыми большими стрессами на рынке являются те, которые оживляют наши прошлые проблемы, связанные с утратами и беспомощностью.

Сначала Скотт долго ждал возвращения рынка к прежнему состоянию.

— Человеческой натуре свойственно стремиться оставаться в зоне комфорта, — сказал он мне. — Мне и думать не хотелось о том, чтобы торговать на другом рынке.

В этот момент уверенность превратилась в самонадеянность, сделав его неподготовленным к последующим событиям, как это произошло однажды, когда он пытался попасть в бейсбольную команду колледжа. Оставаясь в зоне комфорта, он не желал совершать трудные изменения: изменять образ жизни, браться за дополнительную работу и модифицировать свой стиль торговли. Он знал, что рынки меняются, но, по его словам, «не думал, что изменяться надо мне».

Условия на рынке только ухудшались, так как автоматизированная торговля распространялась все более и более широко. Из-за нее краткосрочные трейдеры не успевали совершать сделки по хорошим ценам. Как я заметил в одной статье, рост объема на рынке ES следовал за уменьшением волатильности. В результате в конце торгового дня многие трейдеры неизбежно оказывались, образно говоря, без места в игре «музыкальные стулья».

На этом примере мы можем видеть, как трейдеры получают умеренные психологические травмы, о которых рассказывалось в главе 9. Мы говорим не о торговце, у которого сначала был хороший год, а потом неудачный. Скорее, речь идет о трейдере, год за годом не вылезавшем из убытков, который понял: то, что работало раньше, больше не будет приносить деньги. Вообразите, что почувствовал бы центральной игрок

баскетбольной команды, если внезапно оказался бы перед кольцом, поднятым на два фута вверх, и на вдвое более широкой площадке. Он больше не может доминировать над внутренней зоной, поскольку любое вхождение в нее с высокой вероятностью приводит к трехсекундному нарушению. Основные финты, которые работали всегда, такие как обвод игрока изнутри и бросок назад с разворотом, теперь невозможны. Подобное случается, когда изменяются рынки. Скотт походил на того цен- трового: ему приходилось адаптироваться к новому непредвиденному набору рыночных правил.

Еще когда прошло относительно мало времени с начала изменения рынка, Скотту пришло в голову делать видеозапись, чтобы выяснить причины своих ошибок и понять новые закономерности рынка. Он купил видеозаписывающее устройство с большим жестким диском, позволявшим сохранять и воспроизводить поведение рынка за много дней. Он видел, как и где размещал ордера, как и где они исполнялись, как он управлял своими позициями. Увеличение времени, проводимого им у экрана, дало ему возможность вносить серьезные поправки в свою торговлю.

К сожалению, эти поправки все дальше и дальше уводили Скотта от его ниши. Позиционная торговля ему просто не подходила; она не использовала его уникальные таланты. В роли долгосрочного трейдера он походил на Майкла Джордана, занявшегося игрой в бейсбол. Обычной компетентности для Скотта недостаточно. Он хотел каким-то образом найти применение своим талантам. В конце концов, он был тем мальчишкой, рожденным, чтобы побеждать.

ПОРТРЕТ ТРЕЙДЕРА ДОМА

Тайгер Вудс пережил длительные периоды проигрышей на турнирах, прежде чем восстановить свое превосходство. Выиграв 20 игр подряд в сезоне 1973–1974 гг., великий питчер Нолан Райан никогда больше не повторил этот результат. Более того, в его карьере присутствовали проигрышные годы: 1976, 1978, 1985 и 1987-й. Однако мы не вспоминаем неудачи. Мы восхищаемся его невероятной карьерой, в которой за 27 лет он добился победы 323 раза. Периоды неудач обязательно встречаются в жизни выдающихся мастеров, и Скотт не является исключением. Он читал о великих трейдерах и знает, что многие, если не большинство из них, потеряли свои первые деньги. Трудно адаптироваться к рынкам, пока вы не усвоите потребность в адаптации.

Однако это понимание не делает постоянные убытки менее болезненными. Даже самые стойкие и исполненные духа соперничества люди склонны задавать себе вопрос, не прошло ли их время. Временами я слы-

шал, как Скотт выражал свое огорчение. Не раз я заставлял его в кабинете, когда он наблюдал, как запертый рынок минута за минутой стоит на месте, и громко вопрошал, как такое может происходить. Такие потрясения негативно влияют на дисциплину торговли, а также на эмоциональное состояние.

О трейдерах известно много, чего нельзя сказать об их супругах. Многие из них, я думаю, должны быть почти святыми людьми. Стресс, связанный с торговлей, изменения на рынках, постоянное отсутствие уверенности в стабильном доходе — все эти проблемы невозможно отделить от семейной жизни. Редкая жена понимает торговлю достаточно хорошо, чтобы понимать, какому стрессу подвергается муж. При этом редкий трейдер осознает трудности супруги, которая должна переносить финсовые затруднения и ухудшение настроения мужа, который практически не может влиять на ситуацию.

Энн и Скотт были знакомы в течение трех с половиной лет, прежде чем обвенчались в ноябре 2004 г. Это была красивая церемония, в которой участвовала Шон Колвин — та самая певица, чья музыка скрасила одиночество молодого трейдера в 2001-м. Энн работает в сфере специального образования, что наделяет ее дополнительным терпением и участливостью, поскольку она работает с учениками, испытывающими трудности в учебе и поэтому часто расстраивающимися.

— Энн оказывает успокаивающее воздействие, — объяснил мне Скотт. — Я умею забывать плохие дни, но не сразу. Сначала мне кажется, что настал конец света. А Энн скажет: «Все будет хорошо. Не волнуйся».

— Я ведь учительница, — подчеркнула Энн, — я занимаюсь этим всю свою жизнь: «Это не конец света. В конце года ты научишься читать».

Идеальные супруги — это те, кто видит перспективу, когда ее временно теряет из виду партнер.

Затем Энн сказала нечто сокровенное: «Это может показаться странным, но я пошла работать в школу, чтобы выйти за него замуж». Эта семья — настоящая команда, в которой Энн обеспечивает стабилизирующее влияние.

После недавнего рождения дочери Софии Энн и Скотт разделили семейные обязанности. Энн знает, что Скотт нуждается в полной концентрации во время торговли и обучения. Она обратила внимание на то, что после работы «он может играть и веселиться». Энн объяснила, что «хочет, чтобы это было хорошим дополнением к нашей жизни, а не ис-

точником огорчения». Так оно и оказалось. Скотт говорит, что, когда он возвращается домой после трудного дня и видит Софию, она заставляет его улыбнуться: «Когда я дома, настроение у меня повышается».

Я думаю, Энн столь же талантлива и совершенна, как Скотт. Очень многие супруги ответили бы на неудачи мужа скандалами, усугубляя и без того трудную ситуацию. Основные таланты Энн — терпение и эмоциональная стабильность. Это делает ее не только успешным наставником для своих учеников, но также источником состязательного духа ее мужа.

Успех, даже на индивидуальном уровне, очень часто является результатом работы в команде. Без эмоциональной поддержки немногие смогли бы пережить периоды неудач и переучивания. Для этого нужны партнеры, способные чувствовать и поощрять лучшее друг в друге.

ПОРТРЕТ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ТРЕЙДЕРА

К тому времени, как я пишу эти строки, Скотт прошел огромный путь развития. Он разрабатывает новые способы использования своих талантов и навыков в рыночных нишах, которые обещают даже больше, чем его прежняя. Он еще не делал умопомрачительных ставок, но будьте уверены: когда это произойдет, я не стану играть в противоположную сторону. На стене у Скотта висит его личный девиз: «Побеждает тот, кто выживает». Он человек, сделавший себя сам; когда он выжил, он победил.

В середине своей карьеры Нолан Райан понял, что должен измениться, чтобы достичь успеха. Он научился ослаблять свой быстрый удар, улучшил другие подачи и усилил самоконтроль. В результате он стал опаснее для хиттеров, бросая мяч со скоростью 90 миль в час, чем тогда, когда мяч летел со скоростью 99 миль в час. Он также защитил свою руку от травмы, которая была бы неминуема, продолжай он совершать свой первоначальный сверхскоростной бросок. Я уверен, что во время этой перестройки Нолан пережил немало неприятных моментов, ставших причинами его неудач. Однако он остался лучшим из лучших, потому что продолжил процесс развития, неотъемлемый от долгосрочной карьеры.

Величие представляет собой не достижение, а целую жизнь, полную достижений.

Нолан Райан пришел к успеху не потому, что отказался от своих сильных сторон. Он не пытался стать медленным питчером, хиттером или футболистом. Он приспособил свои силы к изменениям в игре. Так и для Скотта немислима роль долгосрочного инвестора или системного трей-

дера. Его «быстрым ударом» являются скорость мышления, мгновенное восприятие закономерностей рынка и умение быстро переходить от наблюдения к действию. Новые аспекты его игры дополняют эти сильные стороны, но не заменяют их. В 1976 г. Нолан Райан был неважным питчером. В то время он не мог знать, что впереди у него 17 лет успеха — и легендарной результативности. Это относится и к тем, кто стремится торговать на высочайшем уровне.

Талант, навык, движущая сила и стойкость — это компоненты успеха, которым мы можем научиться у всех мастеров. На примере Скотта видно, насколько важно то, о чем было сказано раньше: и выбор ниши, соответствующей способностям человека; и роль состояния потока для ускорения неявного обучения; и потребность развиваться в ответ на изменения рынков. В поведении Скотта мы замечаем черты, отличающие мастеров: мальчишка, сам научившийся играть в бейсбол, тренируясь по утрам; клерк, адаптировавшийся к жуткому стрессу, чтобы обеспечить начало будущей карьеры; трейдер, спрессовывающий годы рыночного опыта в месяцы самостоятельного обучения, развивающий компетентность и уверенность в себе на пути к мастерству.

В начале своей торговой карьеры, когда Скотт проигрывал каждый день в течение шести недель, он оказался без денег и вынужден был позаимствовать \$100 у матери.

— Нет ситуации хуже, чем проигрывать каждый день, когда сидишь без денег, — объяснил Скотт. — Если я справился с этим, значит, смогу справиться с чем угодно.

Четыре месяца спустя, когда многие сдались бы, а другие руководители просто выгнали бы его, Скотт заработал солидную шестизначную сумму. Именно поэтому я никогда не лишаю квалифицированного трейдера попытки адаптироваться к изменяющимся условиям, если он желает и может сделать это. Понаблюдав за Скоттом, я осознал, что великие цели всегда достижимы, если есть талант, подготовка и возможность.

Заключение

Трудности показывают мужчине, что он собой представляет. Если станет трудно, помни, что Бог поставил против тебя жестокого противника, которого ты можешь победить, но это будет нелегко.

Эпиктет

Мы приближаемся к концу книги. Ее было и трудно, и приятно писать. Написание книги — это нечто намного большее, чем простое изложение мыслей. Превращая мысли в слова, мы неизбежно анализируем их, играем с ними и переделываем их. Эта книга не только отразила мои идеи о том, что значит стать мастером трейдинга, но и отточила их. Это как минимум увеличило мое уважение к талантам и усилиям тех, кто сумели добиться стабильного успеха на рынках и стали мастерами. Работа над книгой также выкристаллизовала некоторые очень важные идеи, которые, несомненно, будут направлять мою работу с трейдерами — и мое собственное развитие как трейдера — в будущем. Посмотрим, сможем ли мы обобщить эти идеи и рассмотреть их значение для вашей торговой карьеры.

СУТЬ ТОРГОВЛИ КАК ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На этих страницах раз за разом я обращался к нескольким темам, отражающим сущность торгового успеха:

- *Торговля является деятельностью, ориентированной на результат.* Это не рутинная механическая задача и не спонтанное выражение врожденного таланта. Торговля, как и спорт, является делом, требующим врожденного таланта, который постепенно используют для развития навыков, добиваясь все более и более высокого уровня мастерства. Как любая подобная деятельность, трейдинг

требует эффективных действий в условиях конкуренции и психологического давления.

- *Торговля включает множество ниш.* Успех частично зависит от нахождения оптимального соотношения между способностями и интересами трейдера, рынками, на которых он торгует, и способами торговли.
- *Результативность торговли является функцией обучения.* Оно может быть формальным и структурированным или самостоятельным, но мастерство в торговле, как и в других подобных областях деятельности, является результатом практики целенаправленного анализа.
- *Мастерство является результатом эволюционного процесса.* Профессионализм во всех областях развивается от начальных уровней до компетентности и мастерства. Задачи, которые необходимо решить для перехода в следующую фазу, а также роль наставников на каждом этапе значительно варьируется. Стабильный успех в торговле, как и в любых сферах деятельности, где важен результат, требует многих лет развития и работы в различных условиях.
- *Процесс обучения торговому мастерству можно ускорить.* Обучение облегчается выявлением отдельных навыков, отработкой их в реалистичных моделируемых условиях и детализированной обратной связью, позволяющей выбирать направление дальнейших усилий.
- *Развитие мастерства в торговле является непрерывным процессом.* Изменяющаяся природа рынков гарантирует, что трейдерам в течение своей карьеры придется не раз переучиваться. Их долгосрочный успех будет во многом зависеть от управления риском во время этих периодов.
- *Большинство эмоциональных помех можно предотвратить.* Есть три источника этих помех: неадекватное обучение; несоответствие сильных сторон трейдеров выбранным торговым нишам; несовершенное управление риском, приводящее к переторговыванию.
- *Эмоциональные помехи торговле имеют тенденцию быть эпизодическими.* Такие помехи вызваны искажениями когнитивной и эмоциональной обработки информации в обстановке, воспринимаемой как постоянный источник опасности. В результате снижается способность действовать планомерно и адекватно реагировать на изменения.
- *Традиционные психотерапевтические беседы и методы самопомощи приносят ограниченную пользу трейдерам, страдающим от психологических травм.* Эти травмы приводят к повлечению условных рефлексов, которые не поддаются сознательной обработке. Поэтому требуется заменить их другими условными рефлексами.

- *Самой эффективной психологической помощью трейдерам являются методы, позволяющие добиваться успеха при лечении травмы.* Они основаны на когнитивных и бихевиористических подходах, рассматривающих эмоциональные нарушения как результат частичной травматизации. Такие методы позволяют перепрограммировать модели мышления, восприятия и поведения.

Итак, что означают эти выводы для вас и вашей торговой карьеры? Хотелось бы выделить несколько важных моментов:

- *Опирайтесь на свои сильные стороны.* Вы скорее достигнете успеха в торговле, используя сильные стороны. Вспомните, где вы уже добились успеха. Ваша торговая ниша должна соответствовать тем уникальным навыкам, которые вы используете в других сферах своей жизни.
- *В торговом мире есть много такого, что нужно отфильтровать.* Если торговля действительно является видом деятельности, подобным спорту, нет никакой причины думать, что можно стать мастером, используя лучшие индикаторы, более совершенное программное обеспечение, советы аналитиков или наставников. Только целенаправленный эволюционный процесс позволит вам научиться определять закономерности рынка и уверенно действовать при их проявлении. Лучшие гольф-клубы не могут превратить неумеху в профессионала; самый замечательный инструмент не может сделать случайного человека виртуозным механиком. В торговом мире вы будете слышать много обещаний очень быстро сделать вас настоящим трейдером. Не верьте им, ничто не может заменить хорошей подготовки.
- *Пики и провалы скорее будут нормой, чем исключением.* Поскольку рынки меняются, трейдеры никогда не смогут закончить свое обучение. Необходимо выявлять новые закономерности на рынках и смиряться с неизбежными скудными периодами. Важно пережить провалы с помощью превентивного управления риском и откладывания некоторых сумм «на черный день». Не доводите себя до психологической травмы, которая лишает возможности переучиваться. Предсказать долгосрочный успех трейдера можно по его способности подготовиться к неудачам в то время, когда он торгует прибыльно.
- *Ваш эмоциональный опыт отражает степень структурированности обучения.* Обучение, структурированное должным образом, создает устойчивое ощущение растущего мастерства и уверенности в своих силах. Это повышает результативность, помогает справляться с неизбежными стрессами, возникающими при увеличении

размера сделок. Правильное обучение обеспечивает состояние потока, при котором мы способны принимать наилучшие решения. Если ваше обучение недостаточно структурировано, вы подвержены большому риску получить нервное расстройство и психологическую травму.

В общем, лучший мой вам совет — относитесь к торговле как к профессии, если собираетесь делать карьеру в этой сфере. Профессионализм требует обширного образования и специальной подготовки. Торговля может быть удивительно привлекательной и интересной деятельностью, но она опасна при отсутствии подготовки, поскольку может причинить финансовый ущерб и привести к психологическим травмам. Не торопитесь рисковать своим счетом в надежде быстро сделать деньги. Потратьте время на учебу и стройте карьеру, которая обеспечит вас на всю жизнь.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ ЛАРРИ КОННОРСА

Недавно я встретился с основателем Trading Markets, управляющим капиталом, писателем и исследователем рынков Ларри Коннорсом и задал ему вопрос: «Что в первую очередь должны сделать трейдеры, чтобы улучшить свою результативность?» Ответ Ларри был настолько продуманным, что я представляю его целиком:

«Во-первых, вам нужно найти систематический метод, который устранил бы из вашей торговли большую часть эмоций и произвольных суждений. Лучше избавиться от них полностью. Подготовьтесь как следует... это может занять годы. Когда вы найдете систему, которая будет приносить прибыль в течение длительного времени, вам нужно развить в себе необходимый образ мыслей:

- 1) *сосредоточьтесь на том, чтобы полностью следовать вашей системе при каждой сделке;*
- 2) *думайте о еженедельной или ежемесячной прибыли, а не о результатах отдельных сделок;*
- 3) *контролируйте и анализируйте свою результативность;*
- 4) *в конце каждого дня, каждой недели и каждого месяца оценивайте свои действия и стремитесь к большему успеху;*
- 5) *сохраняйте позитивное настроение;*
- 6) *избегайте негативного влияния страха и сомнений в отношении вашей компетентности;*
- 7) *учите других, как максимально повысить результативность и с помощью этого совершенствуйтесь сами.*

Пожалуйста, обратите внимание на слова Ларри: «*Чтобы преуспеть на рынках, сначала найдите свое преимущество. Затем работайте над самим собой. Первая задача будущего мастера — найти свою возможность. По сравнению с этим все остальное вторично.*».

ВЫСШАЯ ЦЕЛЬ ТОРГОВЛИ

Если успешная торговая карьера требует таких усилий и подготовки, зачем вообще туда лезть? Задумайтесь об этом: зачем вообще торговать? Зачем упражняться каждый день, нагружая мышцы и легкие? Зачем тренироваться, чтобы стать успешным спортсменом или шахматным гроссмейстером? Зачем пытаться справиться со стрессом, подвергая себя травмирующим раздражителям, и не один, а много раз? Зачем рисковать сбережениями, гоняясь за синей птицей? Мы можем легко положить деньги на сберегательный счет и подыскать себе спокойную работу. Мы можем избежать всего этого риска и дискомфорта.

Но мы поступаем иначе. Почему?

Есть только одна причина, способная объяснить все это: *мы хотим реализовать лучшее, что в нас есть.* Но мы не можем знать своей силы, пока не попробуем; мы не можем увеличить эту силу, если не увеличим нагрузку. Всю ту потенциальную боль, потери и усталость, связанные с поисками успеха, уравнивает единственная награда: уверенность в том, что вы кем-то стали, не потратив впустую время, отведенное вам на этом свете.

Я написал эту книгу о торговле, но она не о том, как торговать. Скорее это книга о свободе. Торговля, как и другие подобные сферы деятельности, которых мы коснулись, является просто одним из поприщ, позволяющих достичь свободы.

ЧТО ЗНАЧИТ БЫТЬ СВОБОДНЫМ

Не будем забывать, что означает быть трейдером. Это значит, что я могу иметь собственность: акции частной компании или контракты на поставку товара. Я могу избавиться от нее по своему усмотрению. Решения я принимаю сам; я не должен следовать приказам тех, кто ставит чьи-то интересы выше моих собственных. Если я проигрываю, это мой проигрыш. Если выигрываю, это мой выигрыш.

Я имею право высказывать свое мнение. Если мне нравится какая-то инвестиция, я могу расхваливать ее в онлайн-форумах и блогах. Если мне не нравится, как правительство управляет экономикой, я могу

выразить свою позицию не только у урны для избирательных бюллетеней, но и на рынке, управляя капиталом.

Но свобода — это нечто большее. Свобода позволяет зарабатывать на жизнь своим умом, а не быть вынужденным жить за счет тяжелого ручного труда. Свобода позволяет человеку в любой момент сесть за персональный компьютер и написать слова, которые могут прочесть годы спустя в других странах. Свобода позволяет загружать и изучать массивы рыночных данных, на что всего несколько лет назад потребовались бы недели. Свобода дает возможность видеть, кто покупает и продает на глобальных рынках, и участвовать в экономической жизни развивающихся стран.

Без свободы не может быть торговли. Торговля — праздник экономической и политической свободы. Рабами торгуют; сами они не торгуют.

Вся эта свобода, однако, ничего не стоит, если несвободны мы сами. Величайшим парадоксом нашего времени является то, что нам предоставлено больше свободы и возможностей, чем предшествующим поколениям, но при мы не стали свободнее. Окруженные возможностями, мы не используем их, связанные условностями.

Быть свободным означает выбирать, жить целеустремленно. Свободная жизнь — это жизнь, которую определяем мы сами: жизнь, имеющая цель и смысл.

Торговля, как все замечательные сферы деятельности, ориентированные на результат, является возможностью жить целеустремленно. Если все делать правильно, она открывает путь к свободе.

ПОДГОТОВКА К СВОБОДЕ

Что мы, собственно, делаем, когда готовимся стать мастерами в какой-нибудь области? Конечно, получаем знания и совершенствуем навыки, но не только. Мы развиваем силу воли: способность определять цели и действовать для их достижения. Каждая тренировка требует напряжения воли, чтобы преодолеть ограничения и достигнуть конкретной цели. Так ли уж важно было для членов баскетбольной команды моего университета делать по 10 бросков в корзину перед окончанием каждой тренировки? Возможно, это повышало меткость прямого броска, но гораздо важнее другое. Мы учились концентрировать внимание на прямых бросках под давлением усталости, когда каждая частица тела просит отдыха после трудной тренировки. Умение преодолеть это давление помогает вам выстоять в день игры — и победить в турнире. Так мы готовимся к свободе — свободе от внешних и внутренних ограничений.

Сформулировать торговый план и следовать ему при отсутствии давления относительно легко. Наше умение составлять и выполнять

планы проверяется в разгар торговли, когда прибыль манит, а убыток грозит. Военные называют это «туманом войны»: все решения и действия сопровождается неуверенность. Поэтому при подготовке солдат немалое внимание уделяется тому, чтобы они могли автоматически выполнять сложные задачи даже в неопределенных условиях. Торговля также ведется «в тумане». Здесь никогда нет полной уверенности, но есть риск и потенциальная прибыль, возможность и опасность. Трейдер, стремящийся стать мастером, не отличается от солдата, проходящего подготовку: он стремится расширить свои способности действовать разумно и целенаправленно. Создать план и следовать ему, учитывая, что вероятны ошибки и неожиданные события, — это и есть свобода.

Подготовка освобождает нас от ограничений. Художник находит новые и лучшие средства выражения; ученый создает более совершенные способы исследования, определения и предсказания различных свойств природы; спортсмены улучшают свой результат. Когда команда пит-стопа обслуживает свой автомобиль за рекордное время, она преодолевает еще одно ограничение. Взгляните на лучших артистов балета, пилотов гоночных автомобилей, питчеров высшей лиги и снайперов. У них целеустремленность победила хаос и случайность.

Каждый раз, когда вы, как трейдер, повышаете свою результативность, вы побеждаете хаос. Если вы будете продолжать тренироваться должным образом, то станете не только хорошим трейдером, но и человеком, реализовавшим свои способности. Состояние потока позволит вам совершенствовать навыки и достигать успеха в любой области. *Это состояние представляет собой путь к свободе.* Находясь в нем, вы полностью погружаетесь в деятельность. Постепенно и неизбежно эта дорога приведет вас к свободе.

ЧТО ВАЖНО: СЛОВА РАССТАВАНИЯ

Не важно, сделаете ли вы деньги в своей следующей сделке. Не важно, торгуете ли вы вообще.

Важно, чтобы вы нашли такую цель в своей жизни, которая превратит вас в свободного человека. Не важно, станете ли вы трейдером мирового класса или мастером в любой другой области. Но крайне важно, чтобы вы нашли *какую-то* область деятельности, которая позволит вам проявить свои способности и стать тем, кем вы можете быть.

Может быть, вы станете хорошим отцом, или предпринимателем, или учителем, или целителем. Может быть, вы так и не станете трейдером.

Это не имеет значения.

Важно лишь то, что вам на этой земле даны ограниченное время, набор способностей и свобода использовать их наилучшим образом. Если вы выберете торговлю, то мне очень хотелось бы надеяться, что вы найдете некоторые из идей, высказанных в этой книге, свежими, полезными и воодушевляющими. Но если торговля не для вас, я горячо желаю вам найти свою профессиональную нишу и вместе с ней глубокое удовлетворение от хорошо прожитой жизни.

Живите свободно, и вы будете жить хорошо.

Ресурсы для повышения результативности

Многие из письменных источников, использованных при написании этой книги, включены в библиографию. Ниже приведены некоторые специфические ресурсы, которые я нашел полезными для собственной торговли и работы с трейдерами. Пожалуйста, учтите, что я не имею никакого коммерческого отношения ни к одному из этих продуктов или услуг.

ТОРГОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ

- NeoTicker (www.tickquest.com). Очень внушительная платформа с множеством функций. Она включает гибкую программу построения графиков, настраиваемое сканирование рынка и множество уникальных индикаторов, таких как Neo-Breadth (настраиваемый индикатор широты любой корзины акций) и настраиваемые индикаторы TICK. Платформа подключена ко многим брокерским фирмам для исполнения ордеров и особенно хороша для разработки систем. Встроенная программа моделирования гибкая, с превосходными функциями воспроизведения.
- Ninja Ninja (www.ninjatrader.com). У этой платформы есть много функций для управления стратегиями, автоматизирующими процесс исполнения ордеров и использующими определенную тактику (например, автоматическая перестановка стоп-лоссов на уровень безубыточности при достижении целевой прибыли). Версия программы только для моделирования бесплатна, она включает модуль для сбора торговой статистики и возможность воспроизводить движение рынка. Платформа подключена ко многим брокерским фирмам и информационным каналам; графики показывают ордера и позиции трейдеров.

- CQG (www.cqg.com). Эта платформа прошла колоссальное развитие. Она включает функцию «торговля с графика», которая позволяет вводить ордера непосредственно с графика, показывает информацию о глубине рынка и поток ордеров, позволяющих отслеживать спрос и предложение, и очень разнообразно настраиваемые графики. Платформа поддерживает моделирование и повторное воспроизведение движения рынка, а графики могут изобразить практически любую формулу индикатора или корзину акций, которую вы пожелаете. На графиках видны ордера и позиции, оставлено место для примечаний. Платформа использует обширную базу данных, включая тиковые графики до 999 дней, а функция обратного тестирования облегчает разработку систем.
- Trading Technologies (www.tradingtechnologies.com). ТТ, как известно, недавно добавила к своим знаменитым возможностям, включающим информацию о глубине рынка и исполнении ордеров, ряд функций по построению графиков и обработке данных. Графики позволяют анализировать объемы и спреды. Платформа также включает модуль моделирования и модуль под названием «Анализатор сделки», предназначенный для сбора статистики. Ввод и исполнение ордеров осуществляются прямо в окне, где показана глубина рынка.
- TradeStation (www.tradestation.com). TradeStation известна больше своей программой для разработки систем торговли, но теперь эта программа включена в больший комплекс дисконтных брокерских услуг. Существует форум пользователей, обсуждающих торговые системы. Многие предлагают торговые инструменты, встраиваемые в TradeStation.

РЫНОЧНЫЕ ДАННЫЕ И ГРАФИКИ

- Decision Point (www.decisionpoint.com). Лучший независимый ресурс для построения графиков и технических индикаторов.
- Pinnacle Data (www.pinnacledata.com). Превосходный источник дневных данных для индикаторов и цен конца дня по индексам и биржевым товарам.
- Tick Data (www.tickdata.com). Лучший, который мне удалось найти, источник исторических внутрисуточных данных по фьючерсам и отдельным акциям; включает очень полезное программное обеспечение для разбиения данных по тайм-фреймам.
- RealTick (www.realtick.com) Фактически это платформа для построения графиков и исполнения ордеров, но особенно выделяют ее база исторических данных и использование Excel.

- Barchart (www.barchart.com). Гибкий инструмент для построения графиков фьючерсов и акций, больше всего меня привлекает изобилие данных по секторам и отдельным выпускам.

ФИЛЬТРОВАНИЕ АКЦИЙ И АНАЛИЗ РЫНКА

- Market Delta (www.marketdelta.com). Внутрдневные графики в реальном времени, сегментирующие объем по ценам спроса и предложения. Лучший известный мне измеритель краткосрочных настроений.
- WINdoTRADEr (www.windotrader.com). Очень гибкая реализация Market Profile, включающая много функций для анализа объема. Превосходная графика и разнообразные настройки.
- Trader DNA (www.traderdna.com). Лучшая из найденных мною программ для обработки торговой статистики, включает графики результативности трейдера и многочисленные настройки по множеству параметров и тайм-фреймов. Моя любимая настройка — разделение рынков по типам (трендовый, нетрендовый и т. д.), позволяющее трейдерам видеть отношение прибыли к убытку как функцию направления рынка.
- «Воспоминания о рынках». Эта классическая книга Джима Долтона является лучшим известным мне источником идей об аукционном процессе рынка.
- Trade Ideas (www.trade-ideas.com). Всеобъемлющий и креативный инструмент фильтрации, особенно эффективный при внутрдневных исследованиях. Позволяет совмещать на экране несколько тайм-фреймов. Это моя любимая программа для поиска исторических закономерностей рынка.
- Джон Маркман (www.jonmarkman.com). Колонки Джона в MSN Money содержат одни из лучших идей по выбору акций, с которыми я встречался. Джон также редактирует два периодических издания, *Strategic Advantage* и *Trader's Advantage*, которые посвящены соответственно долгосрочному и краткосрочному выбору акций.
- MSN Stock Scouter (www.moneycentral.com). Позволяющий фильтровать инструменты на больших тайм-фреймах по техническим и фундаментальным критериям, а также по институциональной собственности. Весьма вероятно, что это лучший бесплатный торгово-инвестиционный инструмент в Сети.
- PowerRatings (www.tradingmarkets.com). Эта относительно новая служба оценивает акции по шкале от 1 до 10, основываясь на прогнозе краткосрочного движения, получаемом при исследовании

исторических моделей. На сайте много информации, позволяющей использовать рейтинги для создания стратегий и портфелей.

- Adaptrade Software (www.adaptrade.com). Работа Майка Брайанта над развитием систем (www.breakoutfutures.com) превосходна, и он издает хороший информационный бюллетень. Его программа «Анализатор систем» (System Analyzer) помогает определять размер позиции, управлять риском, получать детальные отчеты о результативности.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ

- TraderFeed (www.traderfeed.blogspot.com). Это мой бесплатный исследовательский блог, посвященный краткосрочным историческим закономерностям, прежде всего фондовых индексов. Ежедневные публикации указывают, где может появиться преимущество для краткосрочной торговли.
- *Stock Trader's Almanac* (www.hirschorg.com). Очень интересное и полезное исследование сезонных и дневных закономерностей в истории рынка. Сопутствующая книга и информационный бюллетень под названием «Альманах инвестора» (The Almanac Investor) включают также исторические модели по секторам, дополненные возможностью проведения исследований в режиме онлайн.
- SentimenTrader (www.sentimentrader.com). Первокласное исследование различных параметров настроений, влияющих на фондовый рынок. Джейсон Гефферт отслеживает краткосрочные и среднесрочные модели рынка.
- Market History (www.markethistory.com). Превосходные статистические исследования моделей рынка. Реальная фишка здесь заключается в охвате разнообразных рынков, включая акции, облигации и валюты.
- «Торгуйте, как хедж-фонд» (Trade Like a Hedge Fund). Книга Джеймса Алтучера описывает ряд необычных моделей торговли и подсказывает идеи для разработки новых.

ИНФОРМАТИВНЫЕ ВЕБ-САЙТЫ, БЛОГИ И КНИГИ

- Trading Psychology (www.brettsteenbarger.com). Это мой личный сайт, и он включает крупнейший в Сети архив статей по психологии торговли. Кроме того, часть сайта отведена под ресурсы для

повышения результативности трейдеров, еженедельному блогу, посвященному результативности трейдеров, и ежедневному обзору рынка фондовых индексов, включающему ряд уникальных индикаторов силы и слабости.

- Daily Speculations (www.dailyspeculations.com). Этот сайт Виктора Нидерхоффера и Лорел Кеннер является сокровищницей идей, позволяющих понять природу рынков. Нередко здесь используют идеи из других областей.
- Trading Markets (www.tradingmarkets.com). Один из самых всеобъемлющих источников рыночной аналитики. Включает колонки известных аналитиков, блоги, образовательные программы, наставнические ресурсы, рыночные данные и рейтинги акций, основанные на исследованиях Ларри Коннора.
- MSN Money (www.moneycentral.com). Превосходный всеобъемлющий ресурс рыночных данных, новостей и прогнозов комментаторов. Особенно интересен раздел, посвященный выбору акций, в котором некоторые эксперты раскрывают содержание своих портфелей.
- Minyanville (www.minyanville.com). Сайт Тодда Харрисона отличается комментариями экспертов о рынках в режиме реального времени. Есть архив комментариев, и Мэтт Форд перерабатывает его для использования в учебных целях.
- Trade2Win (www.trade2win.com). Онлайн-сообщество трейдеров, публикующее статьи приглашенных авторов и поддерживающее разветвленный форум. Очень оживленное место.
- Teach Me Futures (www.teachmefutures.com). Джон Конолли проделал прекрасную работу по координированию и архивированию множества онлайн-образовательных программ для трейдеров, включая целый ряд программ, спонсируемых фьючерсными биржами.
- PIT Instruction and Training (www.pit-now.com). Это сайт подготовительной школы, которая обучает команды пит-стопов для NASCAR. Наиболее поучительны хранящиеся в архиве прессы статьи о результативности.
- The Kirk Report (www.kirkreport.com). Чарльз Кёрк является превосходным источником мнений о рынке, собираемых со всей Сети. Он в простой манере предлагает идеи по выбору рынков и акций и проводит ежемесячные встречи с читателями.
- Trader Mike (www.tradermike.net). Один из моих любимых блогов, посвященных выбору акций, включающий также исчерпывающий набор ссылок на другие блоги и ресурсы.
- CXO Advisory Group (www.cxoadvisory.com). Это мой любимый блог, посвященный оригинальным исследованиям рынка, включающий регулярно обновляемые модели торговли и резюме исследований.

- Abnormal Returns (<http://abnormalreturns.wordpress.com>). Превосходное собрание материалов о рынках со всей Сети, хорошо организованное по категориям. Много свежих точек зрения.
- The Big Picture (<http://bigpicture.typepad.com>). Барри Ритхолц делится в этом блоге своим опытом управляющего капиталом. Его статьи «ученика инвестора» моделируют различные подходы к мышлению о рынках.
- Daily Orphan Report (<http://adamsoptions.blogspot.com>). Этот блог охватывает мир опционов и волатильности и включает пронизательные и интригующие комментарии Адама Уорнера.
- ETF Trends (www.etftrends.com). Это превосходный всесторонний ресурс для отслеживания событий в быстро расширяющемся мире биржевых фондов.
- Stock Tickr (www.stocktickr.com). Очень интересный социальный инвестиционный ресурс, позволяющий просматривать и отслеживать списки, создаваемые пользователями. Превосходная подборка интервью рассказывает о различных подходах к торговле.
- Declan Fallond (www.fallondpicks.com). Очень внушительные ресурсы для выбора акций и огромная база данных рыночных блогов и сайтов. Торговый блог дает хорошее понимание процесса выбора акций.
- Fickle Trader (www.fickletrader.blogspot.com). Джон Тайт предлагает регулярно обновляемые списки для выбора акций, большое количество ссылок на другие ресурсы и ценные торговые прогнозы.
- Ticker Sense (www.tickersense.typepad.com). Превосходный блог, посвященный рыночным исследованиям, с уникальным опросом настроений других блоггеров.
- John Mauldin (www.frontlinethoughts.com). Известный блог с уникальными прогнозами рынков и экономики. Постоянно побуждает мыслить самостоятельно.
- «Психология трейдинга». Это написанный мной краткий обзор торговой психологии, эмоциональных факторов, которые влияют на трейдеров, и стратегий для изменения моделей поведения, мешающих торговле.
- «Образование спекулянта». Автобиография Виктора Нидерхоффера — интересный взгляд на жизнь и склад ума стремящегося к успеху трейдера, много мыслей о природе рынков.
- «Практическая спекуляция» (Practical Speculation). Виктор Нидерхоффер и Лорел Кеннер доказывают ошибочность целого ряда прописных истин о рынках и иллюстрируют важность научного метода в рыночном анализе.

- «Основы торговли» (The Essentials of Trading). Джон Форман написал очень нужный учебник о рынке для начинающих, включив в него превосходное руководство о разработке торговых планов.
- «Как на самом деле работают рынки» (How Markets Really Work). Исследование Ларри Коннорсом краткосрочных закономерностей рынка включает много интересных противотрендовых стратегий.
- «Освоение торговли» (Mastering the Trade). Книга Джона Картера охватывает широкий диапазон тем, от выбора оборудования и программного обеспечения до психологии торговли, конкретных моделей трейдинга и планирования бизнеса.
- «Риск в торговле» (Trading Risk). Эта книга Кеннета Гранта содержит лучшее нетехническое представление о риске и управлении риском, которое я когда-либо видел. Приведены рекомендации для портфельных управляющих и трейдеров, торгующих отдельными инструментами.
- «Полная энциклопедия графических ценовых моделей» (Encyclopedia of Chart Patterns)²⁶. Исчерпывающее описание Томасом Булковски фигур графиков. Содержит статистические доказательства их ценности. Фундаментальная работа.

НАСТАВНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

- Woodie's CCI Club (www.woodiescciclub.com). Кен Вуд положил начало использованию конференц-связи hotComm для создания множества торговых залов, в которых можно наблюдать, как опытные трейдеры отслеживают рынки в режиме реального времени. Ведется активное преподавание, большая часть которого посвящена моделям на основе индекса товарного канала (CCI). Очень желательная и преданная делу группа.
- Linda Raschke (www.lbrgroup.com). Линда предлагает онлайн-овые торговые залы для фьючерсных рынков и отдельных акций, с акцентом на краткосрочной торговле. Она комментирует открытие сделок и управление ими, а онлайн-овый режим позволяет участникам учиться друг у друга. Приглашенные лекторы и занятия в классе дополняют торговлю в реальном времени. Архив занятий в торговом зале можно получить в конце дня.
- Trade The Markets (www.tradethemarkets.com). Эта служба Джона Картера предлагает участие в реальной торговле на основе краткосрочных предпосылок, складывающихся на различных рынках, включая mini Dow и инструменты с фиксированным доходом.

²⁶ Булковски Т. Полная энциклопедия графических ценовых моделей. — М.: SmartBook, 2009.

Служба преподает некоторые стратегии, делая их доступными для пользователей TradeStation. Семинары дополняют онлайнное обучение в торговом зале.

- Trading Markets (www.tradingmarkets.com). Сайт Trading Markets предлагает множество книг, видеокурсов и наставнических услуг для торгующих на колебаниях и интрадейщиков. Можно найти ежедневные бюллетени идей сделок. Многие курсы и системы делают упор на оригинальные исследования моделей торговли.
- Journey to Wild Divine (www.wilddivine.com). Прекрасно подходит для знакомства с биологической обратной связью. Состоит из программного обеспечения и оборудования, которые позволяют вам играть в игры на компьютере, контролируя частоту сердечных сокращений и уровень электропроводности кожи.

Библиография

- Abernethy, B. «Attention.» In R. N. Singer, H. A. Hausenblas, and C. M. Janelle, eds. *Handbook of Sport Psychology*, 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, 2001. 53–85.
- Albert, R. S., ed. *Genius and eminence*. 2nd ed. Oxford: Pergamon Press, 1992.
- Allard, F., and J. L. Starkes. «Motor-skill experts in sports, dance, and other domains.» In K. A. Ericsson and J. Smith, eds. *Toward a General Theory of Expertise: Prospects and Limits*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1991. 126–152.
- Altucher, J. *Trade Like a Hedge Fund*. New York: John Wiley & Sons, 2004.
- Armstrong, L. *It's Not About the Bike: My Journey Back to Life*. New York: Berkeley Books, 2001.
- Armstrong, L., and C. Carmichael. *The Lance Armstrong Performance Program*. New York: Rodale, 2000.
- Beck, J. S. *Cognitive Therapy: Basics and Beyond*. New York: Guilford, 1995.
- Beck, J. S., and P. J. Bieling. «Cognitive therapy: Introduction to theory and practice.» In M. J. Dewan, B. N. Steenbarger, and R. P. Greenberg, eds. *The Art and Science of Brief Psychotherapies: A Practitioner's Guide*. Washington, DC: American Psychiatric Press, Inc., 2004. 15–50.
- Bloom, B. S., ed. *Developing Talent in Young People*. New York: Ballantine, 1985.
- Bohrer, D. *America's Special Forces*. St. Paul, MN: MBI Publishing, 2002.
- Bollettieri, N. *Bollettieri's Tennis Handbook*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2001.
- Brown, C. «In the balance.» *The New York Times Magazine*, January 22, 2006. 43–49.
- Buckingham, M., and D. O. Clifton. *Now, Discover Your Strengths*. New York: Free Press, 2001.
- Bulkowski, T. N. *Encyclopedia of Chart Patterns*, 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, 2005.
- Burton, D., S. Naylor, and B. Holliday. «Goal setting in sport: Investigating the goal effectiveness paradox.» In R. N. Singer, H. A. Hausenblas, and C. M. Janelle, eds. *Handbook of Sport Psychology*, 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, 2001. 497–528.
- Carter, J. *Mastering the Trade*. New York: McGraw-Hill, 2005.

- Ceci, S. J., S. M. Barnett, and T. Kanaya. «Developing childhood proclivities into adult competencies: The overlooked multiplier effect.» In R. J. Sternberg and E. L. Grigorenko, eds. *The Psychology of Abilities, Competencies, and Expertise*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 70–92.
- Charness, N. «Expertise in chess: The balance between knowledge and search.» In K. A. Ericsson and J. Smith, eds. *Toward a General Theory of Expertise: Prospects and Limits*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 39–63.
- Charness, N., R. Krampe, and U. Mayr. «The role of practice and coaching in entrepreneurial skill domains: An international comparison of life-span chess skill acquisition.» In K. A. Ericsson, ed. *The Road to Excellence: The Acquisition of Expert Performance in the Arts and, Sciences, Sports and Games*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996. 51–80.
- Chase, W. G., and H. A. Simon. «The mind's eye in chess.» In W. G. Chase, ed. *Visual Information Processing*. New York: Academic Press, 1973. 215–281.
- Cleeremans, A., and L. Jimenez. «Implicit sequence learning: The truth is in the details.» In M. A. Stadler and P. A. Frensch, eds. *Handbook of Implicit Learning*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998. 323–364.
- Collins, J. *Good to Great*. New York: HarperBusiness, 2001.
- Connell, M. W., K. Sheridan, and H. Gardner. «On abilities and domains.» In R. J. Sternberg and E. L. Grigorenko, eds. *Abilities, Competencies, and Expertise*. New York: Cambridge University Press, 2003. 126–155.
- Connors, L., and L. B. Raschke. *Street Smarts*. Los Angeles: M. Gordon Publishing, 1996.
- Connors, L., and C. Sen. *How Markets Really Work: A Quantitative Guide to Stock Market Behavior*. Los Angeles: TradingMarkets Publishing Group, 2004.
- Costa, P. T., Jr., and R. R. McCrae. *NEO PI-R*. Odessa, FL: PAR, Inc., 1992.
- Couch, D. *The Warrior Elite: The Forging on SEAL Class 228*. New York: Crown Publishers, 2001.
- Csikszentmihalyi, M. *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. New York: HarperPerennial, 1997.
- Csikszentmihalyi, M., and I. S. Csikszentmihalyi, eds. *Optimal Experience: Psychological Studies of Flow in Consciousness*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1994.
- Curran, T. «Implicit sequence learning from a cognitive neuroscience perspective: What, how, and where?» In M. A. Stadler and P. A. Frensch, eds. *Handbook of Implicit Learning*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998. 365–400.
- Dalton, J. F. *Markets in Profile: Profiting from the Auction Process*. New York: John Wiley & Sons, 2007.
- Dalton, J. F., E. T. Jones, and R. B. Dalton. *Mind over Markets: Power Trading with Market Generated Information*. Chicago: Probus, 1990.

- Deakin, J. M., and S. Copley. «A search for deliberate practice: An examination of the practice environments in figure skating and volleyball.» In J. L. Starkes and K. A. Ericsson, eds. *Expert Performance in Sports*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2003. 115–132.
- Dewan, M. J., B. N. Steenbarger, and R. P. Greenberg, eds. *The Art and Science of Brief Psychotherapies: A Practitioner's Guide*. Washington, DC: American Psychiatric Press, Inc., 2004.
- Duval, S., and R. A. Wicklund. *A Theory of Objective Self-awareness*. New York: Academic Press, 1972.
- Ericsson, K. A. «The acquisition of expert performance: An introduction to some of the issues.» In K. A. Ericsson, ed. *The Road to Excellence: The Acquisition of Expert Performance in the Arts and Sciences, Sports and Games*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996. 1–50.
- Ericsson, K. A. «Development of elite performance and deliberate practice: An update from the perspective of the expert performance approach.» In J. L. Starkes and K. A. Ericsson, eds. *Expert Performance in Sports*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2003. 49–84.
- Ericsson, K. A. «The search for general abilities and basic capacities: Theoretical implications from the modifiability and complexity of mechanisms mediating expert performance.» In R. J. Sternberg and E. L. Grigorenko, eds. *The Psychology of Abilities, Competencies, and Expertise*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 93–25.
- Ericsson, K. A., and N. Charness. «Cognitive and developmental factors in expert performance.: In P. J. Feltovich, K. M. Ford, and R. R. Hoffman, eds. *Expertise in Context*. Cambridge, MA: MIT Press, 1997. 3–41.
- Feltovich, P. J., R. J. Spiro, and R. L. Coulson. «Issues of expert flexibility in contexts characterized by complexity and change.» In P. J. Feltovich, K. M. Ford, and R. R. Hoffman, eds. *Expertise in Context*. Cambridge, MA: MIT Press, 1997. 125–146.
- Folkman, S., and R. S. Lazarus. 1988. «The relationship between coping and emotion: Implications for theory and research.» *Social Science Medicine*, 26: 309–317.
- Forman, J. *The Essentials of Trading: From the Basics to Building a Winning Strategy*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Gable, D. *Coaching Wrestling Successfully*. Champaign, IL: Human Kinetics, 1999.
- Goldberg, E. *The Executive Brain: Frontal Lobes and the Civilized Mind*. New York: Oxford University Press, 2001.
- Grant, K. L. *Trading Risk: Enhanced Profitability through Risk Control*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2004.
- Greenblatt, J. *The Little Book That Beats the Market*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2005.

- Gutman, B. *Tiger Woods: A Biography*. New York: Archway, 1997.
- Hall, C. R. «Imagery in sport and exercise.» In R. N. Singer, H. A. Hausenblas, and C. M. Janelle, eds. *Handbook of Sport Psychology*, 2nd ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2001. 529–550.
- Hatmaker, M. *Boxing Mastery*. Chula Vista, CA: Tracks Publishing, 2004.
- Heller, A. (2005, December 26). *Israeli is world's top blind golfer*, www.ocusource.com/main.cfm?page=info&topic=pressroom&article=362.
- Hembree, E. A., D. Roth, D. A. Bux, and E. B. Foa «Brief behavior therapy.» In M. J. Dewan, B. N. Steenbarger, and R. P. Greenberg, eds. *The Art and Science of Brief Psychotherapies: A Practitioner's Guide*. Washington DC: American Psychiatric Press, Inc., 2004. 51–84.
- Hirsch, J. A., and J. T. Brown. *The Almanac Investor: Profit from Market History and Seasonal Trends*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Hirsch, Y., and J. A. Hirsch. *Stock Trader's Almanac 2006*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Janelle, C. M., and C. H. Hillman. «Expert performance in sport: Current perspectives and critical issues.» In J. L. Starkes and K. A. Ericsson, eds. *Expert Performance in Sports*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2003. 19–48.
- Lavallee, D., J. Kremer, A. P. Moran, and M. Williams. *Sport Psychology: Contemporary Themes*. New York: Palgrave Macmillan, 2004.
- Lazarus, R. S. *Stress and Emotion: A New Synthesis*. New York: Springer, 1999.
- LeDoux, J. *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. New York: Touchstone, 1996.
- Lee, T. D., C. J. Chamberlin, and N. J. Hodges. «Practice.» In R. N. Singer, H. A. Hausenblas, and C. M. Janelle, eds. *Handbook of Sport Psychology*, 2nd ed. Hoboken, NJ: Wiley, 2001. 115–143.
- Liker, J. K. *The Toyota Way*. New York: McGraw-Hill, 2004.
- Locke, E. A., and G. P. Latham. *A Theory of Goal Setting and Task Performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1990.
- Lonsdale, M. V. *Raids: A Tactical Guide to High Risk Warrant Service*. Los Angeles: STTU, 2000.
- Machowicz, R. J. *Unleash the Warrior Within*. New York: Marlowe & Co., 2002.
- McNab, C. *The SAS Mental Endurance Handbook*. Guilford, CT: Lyons Press, 2002.
- — . *The SAS Training Manual*. St. Paul, MN: MBI Publishing, 2002.
- Niederhoffer, V. *The Education of a Speculator*. New York: John Wiley & Sons, 1997.
- Niederhoffer, V., and L. Kenner. *Practical Speculation*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2005.

- O'Donohue, W., J. E. Fisher, and S. C. Hayes, eds. *Cognitive Behavior Therapy: Applying Empirically Supported Techniques in Your Practice*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2003.
- Ouspensky, P. D. *The Fourth Way*. New York: Vintage, 1971.
- Patel, V. L. and G. J. Groen. «The general and specific nature of medical expertise: A critical look.» In K. A. Ericsson and J. Smith, eds. *Toward a General Theory of Expertise: Prospects and Limits*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 93–125.
- Patel, V. L., D. R. Kaufman, and S. A. Magder. «The acquisition of medical expertise in complex dynamic environments.» In K. A. Ericsson, ed. *The Road to Excellence: The Acquisition of Expert Performance in the Arts and Sciences, Sports and Games*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996. 127–167.
- Patel, V. L., and M. F. Ramoni. «Cognitive models of directional inference in expert medical reasoning.» In P. J. Feltovich, K. M. Ford, and R. R. Hoffman, eds. *Expertise in Context*. Cambridge, MA MIT Press, 1997. 67–99.
- Pirsig, R. M. *Zen and the Art of Motorcycle Maintenance: An Inquiry into Values*. New York: William Morrow, 1974.
- Ranger Training Brigade. *Ranger Handbook*. Washington, DC: Pentagon Publishing, 2004.
- Root-Bernstein, R., and M. Root-Bernstein. *Sparks of Genius*. New York: Mariner, 1999.
- Rose-Smith, I. «Angiy young man.» *Trader Monthly*, Dec. /Jan. 2006. 76–81.
- Ryan, N., and T. House. *Nolan Ryan's Pitcher's Bible*. New York: Simon & Schuster, 1991.
- Salthouse, T. A. «Expertise as the circumvention of human processing limitations.» In K. A. Ericsson and J. Smith, eds. *Toward a General Theory of Expertise: Prospects and Limits*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 286–300.
- Scardamalia, M., and C. Bereiter. «Literate expertise.» In K. A. Ericsson and J. Smith, eds. *Toward a General Theory of Expertise: Prospects and Limits*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 172–194.
- Schwager, J. D. *Market Wizards: Interviews with Top Traders*. New York: Perennial, 1990.
- Schwarzer, R., and R. A. Wicklund. *Anxiety and Self-focused Attention*. London: Routledge, 1990.
- Shekerjian, D. *Uncommon Genius*. New York: Viking, 1990.
- Simonton, D. K. *Greatness: Who Makes History and Why*. New York: Guilford, 1994.
- Sloboda, J. «Musical expertise.» In K. A. Ericsson and J. Smith, eds. *Toward a General Theory of Expertise: Prospects and Limits*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 153–171.

- Sloboda, J. A. «The acquisition of musical performance expertise: Deconstructing the ‘talent’ account of individual differences in musical expressivity.» In K. A. Ericsson, ed. *The Road to Excellence: The Acquisition of Expert Performance in the Arts and Sciences, Sports and Games*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996. 107–126.
- Smith, S. *The Jordan Rules*. New York: Pocket Star Books, 1993.
- Starkes, J. L., J. M. Deakin, F. Allard, N. J. Hodges, and A. Hayes. «Deliberate practice in sports: What is it anyway?» In K. A. Ericsson, ed. *The Road to Excellence: The Acquisition of Expert Performance in the Arts and Sciences, Sports and Games*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996. 81–107.
- Starkes, J. L., and K. A. Ericsson, eds. *Expert Performance in Sports: Advances in Research on Sport Expertise*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2003.
- Starkes, J. L., W. Helsen, and R. Jack. «Expert performance in sport and dance.» In R. N. Singer, H. A. Hausenblas, and C. M. Janelle, eds. *Handbook of Sport Psychology*, 2nd ed. New York: Wiley, 2001. 174–204.
- Steenbarger, B. N. «The importance of novelty in psychotherapy.» In W. O’Donohue, N. A Cummings, and J. L. Cummings, eds. *Strategies for Becoming a Master Psychotherapist*. New York: Academic Press, 2006. 277–290.
- Steenbarger, B. N. *The Psychology of Trading: Tools and Techniques for Mind-ing the Markets*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2003.
- — . «Solution-focused brief therapy: Doing what works.» In M. J. Dewan, B. N. Steenbarger, and R. P. Greenberg, eds. *The Art and Science of Brief Psychotherapies: A Practitioner’s Guide*. Washington, DC: American Psychiatric Press, Inc., 2004. 119–156.
- Steenbarger, B. N., and D. Aderman. «Objective self-awareness as a non-aversive state: Effect of anticipating discrepancy reduction.» *Journal of Personality*, 47: 330–339.
- Stoneberger, B. *A Combat Leader’s Field Guide*, 12th ed. Mechanicsburg, PA: Stackpole Books, 2000.
- Tinius, T. *New Developments in Blood Flow Hemoencephalography*. Binghamton, NY: Haworth Medical Press, 2005.
- Walters, J., and H. Gardner, H. «The crystallizing experience: Discovering an intellectual gift.» In R. S. Albert, ed. *Genius and Eminence*, 2nd ed. Oxford: Pergamon, 1992. 135–156.
- Williams, AM., and J. Starkes. «Cognitive expertise and performance in interceptive actions.» In K. Davids, et al., eds. *Interceptive Actions in Sport: Information and Movement*. London: Routledge, 2002.
- Williams, AM., and P. Ward. «Perceptual expertise: Development in sport.» In J. L. Starkes and K. A. Ericsson, eds. *Expert Performance in Sports*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2003. 219–250.
- Williams, T., and J. Underwood. *The Science of Hitting*. New York: Simon & Schuster, 1986.

- Wilson, C. *New Pathways in Psychology: Maslow and the Freudian Revolution*. New York: Taplinger, 1972.
- Winner, E. «The rage to master: The decisive role of talent in the visual arts.» In K. A. Ericsson, ed. *The Road to Excellence: The Acquisition of Expert Performance in the Arts and Sciences, Sports and Games*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996. 271–302.
- Womack, J. P., and D. T. Jones. *Lean Solutions: How Companies and Customers Can Create Value and Wealth Together*. New York: Simon & Schuster, 2005.
- Zavorel, N. *A Season on the Mat: Dan Gable and the Pursuit of Perfection*. New York: Simon & Schuster, 1998.
- Zeitz, C. M. «Some concrete advantages of abstraction: How experts' representations facilitate reasoning.» In P. J. Feltovich, K. M. Ford, and R. R. Hoffman, eds. *Expertise in Context*. Cambridge, MA: MIT Press, 1997. 43–65.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ХОЛДИНГ

Финансовый холдинг FIBO Group (Financial Intermarket Brokerage Online Group) основан в 1998 году. FIBO Group предоставляет полный комплекс услуг интернет-трейдинга на мировых финансовых рынках. Основными партнерами FIBO Group являются такие авторитетные компании и банки, как крупнейший брокерский дом MF Global (Man Financial), Bawag Bank, IG Markets, Альфа-Банк, а в 2010 году мы стали участником электронной торговой сети Integral.

Основные направления деятельности МФХ FIBO Group Forex

1. Качественное исполнение торговых ордеров
2. Конкурентные спрэды
3. Гарантия выплаты собственных и заработанных средств
4. Качественный сервис как до открытия счета, так и после
5. 60 валютных пар с низкими спрэдами
6. Минимальный размер контракта 1000
7. Торговля на ECN или с FIBO Group
8. Современное программное обеспечение: MetaTrader, Power Trader, FX Inside
9. Новости от Dow Jones и Thomson Reuters

Нашим клиентам мы предлагаем на выбор два варианта осуществления торговых операций на рынке Forex: в первом варианте FIBO Group выступает как market maker, во втором — как STP брокер на ECN. Основное отличие между этими технологиями в способе обработки торговых операций клиента. В первом случае FIBO Group будет выступать контрагентом по сделке клиента, во втором случае клиент торгует на ECN-площадке и контрагентом по сделке будет третья сторона.

CFD

CFD — это финансовый инструмент, позволяющий трейдеру зарабатывать вне зависимости от того, дорожает или дешевеет базовый актив, иными словами, вы можете извлекать прибыль как от продажи, так и от покупки, при этом базовым активом может быть все что угодно: акции, фьючерсы, облигации или валюты. Во многом торговля CFD похожа на торговлю валютами, основная разница состоит в базовом активе.

FIBO Group предлагает для торговли 20 CFD на наиболее ликвидные базовые активы: нефть, золото, ведущие фондовые индексы и агрокультуры. Торговля CFD в FIBO Group является альтернативой биржевой торговле, но при этом требует гораздо меньших средств для того, чтобы начать торговлю.

Преимущества торговли CFD

1. Размер сделки от 0,01 лота
2. Комиссия отсутствует
3. Начальный депозит 300 долларов
4. Гарантированное исполнение по заявленной цене ордеров s/l и t/p
5. Открытие ордеров без проскальзывания
6. Торговля на терминале MetaTrader

Futures & Options

Компания FIBO Group предлагает вам значительно расширить свои торговые возможности, получив прямой доступ на ведущие фьючерсные и опционные биржи мира.

Биржевая торговля производными финансовыми инструментами характеризуется высочайшим уровнем защиты клиентов, который обеспечивается следующими факторами:

1. Ваш торговый счет открывается напрямую у нашего партнера — крупнейшего фьючерсного брокера в мире MF Global. Данная компания, история которой уходит корнями в XVIII век, стабильно удерживает первое место по торговому обороту на большинстве основных мировых бирж, специализирующихся на операциях с деривативами.
2. Прозрачность, соответствие жестким требованиям и регулируемость всех участников биржевых торгов гарантируются такими организациями, как CFTC и NFA. Ваши инвестиции будут надежно защищены американским законодательством, а также правилами и уставами национальных саморегулирующихся организаций.
3. Ваши средства размещаются на сегрегированных счетах крупнейших банков США — Harris Trust and Savings Bank / JPMorgan Chase Bank. Сегрегирование счетов — эффективная модель, которая обеспечивает защиту инвесторов и разделяет средства клиентов брокерской компании от средств самой компании.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ХОЛДИНГ

Европейский уровень сервиса FIBO Group и прочные позиции одного из мировых лидеров среди других брокерских компаний подразумевают наилучшие условия торговли, индивидуальный подход к каждому клиенту, достойную аналитическую и техническую поддержку, инновационное программное обеспечение, в том числе собственные разработки специалистов FIBO Group.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С FIBO Group

- Широкий выбор финансовых инструментов
- Удобное программное обеспечение
- Программирование торговых систем и индикаторов
- Аналитическая поддержка

КОНТАКТЫ:

Центральный офис:

109028, г. Москва, Подкопаевский пер., д. 4, корп. А
БЦ «Ноев Ковчег» (м. Китай-город),
Тел./факс: 8 (495) 739-11-34; 739-11-35
8 (800) 505-3426 — на территории РФ звонок бесплатный
E-mail: sales@fibo-forex.ru

Отделение FIBO Group в Санкт-Петербурге:

191002, г. Санкт-Петербург, 7-я линия ВО, д. 76,
БЦ «Сенатор», офис 604 (м. Василеостровская)
Тел./факс: 8 (812) 332-25-01 (многоканальный)
E-mail: spb@fibo.ru

Отделение FIBO Group в Екатеринбурге:

600124, г. Екатеринбург, ул. Радищева, д. 33, этаж 2
Тел./факс: 8 (343) 379-06-69
E-mail: ekat@fibo.ru

Отделение FIBO Group в Украине:

02068, Украина, Киев, проспект Григоренко, д. 20
Тел./факс: +380 (44) 361-66-85; 361-66-58
E-mail: kiev@fibo.ru

Отделение FIBO Group в Казахстане:

Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Тулебаева д. 38 (угол Макатаева)
БЦ «Жетысу», этаж 5
Тел./факс: +7 (727) 273-72-70, +7 (727) 273-84-65, 8 800 08-05-777
(звонок на территории Казахстана бесплатный)
г. Астана, Левый берег, ул. Кунаева, д. 29/1, БЦ «Дипломат», этаж 11, офис №11
Тел.: +7 (7172) 55-00-66, +7 (7172) 55-00-86, +7 (7172) 57-90-85
E-mail: kz@fibo.ru

Стинбарджер Бретт

Самоучитель трейдера

Психология, техника,
тактика и стратегия

Руководитель проекта *А. Половникова*

Корректор *С. Чупахина*

Дизайн *Креативное бюро «Говард Рорк»*

Компьютерная верстка *С. Новиков*

Подписано в печать 19.06.2012. Формат 70×100 ¹/₁₆.

Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.

Объем 20,5 печ. л. Тираж 2000 экз. Заказ №

ООО «Альпина Паблишер»

123060, Москва, а/я 28

Тел. (495) 980-53-54

www.alpinabook.ru

e-mail: info@alpinabook.ru

Brett N. Steenbarger

ENHANCING TRADER PERFORMANCE:

Proven Strategies From the Cutting Edge of Trading Psychology

В книге доктор Стинбарджер показывает, как через структурированный процесс развития мастерства преобразовать талант в эффективные навыки торговли. В этом прямом, доступном и всеобъемлющем руководстве:

- объясняется важность нахождения оптимального соотношения между вашими способностями и целями в торговле, рынками, на которых вы торгуете, и методами, которыми вы торгуете на этих рынках;
- вводится понятие циклов обучения, позволяющих вам добиваться прогрессивного улучшения ваших торговых методов;
- работа разбивается на три компонента – механику, тактику и стратегию – и исследуется роль каждого из них в достижении успеха в торговле;
- иллюстрируется, как можно тренироваться, используя удобные когнитивные и поведенческие методики, быстро изменяя проблемные модели и выстраивая новые позитивные способы мышления и поведения.



тел./факс:
8 (495) 739-1134, 739-1135
e-mail: sales@fibo-forex.ru
www.fibo.ru

МФХ FIBO Group с 1998 года оказывает клиентам со всего мира профессиональные сервисные услуги по доступу на мировые финансовые рынки. Разветвленная сеть филиалов успешно осуществляет свою деятельность в Западной Европе, на Ближнем Востоке, а также в странах бывшего Советского Союза. Наш многолетний опыт работы в сфере биржевой торговли позволяет лучше понимать потребности клиента и предоставлять ему действительно качественный сервис.

ISBN 978-5-9614-1910-8



9 785961 419108

ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР»
заказ книг (495) 980-80-77
и на сайте www.alpinabook.ru



Мне нравится
www.facebook.com/alpinabook



приложение
Бизнес-книги
в App Store

Бизнес-книги для iPhone и iPad