

TRADING
IN THE
ZONE

TRADING *IN THE* ZONE

Освойте рынок с уверенностью,
дисциплиной и победительным
отношением.

Марк Дуглас
Предисловие Торна
Хартла

НЬЮ-ЙОРКСКИЙ
ФИНАНСОВЫЙ

ИНСТИТУТ

Данные каталогизации публикации Библиотеки Конгресса США:

Дуглас, Марк (Марк Дж.)

Торговля в зоне: овладейте рынком уверенно, дисциплинированно и

с победительным настроением / Марк Дуглас,

п. см. ISBN 0-7352-0144-7 (ткань)

1. Акция. 2. Спекуляция. I. Название.

HG6041 .D59 2001

332.64—dc21 00 045251

© 2000 г. Prentice Hall

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть

воспроизведена в любой форме и любыми средствами без

письменного разрешения издателя.

Напечатано в Соединенных Штатах Америки

10 9876 5 4321

Данное издание предназначено для предоставления точной и

авторитетной информации по рассматриваемой теме.

Продается при том понимании, что издатель не занимается оказанием юридических, бухгалтерских или других профессиональных услуг. Если требуется юридическая консультация или другая экспертная помощь, следует обратиться к услугам компетентного профессионала. Из Декларации принципов, совместно принятой Комитетом Американской ассоциации адвокатов и Комитетом издателей и ассоциаций.

ISBN D-73SE-DmM-7 ВНИМАНИЕ: КОРПОРАЦИИ И ШКОЛЫ Книги Prentice Hall доступны со скидкой при оптовой закупке для образовательных, деловых или рекламных целей. Для получения информации пишите по адресу: Prentice Hall, Special Sales, 240 Frisch Court, Paramus, NJ 07652. Пожалуйста, укажите: название книги, ISBN, количество, способ использования книги, необходимую дату. НЬЮ-ЙОРКСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ Отпечаток Prentice Hall

ПОСВЯЩЕНИЕ

Эта книга посвящается всем трейдерам, с которыми мне довелось работать в течение последних 18 лет в качестве трейдингового коуча. Каждый из вас, своим уникальным образом, внес свой вклад в понимание и руководство, которые предоставляет эта книга тем, кто выбирает торговать с уверенным, дисциплинированным и последовательным подходом.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ XI
ПРЕДИСЛОВИЕ XII
ОПРОС ОТНОШЕНИЯ.....XVII

ГЛАВА 1

ПУТЬ К УСПЕХУ:
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ, ТЕХНИЧЕСКИЙ, ИЛИ МЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ?
В НАЧАЛЕ: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ 1
ПЕРЕХОД К ТЕХНИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ 3
ПЕРЕХОД К МЕНТАЛЬНОМУ АНАЛИЗУ 4

ГЛАВА 2

ПРИМАНКА (И ОПАСНОСТИ)

ТОРГОВЛИ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ..... 17
ОПАСНОСТИ 20
ГАРАНТИИ. 25
Проблема: нежелание создавать правила. 27
Проблема: Неспособность взять на себя ответственность 28
Проблема: Привлечение к случайным наградам 30
Проблема: внешний и внутренний контроль 31

Глава 3

ВОЗМЕЩЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ ВАШЕГО МЕНТАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ.	34
РЕАГИРОВАНИЕ НА ПОТЕРИ	38
ПОБЕДИТЕЛИ, ПРОИГРАВШИЕ, БУМЕРЫ И "БАСТЕРЫ"	50

Глава 4

СОГЛАСОВАНИЕ: СОСТОЯНИЕ УМА МЫСЛИ О ТОРГОВЛЕ	58
ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ РИСКА.	61
СОГЛАСОВАНИЕ ВАШЕГО МЕНТАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ	64

Глава 5

ДИНАМИКА ВОСПРИЯТИЯ ОТЛАДКА ВАШЕГО МЕНТАЛЬНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	70
ВОСПРИЯТИЕ И ОБУЧЕНИЕ	74
ВОСПРИЯТИЕ И РИСК.....	79
СИЛА АССОЦИАЦИЙ.	80

Глава 6

ПЕРСПЕКТИВА РЫНКА	
ПРИНЦИП "НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ".....	88
САМАЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА...	93

Глава 7

ПРЕИМУЩЕСТВО ТОРГОВЦА: МЫШЛЕНИЕ В ПРАВДОПОДОБИЯХ	
---	--

ПАРАДОКС: СЛУЧАЙНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ПОСТОЯННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	102
ТОРГОВЛЯ В МОМЕНТ.	106
УПРАВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЯМИ	113
УСТРАНЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО РИСКА	120

Глава 8

РАБОТА С ВАШИМИ УБЕЖДЕНИЯМИ	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ	125
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ	128
КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИСТИНЫ СВЯЗАНЫ С НАВЫКАМИ	130
ПРИБЛИЖЕНИЕ К "ЗОНЕ".	135

Глава 9

ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЙ	
ПРОИСХОЖДЕНИЕ УБЕЖДЕНИЯ.	139
УБЕЖДЕНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА НАШУ ЖИЗНЬ	142
УБЕЖДЕНИЯ ПРОТИВ ИСТИНЫ.	147

Глава 10

ВЛИЯНИЕ УБЕЖДЕНИЙ НА ТОРГОВЛЮ	
ОСНОВНЫЕ	
ХАРАКТЕРИСТИКИ УБЕЖДЕНИЯ	153
САМООЦЕНКА И ТОРГОВЛЯ	167

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 11 МЫСЛЕНИЕ КАК У ТОРГОВЦА

МЕХАНИЧЕСКИЙ ЭТАП.	173
РОЛЬ САМОДИСЦИПЛИНЫ.	17
СОЗДАНИЕ УБЕЖДЕНИЯ В ПОСТОЯНСТВЕ	184
УПРАЖНЕНИЕ: ИЗУЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ И ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, КАК В КАЗИНО	189
ФИНАЛЬНАЯ ЗАМЕТКА	201
ОПРОС ОТНОШЕНИЯ	203
ИНДЕКС	209

Предисловие

Большой бычий рынок акций привел к такому же большому бычьему рынку в количестве книг, опубликованных по теме заработка на торговле на рынках. Много идей звучит, некоторые хорошие, некоторые нет, некоторые оригинальные, некоторые просто переупаковка ранее выпущенных работ. Иногда, однако, автор выступает с чем-то, что действительно отличает его от других, что-то особенное. Один такой автор - Марк Дуглас.

Марк Дуглас в книге "Торговля в зоне" написал книгу, которая является результатом многолетних размышлений и исследований - работа целой жизни, и для тех из нас, кто считает торговлю своим профессиональным призванием, он создал настоящий шедевр. "Торговля в зоне" - это глубокий анализ тех вызовов, с которыми мы сталкиваемся, когда беремся за торговлю. Для новичка единственной проблемой кажется нахождение способа заработка денег. Как только новичок понимает, что советы, советы брокеров и другие способы оправдания покупки или продажи не работают последовательно, он понимает, что ему нужно разработать надежную торговую стратегию или приобрести ее. После этого торговля должна быть легкой, верно? Все, что вам нужно сделать, это следовать правилам, и деньги сами собой поступят в ваш карман.

В этот момент, если не раньше, новички понимают, что торговля может превратиться в одно из самых разочаровывающих переживаний, с которыми им придется столкнуться. Это приводит к часто упоминаемой статистике о том, что 95 процентов трейдеров фьючерсов теряют все свои деньги в первый год торговли. Торговцы акциями обычно испытывают те же результаты, поэтому эксперты всегда указывают на то, что большинство акционеров не смогут превзойти простой сценарий. инвестирования и удержания.

Итак, почему люди, большинство из которых чрезвычайно успешны в других областях деятельности, терпят такое ужасное поражение в качестве трейдеров? Могут ли успешные трейдеры быть только врожденными, а не созданными? Марк Дуглас говорит нет. Он утверждает, что необходимо, чтобы человек приобрел мышление трейдера.

хїі ПРЕДИСЛОВИЕ • • --

Хотя это кажется легким, на самом деле, это мышление очень отличается от того, как наши жизненные опыты учат нас думать о мире.

Тот факт, что 95 процентов неудач имеет смысл, когда вы осознаете, как большинство из нас переживает жизнь, используя навыки, которые мы приобретаем по мере взросления. Однако, когда дело доходит до торговли, оказывается, что навыки, которые мы учимся, чтобы получать высокие оценки в школе, продвигать карьеру и создавать отношения с другими людьми, те навыки, которые нам учат, что должны сопровождать нас через жизнь, оказываются неприменимыми для торговли. Мы узнаем, что трейдеры должны научиться думать в терминах вероятностей и отказаться от всех навыков, которые мы приобрели, чтобы добиваться успеха практически во всех других аспектах нашей жизни. В книге "Торговля в зоне" Марк Дуглас научит нас этому. Он создал очень ценную книгу. Его источники - это его личный опыт как трейдера, тренера для трейдеров в Чикаго, автора и лектора в области психологии торговли.

Моя рекомендация? Наслаждайтесь "Торговлей в зоне" Дугласа и, делая это, развивайте мышление трейдера.

Том Хартл

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель любого трейдера - регулярно приносить прибыль, однако лишь немногие действительно зарабатывают стабильные деньги как трейдеры. Что объясняет небольшой процент трейдеров, которые постоянно успешны? Для меня решающим фактором является психологический аспект - постоянные победители думают по-другому, чем все остальные.

Я начал торговать в 1978 году. В то время я управлял агентством по страхованию коммерческих рисков в пригородах Детройта, Мичиган. У меня была очень успешная карьера, и я думал, что смогу легко перенести этот успех на торговлю. К сожалению, я обнаружил, что это не так. К 1981 году я был полностью разочарован своей неспособностью эффективно торговать, работая на другой работе, поэтому я переехал в Чикаго и устроился брокером в Merrill Lynch на Чикагской товарной бирже. Как я справился? Через девять месяцев после переезда в Чикаго я потерял практически все, что имел. Мои потери были результатом как моей торговой деятельности, так и моего экстравагантного образа жизни, который требовал от меня заработать много денег как трейдера.

Из этих ранних опытов как трейдера я узнал о себе многое, а также о роли психологии в торговле. В результате, в 1982 году я начал работать над своей первой книгой "Дисциплинированный трейдер: развитие победоносного отношения". Начиная этот проект, я не имел представления о том, насколько сложно писать книгу или объяснять что-то, что я понимаю для себя, так, чтобы это было полезно для других людей. Я думал, что мне потребуется от шести до девяти месяцев, чтобы справиться с заданием. Это заняло семь с половиной лет, и книга наконец была опубликована Prentice Hall в 1990 году.

В 1983 году я покинул Merrill Lynch, чтобы создать консалтинговую фирму "Динамика поведения в торговле", где я в настоящее время разрабатываю и провожу семинары по психологии торговли и действую в качестве того, что обычно называется трейдерским коучем. Я провел бесчисленные презентации для торговых компаний, клиринговых фирм, брокерских домов, банков и

xiv ПРЕДИСЛОВИЕ

На момент написания этого текста я провел последние семнадцать лет разбирая психологическую динамику за торговлей, чтобы разработать эффективные методы преподавания правильных принципов успеха. То, что я обнаружил, заключается в том, что на самом фундаментальном уровне есть проблема с тем, как мы думаем. Существует нечто врожденное в том, как работают наши умы, что не очень хорошо сочетается с характеристиками, показываемыми рынками. Те трейдеры, которые уверены в своих сделках, которые доверяют себе и уверены, что сделают то, что нужно сделать, без колебаний, становятся успешными. Они больше не боятся непредсказуемого поведения рынка. Они учатся сосредотачиваться на информации, которая помогает им замечать возможности для получения прибыли, а не сосредотачиваться на информации, которая подтверждает их страхи.

Хотя это может звучать сложно, все сводится к тому, чтобы научиться верить в то, что: (1) вам не нужно знать, что произойдет дальше, чтобы заработать деньги; (2) может произойти что угодно; и (3) каждый момент уникален, что означает, что каждое преимущество и исход действительно уникальны. Сделка либо срабатывает, либо нет. В любом случае, вы ждете появления следующего преимущества и проходите через этот процесс снова и снова.

С таким подходом вы будете учиться методично, нерандомно, что работает, а что нет. И, что так же важно, вы создадите чувство само доверия, чтобы не повредить себя в среде, которая обладает неограниченными качествами, как рынки. Большинство трейдеров не верят, что их проблемы в торговле являются результатом того, как они думают о торговле или, более конкретно, как они думают во время торговли. В моей первой книге "Дисциплинированный трейдер" я выявил проблемы, стоящие перед трейдером с психологической точки зрения, а затем построил философский каркас для понимания природы этих проблем и причин их существования. У меня было пять основных целей при написании "Торговля в зоне":

ПРЕДИСЛОВИЕ xv

- Доказать трейдеру, что более глубокий или лучший анализ рынка не является решением его проблем с торговлей или отсутствием последовательных результатов.
- Убедить трейдера в том, что его отношение и "психологическое состояние" определяют его результаты.
- Предоставить трейдеру конкретные убеждения и отношения, необходимые для формирования мышления победителя, что означает умение мыслить вероятностно.
- Разрешить многочисленные конфликты, противоречия и парадоксы в мышлении, которые заставляют типичного трейдера предполагать, что он уже думает вероятностно, когда на самом деле это не так.
- Привести трейдера через процесс, который интегрирует эту стратегию мышления в его ментальную систему на функциональном уровне.

(Примечание: До недавнего времени большинство трейдеров были мужчинами, но я признаю, что все больше женщин вступают в ряды. В целях избежание путаницы и неудобной формулировки, я последовательно использовал местоимение "он" на протяжении всей книги, описывая трейдеров. Это, конечно, не отражает никакого предвзятого отношения с моей стороны.)

"Торговля в зоне" представляет собой серьезный психологический подход к становлению последовательным победителем в торговле. Я не предлагаю торговую систему; мне интересно показать вам, как думать так, чтобы стать прибыльным трейдером. Я предполагаю, что у вас уже есть своя система, свое преимущество. Вы должны научиться доверять своему преимуществу. Преимущество означает, что один исход имеет более высокую вероятность, чем другой. Чем больше ваша уверенность, тем легче будет осуществлять ваши сделки. Эта книга предназначена, чтобы дать вам понимание и умение о себе и характере торговли, так что фактическое ее осуществление становится таким же легким, простым и без стресса, как когда вы просто смотрите на рынок и думаете о его осуществлении. Чтобы определить, насколько хорошо вы "мыслите, как трейдер", пройдите следующий Опрос о Настроении. Нет правильных или неправильных ответов.

xvi ПРЕДИСЛОВИЕ

Ваши ответы - это индикатор того, насколько согласуется ваш текущий умственный фреймворк с тем способом мышления, который необходим для того, чтобы извлечь максимум из вашей торговли.

МАРК ДАГЛАС

ОПРОС НАСТРОЕНИЯ

1. Чтобы зарабатывать деньги как трейдер, нужно знать, что сделает рынок дальше.
Согласен **Не согласен**
2. Иногда я думаю, что должен быть способ торговать без необходимости понести убыток.
Согласен **Не согласен**
3. Заработок денег как трейдер в основном зависит от анализа.
Согласен **Не согласен**
4. Потери - неизбежная часть торговли.
Согласен **Не согласен**
5. Мой риск всегда определен перед входом в сделку.
Согласен **Не согласен**
6. В моем представлении всегда есть стоимость, связанная с определением того, что может сделать рынок дальше.
Согласен **Не согласен**
7. Я бы даже не стал совершать следующую сделку, если бы не был уверен, что она будет прибыльной.
Согласен **Не согласен**
8. Чем больше трейдер узнает о рынках и их поведении, тем легче ему будет осуществлять свои сделки.
Согласен **Не согласен**

xviii ОПРОС ОТНОШЕНИЯ

9.Моя методология точно говорит мне, при каких рыночных условиях входить или выходить из сделки.

Согласен **Не согласен**

10,Даже когда у меня есть явный сигнал на разворот позиции, мне крайне сложно это сделать.

Согласен **Не согласен**

11,У меня есть длительные периоды последовательного успеха, обычно сопровождаемые довольно резкими потерями в капитале.

Согласен **Не согласен**

12,Когда я только начинал торговать, я бы описал мою торговую методологию как случайную, с некоторым успехом среди множества боли.

Согласен **Не согласен**

13,Часто я чувствую, что рынки действуют против меня лично.

Согласен **Не согласен**

14,Пусть я и пытаюсь "отпустить", мне очень сложно забыть прошлые эмоциональные раны.

Согласен **Не согласен**

15,У меня есть философия управления деньгами, основанная на принципе всегда брать часть денег с рынка, когда рынок предоставляет такую возможность.

Согласен **Не согласен**

16,Задача трейдера - выявить паттерны в поведении рынка, представляющие собой возможность, и затем определить риск, чтобы использовать эту возможность.

ОПРОС ОТНОШЕНИЯ xix

Определение, будут ли эти паттерны повторяться так, как это было в прошлом.

Согласен **Не согласен**

17,Иногда я не могу не ощущать себя жертвой рынка.

Согласен **Не согласен**

18,При торговле я обычно стараюсь оставаться сконцентрированным в одном временном интервале.

Согласен **Не согласен**

19,Для успешной торговли требуется степень умственной гибкости, выходящая далеко за рамки возможностей большинства людей.

Согласен **Не согласен**

20,Бывают моменты, когда я чувствую поток рынка, однако часто мне трудно действовать по этим ощущениям.

Согласен **Не согласен**

21,Многokrатно я нахожусь в прибыльной сделке и знаю, что движение в основном завершено, но все равно не беру свои прибыли.

Согласен **Не согласен**

22,Неважно, сколько денег я зарабатываю на сделке, я редко остаюсь удовлетворенным и считаю, что мог бы заработать больше.

Согласен **Не согласен**

23,Когда я открываю сделку, у меня есть позитивное отношение. Я предвкушаю все деньги, которые я могу заработать на этой сделке в позитивном ключе.

Согласен **Не согласен**

XX ОПРОС ОТНОШЕНИЯ

24.Наиболее важным компонентом в способности трейдера накапливать деньги со временем является вера в собственную последовательность.

Согласен **Не согласен**

25.Если бы вам было предоставлено желание мгновенно овладеть одним навыком трейдинга, какой навык вы бы выбрали?

26.Я часто провожу бессонные ночи, беспокоясь о рынке.

Согласен **Не согласен**

27.Когда-нибудь вы чувствуете себя вынужденным совершать сделку из-за страха пропустить возможность?

Да **Нет**

28.Хотя это происходит не очень часто, мне действительно нравится, когда мои сделки идеальны. Когда я делаю идеальный вызов, это так приятно, что оно компенсирует все моменты, когда это не происходит.

Согласен **Не согласен**

29.Когда-нибудь вы находите себя планирующим сделки, которые вы никогда не осуществляете, и осуществляющими сделки, которые вы никогда не планировали?

Да **Нет**

30.В нескольких предложениях объясните, почему большинство трейдеров либо не зарабатывают деньги, либо не могут сохранить то, что заработали.

ОПРОС ОТНОШЕНИЯ xxi

Запишите свои ответы, когда вы прочитываете эту книгу. После завершения последней главы ("Thinking Like a Trader") пройдите опрос заново - он будет повторно напечатан в конце книги. Возможно, вы удивитесь, увидев, насколько отличаются ваши ответы от первого раза.

Благодарственные слова

Благодарю всех трейдеров, купивших подписанный лимитированный манускрипт первых семи глав этой книги. Ваши отзывы вдохновили меня добавить еще четыре главы. Далее, хочу выразить благодарность моим коллегам трейдерам Роберту Сент-Джону, Грегу Биберу, Ларри Песавенто и Теду Херну за дружбу и особый вклад каждого из них в развитие этой книги. Также хочу выразить признательность моему другу Эйлин Бруно за редактирование оригинального манускрипта; и в издательстве Prentice Hall - Эллен Шнайд Коулман, заместителю издателя, за ее профессионализм и помощь в подготовке к публикации, а также Барри Ричардсону, редактору по развитию, за его помощь в формировании введения. Его время и талант высоко ценятся.

ГЛАВА 1

Путь к успеху:
Фундаментальный, технический
или ментальный анализ?

В НАЧАЛЕ: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Кто помнит, когда фундаментальный анализ считался единственным реальным или правильным способом принятия торговых решений? Когда я начал торговать в 1978 году, технический анализ использовался лишь несколькими трейдерами, которых остальное сообщество рынка считало, как минимум, сумасшедшими. Как невероятно это ни звучит теперь, но совсем недавно Уолл-стрит и большая часть крупных фондов и финансовых институтов считали, что технический анализ представляет собой какую-то форму мистического колдовства.

Теперь, конечно же, ситуация совершенно изменилась. Почти все опытные трейдеры используют какую-то форму технического анализа, чтобы помочь им сформулировать свои торговые стратегии. За исключением некоторых небольших, изолированных групп в академическом сообществе, "чистый" фундаментальный аналитик практически вымер. Что привело к такому резкому изменению точки зрения?

Я уверен, что для никого не является сюрпризом, что ответ на этот вопрос очень прост: Деньги! Проблема принятия торговых решений строго с фундаментальной точки зрения заключается в том, что с использованием этого подхода крайне сложно стабильно зарабатывать деньги.

Для тех из вас, кто не знаком с фундаментальным анализом, позвольте мне объяснить. Фундаментальный анализ пытается учесть все переменные, которые могут влиять на относительный баланс или дисбаланс между предложением и возможным спросом на любую конкретную акцию, товар или финансовый инструмент. В основном, используя математические модели, которые взвешивают значимость различных факторов (процентные ставки, балансовые отчеты, погодные условия и многие другие), аналитик прогнозирует, какой должна быть цена в будущем.

Проблема этих моделей заключается в том, что они редко, если вообще когда-либо, учитывают других трейдеров как переменные. Люди, выражая свои убеждения и ожидания о будущем, двигают цены - не модели. Факт того, что модель делает логический и разумный прогноз на основе всех соответствующих переменных, мало значит, если трейдеры, ответственные за большую часть торгового объема, не знакомы с моделью или не верят в нее. На самом деле, многие трейдеры, особенно те, кто находится на биржевых площадках фьючерсов и имеет возможность сильно двигать цены в одном направлении или другом, обычно не имеют ни малейшего представления о фундаментальных факторах предложения и спроса, которые предположительно должны влиять на цены. Более того, в любой момент времени большая часть их торговой активности вызвана реакцией на эмоциональные факторы, которые полностью выходят за рамки фундаментальной модели. Иными словами, люди, которые торгуют (и, следовательно, двигают цены), не всегда действуют рационально.

В конечном итоге фундаментальный аналитик может обнаружить, что прогноз о том, где должны быть цены в будущем, оказывается верным. Но за это время движение цен может быть настолько волатильным, что будет очень трудно, если не невозможно, удержаться в сделке для достижения цели.

ПЕРЕХОД К ТЕХНИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ

Технический анализ существует с тех пор, как существуют организованные рынки в виде бирж. Однако торговое сообщество не приняло технический анализ как жизнеспособный инструмент для заработка денег до конца 1970-х или начала 1980-х годов. Вот что знал технический аналитик, на что понадобились несколько поколений основного рыночного сообщества, чтобы это понять. На рынках каждый день, неделю или месяц участвует конечное количество трейдеров. Многие из этих трейдеров делают одни и те же вещи снова и снова в попытке заработать деньги. Другими словами, у людей формируются поведенческие шаблоны, и группа людей, взаимодействуя друг с другом на постоянной основе, формируют коллективные поведенческие шаблоны. Эти поведенческие шаблоны наблюдаемы и количественно оцениваемы, и они повторяются с достоверностью по статистике. Технический анализ — это метод, который организует это коллективное поведение в идентифицируемые шаблоны, которые могут явно указать на то, что вероятность того, что произойдет одно, выше, чем другое. В некотором смысле технический анализ позволяет вам проникнуть в мысли рынка и предвидеть, что скорее всего произойдет далее, на основе тех видов шаблонов, которые рынок сформировал в какой-то предыдущий момент. Как метод для прогнозирования будущего движения цен, технический анализ оказался значительно превосходящим чисто фундаментальному подходу. Он заставляет трейдера сосредотачиваться на том, что делает рынок сейчас относительно того, что он делал в прошлом, вместо того чтобы сосредотачиваться на том, что рынок должен был бы делать исключительно на основе логической и разумной оценки математической модели. С другой стороны, фундаментальный анализ создает то, что я называю "реальным разрывом" между "чем должно быть" и "чем есть". Реальный разрыв делает крайне сложным делать что-либо, кроме очень долгосрочных прогнозов, которые могут быть сложно использовать, даже если они верны. В отличие от этого, технический анализ не только закрывает этот реальный разрыв, но также предоставляет трейдеру практически неограниченное количество возможностей для извлечения выгоды. Технический подход открывает

Технический анализ обнаруживает еще больше возможностей, потому что он идентифицирует, как одни и те же повторяющиеся шаблоны поведения происходят в каждом временном интервале — от момента к моменту, ежедневно, еженедельно, ежегодно и в любом промежутке времени между ними. Другими словами, технический анализ превращает рынок в бесконечный поток возможностей для обогащения.

Переход к ментальному анализу

Если технический анализ работает настолько хорошо, почему все больше трейдеров переключают свое внимание с технического анализа рынка на ментальный анализ себя самих, то есть на свою собственную торговую психологию? Чтобы ответить на этот вопрос, вам, вероятно, достаточно просто спросить себя, почему вы купили эту книгу. Самая вероятная причина заключается в том, что вы не удовлетворены разницей между тем, что вы видите, как неограниченный потенциал заработка, и тем, что вы получаете на практике. Проблема технического анализа, если вы хотите назвать это проблемой, заключается в том, что после того, как вы научитесь определять шаблоны и читать рынок, вы обнаружите, что есть бесконечные возможности заработать деньги. Но, как вы, наверное, уже знаете, может возникнуть огромная разница между тем, что вы понимаете о рынках, и вашей способностью превратить этот знания в стабильные прибыли или постоянно растущий капитал. Подумайте о том, сколько раз вы смотрели на ценовой график и говорили себе: "Хмм, похоже, что рынок поднимается (или падает, в зависимости от обстоятельств)," и то, что вы думали, что произойдет, действительно происходило. Но вы ничего не делали, кроме как смотрели, как движется рынок, пока мучительно думали о всех деньгах, которые могли бы заработать. Между предсказанием того, что что-то произойдет на рынке (и мысленным представлением о всех деньгах, которые вы могли бы заработать), и реальностью входа и выхода из сделок существует большая разница. Я называю эту разницу и другие подобные ей "психологическим разрывом", который может сделать торговлю одним из самых сложных предприятий, которые вы можете выбрать для освоения, и, безусловно, одним из самых загадочных для овладения.

Великий вопрос: Может ли торговля быть овладеваемой? Возможно ли испытать торговлю с той же легкостью и простотой, которые предполагаются, когда вы просто наблюдаете за рынком и думаете о успехе, в отличие от того, чтобы фактически заключать и закрывать сделки? Ответ на этот вопрос однозначно «да», и именно это и предназначено дать вам эта книга - понимание и понимание, которые вам нужны о себе и о характере торговли. Поэтому результатом является то, что фактическое выполнение этого становится таким же легким, простым и без стресса, как когда вы просто смотрите на рынок и думаете о том, чтобы это сделать. Это может показаться сложной задачей, и для некоторых из вас это может показаться даже невозможным. Но это не так. Есть люди, которые овладели искусством торговли, которые закрыли разрыв между возможностями, доступными их нижней линии. Но, как можно ожидать, эти победители относительно немногочисленны по сравнению с количеством трейдеров, которые испытывают различные степени фрустрации, вплоть до крайнего раздражения, и удивляются, почему они не могут создать постоянный успех, который им так отчаянно желать.

Фактически, различия между этими двумя группами трейдеров (постоянными победителями и всеми остальными) аналогичны различиям между Землей и Луной. Земля и Луна - оба небесных тела, которые существуют в одной и той же солнечной системе, поэтому у них есть что-то общее. Но они также различаются по своей природе и характеристикам, как ночь и день. Точно так же, любой, кто заключает сделку, может претендовать на звание трейдера, но когда вы сравниваете характеристики горстки постоянных победителей с характеристиками большинства других трейдеров, вы обнаружите, что они также различаются как ночь и день.

Если поездка на Луну представляет собой постоянный успех в качестве трейдера, мы можем сказать, что достичь Луны возможно. Путь к ней чрезвычайно труден, и только немногие смогли это сделать. С нашей перспективы здесь, на Земле, Луна обычно видна каждую ночь, и кажется, что мы могли бы просто протянуть руку и дотронуться до нее. Точно так же успешная торговля чувствуется. В любой день, неделю или месяц рынки делают доступными огромные суммы денег для кого-то

Тот, кто обладает способностью заключать сделку. Поскольку рынки находятся в постоянном движении, эти деньги также постоянно текут, что делает возможности для успеха значительно увеличенными и кажущимися в вашем распоряжении.

Я использую слово "кажущимся", чтобы сделать важное различие между двумя группами трейдеров. Для тех, кто научился быть последовательным или преодолел то, что я называю "порогом последовательности", деньги не только в их распоряжении; они практически могут брать их по своему усмотрению. Я уверен, что некоторые найдут это заявление шокирующим или трудно поверить, но это правда. Есть некоторые ограничения, но в основном деньги поступают на счета этих трейдеров с такой легкостью и без труда, что это буквально действует на ум большинства людей.

Однако для трейдеров, которые не превратились в эту отборную группу, слово "кажущийся" означает именно то, что оно подразумевает. Кажется, что последовательность или конечный успех, которого они желают, "под рукой" или "в их распоряжении", но затем она ускользает или испаряется перед их глазами снова и снова. Единственное, что постоянно встречается в торговле для этой группы, это эмоциональная боль. Да, у них, конечно, есть моменты эйфории, но можно сказать, что большую часть времени они находятся в состоянии страха, гнева, разочарования, тревоги, разочарования, предательства и сожаления.

Так что отличает эти две группы трейдеров? Это интеллект? Постоянные победители просто умнее, чем все остальные? Они работают усерднее? Они лучшие аналитики, или у них есть доступ к лучшим торговым системам? Обладают ли они врожденными чертами характера, которые облегчают им справление с интенсивными давлениями торговли?

Все эти возможности кажутся вполне вероятными, за исключением того, что большинство неудач индустрии торговли также являются некоторыми из самых ярких и успешных людей в обществе. Самая крупная группа постоянных проигравших в основном состоит из врачей, юристов, инженеров, ученых, генеральных директоров, богатых пенсионеров и предпринимателей.

Более того, большинство лучших аналитиков рынка в индустрии являются самыми плохими трейдерами, которых можно представить. Интеллект и хороший анализ рынка

То, что определенно способствует успеху, но не является определяющими факторами, которые отделяют постоянных победителей от всех остальных.

Ну хорошо, если это не интеллект или лучший анализ, то что это может быть? Работая с некоторыми из лучших и некоторыми из самых худших трейдеров в бизнесе и помогая некоторым из худших стать некоторыми из лучших, я могу утверждать без сомнения, что есть конкретные причины, почему лучшие трейдеры последовательно превосходят всех остальных. Если бы мне пришлось свести все причины к одной, я бы просто сказал, что лучшие трейдеры мыслят по-другому, чем остальные.

Я знаю, что это не звучит очень глубоко, но это имеет глубокие последствия, если вы присмотритесь к тому, что означает мышление по-другому. В разной степени, мы все мыслим по-разному от других. Мы можем не всегда быть внимательными к этому факту; кажется, естественным предполагать, что другие люди разделяют наши восприятия и толкования событий.

Фактически это предположение продолжает казаться обоснованным, пока мы не оказываемся в основном, фундаментальном разногласии с кем-то по поводу чего-то, что мы оба пережили. Помимо наших физических особенностей, способ мышления делает нас уникальными, вероятно, даже более уникальными, чем наши физические особенности.

Давайте вернемся к трейдерам. Что отличает способ мышления лучших трейдеров от того, как думают те, кто все еще борется?

Хотя рынки могут быть описаны как арена бесконечных возможностей, они одновременно сталкивают индивида с некоторыми из самых устойчивых, неблагоприятных психологических условий, с которыми вы можете столкнуться. В какой-то момент каждый, кто торгует, узнает что-то о рынках, что будет указывать на существование возможностей. Но научиться идентифицировать возможность к покупке или продаже не означает, что вы научились мыслить, как трейдер.

Определяющей характеристикой, которая отделяет постоянных победителей от всех остальных, является то, что победители приобрели менталитет - уникальный набор установок, который позволяет им оставаться дисциплинированными, сосредоточенными и, прежде всего, уверенными, несмотря на неблагоприятные условия. В результате они больше не подвержены общим страхам и

Ошибки в торговле, которые мучают всех остальных. Все, кто торгует, в конечном итоге узнают что-то о рынках; очень немногие люди, которые торгуют, когда-либо узнают установки, которые абсолютно необходимы для того, чтобы стать последовательным победителем. Точно так же, как люди могут научиться совершенствовать правильную технику удара клюшкой для гольфа или ракеткой для тенниса, их последовательность, или ее отсутствие, несомненно будет проистекать из их отношения. Трейдеры, которые преодолевают "порог последовательности", обычно испытывают большое количество боли (как эмоциональной, так и финансовой), прежде чем приобретут такого рода отношения, которые позволяют им эффективно функционировать в рыночной среде. Редкие исключения обычно составляют те, кто был рожден в успешных торговых семьях или, кто начал свою карьеру в торговле под руководством того, кто понимал истинную природу торговли и, что так же важно, знал, как это преподнести. Почему эмоциональная боль и финансовые катастрофы распространены среди трейдеров? Простой ответ в том, что большинство из нас не были настолько удачливы, чтобы начать свою карьеру в торговле с правильным руководством. Однако причины идут гораздо глубже. Я провел последние семнадцать лет разбирая психологическую динамику торговли, чтобы я мог разработать эффективные методы для преподавания принципов успеха. Что я открыл, так это то, что торговля переполнена парадоксами и противоречиями в мышлении, что делает ее крайне сложным для обучения успешным методам. Фактически, если бы мне пришлось выбрать одно слово, которое описывает природу торговли, это было бы "парадокс". (Согласно словарю, парадокс - это нечто, что кажется обладающим противоречивыми качествами или противоречащим общему убеждению или тому, что обычно имеет смысл для людей.) Финансовые и эмоциональные катастрофы распространены среди трейдеров, потому что многие точки зрения, отношения и принципы, которые в противном случае были бы вполне логичны и работали бы в нашей повседневной жизни, имеют противоположный эффект в рыночной среде. Они просто не работают. Не зная этого, большинство трейдеров начинают свою карьеру с фундаментального недопонимания того, что значит быть трейдером, какие навыки включены, и насколько глубоко нужно развивать эти навыки.

Вот пример того, о чем я говорю: Торговля по своей сути рискованна. На мой взгляд, ни одна сделка не имеет гарантированного исхода; поэтому возможность ошибиться и потерять деньги всегда присутствует. Так что, когда вы совершаете сделку, вы считаете себя рискованным игроком? Хотя это может звучать как ловкий вопрос, это не так.

Логический ответ на этот вопрос однозначно положителен. Если я занимаюсь деятельностью, которая по своей сути рискованна, то я должен быть рискующим. Это вполне разумное предположение для любого трейдера. Фактически, не только практически все трейдеры делают это предположение, но большинство трейдеров гордятся тем, что считают себя рискующими.

Проблема заключается в том, что это предположение не может быть дальше от истины. Конечно, любая сделка рискованна, потому что исходы вероятны, а не гарантированы. Но действительно ли большинство трейдеров считают, что они рискуют, когда совершают сделку? Действительно ли они полностью приняли то, что сделка имеет не гарантированный, вероятный исход? Более того, они полностью приняли возможные последствия?

Ответ однозначно – нет! У большинства трейдеров абсолютно нет представления о том, что значит быть рискующим в том понимании, как думает успешный трейдер о риске. Лучшие трейдеры не только берут на себя риск, они также научились принимать и обнимать этот риск. Между предположением, что вы рискующий из-за того, что вы совершаете сделки, и полным принятием рисков, существует огромный психологический разрыв. Когда вы полностью принимаете риски, это окажет глубокое влияние на вашу финансовую производительность.

Лучшие трейдеры могут совершать сделку без малейшего колебания или конфликта, и также свободно и без колебаний признавать, что это не работает. Они могут выйти из сделки – даже с убытком – и делать это не вызывает ни малейшего эмоционального дискомфорта. Другими словами, риски, свойственные торговле, не заставляют лучших трейдеров терять дисциплину, фокус или уверенность. Если вы не способны торговать без малейшего эмоционального дискомфорта.

если вы не научились принимать риски (в частности, страх), то вы не освоили, как принять в себя риски, присущие торговле. Это большая проблема, потому что в той степени, в которой вы не приняли риск, в той же степени вы будете избегать риска. Попытка избежать чего-то, что невозможно избежать, приведет к катастрофическим последствиям для вашей способности успешно торговать.

Научиться действительно принимать риски в любом начинании может быть трудно, но для трейдеров это особенно сложно, учитывая, что на кону стоит так много. Чего мы в общем больше всего боимся (помимо смерти или публичных выступлений)? Конечно, потери денег и ошибки занимают близкие позиции в списке. Признание того, что мы ошиблись, и потеря денег в добавок может быть крайне болезненным и, безусловно, чем-то, чего следует избегать. Тем не менее, как трейдеры, мы сталкиваемся с этими двумя возможностями практически каждую минуту, когда находимся в сделке.

Сейчас вы можете подумать: "Помимо того, что это так больно, естественно не хотеть ошибаться и потерять что-то; следовательно, мне следует делать все возможное, чтобы избежать этого." Я согласен с вами. Но именно эта естественная тенденция делает торговлю (которая, казалось бы, должна быть простой) чрезвычайно сложной.

Торговля ставит перед нами фундаментальный парадокс: как оставаться дисциплинированным, сосредоточенным и уверенным в условиях постоянной неопределенности? Когда вы научитесь "думать" как трейдер, именно это вы сможете делать. Научиться переопределить свои торговые действия таким образом, чтобы вы полностью приняли риск, является ключом к мышлению как успешного трейдера. Научиться принять риск – это навык торговли – самый важный навык, который вы можете освоить. Однако развивающиеся трейдеры редко уделяют внимание или тратят усилия на его освоение.

Когда вы освоите навык торговли принятия риска, рынок не сможет генерировать информацию, которую вы определите или интерпретируете как боль. Если информация, которую генерирует рынок, не может вызвать у вас эмоциональную боль, то нет ничего, чего следует избегать. Это просто информация, которая говорит вам о возможностях. Это называется

Вот пример того, о чем я говорю: Торговля по своей сути рискованна. На мой взгляд, ни одна сделка не имеет гарантированного исхода; поэтому возможность ошибиться и потерять деньги всегда присутствует. Так что, когда вы совершаете сделку, вы считаете себя рискованным игроком? Хотя это может звучать как ловкий вопрос, это не так.

Логический ответ на этот вопрос однозначно положителен. Если я занимаюсь деятельностью, которая по своей сути рискованна, то я должен быть рискующим. Это вполне разумное предположение для любого трейдера. Фактически, не только практически все трейдеры делают это предположение, но большинство трейдеров гордятся тем, что считают себя рискующими.

Проблема заключается в том, что это предположение не может быть дальше от истины. Конечно, любая сделка рискованна, потому что исходы вероятны, а не гарантированы. Но действительно ли большинство трейдеров считают, что они рискуют, когда совершают сделку? Действительно ли они полностью приняли то, что сделка имеет не гарантированный, вероятный исход? Более того, они полностью приняли возможные последствия?

Ответ однозначно – нет! У большинства трейдеров абсолютно нет представления о том, что значит быть рискующим в том понимании, как думает успешный трейдер о риске. Лучшие трейдеры не только берут на себя риск, они также научились принимать и обнимать этот риск. Между предположением, что вы рискующий из-за того, что вы совершаете сделки, и полным принятием рисков, существует огромный психологический разрыв. Когда вы полностью принимаете риски, это окажет глубокое влияние на вашу финансовую производительность.

Лучшие трейдеры могут совершать сделку без малейшего колебания или конфликта, и также свободно и без колебаний признавать, что это не работает. Они могут выйти из сделки – даже с убытком – и делать это не вызывает ни малейшего эмоционального дискомфорта. Другими словами, риски, свойственные торговле, не заставляют лучших трейдеров терять дисциплину, фокус или уверенность. Если вы не способны торговать без малейшего эмоционального дискомфорта.

Девяносто пять процентов ошибок в торговле, которые вы, вероятно, сделаете, приведут к тому, что деньги просто исчезнут перед вашими глазами, исходя из ваших установок относительно того, что значит ошибаться, терять деньги, упускать возможности и оставлять деньги на столе. Это то, что я называю четырьмя основными страхами в торговле.

Теперь вы можете сказать себе: "Я не знаю об этом: я всегда думал, что трейдерам следует иметь здоровый страх перед рынками". Опять же, это вполне логичное и разумное предположение. Но когда речь идет о торговле, ваши страхи будут действовать против вас таким образом, что вы вызовете реализацию того, чего на самом деле боитесь.

Если вы боитесь быть неправым, ваш страх будет влиять на ваше восприятие рыночной информации таким образом, что заставит вас совершить действие, в результате которого вы окажетесь неправым.

Когда вы испытываете страх, нет места для других возможностей. Вы не можете воспринимать другие возможности или действовать по ним должным образом, даже если смогли бы их заметить, потому что страх парализует. Физически он заставляет нас застыть или убежать. Ментально он заставляет нас сузить наше внимание на объект нашего страха. Это означает, что мы не будем думать о всех рациональных вещах, которые мы узнали о рынке, пока мы не перестанем бояться, и событие не закончится. Затем мы подумаем: "Я знал это. Почему я не подумал об этом тогда?" или "Почему я не мог действовать тогда?"

Очень трудно осознать, что источником этих проблем являются наши неправильные установки. Вот в чем коварство страха. Многие мыслительные паттерны, которые неблагоприятно влияют на нашу торговлю, являются следствием естественных способов, которыми мы были воспитаны думать и видеть мир. Эти мыслительные паттерны так глубоко вкоренились, что редко приходит в голову, что источником наших торговых трудностей является внутреннее состояние ума. В действительности, кажется гораздо естественнее видеть проблему во внешнем мире, на рынке, потому что кажется, что рынок вызывает нашу боль, разочарование и недовольство.

Очевидно, что это абстрактные концепции и, конечно же, большинство трейдеров не будут заботиться о них. Тем не менее, понимание взаимосвязи между убеждениями, отношениями и восприятием также фундаментально для торговли, как и освоение подачи для тенниса или удара по мячу для гольфа. Другими словами, понимание и контроль вашего восприятия рыночной информации важно только в том случае, если вы хотите достичь последовательных результатов.

Я говорю это потому, что есть еще одна вещь о торговле, которая так же верна, как и мое предыдущее утверждение: вам не нужно знать ничего о себе или рынках, чтобы сделать выигрышную сделку, так же как вам не нужно знать правильный способ удара ракеткой в теннисе или клюшкой в гольфе, чтобы время от времени хорошо ударить по мячу. Первый раз, когда я играл в гольф, я сделал несколько хороших ударов в течение игры, хотя я не изучал никакой конкретной техники; но мой счет все равно был более 120 за 18 лунок. Очевидно, чтобы улучшить свой общий результат, мне нужно было освоить технику.

Конечно, то же самое верно и для торговли. Нам нужна техника для достижения последовательности. Но какая техника? Это действительно один из самых сложных аспектов освоения эффективной торговли. Если мы не осознаем или не понимаем, как наши убеждения и отношения влияют на наше восприятие рыночной информации, то будет казаться, что недостаток последовательности вызван поведением рынка. В результате кажется логичным, что лучший способ избежать убытков и стать последовательным - узнать больше о рынках.

Этот кусок логики - это ловушка, в которую практически все трейдеры в какой-то момент попадают, и кажется, что это вполне разумно. Но этот подход не работает. Рынок просто предлагает слишком много - часто противоречивых - переменных для рассмотрения. Более того, нет ограничений для поведения рынка. Он может делать что угодно в любой момент. Фактически, поскольку каждый человек, который торгует, является переменной рынка, можно сказать, что любой одиночный трейдер может вызвать практически что угодно. Это означает, что независимо от того, насколько много вы узнаете о поведении рынка, насколько блестящим аналитиком вы ни станете,

Вы никогда не сможете предвидеть каждый возможный исход на рынке, который может привести к потерям или ошибкам. Таким образом, если вы боитесь совершать ошибки или терять деньги, вы никогда не сможете приобрести достаточно знаний, чтобы компенсировать негативное влияние этих страхов на вашу способность действовать объективно и решительно. Проще говоря, вы не будете чувствовать себя уверенно в условиях постоянной неопределенности. Жесткая реальность торговли заключается в том, что каждая сделка несет в себе неопределенные результаты. Без полного принятия этой неопределенности вы бессознательно избежите любого исхода, который вы воспримете как болезненный, что приведет к дорогостоящим ошибкам.

Хотя некоторая форма анализа рынка необходима для выявления возможностей, она одна не решит проблемы торговли, вытекающие из недостатка уверенности, дисциплины или фокуса. Верить в то, что больше или лучший анализ обеспечит последовательность, приведет лишь к разочарованию, потому что никакой анализ не способен предотвратить непредвиденные движения рынка. Уверенность и страх, оба обусловленные нашими убеждениями и отношениями, противоречивые состояния мысли. Чтобы быть уверенным в высокорисковой среде, такой как торговля, вы должны полностью доверять себе. Однако достижение этого доверия требует обучения вашего разума противодействовать инстинктивным мыслительным шаблонам, которые мешают последовательному успеху. Просто изучение анализа поведения рынка недостаточно для этого.

У вас есть два варианта: вы можете бесконечно стремиться к получению знаний о рыночных переменных, что приведет к разочарованию (то, что я называю "черной дырой анализа"), или вы можете

Учиться переопределять свои торговые действия таким образом, чтобы вы искренне принимали риск и больше не боялись. Когда вы достигнете состояния ума, в котором вы искренне принимаете риск, у вас не будет возможности определять и толковать рыночную информацию как болезненную. Когда вы исключите возможность толковать рыночную информацию как болезненную, вы также исключите склонность к рационализации, колебаниям, торопливости, надежде на то, что рынок принесет вам деньги, или на то, что рынок спасет вас от невозможности сократить убытки. Пока вы подвержены ошибкам, которые являются результатом рационализации, оправдания, колебаний, надежды и торопливости, вы не сможете доверять себе. Если вы не можете доверять себе, чтобы быть объективным и всегда действовать в своих собственных интересах, достижение последовательных результатов будет практически невозможным. Попытка сделать что-то, что на первый взгляд кажется настолько простым, может быть самой огорчающей вещью, которую вы когда-либо попытаетесь сделать. Ирония заключается в том, что, когда у вас есть правильное отношение, когда у вас есть "мыслительский подход трейдера" и вы можете оставаться уверенным в условиях постоянной неопределенности, торговля будет так же легкой и простой, как вы, вероятно, считали ее, когда только начинали.

Итак, какое же решение? Вам нужно научиться корректировать свои отношения и убеждения относительно торговли таким образом, чтобы вы могли торговать без малейшего страха, но в то же время сохранять рамки, которые не позволяют вам становиться беспечным. Именно это и предназначено для вас эта книга. Продвигаясь вперед, я бы хотел, чтобы вы помнили одну вещь. Успешный трейдер, которым вы хотите стать, является будущим проекцией себя, в которую вам придется вырасти. Рост предполагает расширение, обучение и создание нового способа выражения себя. Это верно даже в том случае, если вы уже успешный трейдер и читаете эту книгу, чтобы стать еще успешнее. Многие из новых способов, которыми вы научитесь выражать себя, будут прямо противоречить идеям и убеждениям, которые вы в настоящее время имеете о природе торговли. Вы можете или не можете уже знать некоторые из этих убеждений. В любом случае то, что вы сейчас считаете верным о природе торговли, будет аргументировать, чтобы оставить все как есть, несмотря на ваши разочарования и неудовлетворительные результаты.

В этой книге моя задача - помочь вам решать внутренние противоречия наиболее эффективным образом. Если вы готовы рассматривать возможность существования других вариантов - вариантов, о которых вы можете не знать или которым не уделили достаточно внимания - это, очевидно, ускорит и облегчит процесс обучения.

Приманка (и опасности) торговли

В январе 1994 года меня пригласили выступить на торговой конференции в Чикаго, организованной журналом Futures Magazine. На одном из обедов я случайно оказался рядом с редактором одного из ведущих издателей книг о торговле. Мы вели оживлённый разговор о том, почему так мало людей добивается успеха в торговле, даже люди, которые в остальном очень талантливы. В какой-то момент редактор спросил меня, не может ли одним из возможных объяснений этого явления быть то, что люди занимаются торговлей по неправильным мотивам.

Привлечение

Мне потребовалось немного времени, чтобы обдумать это. Я согласен с тем, что многие типичные причины, по которым люди мотивированы заниматься торговлей - это действие, эйфория, желание быть героем, внимание, которое можно привлечь к себе, побеждая, или самоедство, которое возникает при проигрыше - создают проблемы, которые в конечном итоге отнимут у трейдера производительность и общий успех. Но истинное подлинное привлечение к торговле намного более фундаментально и универсально. Торговля - это деятельность, которая предлагает индивидуальность

Неограниченная свобода творческого выражения, свобода выражения, которая была отнята у большинства из нас на протяжении большей части нашей жизни. Конечно, редактор спросил меня, что я имею в виду. Я объяснил, что в торговой среде мы создаем почти все правила. Это означает, что очень мало ограничений или границ в том, как мы можем выбирать, как выражать себя. Конечно, есть некоторые формальности, такие как необходимость стать членом биржи, чтобы быть трейдером на бирже, или выполнение минимальных финансовых требований для открытия брокерского счета, если вы трейдер вне биржи. Но в остальном, как только вы готовы начать торговлю, возможности для ее осуществления практически безграничны. Я продолжил привести ему пример с семинара, на котором я был несколько лет назад. Кто-то рассчитал, что если бы вы объединили фьючерсы на облигации, опционы на облигации и наличный рынок облигаций, то возникло бы более восьми миллиардов возможных комбинаций спредов. Теперь добавьте временные соображения на основе того, как вы читаете текущие рыночные условия, и различные способы торговли становятся практически безграничными. Редактор задумался на мгновение и спросил: "Но почему доступ к такой неограниченной среде в конечном итоге приводит к довольно последовательному провалу?" Я ответил: "Потому что неограниченные возможности, совмещенные с неограниченной свободой использовать эти возможности, ставят перед индивидом уникальные и специализированные психологические вызовы, с которыми очень мало кто должным образом оснащен для их решения или имеет о них хоть какое-то представление, и люди не могут преодолеть что-то, если даже не знают, что это проблема." Свобода велика. Все мы естественным образом хотим ее, стремимся к ней, даже жаждем ее. Но это не означает, что у нас есть подходящие психологические ресурсы для эффективной работы в среде, где есть мало, если вообще есть, границ, и где существует потенциал причинить себе огромный вред. Почти каждому нужно внести некоторые психологические коррективы, независимо от их образования, интеллекта или того, насколько успешны они были в других начинаниях. Те виды коррективов, о которых я говорю, имеют отношение к созданию внутренней ментальной структуры, которая обеспечивает трейдера

наибольший уровень баланса между свободой делать все что угодно и потенциальными возможностями испытать как финансовый, так и психологический ущерб, который может являться прямым следствием этой свободы. Создание ментальной структуры может быть достаточно сложным, особенно если то, что вы хотите внедрить, противоречит вашим существующим убеждениям. Но для тех из нас, кто хочет стать трейдерами, сложность создания подходящей структуры обычно усугубляется запасом психологического сопротивления, которое начинается еще на самых ранних этапах нашей жизни. Мы все рождаемся в какой-то социальной среде. Социальная среда (или общество), будь то семья, город, штат или страна, подразумевает наличие структуры. Социальные структуры состоят из правил, ограничений, границ и набора убеждений, которые становятся кодом поведения, ограничивающим способы, которыми индивиды внутри этой социальной структуры могут или не могут выражать себя. Кроме того, большинство ограничений социальной структуры устанавливаются до нашего рождения. Другими словами, к моменту нашего появления на свет большая часть социальной структуры, регулирующей наше индивидуальное выражение, уже установлена и прочно укоренена. Легко понять, почему потребность общества в структуре и потребность индивида в самовыражении могут конфликтовать. Каждый человек, который хочет овладеть искусством торговли, сталкивается с таким фундаментальным конфликтом. Я хотел бы, чтобы вы спросили себя, какая одна характеристика (форма личного выражения) обща для каждого ребенка, рожденного на этой планете, независимо от местоположения, культуры или социальной ситуации, в которую ребенок родился. Ответ - это любопытство. Каждый ребенок любопытен. Каждый ребенок стремится учиться. Их можно описать как маленькие учебные машины. Подумайте о природе любопытства. На самом базовом уровне это сила. Более конкретно, это внутренне направленная сила, что означает, что нет необходимости мотивировать ребенка учиться чему-то. Оставленные сами себе, дети естественно исследуют окружающее пространство. Более того, эта внутренне направленная сила также кажется имеющей свою собственную программу; другими словами, хотя все дети любопытны, не все дети естественно любопытны о тех же вещах. Есть что-то внутри каждого из нас, что направляет наше внимание.

Даже младенцы кажется знают, чего они хотят и чего не хотят. Когда взрослые сталкиваются с этим уникальным проявлением индивидуальности, выраженным младенцем, они обычно удивлены. Они предполагают, что у младенцев нет ничего внутри, что делает их уникальными. Как иначе младенцы могут выражать свою индивидуальность, кроме как тем, что в их окружении привлекает или отталкивает их? Я называю это внутреннее направление силой естественных привлечений.

Естественные привлечения - это просто те вещи, касательно которых мы чувствуем естественный или страстный интерес. Наш мир огромен и разнообразен, и каждому из нас есть многое узнать и испытать. Но это не означает, что каждый из нас имеет естественный или страстный интерес к тому, чтобы узнать или испытать все. Есть внутренний механизм, который делает нас "естественно выборочными".

Если задуматься, я уверен, вы сможете перечислить много вещей, которые вам совершенно не интересны. Я знаю, что я бы мог. Вы также можете составить еще один список вещей, которые вас только мало интересуют. Наконец, вы можете перечислить все, что вас страстно интересует. Конечно, списки уменьшаются по мере роста уровней интереса.

Откуда берется страстный интерес? Мое личное мнение заключается в том, что он исходит из самого глубокого уровня нашего существования - на уровне нашей истинной личности. Он исходит из той части нас, которая существует за пределами характеристик и личностных черт, которые мы приобретаем в результате социального воспитания.

ОПАСНОСТЬ

Это на самом глубоком уровне нашего существования существует потенциал конфликта. Социальная структура, в которую мы рождаемся, может или не может быть чувствительной к этим внутренне направленным потребностям и интересам. Например, вы могли родиться в семье чрезвычайно конкурентоспособных спортсменов, но чувствовать страстный интерес к классической музыке или искусству. Вы даже можете обладать естественным спортивным талантом, но не проявлять реального интереса к участию в спортивных соревнованиях. Есть ли здесь потенциал конфликта?

В типичной семье большинство членов оказывают на тебя значительное давление, чтобы следовать примеру твоих братьев, сестер или родителей. Они делают все возможное, чтобы научить тебя своим методам и как извлечь максимальную выгоду из твоих спортивных способностей. Они отговаривают тебя серьезно заниматься чем-то другим. Ты поддерживаешь их желания, потому что не хочешь быть изгнанным, но в то же время, то, что они хотят, просто не чувствуется правильным, хотя все, что ты узнал и что тебя учили, говорит в пользу становления спортсменом. Проблема в том, что это не соответствует твоей личности.

Конфликты, которые возникают из того, что нам учат о том, кем мы должны быть, и чувство, которое резонирует на самом глубоком уровне нашего существования, вполне распространены. Я бы сказал, что многие, если не большинство людей, вырастают в семейной и культурной среде, которая мало или совсем не поддерживает уникальные способы, которыми мы чувствуем себя обязанными выразить себя.

Этот недостаток поддержки - это не просто отсутствие поощрения. Он может быть настолько глубоким, что представляет собой открытое отрицание какого-то конкретного способа, которым мы хотим выразить себя. Например, рассмотрим обычную ситуацию: малыш, который впервые в своей жизни замечает "эту вещь", которую мы называем вазой, на журнальном столике. Он любопытен, что означает, что внутренняя сила заставляет его испытать этот объект. В каком-то смысле кажется, что эта сила создает в его уме вакуум, который должен быть заполнен объектом его интереса. Так что он сосредотачивается на вазе и с намеренностью ползет через огромное пространство гостиной к журнальному столику. Когда он там оказывается, он протягивает руку к краю стола, чтобы встать. Удерживаясь одной рукой на столе, чтобы сохранить равновесие, другая рука вытягивается, чтобы коснуться этой вещи, которую он никогда раньше не испытывал. И вот в этот момент он слышит крик из другого конца комнаты: "НЕТ! НЕ ТРОГАЙ ЭТО!" Испуганный, ребенок падает на задницу и начинает плакать. Очевидно, что это очень распространенное явление и совершенно неизбежное. Дети совершенно не представляют...

Мы можем нанести себе увечья или узнать о ценности такого предмета, как ваза. Фактически, изучение того, что безопасно, а что нет, и оценка ценности вещей - важные уроки, которые должен освоить ребенок. Однако здесь работают некоторые чрезвычайно важные психологические динамики, которые прямо влияют на нашу способность создавать такую дисциплину и фокус, необходимые для эффективной торговли в будущем.

Что происходит, когда нам отказывают в возможности выразить себя так, как мы хотим, или мы вынуждены выражаться таким образом, который не соответствует естественному процессу выбора? Это приводит к расстройству. Быть "расстроенным" подразумевает дисбаланс. Но что именно находится в дисбалансе? Для того чтобы что-то было в дисбалансе, должно быть что-то, что изначально было в равновесии или в равной пропорции. Это то, что является относительной степенью соответствия между нашей внутренней, умственной средой и внешней средой, где мы живем свою жизнь.

Другими словами, наши потребности и желания возникают в нашей умственной среде, и они удовлетворяются во внешней среде. Если эти две среды находятся в соответствии друг с другом, мы находимся в состоянии внутреннего равновесия и чувствуем удовлетворение или счастье. Если эти среды не соответствуют друг другу, мы испытываем неудовлетворенность, гнев и разочарование, или то, что обычно называется эмоциональной болью.

Теперь, почему не получение того, что мы хотим, или отказ в свободе выразить себя таким образом вызывает у нас эмоциональную боль? Моя личная теория заключается в том, что потребности и желания создают умственные вакуумы. Вселенная, в которой мы живем, имеет естественную тенденцию не терпеть вакуума и стремится его заполнить, когда он существует. (Философ Спиноза отмечал века назад, что "Природа не любит вакуума".) Высасывая воздух из бутылки, ваш язык и губы прилипнут к горлышку бутылки, потому что вы создали дисбаланс (вакуум), который теперь должен быть заполнен. Какова динамика за выражением "Необходимость - мать изобретения"? Признание того, что потребность создает умственный вакуум, который Вселенная заполнит.

С вдохновляющими мыслями (если ваш разум открыт к ним). Эти мысли, в свою очередь, могут вдохновить движение и выражение, которые приведут к удовлетворению этой потребности. В этом отношении я думаю, что наша умственная среда работает так же, как Вселенная в целом. Как только мы распознаем потребность или желание, мы стремимся заполнить вакуум опытом во внешней среде. Если нам отказывают в возможности преследовать объект этой потребности или желания, буквально чувствуется, что мы не целы, или что что-то отсутствует, что ставит нас в состояние дисбаланса или эмоциональной боли. (Может быть, наш разум также ненавидит вакуум, как только он был создан?) Заберите игрушку у ребенка, который еще не закончил играть с ней (независимо от того, насколько хороши ваши причины для этого), и универсальной реакцией будет эмоциональная боль. К моменту, когда нам исполняется 18 лет, мы провели на Земле примерно 6 570 дней. В среднем, сколько раз в день типичный ребенок слышит такие высказывания, как:

- "Нет, нет, ты не можешь этого сделать."
- "Ты не можешь делать это так. Ты должен делать это так."
- "Не сейчас; дай мне подумать."
- "Я скажу тебе потом."
- "Это невозможно."
- "Что заставляет тебя думать, что ты можешь это сделать?"
- "Ты должен это сделать. У тебя нет выбора."

Это всего лишь несколько относительно милых способов, с которыми нам всем отказывают в индивидуальном выражении, когда мы взрослеем. Даже если мы слышим такие высказывания всего один или два раза в день, это все равно добавляет несколько тысяч отказов к тому времени, когда мы достигаем совершеннолетия. Я называю эти опыты "отвергнутыми импульсами" к обучению - импульсами, основанными на внутренней потребности, происходящей из более глубокой части нашей личности, из естественного процесса выбора.

Что происходит с всеми этими импульсами, которые были отвергнуты и оставлены неудовлетворенными? Просто исчезают ли они? Они могут исчезнуть, если они каким-то образом согласуются: если мы что-то делаем, или кто-то другой делает что-то, чтобы вернуть нашу умственную среду в равновесие. Что может вернуть нашу умственную среду в равновесие? Существует несколько методов. Самый естественный, особенно для ребенка, - просто плакать. Плач - это естественный механизм (путь природы) для согласования этих отвергнутых, неудовлетворенных импульсов. Научные исследователи обнаружили, что слезы состоят из отрицательно заряженных ионов. Если позволить им пройти свой естественный путь, плач избавит от отрицательно заряженной энергии в наших умах и вернет нас к состоянию равновесия, даже если первоначальный импульс так и не был выполнен. Проблема в том, что, большую часть времени, событиям не позволяют пройти свой естественный путь, и отвергнутые импульсы никогда не согласовываются (по крайней мере, пока мы еще дети). Есть много причин, почему взрослым не нравится, когда их дети (особенно мальчики) плачут, и они делают все возможное, чтобы отговорить их от этого поведения. Есть также много причин, по которым взрослые не станут объяснять детям, почему их заставляют делать то, чего они не хотят. Даже если взрослые пытаются это сделать, нет гарантий, что они будут достаточно эффективны, чтобы согласовать дисбаланс. Что происходит, если эти импульсы не согласованы? Они накапливаются и обычно проявляются в любом числе зависимых и компульсивных поведенческих шаблонов. Очень грубо можно сказать: что бы мы ни считали, что нам было лишено в детстве, это легко может стать зависимостью во взрослой жизни. Например, многие люди зависимы от внимания. Я говорю о людях, которые готовы сделать почти что угодно, чтобы привлечь к себе внимание. Самая распространенная причина - это то, что они считают, что им не хватало внимания, когда они были молоды или они не получили его важным для них моментам. В любом случае, лишение становится неразрешенной эмоциональной энергией, которая заставляет их вести себя так, чтобы удовлетворить зависимость. Важно понимать о этих неразрешенных, отвергнутых импульсах (которые присутствуют в каждом из нас), как они влияют на нашу способность оставаться сосредоточенными и придерживаться дисциплинированного, последовательного подхода к торговле.

ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

Для эффективной работы в торговой среде нам необходимы правила и границы, которые будут направлять наше поведение. Это простой факт торговли, что существует потенциал нанести себе огромный ущерб - ущерб, который может значительно превышать наши представления о возможном. Существует множество видов сделок, в которых риск потерь неограничен. Чтобы предотвратить возможность нанесения себе ущерба, нам нужно создать внутреннюю структуру в форме специализированной умственной дисциплины и точки зрения, которые направляют наше поведение так, чтобы мы всегда действовали в наших собственных интересах. Эта структура должна существовать в каждом из нас, потому что, в отличие от общества, рынок не обеспечивает ее.

Рынки обеспечивают структуру в виде поведенческих шаблонов, которые указывают, когда существует возможность покупки или продажи. Но это и есть вся структура - простое указание. В противном случае, с точки зрения каждого индивида, нет формализованных правил, которые бы направляли ваше поведение. Нет даже начала, середины или конца, как в практически каждой другой деятельности, в которой мы участвуем. Это крайне важное различие с глубокими психологическими последствиями. Рынок похож на поток, который постоянно движется. Он не начинается, не останавливается и не ждет. Даже когда рынки закрыты, цены все равно движутся. Нет правила, что открытая цена в любой день должна быть такой же, как закрытая цена предыдущего дня. Ничто из того, что мы делаем в обществе, не готовит нас должным образом к эффективной работе в такой "безграничной" среде.

Даже азартные игры имеют встроенные структуры, которые делают их значительно отличающимися от торговли и намного менее опасными. Например, если мы решаем поиграть в блэкджек, первое, что мы должны сделать, это решить, сколько мы собираемся поставить или рискнуть. Это выбор, который мы вынуждены сделать по правилам игры. Если мы этот выбор не сделаем, мы не сможем играть.

В торговле никто (кроме вас самих) не заставит вас заранее определить свой риск. Фактически, у нас есть безграничная среда, где практически все может произойти в любой момент, и только последовательные победители определяют свой риск заранее, прежде чем приступить к сделке.

ТОРГОВЛЯ: ОТСУТСТВИЕ ФОРМАЛЬНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ

В отличие от азартных игр, в торговле нет четко определенного завершения. Рынок не выталкивает вас из сделки. Если у вас нет подходящей умственной структуры для завершения сделки таким образом, чтобы это всегда соответствовало вашим интересам, вы можете стать пассивным проигравшим. Это означает, что, когда вы находитесь в проигрышной сделке, вам не нужно ничего делать, чтобы продолжать терять. Вам даже не нужно следить за ситуацией. Вы можете просто игнорировать ее, и рынок заберет все, что у вас есть, и еще больше.

В азартных играх есть формальное завершение, которое заставляет участника быть активным проигравшим. Если у вас идет серия проигрышей, вы не можете продолжать проигрывать без осознанного решения об этом. Окончание каждой игры вызывает начало новой игры, и вам приходится активно подвергать еще больше своих активов дополнительному риску, вытаскивая деньги из кошелька или отправляя фишки в центр стола.

Торговля не имеет формального завершения. Рынок не выталкивает вас из сделки. Если у вас нет подходящей умственной структуры для завершения сделки таким образом, чтобы это всегда соответствовало вашим интересам, вы можете стать пассивным проигравшим. Это означает, что, когда вы находитесь в проигрышной сделке, вам не нужно ничего делать, чтобы продолжать терять. Вы даже не обязаны следить за ситуацией. Вы можете просто игнорировать ее, и рынок заберет все, что у вас есть, и даже больше.

Один из многих противоречий торговли заключается в том, что она одновременно дарит нам и проклятие. Даром является то, что, возможно, впервые в нашей жизни мы полностью контролируем все, что делаем. Проклятием же является то, что нет внешних правил или границ, чтобы направлять или структурировать наше поведение. Безграничные характеристики торговой среды требуют, чтобы мы действовали с определенной мерой сдержанности и самоконтроля, по крайней мере, если мы хотим достичь какой-то меры последовательного успеха. Структура, которая нужна нам для направления нашего поведения, должна происходить из нашего разума как сознательный акт свободной воли. Именно здесь начинаются многие проблемы.

ПРОБЛЕМА:

Неохота Создавать Правила

Я еще не встречал человека, интересующегося торговлей, который не сопротивлялся бы идее создания набора правил. Сопротивление не всегда явное. Скорее наоборот, оно обычно очень тонкое. Мы соглашаемся, что правила имеют смысл, но на самом деле не имеем намерения делать все, что предлагается. Это сопротивление может быть сильным, и у него есть логическое основание.

Большая часть структуры в наших умах была дана нам в результате нашего социального воспитания и основана на выборах, сделанных другими людьми. Иными словами, она была внушена нам, но не происходила из наших умов. Это очень важное различие. В процессе внушения структуры многие из наших естественных импульсов двигаться, выражаться и узнавать о природе нашего существования через наше собственное прямое опыт были отвергнуты. Многие из этих отвергнутых импульсов так и не были урегулированы и по-прежнему существуют внутри нас в виде разочарования, гнева, разочарования, вины или даже ненависти. Накопление этих негативных чувств действует как сила внутри нашей умственной среды, заставляя нас сопротивляться всему, что отрицает нам свободу делать и быть чем угодно, когда угодно. Иными словами, самая причина, по которой мы привлекаемся к торговле в первую очередь - неограниченная свобода творческого самовыражения - это причина, по которой мы также сопротивляемся созданию правил.

Эта же причина вызывает естественное сопротивление к созданию тех видов правил и границ, которые могли бы адекватно направлять наше поведение. Это как будто мы нашли Утопию, где полная свобода, а затем кто-то тыкает нас в плечо и говорит: "Привет, тебе нужно создать правила, и не только это, ты также должен иметь дисциплину следовать им."

Необходимость в правилах может казаться очевидной, но может быть трудно найти мотивацию для их создания, когда большую часть нашей жизни мы пытались избавиться от них. Обычно требуется много боли и страданий, чтобы преодолеть источник нашего сопротивления установлению и соблюдению торгового режима, который организован, последователен и отражает разумные руководящие принципы по управлению деньгами. Теперь, я не утверждаю, что вам нужно примирить все ваши прошлые разочарования и разочарования, чтобы стать успешным трейдером, потому что это не так. И вы, конечно, не должны страдать. Я работал с многими трейдерами, которые достигли своих целей по последовательности и не предприняли ничего, чтобы урегулировать свой запас отвергнутых импульсов. Однако я утверждаю, что нельзя принимать как должное, насколько много усилий и фокуса вам может потребоваться, чтобы построить такую умственную структуру, которая компенсирует негативное влияние отвергнутых импульсов на вашу способность выработать навыки, которые обеспечат ваш успех как трейдера.

ПРОБЛЕМА:

Отказ от принятия ответственности _____

Торговля можно охарактеризовать как чистый, необремененный личный выбор с мгновенным результатом. Помните, что ничего не происходит, пока мы не решим начать; она длится столько, сколько мы хотим; и не заканчивается, пока мы не решим остановиться. Все эти начала, середины и концы - результат нашего толкования доступной информации и того, как мы выбираем действовать по нашему толкованию. Теперь мы можем хотеть свободы делать выбор, но это не означает, что мы готовы и готовы принять ответственность за результаты. Трейдеры, которые не готовы принять ответственность за результаты своего интерпретации

Люди, занимающиеся трейдингом без четких правил и планов, часто оказываются перед дилеммой: как участвовать в деятельности, предоставляющей полную свободу выбора, но при этом избежать ответственности за неожиданные и неприятные результаты своих решений?

В мире трейдинга достижение последовательности требует полной принятия ответственности за каждый результат, независимо от его благоприятности. Это уровень ответственности, к которому мало кто стремился, прежде чем приступить к трейдингу. Путь к избежанию ответственности заключается в принятии стиля торговли, который, по сути, является случайным. Я определяю случайную торговлю как сделки, плохо запланированные или вовсе не запланированные. Это неорганизованный подход, который не учитывает множество рыночных переменных, не позволяя выявить консистентные стратегии.

Случайность представляет собой свободу без структуры и ответственности. Когда мы торгуем без четких планов и с неограниченным набором переменных, легко принять на себя заслугу за успешные сделки (потому что "какой-то" метод присутствовал). В то же время, легко избежать ответственности за неудачные сделки (потому что всегда найдется переменная, которую мы не знали и не могли учесть заранее).

Если бы поведение рынков действительно было случайным, то было бы сложно, если не невозможно, достичь последовательности. Однако наш опыт работы на рынках показывает, что, хотя результаты каждой отдельной сделки могут быть случайными, результаты серии сделок оказываются последовательными (статистически надежными). Этот парадокс может быть разрешен дисциплинированным, организованным и последовательным подходом.

Я встречал множество трейдеров, которые тратили часы на анализ рынка и планирование сделок, но вместо того, чтобы исполнять свои планы, они делали что-то еще. Их сделки часто основывались на идеях друзей или советах коллег.

Вероятно, мне не нужно объяснять вам, что сделки, которые они изначально планировали, но не осуществили, обычно оказывались крупными победителями дня. Это классический пример того, как мы становимся уязвимыми для неструктурированной, случайной торговли — потому что мы хотим избежать ответственности. Когда мы действуем по своим собственным идеям, мы выставляем на кон наши творческие способности, и немедленно получаем обратную связь о том, насколько хорошо работали наши идеи. Очень трудно рационализировать любые недостаточные результаты. С другой стороны, когда мы совершаем незапланированную, случайную сделку, гораздо легче переложить ответственность на друга или брокера за их плохие идеи.

Есть еще одна вещь о природе трейдинга, которая делает его легким для ухода от ответственности, которая сопровождает создание структуры в пользу случайной торговли: это то, что любая сделка имеет потенциал стать победителем, даже крупным. Эта крупная выигрышная сделка может прийти к вам на пути, будь вы великим аналитиком или плохим; независимо от того, берете ли вы на себя ответственность или нет. Это требует усилий, чтобы создать дисциплинированный подход, необходимый для становления последовательным победителем. Но, как вы видите, очень легко избежать этой формы умственной работы в пользу торговли неорганизованным, случайным подходом.

ПРОБЛЕМА:

Зависимость от случайных вознаграждений

Было проведено несколько исследований о психологических эффектах случайных вознаграждений на обезьян. Например, если вы научите обезьяну выполнять задачу и последовательно вознаграждать ее каждый раз, когда задача выполнена, обезьяна быстро научится ассоциировать определенный результат с усилиями. Если вы перестанете вознаграждать ее за выполнение задачи, в течение очень короткого времени обезьяна просто перестанет выполнять задачу. Ей не стоит тратить свою энергию на что-то, за что она теперь узнала, что не будет вознаграждаться. Однако ответ обезьяны на отказ от вознаграждения совершенно иной, если вы начинаете с чисто случайного графика, а не с последовательного. Когда вы прекращаете предлагать вознаграждение, нет способа, которым обезьяна может знать, что ей больше не будет вознаграждаться.

Каждый раз, когда обезьяна получала награду в прошлом, это случалось, как неожиданное событие. В результате с точки зрения обезьяны нет причины прекратить выполнение задачи. Она продолжает выполнять задачу даже без вознаграждения. Некоторые будут продолжать бесконечно.

Мне не совсем понятно, почему мы становимся подвержены зависимости от случайных вознаграждений. Если мне пришлось бы угадывать, я бы сказал, что это, вероятно, связано с высвобождением в наших мозгах химических веществ, вызывающих эйфорию, когда мы испытываем неожиданное приятное событие. Если награда случайна, мы никогда не знаем наверняка, когда и где мы можем ее получить, поэтому затрачивать энергию и ресурсы в надежде испытать это замечательное чувство снова не так сложно. На самом деле для многих людей это может быть очень привлекательно. С другой стороны, когда мы ожидаем определенного результата, и он не происходит, мы разочаровываемся и чувствуем себя плохо. Если мы снова делаем то же самое и получаем тот же разочаровывающий результат, вряд ли мы будем продолжать делать что-то, что, как мы знаем, причинит нам эмоциональную боль.

Проблема любой зависимости заключается в том, что она оставляет нас в состоянии "безвыходности". В той степени, в которой зависимость доминирует в нашем сознании, в той же степени наше внимание и усилия будут направлены на удовлетворение этой зависимости. Другие возможности, которые существуют в данный момент для удовлетворения других потребностей (например, потребность доверять себе и не подвергать слишком много своих активов риску), либо игнорируются, либо отвергаются. Мы чувствуем себя бессильными действовать иначе, чем удовлетворить зависимость. Зависимость от случайных вознаграждений особенно проблематична для трейдеров, потому что это еще один источник сопротивления созданию того вида ментальной структуры, которая порождает последовательность.

ПРОБЛЕМА:

Внешний против внутреннего контроля

Наше воспитание научило нас функционировать в социальной среде, что означает, что мы приобрели определенные стратегии мышления для удовлетворения наших потребностей, желаний и желаний, ориентированные на социальное взаимодействие. Мы не только научились зависеть друг от друга для выполнения

Мы приобрели множество социально ориентированных методов контроля и манипулирования для того, чтобы обеспечить то, чтобы другие люди вели себя согласно нашим желаниям. Рынки могут показаться социальным предприятием из-за большого количества вовлеченных людей, но на самом деле это не так. Рыночная среда, хотя и существует среди современного общества, может быть описана как психологическая пустыня, где каждый сам за себя. Мы не можем полностью полагаться на рынок, чтобы он что-то сделал для нас, но крайне сложно, если не невозможно, манипулировать или контролировать что-либо на рынке. Теперь, если мы стали эффективными в удовлетворении наших потребностей, желаний и желаний, научившись контролировать и манипулировать нашим окружением, но внезапно оказываемся в среде трейдеров, которая не знает, не заботится и не реагирует ни на что важное для нас, то где это нас оставляет? Вы правы, если сказали, что мы оказываемся как бы на берегу без весла. Одной из главных причин, почему так много успешных людей страдают неудачами в трейдинге, является то, что их успех частично обусловлен их превосходной способностью манипулировать и контролировать социальную среду, отвечая своим желаниям. В некоторой степени все мы изучили или разработали техники, чтобы заставить внешнюю среду соответствовать нашему внутреннему миру. Проблема в том, что ни одна из этих техник не работает с рынком. Рынок не реагирует на контроль и манипуляции (если вы не очень крупный трейдер). Однако мы можем контролировать свое восприятие и интерпретацию рыночной информации, а также свое собственное поведение. Вместо того чтобы контролировать наше окружение так, чтобы оно соответствовало нашему представлению о том, какими должны быть вещи, мы можем научиться контролировать себя. Тогда мы сможем воспринимать информацию с самой объективной точки зрения и структурировать наше ментальное окружение таким образом, чтобы всегда вести себя в соответствии с нашими собственными интересами.

ПРИНИМАНИЕ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Хотя слова "взятия ответственности" звучат просто, сам концепт не так легко ухватить и не так просто внедрить в свою торговлю. Мы все слышали эти слова и сталкивались с необходимостью брать на себя ответственность столько раз в нашей жизни, что легко принимать как должное, что мы точно знаем, что означает эта фраза. Взятие ответственности в вашей торговле и изучение соответствующих принципов успеха неразрывно связаны. Вам нужно понять, до самого глубокого уровня вашего существа, каким образом вы несете ответственность за свой успех как трейдер. Только тогда вы сможете принять на себя черты, которые позволят вам войти в число избранных трейдеров, которые постоянно успешны на рынках. В конце первой главы я представил идею вступления в будущее представление о себе. Другими словами, постоянно успешный трейдер, которым вы хотите стать, пока еще не существует. Вы должны создать новую версию себя, так же как скульптор создает подобие модели.

ФОРМИРОВАНИЕ ВАШЕГО МЕНТАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ

Инструментами, которые вы будете использовать для создания этой новой версии себя, являются ваша готовность и желание учиться, питаемые вашим стремлением к успеху. Если готовность и желание учиться являются вашими основными инструментами, то что же выступает в роли вашего средства? Художник, создающий скульптуру, может выбрать из различных средств - глины, мрамора или металла, например - но если вы хотите создать новую версию своей личности, которая проявляется как постоянно успешный трейдер, у вас есть только ваши убеждения и отношения.

Средством для вашего художественного творчества станет ваше ментальное окружение, где с вашим желанием учиться вы можете переструктурировать и внедрить убеждения и отношения, необходимые для достижения вашей конечной цели.

Я предполагаю, что ваша конечная цель - это последовательность.

Если вы похожи на большинство трейдеров, вы не осознаете полного потенциала доступных вам возможностей. Чтобы реализовать все больше и больше этого потенциала, сделать его все более и более реальным в вашей жизни, ваша основная цель должна быть научиться думать, как постоянно успешный трейдер. Помните, лучшие трейдеры думают по-разному. Они создали ментальную структуру, которая позволяет им торговать без страха и в то же время удерживает их от безрассудных поступков и ошибок, основанных на страхе. Это мышление имеет несколько компонентов, но основная идея в том, что успешные трейдеры практически исключили из своей торговли эффекты страха и безрассудства. Эти два фундаментальных качества позволяют им достигать последовательных результатов.

Когда вы приобретете это мышление, вы тоже сможете торговать без страха. Вы больше не будете подвержены множеству ошибок, основанных на страхе, которые происходят от рационализации, подсознательного искажения информации, многозначного, преждевременного действия или надежды. Как только страх исчезнет, просто не будет причин для совершения этих ошибок, и, следовательно, они практически исчезнут из вашей торговли. Однако искоренение страха - это только половина уравнения. Другая половина заключается в необходимости развивать сдержанность. Отличные трейдеры поняли, что необходимо обладать внутренней дисциплиной или ментальным механизмом,

Чтобы противодействовать негативным эффектам эйфории или чрезмерной уверенности, которая возникает после серии успешных сделок, для трейдера победа является чрезвычайно опасной, если вы не научились контролировать себя.

Если мы исходим из предпосылки, что для достижения последовательности трейдеры должны сосредоточить свои усилия на развитии мышления трейдера, то легко понять, почему так многим трейдерам не удается добиться успеха. Вместо того чтобы учиться мыслить как трейдеры, они думают о том, как можно заработать больше денег, изучая рынки. Почти невозможно не попасть в эту ловушку. Есть ряд психологических факторов, которые очень легко заставляют предполагать, что именно то, чего вы не знаете о рынках, приводит к вашим убыткам и отсутствию последовательных результатов.

Однако это просто не так. Последовательность, которую вы ищете, находится в вашем уме, а не на рынках. Это отношения и убеждения о том, что быть неправым, терять деньги и склонность к безрассудству, когда вам хорошо, приводят к большинству убытков, а не техника или знание рынка.

Например, если бы вам пришлось выбирать одного из двух трейдеров для управления вашими деньгами, кого бы вы выбрали? Первый трейдер использует простую, возможно, даже средненькую торговую технику, но обладает мышлением, которое не подвержено подсознательному искажению информации рынка, многозначному, рационализации, надежде или преждевременному действию. Второй трейдер является феноменальным аналитиком, но все еще действует из-под типичных страхов, которые делают его уязвимым для всех психологических недугов, от которых освобожден другой трейдер. Правильный выбор должен быть очевиден. Первый трейдер достигнет намного лучших результатов с вашими деньгами.

Отношение производит лучшие общие результаты, чем анализ или техника. Конечно, идеальная ситуация - иметь и то, и другое, но вам действительно не нужно оба, потому что если у вас правильное отношение - правильное мышление - то все остальное в торговле будет относительно легким, даже простым, и, безусловно, намного веселее. Я знаю, что для некоторых из вас это может быть трудно поверить или даже вызывать беспокойство, особенно если вы уже много лет боретесь, чтобы узнать все, что только можно о рынке.

Интересно, что большинство трейдеров ближе к тому, как им нужно думать, когда они только начинают торговать, чем в любое другое время своей карьеры. Многие люди начинают торговлю с очень нереалистичного представления о встроенных опасностях. Это особенно верно, если их первая сделка приносит прибыль. Затем они приступают ко второй сделке с мало или вообще без страха. Если эта сделка также удачна, они идут на следующую сделку даже меньше беспокоясь о возможной потере. Каждая последующая победа убеждает их, что нечего бояться, и что торговля - самый простой способ заработка денег.

Этот отсутствие страха переводится в беззаботное состояние ума, аналогичное состоянию ума, описываемому многими великими спортсменами как "зона". Если у вас когда-либо был случай ощутить "зону" в каком-либо виде спорта, то вы знаете, что это состояние ума, в котором абсолютно нет страха, и вы действуете и реагируете инстинктивно. Вы не взвешиваете альтернативы, не обдумываете последствия или не сомневаетесь в себе. Вы просто находитесь в моменте и "просто делаете". Что бы вы ни делали, оказывается именно то, что должно было быть сделано.

Большинство спортсменов никогда не достигают этого уровня игры, потому что они никогда не преодолевают страх ошибиться.

Спортсмены, которые достигают точки, когда абсолютно нет страха перед последствиями ошибки, обычно, и довольно спонтанно, входят в "зону". Кстати, психологическая зона - это не состояние, в которое вы можете заставить себя войти, как можно заставить себя выдержать испытание выносливости. Это состояние ума, в котором вы оказываетесь, которое является внутренне творческим, и обычно, если вы начнете думать о своих действиях на рациональном или сознательном уровне, вы сразу же выйдете из нее.

Хотя вы не можете заставить или захотеть себя войти в зону, вы можете создать такие умственные условия, которые наиболее способствуют испытанию "зоны", развивая позитивное победное отношение. Я определяю позитивное победное отношение как ожидание положительного результата от ваших усилий, с приемом того факта, что какие бы результаты вы ни получили, они являются идеальным отражением вашего уровня развития и того, что вам нужно научиться делать лучше.

Именно это имеют великие спортсмены: победное отношение, которое позволяет им легко преодолевать свои ошибки и продолжать двигаться вперед.

Другие погружаются в отрицательную самокритику, сожаление и самопожертвование. Не многие люди когда-либо развивают позитивное победоносное отношение. Любопытная аномалия торговли заключается в том, что если вы начинаете с выигрышной сделки, вы автоматически испытываете своего рода беззаботное настроение, которое является побочным продуктом победного отношения, даже не развивая само отношение. Я знаю, что это может звучать немного запутанно, но это имеет глубокие последствия.

Если несколько выигрышных сделок могут заставить вас войти в состояние беззаботного ума, которое является неотъемлемой частью вашего успеха, но не основано на соответствующих установках, то это ведет к крайнему недопониманию о природе торговли, что неизбежно приводит к эмоциональным и финансовым катастрофам.

То, что вы совершили несколько (или больше) выигрышных сделок, не означает, что вы стали трейдером, но именно так это и чувствуется, потому что это подключает нас к состоянию ума, которое испытывают только самые опытные люди на постоянной основе. Факт в том, что для совершения выигрышной сделки не требуется ни малейшего уровня мастерства, и если возможно совершить одну выигрышную сделку без малейшего уровня мастерства, то совершение другой и еще одной также возможно. Я знаю нескольких людей, которые начинали свою торговую карьеру с довольно существенных серий выигрышных сделок.

Когда вы чувствуете уверенность и не обременены страхами и тревогами, несложно совершить серию выигрышных сделок, потому что легко попасть в поток, своего рода естественный ритм, где то, что вам нужно сделать, кажется очевидным или самоочевидным. Почти так, как если бы рынок кричал вам, когда покупать и когда продавать, и вам не нужно много аналитической сложности. И, конечно, потому что у вас нет страха, вы можете совершать свои сделки без внутреннего спора или конфликта.

Суть в том, что победа в любом деле в основном зависит от отношения. Многие люди, конечно, осведомлены об этом, но в то же время большинство не понимают, какую значительную роль играет отношение в их результатах. В большинстве видов спорта или других соревновательных мероприятий участники должны развивать физические навыки, а также умения в форме стратегий. Если оппоненты не равны в навыках, то тот, у кого есть превосходные навыки, обычно (но не

Всегда ли) побеждает более слабая сторона, когда она побеждает превосходного противника, и что определяет результат, когда два противника равны? В обоих случаях ответ - это отношение. То, что делает торговлю настолько увлекательной и одновременно трудной для изучения, это то, что вам действительно не нужно много навыков; вам просто нужно настоящее победоносное отношение. Переживание нескольких или более победных сделок может заставить вас чувствовать себя победителем, и именно это чувство поддерживает победную череду. Вот почему новичку в трейдинге может удастся совершить ряд выигрышных сделок, когда многие из лучших аналитиков рынка в индустрии отдали бы свои правые руки за серию выигрышных сделок. У аналитиков есть навыки, но у них нет победного отношения. Они действуют из страха. Новичок чувствует себя победителем, потому что не боится. Но это не означает, что у него есть победное отношение; это только означает, что он не испытал никакой боли от своей торговли, чтобы сделать его испуганным. В конечном итоге наш новичок в трейдинге испытает

Допустим, что он полностью принял риск, то есть учел и учтен все, что в противном случае могло бы быть неприемлемыми возможностями в поведении рынка, как финансовыми, так и эмоциональными. С такими убеждениями и ожиданиями вряд ли он испытал бы ухудшение своего отношения и просто перешел бы к следующей сделке. Кстати, это пример идеального набора торговых убеждений и отношений.

Теперь предположим, что он не полностью принял риск. Что, если его ожидания не учитывали никакого рыночного поведения, кроме того, что он хотел? С этой умственной точки зрения, если рынок не делает то, что он хочет, он будет испытывать боль – эмоциональную боль. Ожидания представляют собой наши умственные образы того, как будет выглядеть, звучать, чувствовать себя, пахнуть или вкусить некоторый будущий момент в окружающей среде. В зависимости от того, насколько сильно за ними стоит энергия, это может сильно болеть, когда они не исполняются.

Из двух разных точек зрения, которые я только что описал, какая вероятнее всего будет у нашего новичка-трейдера? Конечно же, последняя. Только самые лучшие трейдеры приобрели перспективу, описанную в первом сценарии. И, как я указывал в главе 1, если эти самые лучшие трейдеры не выросли в успешных трейдерских семьях или не имели супер-трейдеров в качестве наставников (где соответствующие отношения к риску и потере были внушены им с самого начала их карьеры), практически каждый из них имел общий опыт потери одного или нескольких состояний, прежде чем они поняли, как им нужно думать, чтобы быть последовательно успешными.

Это фундаментальный сдвиг в отношении, который определяет их успех, а не какое-то блестящее понимание о рынке, как большинство людей ошибочно предполагают. Это ошибочное предположение распространено среди трейдеров просто потому, что очень мало из них действительно понимают, на самом глубоком уровне, насколько критичной составляющей является отношение в определении их успеха.

Мы можем с уверенностью предположить, что после потери наш новичок-трейдер будет находиться в состоянии эмоциональной боли. В результате его торговля приобретет совершенно новое качество. Он определенно потеряет это беззаботное состояние ума, но, что более важно, он будет чувствовать, что рынок сделал это с ним:

Это фундаментальный сдвиг в отношении, который определяет их успех, а не какое-то блестящее понимание о рынке, как большинство людей ошибочно предполагают. Это ошибочное мы можем с уверенностью предположить, что после потери наш новичок-трейдер будет находиться в состоянии эмоциональной боли. В результате его торговля приобретет совершенно новое качество. Он определенно потеряет это беззаботное состояние ума, но, что более важно, он будет чувствовать, что рынок сделал это с ним: Вот

Рынок заставил его почувствовать боль, которую он переживает; рынок отнял у него чувство победы, подвергнув его потере. Обратите внимание, как наш трейдер винит рынки за потерю или то, чего он не получил. Также обратите внимание, насколько естественно чувствовать себя так, как он сейчас. Подумайте, сколько раз в нашей жизни, особенно когда мы были детьми, мы делали то, что нам действительно нравилось, например, играли с игрушкой или со своими друзьями, а кто-то с большей властью и авторитетом заставлял нас прекратить то, что мы делали, и делать то, чего мы не хотели делать. Мы все теряли вещи, нам отнимали вещи, лишали того, чего мы хотели или считали, что заслуживаем, мешали продолжать занятие, которым мы занимались, или мешали осуществлению идеи, которая нас вдохновляла.

Суть в том, что во многих из этих ситуаций нам не нужно было брать на себя личную ответственность за то, что с нами происходило или за боль, которую мы переживали, потому что мы были бессильны что-либо изменить. Мы не выбирали быть вынужденными выйти из состояния радости и счастья в состояние эмоциональной боли. Решение было не в наших руках, против нашей воли и обычно довольно внезапно. Даже если нам говорили, что мы ответственны за то, что с нами происходит, мы могли не верить в это или не понимать, что это значит.

То, что конкретно и что мы можем легко понять, это то, что мы веселились, а кто-то или что-то вывело нас из этого веселья и в состояние боли. Это был не наш выбор. Причина нашей боли пришла к нам извне; поэтому, что бы ни действовало на нас в тот момент, тому можно винить. Мы узнали не только то, что чувство радости мгновенно может смениться чувством боли без нашей вины; мы также узнали о предательстве. Мы чувствовали себя преданными, потому что многие из этих ситуаций были полностью неожиданными или не предвиденными, что означает, что мы не были готовы к тому, как некоторые люди в нашей жизни могли вести себя. Если их поведение приводило нас к переходу в состояние эмоциональной боли, то мы совершенно естественно чувствовали себя преданными.

Как сделать пометку, я считаю важным сказать, что многие из наших прошлых, эмоционально болезненных опытов были результатом действий добросовестных родителей, учителей и друзей, многие из которых делали то, что по их мнению, было лучшим для нас. Лучший пример - ребенок,

играющий с игрушкой, которая по своей природе опасна. Когда игрушку отбирают, ребенок начинает плакать, чтобы выразить эмоциональную боль, и, скорее всего, очень маленький или незрелый ребенок не будет слушать разумные объяснения о том, почему ему нельзя играть с этой игрушкой. В то же время многие люди встречаются с незрелыми и неразумными родителями, а также с эмоционально нарушенными учителями, тренерами и сотрудниками, которые подсознательно или намеренно наносят свои личные проблемы на тех, кого считают менее сильными. Еще хуже то, что многие из тех, кто имеет тенденцию жертвовать другими, достаточно хитры, чтобы заставить своих жертв верить, что они сами вызвали свою боль. В любом случае, будь то наши болезненные переживания результатом акта любви или намеренного нанесения вреда, каждый из нас должен определить для себя. Главное заключается в том, что, когда мы, взрослые, вступаем в режим торговли, мы не осознаем, насколько естественно ассоциировать мгновенный переход от радости к боли, который мы так часто переживали в детстве, с тем же мгновенным переходом от радости к боли, который происходит при торговле. Из этого следует, что если мы не научились принимать врожденные риски торговли и не знаем, как предотвратить создание этих естественных связей между прошлым и настоящим, мы будем винить рынок в наших результатах, а не брать за них ответственность.

Хотя большинство людей, торгующих на рынке, считают себя ответственными взрослыми, только самые лучшие трейдеры достигли точки, когда они могут и принимают полную ответственность за результат каждой отдельной сделки. Все остальные в той или иной степени полагают, что они несут ответственность; но реальность в том, что они хотят, чтобы рынок делал это за них. Обычный трейдер хочет, чтобы рынок оправдал его ожидания, надежды и мечты. Так работает общество, но рынки, безусловно, нет. В обществе мы можем ожидать, что другие люди будут вести себя разумно и ответственно. Если это не происходит, и если мы страдаем в результате, общество предоставляет средства для восстановления баланса и возвращения нас к прежнему состоянию. Рынок, с другой стороны, не обязан дарить нам что-то или делать что-то, что принесло бы нам пользу. Это может быть не

как рынки рекламируются, и, конечно, это не то впечатление, которое они хотят создавать, но реальность в том, что каждый трейдер, участвующий на рынках, делает это в своих собственных интересах. Единственный способ, которым один трейдер может выиграть, заключается в том, чтобы другой потерял, будь то в реальных долларах, как в случае фьючерсных сделок, или в упущенной возможности, как в случае сделок с акциями. Когда вы заключаете сделку, вы рассчитываете на то, чтобы заработать деньги. Каждый другой трейдер в мире, заключая сделку, делает это по той же причине. Смотря на вашу связь с рынком с этой точки зрения, можно сказать, что ваша цель - извлечь деньги из рынков, но, с другой стороны, единственная цель рынка - извлечь деньги или возможности из вас. Если рынок - это группа людей, взаимодействующих, чтобы извлечь деньги друг у друга, то какова ответственность рынка перед индивидуальным трейдером? У него нет ответственности, кроме как следовать установленным правилами, чтобы облегчить эту деятельность. Суть в том, что если вы когда-либо обвиняли рынок или чувствовали себя преданными, то вы не уделили достаточно внимания последствиям того, что означает участие в игре с нулевой суммой. Любая степень обвинения означает, что вы не приняли реальность того, что рынок не обязан вам ничего, независимо от ваших желаний, мыслей или усилий, вложенных в торговлю. На рынке типичные социальные ценности обмена не играют роли. Если вы не понимаете этого и не находите способа согласовать различия между социальными нормами, в которых вы выросли, и тем, как работает рынок, вы будете продолжать возлагать свои надежды, мечты и желания на рынок, веря, что он сделает что-то для вас. Когда это не происходит, вы будете чувствовать себя раздраженно, расстроено, эмоционально расстроено и преданным. Принятие ответственности означает признание и принятие на самом глубоком уровне вашей личности того, что вы, а не рынок, полностью несете ответственность за ваш успех или неудачу как трейдер. Конечно, цель рынка - разделить вас с вашими деньгами; но в процессе он также предоставляет вам бесконечный поток возможностей для того, чтобы вы могли извлечь деньги из него. Когда цены двигаются, это представляет собой коллективные действия всех участников в данный момент. Рынок также генерирует информацию

о себе и делает вход и выход из сделок крайне простыми (конечно, в зависимости от количества участников). С точки зрения индивида, движение цен, информация и возможность входа и выхода из сделок представляют собой возможности увидеть что-то и действовать согласно своему восприятию. В каждый момент, когда рынки открыты, у вас есть возможность войти в позицию, сократить позицию, добавить в позицию или выйти из нее. Все это возможности обогатить себя, извлечь прибыль или, по крайней мере, уменьшить убытки. Позвольте мне задать вопрос. Чувствуете ли вы ответственность за то, чтобы оправдать ожидания, надежды, мечты и желания других трейдеров? Конечно, нет. Даже звучит абсурдно задавать такой вопрос. Однако, если вы когда-либо обвиняли рынок и чувствовали себя преданным, это в основном то, что вы делаете. Вы ожидаете, что коллективные действия всех участников рынка заставят рынок действовать так, чтобы дать вам то, что вы хотите. Вам нужно самому научиться получать то, что вы хотите от рынков. Первый важный шаг в этом процессе обучения - полная и абсолютная ответственность. Взять ответственность означает верить, что все ваши результаты самогенерируемые; что ваши результаты основаны на вашем толковании рыночной информации, принятых вами решениях и действиях, которые вы предпринимаете в результате. Принятие чего-либо менее полной ответственности создает два основных психологических препятствия, которые помешают вашему успеху. Во-первых, вы установите враждебные отношения с рынком, которые выведут вас из постоянного потока возможностей. Во-вторых, вы сами себя обманете, веря, что ваши торговые проблемы и отсутствие успеха могут быть исправлены через анализ рынка. Рассмотрим первое препятствие. Когда вы возлагаете на рынок любую степень ответственности за то, чтобы дать вам деньги или уменьшить ваши потери, рынок слишком легко принимает характер противника или врага. Потери (когда вы ожидали, что рынок сделает что-то другое, чем-то, что сделал) заставят вас пережить те же детские чувства боли, гнева, негодования и бессилия, которые мы все испытали, когда кто-то отнял у нас что-то, не дал нам то, что мы хотели, или не позволил делать то, что мы хотели.

Никто не хочет чувствовать себя отвергнутым, особенно если мы верим, что-то, что мы хотим, сделает нас счастливыми. В каждой из этих ситуаций что-то или кто-то вне нас помешал нам выразить себя определенным образом. Другими словами, какая-то внешняя сила действовала против внутренней силы наших желаний и ожиданий. В результате кажется естественным приписывать рынку силу внешней силы, которая либо дает, либо отнимает. Но учтите тот факт, что рынок представляет свою информацию с нейтральной точки зрения. Это означает, что рынок не знает, чего вы хотите или ожидаете, и не обращает на это внимания, если, конечно, вы не торгуете таким образом, что может оказать серьезное влияние на цены. В противном случае, каждый момент, каждое предложение и каждая заявка дает вам возможность что-то сделать. Вы можете совершить сделку, взять прибыль или закрыть убыток. Это также верно для тех из вас, кто является "полевыми" трейдерами и лично известен другим "полевым" трейдерам, которые также могут знать вашу позицию и, к вашему ущербу, специально использовать эту информацию. Это просто означает, что вам нужно быть быстрее и более сосредоточенным, или учитывать любые ограничения в этих областях и торговать соответственно. С точки зрения рынка каждый момент нейтрален; для вас, наблюдателя, каждый момент и изменение цены может иметь значение. Но где существуют эти значения? Они основаны на том, что вы узнали, и существуют внутри вашего разума, а не на рынке. Рынок не придает значения или не интерпретирует информацию, которую он генерирует о себе (хотя всегда есть люди, которые готовы предложить интерпретацию, если вы готовы слушать). Более того, рынок не знает, как вы определяете возможность или убыток. Рынок не знает, считаете ли вы его бесконечным потоком возможностей для входа и выхода из сделок на прибыль и убытки в каждый момент, или считаете его жадным монстром, готовым и готовым в любой момент поглотить ваши деньги. Если вы воспринимаете бесконечный поток возможностей для входа и выхода из сделок без самокритики и сожаления, то вы будете в лучшем настроении для действия в своих собственных интересах и извлечения уроков из своего опыта. С другой стороны, если то, что вы видите в рыночной информации, вызывает вас какую-либо боль, то вы естественным образом будете пытаться

избежать этой боли, либо сознательно, либо подсознательно блокируя эту информацию от своего сознания. В процессе блокирования этой информации вы систематически отрежете себя от любого количества возможностей обогатиться. Другими словами, вы отсекаете себя от потока возможностей. Кроме того, будет казаться, что рынок против вас, но только если вы ожидаете, что он сделает что-то для вас, или если считаете, что он должен вам что-то. Если кто-то или что-то против вас и причиняет вам боль, как вы скорее всего отреагируете? Вы будете чувствовать себя вынужденным сражаться, но с чем именно вы сражаетесь? Рынок определенно не сражается с вами. Да, рынок хочет вашего денег, но он также предоставляет вам возможность взять столько, сколько сможете. Хотя может показаться, что вы сражаетесь с рынком, или он сражается с вами, реальность в том, что вы просто сражаетесь с негативными последствиями того, что вы не полностью принимаете то, что рынок вам ничего не должен; и что вам нужно использовать предоставляемые им возможности самостоятельно, на 100 процентов и не на долю процента меньше. Путь к максимальной выгоде из ситуации, когда вам предлагаются неограниченные возможности для себя, - это войти в поток. У рынка есть свой поток. Он часто бывает беспорядочным, особенно в более коротких временных рамках, но он демонстрирует симметричные узоры, которые повторяются снова и снова. Очевидно, что это противоречит течению с тем, что вы против. Если вы хотите начать ощущать поток рынка, ваш ум должен быть относительно свободным от страха, гнева, сожаления, предательства, отчаяния и разочарования. У вас не будет причин испытывать эти негативные эмоции, когда вы предполагаете абсолютную ответственность. Ранее я сказал, что когда вы не берете на себя ответственность, одной из главных психологических преград, которые могут помешать вашему успеху, является то, что вы обманываете себя, полагая, что ваши проблемы с торговлей и неустойчивость могут быть устранены через рыночный анализ. Чтобы проиллюстрировать этот момент, давайте вернемся к нашему новичку-трейдеру, который начал с беззаботного состояния ума, пока не испытал свой первый убыток. После такой легкой и беспрепятственной победы резкое переключение на эмоциональную боль может быть весьма шокирующим - не достаточно шокирующим, однако, чтобы изменить вашу относящуюся к рынку психологию.

Однако он не собирается прекращать торговлю. Кроме того, в его представлении ситуация в любом случае не была его виной; рынок сделал это с ним. Вместо того, чтобы бросить это дело, он будет помнить отличное чувство, которое он испытывал, когда выигрывал, и это будет вдохновлять его чувством решимости продолжать торговать. Только теперь он будет более умным в этом деле. Он будет прикладывать усилия и изучать все, что может, о рынках. Логично предположить, что если он может выиграть, не зная ничего, то сможет заработать кучу денег, когда узнает что-то. Но здесь есть большая проблема, о которой очень мало, если вообще кто-либо, трейдеров имеет представление до тех пор, пока ущерб не будет нанесен. Изучение рынка вполне нормально и само по себе не вызывает проблемы. Проблема заключается в основной причине изучения рынка, которая в конечном итоге окажется его гибелью. Как я сказал только, что, внезапное переключение от радости к боли обычно вызывает серьезный психологический шок. Очень мало людей когда-либо учатся примирять такие виды опыта здоровым образом. Существуют техники, но они мало известны. Типичная реакция для большинства людей, особенно для тех, кто привлекается к торговле, - это месть. Для трейдеров единственный способ отомстить - это покорить рынок, и единственный способ покорить рынок - это через знание рынка, или так они думают. Другими словами, основная причина того, что новичок изучает рынок, - это победить рынок, доказать что-то ему и себе, и, что самое важное, предотвратить рынку повредить ему снова. Он не изучает рынок просто как средство дать себе систематический способ выигрывать, а скорее, как способ избежать боли или доказать что-то, что абсолютно не имеет отношения к рассмотрению рынка с объективной точки зрения. Он не понимает этого, но как только он сделал предположение, что знание чего-то о рынке может предотвратить его от боли или помочь удовлетворить его желание мести или доказать что-то, он запечатал свою судьбу, чтобы стать проигравшим. По сути, то, что он сделал, - это создал неразрешимый дилемму. Он учится распознавать и понимать коллек-

тивные возникают проблемы с выполнением сделок, хотя его знания увеличились. Он колеблется, сомневается в себе или вообще не открывает сделок, несмотря на любое количество явных сигналов для этого. Все это разочаровывает, даже сводит с ума, потому что происходящее не имеет смысла. Он сделал то, что должен был сделать - учился - только чтобы обнаружить, что чем больше он узнавал, тем меньше пользовался своими знаниями. Он никогда бы не поверил, что сделал что-то не так, посвятив себя изучению; он просто делал это по неправильным причинам. Он не сможет торговать эффективно, если будет пытаться что-то доказать. Если вам нужно выиграть, если вы должны быть правым, если вы не можете проиграть или ошибиться, вы приведете себя к тому, чтобы определять и воспринимать категории рыночной информации как болезненные. Другими словами, вы будете рассматривать как болезненные любую информацию, которую генерирует рынок и которая противоречит тому, что сделает вас счастливым. Дилемма заключается в том, что наши умы настроены избегать как физической, так и эмоциональной боли, и изучение рынков не компенсирует негативные эффекты, которые оказывают наше механизмы избегания боли на нашу торговлю. Каждый понимает природу избегания физической боли. Если случайно каснуться горячей конфорки, ваша рука автоматически отойдет от жара; это инстинктивная реакция. Однако, когда речь идет об избегании эмоциональной боли и негативных последствий, которые она создает, особенно для трейдеров, очень мало людей понимают динамику. Это абсолютно необходимо для вашего развития, чтобы вы понимали эти негативные эффекты и умели осознанно контролировать их так, чтобы они помогали вам достигать ваших целей. У наших умов есть несколько способов защиты нас от информации, которую мы научились воспринимать как болезненную. Например, на сознательном

уровне мы можем рационализировать, оправдывать или аргументировать нахождение в убыточной сделке. Некоторые из наиболее типичных способов, которыми мы это делаем, - звоним нашим торговым друзьям, беседуем с брокером или смотрим на индикаторы, которые никогда не используем, все это с целью собрать неболезненную информацию, чтобы отвергнуть правильность болезненной информации. На подсознательном уровне наши умы автоматически изменяют, искажают или специально исключают информацию из нашего сознательного восприятия. Другими словами, мы не знаем на сознательном уровне, что наши механизмы избегания боли либо исключают, либо изменяют информацию, предлагаемую рынком.

Представьте себе ситуацию, когда вы находитесь в убыточной сделке, а рынок постоянно делает всё более высокие максимумы и более высокие минимумы или, наоборот, более низкие максимумы и более низкие минимумы против вашей позиции, в то время как вы отказываетесь признать, что находитесь в убыточной сделке, потому что сосредоточили все свои внимание на изменениях цен, которые идут в вашу пользу. В среднем, вам удаётся получить лишь один из четырех или пяти таких изменений цен в вашу сторону; но это не имеет значения, потому что каждый раз, когда вы получаете его, вы убеждены, что рынок развернулся и собирается вернуться. Вместо этого рынок продолжает двигаться против вас. В какой-то момент стоимость убытка становится настолько велика, что не может быть отрицена, и вы наконец выходите из сделки.

Первая реакция, которую универсально испытывают трейдеры, взглянув назад на такую сделку, - "Почему бы мне просто не закрыть убыток и не поменять направление?" Возможность открыть сделку в противоположном направлении была легко распознана, когда ничего не было ставки. Но мы были слепы к этой возможности, находясь в сделке, потому что в то время информация, указывающая на это, была определена как болезненная, и мы блокировали ее в своем сознании.

Когда наш гипотетический трейдер только начал торговать, ему было весело; он находился в беззаботном состоянии ума; у него не было личных планов и ничего, что нужно было доказывать. Пока он выигрывал, он относился к своим сделкам с "посмотрим, что произойдет" настроением. Чем больше он выигрывал, тем меньше он принимал во внимание возможность проиграть. Когда он, наконец, все же проиграл, вероятно, он был в состоянии ума, где это ожидалось меньше всего. Вместо того чтобы предположить, что причиной его боли были его ошибочные ожидания о том, что рынок должен был сделать или не делать, он

винил рынок и решил, что, приобретая знания о рынке, он сможет предотвратить повторение подобных ситуаций. Другими словами, он сделал резкий сдвиг в своем взгляде с беззаботного на предотвращение боли путем избегания потерь.

Проблема в том, что предотвращение боли путем избегания убытков невозможно. Рынок генерирует поведенческие шаблоны, и эти шаблоны повторяются, но не всегда. Таким образом, нет возможности избежать проигрышей или ошибок. Наш трейдер не почувствует эти торговые реалии, потому что его двигают две убедительные силы: (1) он отчаянно хочет вернуть тот чувство победы, и (2) он чрезвычайно восторжен получаемыми знаниями о рынке. Он не осознает, что, несмотря на свой энтузиазм, когда он перешел из состояния беззаботности в режим мышления о предотвращении и избегании, он сместил свою точку зрения с позитивной на негативную.

Он больше не сосредоточен просто на победе, а скорее на том, как избежать боли, предотвращая рынок от причинения ему вреда снова. Этот вид негативной перспективы ничем не отличается от теннисиста или гольфиста, который фокусируется на попытках не сделать ошибку: чем больше он пытается избежать ошибки, тем больше ошибок он совершает.

Однако этот способ мышления гораздо легче узнать в спорте, потому что есть более явная связь между фокусом и результатами. С торговлей связь может быть затруднена и более сложно распознаваема из-за положительных эмоций, вызванных открытием новых отношений в данных и поведении рынка.

Поскольку ему хорошо, нет причин подозревать что-либо неправильное, кроме того, что степень его фокуса на предотвращении боли равна степени, на которую он создаст те самые переживания, которые пытается избежать. Другими словами, чем больше он хочет выиграть и не проиграть, тем меньше терпимости он будет иметь к любой информации, которая может указывать на то, что он не получает то, что хочет. Чем больше информации он имеет потенциал заблокировать, тем меньше он сможет воспринять возможность действовать в своих собственных интересах.

Учиться всё больше и больше о рынках только для того, чтобы избежать боли, усугубит его проблемы, потому что чем больше он учится, тем больше естественно будет ожидать от рынков, что делает ему еще более больно, когда рынки не выполняют свою часть. Он ненароком создал зловещий цикл, в котором чем больше он учится, тем более ослабленным он становится; чем более он ослаблен, тем сильнее он чувствует принуждение к учебе. Цикл будет продолжаться до тех пор, пока он либо не бросит торговлю в отвращении, либо не осознает, что корневая причина его торговых проблем - это его точка зрения, а не его недостаток знаний о рынке.

**Победители, проигравшие,
бумеры и разрушители**

Большинству трейдеров требуется какое-то время, прежде чем они либо бросают полотенце, либо обнаруживают истинный источник своего успеха. Между тем, некоторые начинающие трейдеры успевают достаточно правильно ориентироваться в торговле, чтобы войти в так называемый "цикл бумов и крахов". Вопреки тому, что некоторые из вас могли заключить из примера начинающего трейдера, не все имеют врожденно негативное отношение и, следовательно, обречены на постоянные потери. Да, правда, что некоторые трейдеры постоянно терпят поражения, часто до тех пор, пока они не потеряют все или не прекратят торговлю, потому что не могут вынести больше эмоциональной боли. Однако существует также много трейдеров, которые являются упорными студентами рынка и имеют достаточно победоносного отношения к торговле, чтобы, несмотря на множество трудностей, в конечном итоге научиться зарабатывать деньги. Но, и я хочу это подчеркнуть, они учатся зарабатывать деньги только в ограниченной мере; они еще не научились компенсировать отрицательные эффекты эйфории или как компенсировать потенциал саморазрушения. Эйфория и саморазрушение - это две мощные психологические силы, которые окажут крайне негативное воздействие на ваш финансовый результат. Но это не силы, о которых вам следует беспокоиться, пока вы не начнете выигрывать, или начнете выигрывать на постоянной основе, и это большая

проблема заключается в том, что когда вы выигрываете, вы менее всего склонны беспокоиться о чем-либо, что может быть потенциальной проблемой, особенно если это приносит такое удовольствие, как эйфория. Одной из основных характеристик эйфории является то, что она создает чувство высшей уверенности, где возможность чего-либо пойти не так практически невообразима. Напротив, ошибки, возникающие из саморазрушения, имеют свои корни в любом конфликте, который трейдеры имеют относительно заслуживания денег или заслуживания победы. Именно, когда вы выигрываете, вы наиболее подвержены совершению ошибок, пере торговле, открытию слишком большой позиции, нарушению ваших правил или в целом действуете так, будто разумные границы на ваше поведение не нужны. Вы можете даже пойти на крайность и подумать, что вы - рынок. Однако рынок редко соглашается, и когда он не соглашается, вам будет больно. Потери и эмоциональная боль обычно значительны. Вы переживете расцвет, за которым последует неизбежный крах. Если бы я классифицировал трейдеров на основе результатов, которых они достигают, я бы разделил их на три широких категории. Самая маленькая группа, вероятно, менее 10 процентов активных трейдеров, - это постоянные победители. У них стабильно растущая кривая дохода с относительно небольшими откатами. Откаты, которые они испытывают, являются типичными потерями, которые несет любая методология или система торговли. Они не только научились зарабатывать деньги, но и больше не подвержены психологическим силам, вызывающим цикл бумов и крахов. Следующая группа, которая составляет от 30 до 40 процентов активных трейдеров, - это постоянные проигравшие. Их кривые дохода являются зеркальными отражениями кривых постоянных победителей, но в противоположном направлении - много проигрышей с случайным выигрышем. Независимо от того, как долго они торгуют, многое в этом они не поняли. Они либо имеют иллюзии о характере торговли, либо зависимы от нее таким образом, что практически невозможно быть победителями.

Самая крупная группа, оставшиеся 40-50 процентов активных трейдеров, это "бум и бустеры". Они научились зарабатывать деньги, но им не удалось освоить всю обширную область трейдинговых навыков, необходимых для того, чтобы сохранить заработанные средства. В результате их кривые капитала обычно напоминают аттракционные американские горки, с приятным, устойчивым взлетом, за которым следует крутой спуск, затем снова приятный, устойчивый взлет, а затем снова крутой спуск. Этот цикл горок продолжается снова и снова.

Я работал с многими опытными трейдерами, которые создавали невероятные серии побед, иногда не проигрывая месяцами подряд; иметь пятнадцать или двадцать выигранных сделок подряд для них не является необычным. Но для бум и бустеров эти серии всегда заканчиваются одинаково — огромными убытками, которые являются результатом либо эйфории, либо саморазрушения. Если убытки являются результатом эйфории, на самом деле не имеет значения, в какой форме проявляется серия успехов — непрерывная серия побед, стабильно растущая кривая капитала или даже одна выигрившая сделка. У каждого кажется есть свой порог, когда начинается чрезмерная уверенность или эйфория. Однако, как только эйфория вступает в игру, трейдер попадает в глубокую передрыгу.

В состоянии чрезмерной уверенности или эйфории вы не можете ощущать риски, потому что эйфория заставляет вас верить, что ничто не может пойти не так. Если ничто не может пойти не так, то нет необходимости в правилах или границах, чтобы регулировать ваше поведение. Поэтому размещение позиции, большей, чем обычно, не только привлекательно, но и неотразимо. Однако, как только вы разместили позицию больше обычной, вы оказываетесь в опасности. Чем больше позиция, тем больше финансовые потери могут быть вызваны небольшими колебаниями цены на ваш капитал. Совместите большее, чем обычно, воздействие движения в направлении, противоположном вашей позиции, с твердым убеждением, что рынок будет вести себя именно так, как вы ожидаете, и у вас возникнет ситуация, в которой даже одно малейшее изменение направления может заставить вас попасть в состояние "замороженного ума" и парализовать вас. Когда вы наконец вырветесь из этого состояния, вы будете ошеломлены, разочарованы и преданны. И вы будете задаваться вопросом, как это могло произойти. На самом деле, вы были преданы своими собственными эмоциями. Однако, если вы не осознаете или не понимаете основных-

Динамики, о которых я только что говорил, заставляют вас не иметь другого выбора, кроме как винить рынок. Если вы считаете, что рынок виноват в ваших проблемах, то вам придется учиться больше о рынке, чтобы защитить себя. Чем больше вы узнаете, тем увереннее становитесь в своей способности выигрывать. По мере роста вашей уверенности, вы все чаще переходите через порог в состояние эйфории и начинаете цикл заново.

Потери, возникающие из-за само саботажа, могут быть такими же разрушительными, но обычно они более тонкие по своей природе. Совершение ошибок, таких как выставление ордера на продажу вместо покупки или наоборот, или поглощение себя какой-то отвлекающей деятельностью в самый неудачный момент, типичные примеры того, как трейдеры обеспечивают себе поражение.

Почему бы кому-то не хотелось побеждать? Это действительно не вопрос о том, что кому-то хочется, потому что я верю, что все трейдеры стремятся к победе. Тем не менее, часто возникают конфликты относительно победы. Иногда эти конфликты настолько мощны, что наше поведение оказывается в прямом противоречии с нашими желаниями. Эти конфликты могут происходить из религиозного воспитания, рабочей этики или определенных видов детской травмы. Если такие конфликты существуют, это означает, что ваше психическое состояние не полностью согласовано с вашими целями. Другими словами, не все части вас будут аргументировать за одинаковый результат. Поэтому нельзя предполагать, что у вас есть способность дать себе неограниченное количество денег только потому, что вы научились торговать, и деньги лежат под рукой.

Если вы находитесь в цикле бума и краха, подумайте об этом: если бы вы могли пересмотреть каждую проигрышную сделку, которая была результатом ошибки или безрассудства, сколько денег у вас было бы сейчас? Основываясь на пересчитанных результатах, как бы выглядела ваша кривая капитала? Я уверен, что многие из вас попали бы в категорию последовательных победителей. Теперь подумайте о том, как вы реагировали на свои потери, когда они происходили. Вы полностью приняли на себя ответственность за них? Пытались ли вы определить, как можно изменить свою перспективу, отношение или поведение? Или же вы обратились к рынку и задались вопросом, что вы можете узнать о нем, чтобы предотвратить подобное повторение событий?

Очевидно, что рынок никак не связан с вашим потенциалом безрассудства, ни с ошибками, которые вы совершаете из-за внутреннего конфликта о том, заслуживаете ли вы деньги. Вероятно, одним из самых сложных концепций для трейдеров эффективно усвоить то, что рынок не создает вашего отношения или состояния ума; он просто действует как зеркало, отражая вам то, что находится внутри. Если вы уверены, это не потому, что рынок заставляет вас чувствовать себя так; это потому, что ваши убеждения и отношение согласованы таким образом, что позволяют вам идти вперед, брать на себя ответственность за результат и извлекать доступное понимание. Вы поддерживаете свое уверенное состояние ума просто потому, что постоянно учитесь. Напротив, если вы злы и испуганы, это потому, что вы верите, хоть и в какой-то степени, что рынок создает ваши результаты, а не наоборот.

В конечном итоге, худшим последствием от не взятия ответственности является то, что это удерживает вас в цикле боли и неудовлетворения. Подумайте об этом на минуту. Если вы не несете ответственности за свои результаты, то вы можете предположить, что для вас нет ничего нового для изучения, и вы можете оставаться такими же, какие есть. Вы не будете расти и не будете меняться. В результате вы будете воспринимать события точно так же, и, следовательно, реагировать на них так же, и получать те же неудовлетворительные результаты.

Или вы также можете предположить, что решением вашей проблемы является приобретение большего знания о рынке. Всегда полезно учиться, но в этом случае, если вы не принимаете ответственность за свои отношения и перспективу, то вы изучаете что-то ценное неправильно

что приводит к использованию полученных знаний в неподходящих ситуациях, чтобы избежать ответственности за принятие рисков. Без осознания этого вы используете свои знания, чтобы избежать ответственности за риски. В результате вы создаете именно те проблемы, от которых пытаетесь избежать, попадая в цикл боли и неудовлетворенности.

Однако есть одно конкретное преимущество от того, что вы вините рынок за то, чего вы хотели, но не получили. Вы временно защищаете себя от своей собственной строгой критики. Я говорю "временно", потому что, когда вы перекладываете ответственность, вы лишаете себя возможности учиться на опыте. Помните наше определение победоносного отношения: положительное ожидание ваших усилий с принятием того факта, что полученные результаты являются идеальным отражением вашего уровня развития и того, что вам нужно учиться, чтобы делать лучше.

Если вы перекладываете вину, чтобы избежать болезненных чувств, возникающих от самокритики, то всё, что вы сделали, это наложили инфицированный бинт на рану. Вы можете подумать, что решили проблему, но проблема обязательно вновь всплывет позже, еще хуже, чем раньше. Просто потому, что вы ничего не научились, что заставило бы вас делать такие выводы, которые привели бы к более удовлетворительному опыту.

Вы не несете ответственности за то, что делает или не делает рынок, но вы несете ответственность за все остальное, что является результатом ваших торговых действий. Вы несете ответственность за то, что вы узнали, а также за все то, что вы еще не узнали и что ожидает быть открытым вами. Самый эффективный путь к тому, чтобы узнать, что вам нужно для успешного трейдинга, - развить победоносное отношение, потому что это по своей сути творческая перспектива. Победоносное отношение не только открывает вам возможности для

того что вам нужно узнать; оно также создает тип мышления, который наиболее способствует открытию чего-то, чего никто другой не испытал. Развитие победоносного отношения - это ключ к вашему успеху. Проблема для многих трейдеров заключается в том, что-либо они думают, что у них уже есть такое отношение, когда это не так, либо они ожидают, что рынок разовьет для них это отношение, давая им выигрышные сделки. Вы ответственны за развитие своего собственного победоносного отношения. Рынок не сделает этого за вас, и я хочу быть крайне убедителен, никакой анализ рынка не компенсирует развитие победоносного отношения, если у вас его нет. Понимание рынков даст вам преимущество, необходимое для создания выигрышных сделок, но это преимущество не сделает вас постоянным победителем, если у вас нет победоносного отношения. Конечно, можно утверждать, что некоторые трейдеры теряют из-за того, что недостаточно понимают рынки, и поэтому обычно выбирают неправильные сделки. Хотя это и может звучать разумно, по моему опыту, трейдеры с проигрышными отношениями выбирают неправильные сделки независимо от того, насколько хорошо они знают рынки. В любом случае результат один и тот же - они проигрывают. С другой стороны, трейдеры с победоносными отношениями, которые практически ничего не знают о рынках, могут выбирать победителей; и если они знают много о рынках, они могут выбирать еще больше победителей. Если вы хотите изменить свой опыт работы на рынке с испуганного на уверенный, если вы хотите изменить свои результаты с хаотичной кривой капитала на стабильно возрастающую, первый шаг - принять ответственность и прекратить ожидать, что рынок даст вам что-то или сделает что-то для вас. Если вы решите отныне делать всё самостоятельно, рынок больше не будет вашим противником. Если вы перестанете бороться с рынком, что фактически означает, что вы перестанете бороться с самим собой, вы будете поражены тем, насколько быстро вы узнаете точно то, что вам нужно узнать, и насколько быстро вы это узнаете. Принятие ответственности - это основа победоносного отношения.

УСТОЙЧИВОСТЬ: СОСТОЯНИЕ УМА

Надеюсь, что после прочтения первых трех глав вы начинаете понимать, что просто потому, что вы выступаете в роли трейдера, это не значит, что вы уже научились подходящему образу мышления о том, что вы делаете. Как я уже несколько раз подчеркивал, то, что отделяет лучших трейдеров от всех остальных, это не то, что они делают или, когда они это делают, а скорее то, как они думают о том, что они делают, и как они думают, когда они это делают. Если ваша цель - торговать как профессионал и быть постоянным победителем, то вы должны исходить из предположения, что решения находятся в вашем уме, а не на рынке. Устойчивость - это состояние ума, которое имеет в своей основе определенные фундаментальные стратегии мышления, уникальные для торговли. Опыт нескольких или более выигрышных сделок может убедить почти любого в том, что торговля легка. Вспомните свои собственные опыты; подумайте о тех сделках, которые принесли поток денег на ваш счет, когда вы просто приняли простое решение купить или продать. Теперь объедините крайне положительное чувство, которое вы испытываете,

выигрышей и получения денег без усилий, почти невозможно не прийти к выводу, что заработок денег как трейдер - это легко. Но если это так, если торговля так проста, то почему так трудно стать мастером? Почему так много трейдеров в отчаянии, борясь с очевидным противоречием? Если правда, что торговля легка - и трейдеры знают это, потому что они имели прямой опыт того, насколько это легко и без усилий - то как же возможно, что они не могут сделать то, что они узнали о рынках, работающим для них снова и снова? Другими словами, как мы можем объяснить противоречие между тем, что мы верим о торговле, и нашими фактическими торговыми результатами со временем?

Мыслить о Торговле

Ответы все в том, как вы о ней думаете. Ирония заключается в том, что торговля может быть так же увлекательной и беззаботной, как было ваше периодическое пребывание в этом состоянии; но постоянное переживание этих качеств зависит от вашей перспективы, ваших убеждений, вашего отношения или вашего мировоззрения. Выберите термин, с которым вам наиболее комфортно; все они относятся к одному и тому же: Победа и последовательность - это состояния ума так же, как счастье, удовольствие и удовлетворение - это состояния ума. Ваше состояние ума - это продукт ваших убеждений и отношений. Вы можете попытаться создать последовательность, не имея соответствующих убеждений и отношений, но ваши результаты не будут отличаться от того, если бы вы пытались быть счастливыми, когда вам не весело. Когда вам не весело, очень трудно изменить свою перспективу на такую, где вы вдруг начинаете наслаждаться собой. Конечно, обстоятельства вашей ситуации могут внезапно измениться так, что заставят вас испытывать радость. Но тогда ваше состояние ума было бы результатом внешнего изменения условий, а не результатом внутреннего изменения вашего отношения. Если вы зависите от внешних условий и обстоятельств, чтобы быть счастливыми (так, чтобы вы всегда наслаждались собой), то крайне маловероятно, что вы будете переживать счастье на постоянной основе.

Однако вы можете значительно увеличить вероятность своего счастья, развивая у себя увлекательные установки и, более конкретно, работая над нейтрализацией убеждений и отношений, которые мешают вам получать удовольствие или наслаждаться жизнью. Создание последовательного успеха как трейдера работает таким же образом. Вы не можете полагаться на рынок, чтобы стать для вас последовательно успешным, так же как вы не можете полагаться на внешний мир, чтобы быть постоянно счастливым. Люди, которые действительно счастливы, не должны ничего делать, чтобы быть счастливыми. Они счастливые люди, которые что-то делают. Трейдеры, которые постоянно успешны, являются последовательными как естественное выражение того, кто они есть. Они не должны стараться быть последовательными; они последовательны. Это может показаться абстрактным различием, но чрезвычайно важно, чтобы вы поняли разницу. Быть последовательным - это не то, чем можно пытаться быть, потому что само по себе попытка будет отменять ваше намерение, ментально выводя вас из потока возможностей, делая менее вероятным вашу победу и более вероятной вашу проигрыш. Ваши самые лучшие сделки были легкими и без усилий. Вам не приходилось стараться, чтобы они были легкими; они были легкими. Не было борьбы. Вы видели именно то, что вам нужно было видеть, и действовали по тому, что видели. Вы были в моменте, частью потока возможностей. Когда вы находитесь в потоке, вам не нужно стараться, потому что все, что вы знаете о рынке, доступно вам. Ничто не блокируется или скрывается от вашего восприятия, и ваши действия кажутся без усилий, потому что нет борьбы или сопротивления. С другой стороны, необходимость стараться указывает на то, что есть некоторая степень сопротивления или борьбы. В противном случае вы просто бы делали это и не старались бы делать это. Это также указывает на то, что вы пытаетесь получить то, что вы хотите от рынка. Хотя кажется естественным думать таким образом, это точка зрения, полная трудностей. Лучшие трейдеры остаются в потоке, потому что они не пытаются получить что-то от рынка; они просто делают себя доступными, чтобы воспользоваться тем, что рынок предлагает в данный момент. В этих двух точках зрения есть огромная разница.

В главе 3 я кратко показал, как наши умы настроены избегать как физической, так и эмоциональной боли. Если вы торгуете с точки зрения попытки получить то, что вы хотите или ожидаете от рынка, что происходит, когда рынок не ведет себя так, чтобы выполнить ваши ожидания? Ваше умственное оборонное механизмы начинают компенсировать разницу между тем, что вы хотите, и тем, что вы не получаете, чтобы вы не испытывали эмоциональную боль. Наши умы спроектированы так, чтобы автоматически блокировать угрожающую информацию или находить способ ее затемнения, чтобы защитить нас от эмоционального дискомфорта, который мы естественным образом чувствуем, когда не получаем то, что хотим. Вы не осознаете этого в момент, но будете выбирать информацию, которая согласуется с вашими ожиданиями, чтобы поддерживать безболезненное состояние ума. Однако, в процессе попытки поддержать безболезненное состояние ума, вы также выводите себя из потока возможностей и попадаете в область "мог бы", "должен бы", "был бы" и "если бы только". Все, что вы могли бы, должны были или могли бы распознать в момент, становится невидимым, затем болезненно очевидным после того, как возможность уже ушла. Чтобы быть последовательным, вы должны научиться думать о торговле таким образом, что больше не подвержены сознательным или подсознательным умственным процессам, которые заставляют вас затемнять, блокировать или выбирать информацию на основе того, что сделает вас счастливым, даст вам то, что вы хотите, или избежит боли. Угроза боли порождает страх, и страх является источником 95 процентов ошибок, которые вы, вероятно, сделаете. Конечно, вы не можете быть последовательным или испытывать поток, если постоянно делаете ошибки, и вы будете делать ошибки, пока будете бояться того, что вы хотите или ожидаете не произойдет. Более того, все, что вы пытаетесь сделать как трейдер, будет борьбой, и будет казаться, что вы боретесь против рынка или что рынок против вас лично. Но реальность такова, что все происходит внутри вашего ума. Рынок не воспринимает информацию, которую он предоставляет; вы. Если есть борьба, то вы боретесь с вашими собственными внутренними конфликтами и разрывами.

Теперь вы, возможно, задаете себе вопрос: как я могу думать о торговле таким образом, чтобы больше не испытывать страха и, следовательно, больше не подвергаться умственным процессам, которые заставляют меня блокировать, затемнять или выбирать информацию? Ответ: научитесь принимать риск.

РИСК

Помимо множества вопросов, связанных с ответственностью, о которых мы говорили в главе 3, нет ничего более центрального для вашего успеха в торговле и в то же время более непонятного, чем понятие принятия риска. Как я упоминал в первой главе, большинство трейдеров ошибочно считают, что, поскольку они занимаются врожденно рискованным действием заключения и закрытия сделок, они также принимают этот риск. Я повторю, что эта догадка далека от истины. Принятие риска означает принятие последствий ваших сделок без эмоционального дискомфорта или страха. Это означает, что вы должны научиться думать о торговле и вашем отношении к рынкам таким образом, чтобы возможность быть неправым, проиграть, упустить выигрыш или оставить деньги на столе не вызвала ваши умственные защитные механизмы и не выводила вас из потока возможностей. Нет смысла рисковать заключением сделки, если вы боитесь последствий, потому что ваши страхи будут воздействовать на ваше восприятие информации и ваше поведение так, что заставят вас создать именно ту самую ситуацию, которой вы больше всего боитесь, ту, от которой пытаетесь избежать. Я предлагаю вам конкретную стратегию мышления, состоящую из набора убеждений, которые помогут вам оставаться сосредоточенным, в настоящем моменте и в потоке. С такой перспективой вы не будете пытаться получить что-то от рынка или избежать чего-либо. Вместо этого вы позволите рынку развиваться и сделаете себя доступным для использования любых ситуаций, которые вы определяете, как возможности. Когда вы делаете себя доступным для использования возможности, вы не накладываете никаких ограничений или ожиданий на поведение рынка. Вы абсолютно удовлетворены тем, чтобы позволить рынку делать,

Как только вы создадите состояние ума, которое не зависит от поведения рынка, борьба прекратится. Когда внутренняя борьба заканчивается, все становится легче. В этот момент вы можете в полной мере воспользоваться всеми своими навыками, аналитическими или иными, чтобы в конечном итоге раскрыть свой потенциал как трейдер.

Вот задача! Как принимать риски торговли без эмоционального дискомфорта и страха, когда в момент, когда вы воспринимаете риск, вы одновременно чувствуете дискомфорт и страх? Другими словами, как оставаться уверенным и безболезненным, когда вы абсолютно уверены, что можете оказаться неправы, потерять деньги, упустить выигрыш или упустить возможность заработать? Как видите, ваш страх и ощущение дискомфорта полностью оправданы и рациональны. Каждая из этих возможностей становится реальной в момент, когда вы обдумываете взаимодействие с рынком.

Однако, как истинно все эти возможности для каждого трейдера, то, что не является истиной или одинаковым для каждого трейдера, - это то, что означает быть неправым, проиграть, упустить возможность или упустить возможность заработать деньги. Не все разделяют одни и те же убеждения и отношения к этим возможностям, и, следовательно, мы не разделяем одинаковую эмоциональную чувствительность. Другими словами, не каждый боится одного и того же. Это может показаться очевидным, но я вас заверяю, что это не так. Когда мы боимся, эмоциональный дискомфорт, который мы чувствуем в данный момент, настолько реален, что он не подлежит сомнению, и естественно предполагать, что все разделяют нашу реальность.

Дам вам прекрасный пример того, о чем я говорю. Недавно я работал с трейдером, который боялся змей до смерти. Насколько он мог судить, он всегда боялся змей, потому что не мог вспомнить времени, когда это не так. Теперь он женат и у него трехлетняя дочь. Однажды вечером, когда его жена была в отъезде, его дочь и он были приглашены к друзьям на ужин. Не зная об этом, друг ребенка его друзей имел домашнюю змею.

Когда ребенок друзей достал змею, чтобы все увидели, мой клиент испугался и практически перепрыгнул на другую сторону комнаты, чтобы уйти как можно дальше от змеи. Его дочь, с другой стороны, была полностью очарована змеей и не могла от нее оторваться. Когда он рассказал мне эту историю, он сказал, что был не только потрясен неожиданным столкновением со змеей, но и также потрясен реакцией своей дочери. Она не испытывала страха, и он предполагал, что она будет. Я объяснил ему, что его страх был настолько интенсивным, а привязанность к его дочери была настолько велика, что ему казалось немыслимым, что его дочь не поделила бы его реальность по отношению к змеям. Но затем я указал, что ей не было никакой возможности разделить его опыт, если бы он специально не научил ее бояться змей, или если бы она не имела своего собственного страшного опыта. В противном случае, не имея ничего противоположного в ее уме, наиболее вероятной реакцией на ее первую встречу с живой змеей было бы чистое, неискаженное очарование. Точно так же, как мой клиент предполагал, что его дочь испугается змей, большинство трейдеров предполагают, что лучшие трейдеры, такие как они сами, также боятся быть неправыми, проиграть, упустить возможность и упустить возможность заработать деньги. Они предполагают, что лучшие трейдеры каким-то образом нейтрализуют свои страхи с помощью несоизмеримого количества смелости, стальных нервов и самоконтроля. Как и многие другие аспекты торговли, то, что кажется логичным, на самом деле не так. Конечно, любая или все эти характеристики могут быть присутствовать у любого выдающегося трейдера. Но то, что не является правдой, это то, что эти характеристики играют какую-либо роль в их выдающемся исполнении. Нужда в смелости, стальных нервах или самоконтроле подразумевала бы внутренний конфликт, где одна сила используется для противодействия действиям другой. Любая степень борьбы, попыток или страха, связанного с торговлей, выведет вас из момента и потока и, следовательно, уменьшит ваши результаты. Вот где профессиональные трейдеры действительно выделяются из толпы. Когда вы принимаете риск так, как делают профессионалы, вы не будете воспринимать ничего, что рынок может сделать, как угрозу.

ничто не представляет угрозы, нет ничего, чего следует бояться. Если вы не испытываете страха, вам не нужна смелость. Если вы не находитесь в стрессе, зачем вам стальные нервы? И если вы не боитесь своей способности стать безрассудным, потому что у вас есть подходящие механизмы мониторинга, то вам нет нужды в самоконтроле. Пока вы обдумываете последствия того, что я говорю, я хочу, чтобы вы помнили одну вещь: очень мало людей, которые занимаются трейдингом, начинают с правильных убеждений и отношения к ответственности и риску. Есть некоторые, кто это делает, но это редкость. Все остальные проходят через тот же цикл, который я описал на примере новичка трейдера: мы начинаем беззаботно, затем становимся напуганными, и наши страхи постоянно уменьшают наш потенциал. Трейдеры, которые преодолевают этот цикл и в конечном итоге добиваются успеха, это те, кто в конечном итоге учится прекратить избегать и начать принимать ответственность и риск. Большинство тех, кто успешно преодолевает этот цикл, не меняют свое мышление до тех пор, пока не испытают так много боли от больших потерь, что это оказывает положительный эффект в виде развивания иллюзий о характере трейдинга. Что касается вашего развития, как это происходит, не так важно, потому что в большинстве случаев это происходит случайно. Другими словами, они не были полностью осознали тех изменений, которые происходили в их мыслительной среде, пока не испытали положительные эффекты, которые их новая перспектива оказала на то, как они взаимодействовали с рынком. Вот почему очень мало лучших трейдеров действительно могут объяснить, что объясняет их успех, кроме как говорить в аксиомах типа "сокращайте убытки" и "идите по течению". Важно понимать, что полностью возможно думать так, как делают профессионалы, и торговать без страха, хотя ваш личный опыт как трейдера мог бы говорить обратное.

СОГЛАСОВАНИЕ ВАШЕЙ МЕНТАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Теперь мы начнем точно рассматривать, как вы можете согласовать свою ментальную среду, чтобы принимать риск и действовать как профессиональный трейдер. Большая часть того, о чем я говорил до этого, была

создана, чтобы подготовить вас к реальной работе. Я собираюсь научить вас стратегии мышления, основанной на твердой уверенности в вероятностях и преимуществах. С этой новой стратегией вы узнаете, как создать новые отношения с рынком, которые отделяют ваше трейдинг от того, что обычно означает быть неправым или проигрывать, и не позволяют воспринимать что-либо о рынке как угрожающее. Когда угроза боли исчезнет, страх также исчезнет, а также страховые ошибки, к которым вы подвержены. В результате у вас останется разум, свободный видеть доступное и действовать на основе этого.

Достичь этого беззаботного, бесстрашного состояния ума, несмотря на повторные неудачи, потребует некоторая работа, но это не будет так сложно, как вы можете подумать. Фактически, когда вы закончите чтение этой книги, большинство из вас будут поражены тем, насколько просты решения ваших проблем.

Во многих отношениях состояние ума или перспектива аналогичны программному коду. У вас может быть несколько тысяч строк идеально написанного кода, но только одна неправильная строка, и в этой неправильной строке может быть только один неправильный символ. В зависимости от цели программного обеспечения и того, где находится эта ошибка относительно всего остального, этот один неправильно расположенный символ может нарушить работу в противном случае идеальной системы. Решение проблемы простое: исправить неправильно расположенный символ, и всё будет работать без проблем. Однако найти эту ошибку или даже знать о ее существовании может потребовать значительной экспертизы.

Когда речь идет о идеальной трейдерской установке, каждый находится на определенном психологическом расстоянии. Другими словами, практически каждый начинает с недостаточно совершенного программного кода. Я использую термины, такие как "клики" или "градусы", чтобы обозначить психологическое расстояние, но эти термины не предполагают конкретного расстояния. Так, например, многие из вас обнаружат, что вы находитесь всего на один клик или градус от идеальной точки зрения. Этот один клик может представлять собой одну или две ошибочные или неправильные предпосылки, которые у вас есть относительно природы трейдинга. По мере того как вы обдумываете некоторые из идей, изложенных в этой книге, ваша перспектива может измениться.

Аналогия с программным кодом подразумевает, что такое изменение эквивалентно нахождению ошибочной строки в вашей умственной системе и замене ее на что-то, что работает правильно. Люди обычно описывают такое внутреннее умственное изменение как "ах, да" опыт, или момент, когда зажигается свет. У каждого были такие виды опытов, и с ними связаны некоторые общие качества. Во-первых, мы обычно чувствуем себя по-другому. Мир даже кажется другим, как будто он вдруг изменился. Обычно мы могли бы сказать в момент прорыва что-то вроде: "Почему ты не сказал мне это раньше?" или "Это было прямо перед моими глазами все это время, но я просто не видел этого" или "Это так просто; почему я не мог это увидеть?" Еще одно интересное явление опыта "ах, да" заключается в том, что иногда в течение нескольких моментов, хотя время может варьироваться, мы чувствуем, что этот новый аспект нашей личности всегда был частью того, кем мы являемся. Затем становится сложно поверить, что мы когда-либо были такими, какими были до того, как у нас был этот опыт.

Короче говоря, возможно, вы уже осознали многое из того, что вам нужно знать, чтобы стать последовательно успешным трейдером. Но осознание чего-то не автоматически делает его функциональной частью того, кем вы являетесь. Осознание не обязательно означает веру. Вы не можете предполагать, что изучение чего-то нового и согласие с ним означает то же самое, что и вера в это на уровне, где вы можете действовать. Возьмем пример моего клиента, который боится змей. Он, конечно, осознает, что не все змеи опасны, и что научиться делать различие между теми, которые опасны, и теми, которые нет, несложно. Будет ли изучение таких различий вдруг заставлять его не бояться "небезопасных змей"? Можем ли мы предположить, что его осознание опустится на уровень в его умственной среде, где он теперь сможет взаимодействовать с змеями без страха или неподвижности? Нет, мы не можем сделать этого предположения. Его осознание того, что некоторые змеи не опасны, и его страх перед змеями могут сосуществовать бок о бок в его умственной среде, как противоречие друг другу. Вы можете столкнуть его с змеей, и он, возможно, сразу признает, что знает, что змея не опасна.

И не повредила бы ему; но, в то же время, ему все еще было бы крайне трудно даже прикоснуться к змее, даже если бы он захотел. Это означает, что он обречен бояться змей до конца своей жизни? Только если он сам этого захочет. Это действительно вопрос готовности. Его страх можно нейтрализовать, но ему придется работать над этим, и для работы над чем-либо требуется достаточная мотивация. Многие из нас имеют то, что мы знаем, как иррациональные страхи, и просто выбираем жить с этим противоречием, потому что не хотим пройти через эмоциональную работу, которая необходима для преодоления страха. В этом примере противоречие очевидно. Однако за многие годы работы с трейдерами я выявил несколько типичных противоречий и конфликтов, касающихся вопросов риска и ответственности, где удержание двух или более противоречивых убеждений легко может аннулировать ваши положительные намерения, независимо от того, насколько вы мотивированы на успех. Проблема в том, что ни одно из этих противоречий на самом деле не так очевидно, по крайней мере, не с первого взгляда.

Противоречивые убеждения и нефункциональное осознание представляют собой ошибочный программный код ума; код, который разрушает вашу способность оставаться сосредоточенным и достигать ваших целей; код, который создает впечатление, будто вы одновременно ставите одну ногу на педаль газа, а другую на тормозную педаль; код, который придает изучению торговли таинственное качество, которое в начале будет вызывать интересное и вызывающее уважение увлечение, но обычно превращается в чистое, неискреннее раздражение.

Когда я учился в колледже в конце 1960-х годов, одним из моих любимых фильмов был "Люк - закоренелый крутяк", с Полом Ньюманом в главной роли. Это был очень популярный фильм тогда, так что я уверен, что некоторые из вас видели его по поздней ночи по телевизору. Люк был в цепях на дорожной каторге в Джорджии. После его побега и второго пойманного раза начальник и охранники были решительно настроены не дать Люку сделать из них дураков в третий раз. Так что, пока

так же, как Люк, многие трейдеры, будь они осознают это или нет, пытаются добиться своего, навязывая свою волю рынку; в результате они финансово и эмоционально погибают. Есть более простые, бесконечно более удовлетворительные способы получения того, что вы хотите от рынка, но сначала вам нужно быть готовым "настроить свой ум правильно".

ДИНАМИКА ВОСПРИЯТИЯ

Одна из основных целей этой книги - научить вас избавиться от угрозы боли, связанной с рыночной информацией. Рынок не создает счастливую или болезненную информацию. С точки зрения рынка, это просто информация. Может показаться, что рынок заставляет вас чувствовать себя так, как вы чувствуете себя в данный момент, но это не так. Это ваша собственная умственная конструкция определяет, как вы воспринимаете информацию, как вы чувствуете себя и, следовательно, находитесь ли вы в наиболее благоприятном состоянии ума для спонтанного вхождения в поток и использования всего, что предлагает рынок.

Профессионалы не воспринимают ничего в рынке как болезненное; поэтому для них не существует угрозы. Если нет угрозы, то нет и необходимости защищаться. В результате их сознательные или подсознательные защитные механизмы не вступают в действие. Вот почему профессионалы могут видеть и делать вещи, которые наводят нас всех в недоумение. Они находятся в потоке, потому что воспринимают бесконечный поток возможностей, и когда они не находятся в потоке, самые лучшие из лучших могут распознать этот факт и затем компенсировать его либо сокращением активности, либо полным отсутствием торговли.

Если ваша цель - торговать как профессионалы, вы должны быть способны видеть рынок с объективной перспективы, без искажений. Вы должны уметь действовать без сопротивления или колебаний, но с соответствующей долей позитивного сдерживания, чтобы компенсировать негативные эффекты чрезмерной уверенности или эйфории. В сущности, ваша цель - создать уникальное состояние ума, менталитет трейдера. Когда вы достигнете этого, все остальное о вашем успехе как трейдера встанет на свои места.

Чтобы помочь вам достичь этой цели, я предлагаю вам способ переопределить ваше отношение к рыночной информации, чтобы вы не могли воспринимать ее как угрозу или с минимальной возможностью этого. Под "переопределить" я имею в виду изменить вашу перспективу и действовать из умственной структуры, которая заставляет вас сосредотачиваться на доступных возможностях, а не погружаться в эмоциональную боль.

ОТЛАДКА ВАШЕГО МЕНТАЛЬНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Другими словами, мы хотим исправить ошибки в нашем умственном программном коде и настроить наш ум правильно. Для эффективного выполнения этого потребуется понимание природы умственной энергии и того, как вы можете использовать эту энергию для изменения перспективы, которая вызывает нежелательную негативную эмоциональную реакцию на рыночную информацию. Есть многое, что нужно узнать, но я думаю, вы удивитесь, насколько некоторые простые изменения могут повлиять на ваши торговые результаты.

Процесс торговли начинается с восприятия возможности. Без восприятия возможности у нас не было бы причины для торговли. Поэтому я думаю, что вполне логично начать наше рассмотрение умственной энергии, разбирая процесс восприятия. Каковы основные динамики восприятия? Какие факторы определяют, как мы воспринимаем информацию или что мы воспринимаем в отношении доступного? Как восприятие связано с тем, что мы испытываем в данный момент?

Вероятно, самый простой способ понять динамику восприятия и ответить на эти вопросы - это всё представить (и я это делаю)

Вероятно, самый простой способ понять динамику восприятия и ответить на эти вопросы - это рассматривать все (и я это делаю) как проявление сил - сил, которые генерируют информацию о свойствах, характеристиках и особенностях, делающих их уникальными. Все, что существует вне наших тел - все растения и все категории жизни; все планетарные явления в виде погодных условий, землетрясений и вулканических извержений; всё активное и инертное физическое вещество; и все нематериальные явления, такие как свет, звуковые волны, микроволны и излучение - генерируют информацию о характере своего существования. Эта информация имеет потенциал действовать как сила на один из наших пяти физических чувств.

Перед тем как мы пойдем дальше, обратите внимание, что я использую глагол "генерировать" во всестороннем смысле, подразумевая, что всё находится в активном состоянии выражения, включая неживые объекты. Для того чтобы проиллюстрировать, почему я так делаю, давайте посмотрим на что-то такое простое, как камень. Это неживой объект, состоящий из уникальных атомов и молекул, выражающих себя как камень. Я могу использовать активный глагол "выражать", потому что атомы и молекулы, составляющие камень, находятся в постоянном движении. Таким образом, даже если камень не кажется активным, за исключением самого абстрактного смысла, у него есть характеристики и свойства, которые будут действовать как силы на наши чувства, заставляя нас воспринимать и делать различия о природе его существования. Например, у камня есть текстура, и эта текстура действует как сила на наше чувство осязания, если мы проводим пальцами по поверхности камня. У камня есть форма и цвет, которые действуют как сила на наше зрение; камень занимает пространство, которое никакой другой объект не может занять, поэтому мы видим его вместо пустоты или какого-либо другого объекта. Камень также может иметь запах, который действует как сила на наше обоняние, или вкусить как что-то, хотя я не лижу камни в последнее время, чтобы выяснить это. Когда мы сталкиваемся с чем-либо в окружающей среде, выражающим свои свойства и характеристики, происходит обмен энергией. Энергия извне, в виде всего, что выражает себя, преобразуется нашей нервной системой в электрические импульсы, которые затем сохраняются в нашей внутренней, умственной среде. Чтобы быть более конкретным, всё, что мы видим, чувствуем запах или ощущаем через наши чувства, преобразуется в электрические импульсы энергии и сохраняется в нашей умственной среде в виде памяти и/или восприятия.

Я думаю, что все это довольно очевидно для большинства людей, но здесь есть некоторые глубокие последствия, которые не так очевидны, и мы обычно полностью принимаем их как должное. Прежде всего, существует причинно-следственная связь между нами и всем остальным, что существует во внешней среде. В результате наших взаимодействий с внешними силами в наших умах формируются то, что я называю "энергетическими структурами". Воспоминания, различия и, в конечном итоге, убеждения, которые мы приобретаем на протяжении нашей жизни, существуют в нашей умственной среде в форме структурированной энергии. Структурированная энергия - абстрактное понятие. Вы можете задаться вопросом: "Как энергия принимает форму или образ?" Прежде чем я отвечу на этот вопрос, нужно рассмотреть еще более фундаментальный вопрос. Как мы можем знать, что воспоминания, различия и убеждения существуют в форме энергии?

Я не знаю, было ли это научно доказано или полностью принято научным сообществом, но спросите себя, в какой другой форме могли бы существовать эти умственные компоненты? Вот что мы знаем наверняка: все, что состоит из атомов и молекул, занимает пространство и, следовательно, может быть наблюдаемым. Если бы воспоминания, различия и убеждения существовали в какой-то физической форме, то мы могли бы наблюдать их. На мой взгляд, такие наблюдения не проводились. Научное сообщество анализировало ткани мозга (как живые, так и мертвые), изучало их на уровне отдельного атома, картографировало различные области мозга с точки зрения их функций, но ни у кого из ученых до сих пор не было возможности наблюдать воспоминание, различие или убеждение в естественной форме. Под "в его естественной форме" я имею в виду, что хотя ученый может наблюдать отдельные клетки мозга, которые содержат определенные воспоминания, он не может испытать эти воспоминания на себе. Он может это сделать только в том случае, если человек, которому принадлежат эти воспоминания, жив и выбирает их как-то выразить.

Если воспоминания, различия и убеждения не существуют в виде физического материала, то на самом деле нет никакого альтернативного способа для них существования, кроме как в виде какой-то формы энергии. Если это действительно так, может ли эта энергия принимать определенную форму? Может ли она структурироваться таким образом, чтобы отражать внешние силы, которые заставили ее возникнуть? Определенно! Есть ли что-то в окружающей среде, аналогичное энергии, имеющей форму?

Мысли - это энергия. Поскольку вы думаете на определенном языке, ваши мысли структурируются ограничениями и правилами этого конкретного языка. Когда вы выражаете эти мысли вслух, вы создаете звуковые волны, которые являются формой энергии. Звуковые волны, создаваемые взаимодействием ваших голосовых связок и языка, структурируются содержанием вашего сообщения. Микроволны - это энергия. Многие телефонные звонки передаются по микроволнам, что означает, что микроволновая энергия должна быть структурирована таким образом, чтобы отражать сообщение, которое она несет. Лазерный свет - это энергия, и если вы когда-либо видели демонстрацию лазерного шоу или лазерного искусства, то видели, как чистая энергия принимает форму, отражающую творческие желания художников. Все эти примеры хорошо иллюстрируют, как энергия может принимать форму, структуру и контур. Конечно, есть еще много примеров, но есть еще один пример, который иллюстрирует этот момент самым наглядным образом. На самом фундаментальном уровне, что такое сны? Я не спрашиваю, что они значат, или какова их цель, а скорее, что они представляют из себя? Каковы их свойства? Если мы предположим, что сны происходят в пределах наших черепов, то они не могут быть составлены из атомов и молекул, потому что не хватило бы места для всех вещей, которые существуют и происходят в наших снах. Опыт снов кажется имеющим те же пропорции и размеры, что и вещи, которые мы воспринимаем, когда мы находимся наяву и испытываем жизнь через наши пять чувств. Единственным способом, которым это могло бы быть возможно, является то, что сны являются формой структурированной энергии, потому что энергия может принимать любой размер или размер, но, при этом, не занимает фактически никакого пространства. Теперь, если вы еще не додумались до этого, здесь есть нечто глубокое. Если воспоминания, различия и убеждения, которые мы приобрели в результате наших встреч с внешней средой, представляют собой то, что мы узнали о этой среде и о том, как она работает; и если эти воспоминания, различия и убеждения существуют в нашей умственной среде как энергия; и если энергия не занимает пространства; то также можно сказать, что у нас есть неограниченная способность к обучению. Ну, не только я думаю, что это можно сказать, я это говорю. Подумайте о развитии человеческого сознания и о том,

Знание для эффективного функционирования сравнительно с тем, что было всего лишь 100 лет назад, требует гораздо больше. Абсолютно ничего не указывает на то, что у нас нет неограниченного потенциала к обучению. Разница между тем, что мы знаем сейчас, и тем, что мы можем делать благодаря этому расширенному пониманию, поразила бы ум кого угодно, жившего 100 лет назад.

Восприятие и Обучение

Однако мы должны быть осторожны и не сравнивать объем хранения с объемом обучения. Обучение и осознание того, что доступно для изучения, это не только функция объема памяти. Если бы это было так, то что бы остановило нас от знания всего? И если бы мы знали все, то что могло бы помешать нам воспринимать каждую возможную характеристику, свойство или черту всего, что проявляется в любой момент? Что нас останавливает сейчас? Эти вопросы затрагивают самую суть того, почему вы должны понимать, что умственные компоненты, такие как воспоминания, различия и убеждения, существуют как энергия. Любая энергия имеет потенциал действовать как сила, выражая свою форму, и именно это делают наши воспоминания, различия и убеждения. Они действуют как сила на наши ощущения изнутри, выражая свою форму и содержание, и в процессе этого они оказывают глубоко ограничивающее воздействие на информацию, которую мы воспринимаем в любой момент, делая многое из информации, доступной с точки зрения окружающей среды, и возможности присутствующей в этой информации, буквально невидимыми. Я говорю здесь, что в любой момент окружающая среда генерирует огромное количество информации о своих свойствах, характеристиках и чертах. Некоторая часть этой информации находится за пределами физиологического диапазона наших ощущений. Например, наши глаза не могут видеть каждую длину волны света, и наши уши не могут слышать каждую частоту звука, который производит окружающая среда, так что определенно существует диапазон информации, который выходит за физиологические возможности наших ощущений. Что же касается остальной информации, которую окружающая среда генерирует о себе? Мы видим, слышим, чувствуем или ощущаем через наши ощущения каждое возможное различие, характеристику и

черту? Абсолютно нет! Энергия, которая находится внутри нас, категорически ограничит и блокирует наше восприятие большей части этой информации, работая через те же сенсорные механизмы, что и внешняя среда. Теперь, если вы на мгновение задумаетесь над этим, некоторое из того, что я только что сказал, должно быть очевидным. Например, существует множество способов, которыми внешняя среда может выражать себя, которые мы не воспринимаем просто потому, что еще не изучили их. Это легко продемонстрировать. Вспомните, когда вы впервые посмотрели на ценовую диаграмму. Что вы увидели? Точно, что вы восприняли? Без предыдущего опыта, я уверен, что, как и все остальные, вы увидели пучок линий, не имеющих смысла. Теперь, если вы похожи на большинство трейдеров, когда вы смотрите на ценовую диаграмму, вы видите характеристики, черты и поведенческие паттерны, которые представляют собой коллективные действия всех трейдеров, участвовавших в этих сделках. Изначально диаграмма представляла собой неотличимую информацию. Неотличимая информация обычно создает состояние путаницы, и, вероятно, именно это вы испытали, когда впервые столкнулись с диаграммой. Постепенно, однако, вы научились делать различия в этой информации, такие как тренды и линии тренда, консолидации, поддержка и сопротивление, откаты или существенные отношения между объемом, открытым интересом и действиями цен, чтобы назвать лишь некоторые. Вы узнали, что каждое такое различие в поведении рынка представляет собой возможность удовлетворения какой-то личной потребности, цели или желания. Каждое различие теперь имело смысл и какую-то относительную степень значения или важности, прикрепленную к нему. Теперь я хочу, чтобы вы вообразили и притворились, что я только что поставил перед вами самую первую ценовую диаграмму, которую вы когда-либо видели. Будет ли разница между тем, что вы видите сейчас, и тем, что вы видели тогда? Абсолютно. Вместо пучка неотличимых линий вы увидите все, что вы узнали о них с тех пор, и вплоть до сейчас. Другими словами, вы увидите все различия, которые вы научились делать, а также все возможности, которые представляют собой эти различия. Однако все, что вы можете видеть, глядя на эту диаграмму сейчас, существовало тогда, и, более того, было доступно для восприятия. Что ж,

Различие заключается в структурированной энергии, которая находится внутри вас сейчас - в знаниях, которые вы приобрели - и как она воздействует на ваши глаза, заставляя вас распознавать различные различия, о которых вы узнали. Поскольку эта энергия не была там в первый раз, когда вы посмотрели на диаграмму, все возможности, которые вы видите сейчас, были там, но в то же время невидимы для вас. Более того, если вы еще не научились делать каждое возможное различие на основе каждого возможного отношения между переменными в той диаграмме, то то, что вы еще не научились, все еще невидимо. Большинство из нас не имеют представления о том, в какой степени мы постоянно окружены невидимыми возможностями, inherent в информации, к которой мы подвергаемся. Чаще всего мы никогда не узнаем об этих возможностях, и, следовательно, они остаются невидимыми. Проблема, конечно же, заключается в том, что, если мы не находимся в полностью новой или уникальной ситуации или не действуем с искренним открытием, мы не будем воспринимать то, чего еще не узнали. Чтобы узнать что-то, мы должны иметь возможность каким-то образом испытать это. Таким образом, то, что у нас здесь, - это замкнутый круг, который мешает нам учиться. Перцептивные замкнутые петли существуют в каждом из нас, потому что они являются естественными функциями того, как ментальная энергия выражается на наших ощущениях. Все слышали выражение: "Люди видят то, что хотят видеть". Я бы выразил это немного иначе: Люди видят то, что они научились видеть, и все остальное остается невидимым, пока они не научатся преодолевать энергию, которая блокирует их осознание того, что еще не изучено и ждет быть открытым. Для иллюстрации этого концепта и более ясного его представления я собираюсь привести еще один пример, демонстрирующий, как ментальная энергия может влиять на то, как мы воспринимаем и ощущаем окружающую среду таким образом, что фактически изменяется причинно-следственное отношение. Давайте рассмотрим первую встречу очень маленького ребенка с собакой. Поскольку это первый опыт, ментальная среда ребенка, можно сказать, чиста по отношению к собакам. У него не будет никаких воспоминаний и, конечно же, никаких различий о характере собаки. Поэтому до момента его первой встречи, с точки зрения ребенка, собаки не существуют. Конечно, с точки зрения окружающей сре-

ды собаки действительно существуют, и они имеют потенциал воздействовать на ощущения ребенка, создавая определенный опыт. Другими словами, проявляя свою природу, собаки могут действовать как причина, вызывающая эффект внутри умственной среды ребенка. Какой эффект способны произвести собаки? Ну, у собак есть широкий спектр выражения. Под широким спектром выражения я подразумеваю, что собаки могут вести себя по-разному по отношению к людям. Они могут быть дружелюбными, любящими, защитными и весело играть; или они могут быть враждебными, злыми и опасными – чтобы назвать лишь несколько из множества поведенческих черт, которые они способны продемонстрировать. Все эти черты могут быть замечены, испытаны и изучены. Когда ребенок видит собаку впервые, в его умственной среде абсолютно ничего нет, чтобы сообщить ему, с чем он имеет дело. Незнакомая, неизвестная и не классифицированная окружающая информация может вызвать чувство любопытства – когда мы хотим узнать больше о том, что мы испытываем – или она может вызвать состояние путаницы, которое легко может превратиться в страх, если мы не можем поместить информацию в понятную или значимую организационную структуру, или контекст.

В нашем примере чувство любопытства ребенка активируется, и он бросается к собаке, чтобы получить больше сенсорного опыта. Обратите внимание, как дети буквально вынуждены втягивать себя в ситуацию, о которой они ничего не знают. Однако, в этом примере, окружающие силы не реагируют благоприятно на продвижения ребенка. Собака, которая интересуется ребенком, либо по своей сути злая, либо имеет плохой день. В любом случае, как только ребенок подходит достаточно близко, собака кусает его. Атака настолько серьезна, что собаку приходится оттащить от ребенка.

Такой неприятный опыт, конечно, не является типичным, но он не такой уж и редкий. Я выбрал его по двум причинам: во-первых, большинство людей могут к нему относиться в какой-то мере, либо через собственный опыт, либо через опыт кого-то из их знакомых. Во-вторых, анализируя основные динамики этого опыта с энергетической точки зрения, мы собираемся узнать о том, как устроен наш разум, как мы обрабатываем информацию, как эти процессы влияют на то, что мы испытываем, и на нашу способность распознавать новые возможности. Я знаю, что это может показаться многовато выводов из всего одного примера,

Принципы, затронутые в этом примере, применимы к динамике почти всех видов обучения. В результате физической и эмоциональной травмы маленький мальчик в нашем примере теперь имеет в памяти одно воспоминание и одно различие относительно того, как собаки могут проявлять себя. Если способность мальчика запоминать его опыт нормальна, он может сохранить это событие таким образом, чтобы отображать все чувства, на которые оказало влияние – это событие: например, нападение может быть сохранено как ментальные образы на основе того, что он видел, а также ментальные звуки, представляющие то, что он слышал, и так далее. Воспоминания, представляющие другие три чувства, будут работать так же. Однако вид чувственных данных в его памяти не так важен, как вид энергии, которую эти чувственные данные представляют. У нас в основном есть два вида умственной энергии: позитивно заряженная энергия, которую мы называем любовью, уверенностью, счастьем, радостью, удовлетворением, восторгом и энтузиазмом, чтобы назвать лишь несколько из приятных способов, которыми мы можем чувствовать себя; и негативно заряженная энергия, представляющая страх, ужас, неудовлетворенность, предательство, сожаление, гнев, путаницу, тревогу, стресс и разочарование, все это представляет то, что обычно называется эмоциональной болью. Поскольку первый опыт мальчика с собакой был интенсивно болезненным, мы можем предположить, что независимо от того, какие чувства были затронуты, все его воспоминания об этом опыте будут содержать боль, неприятные ощущения, отрицательную энергию. Итак, какое влияние эта негативно заряженная умственная энергия окажет на его восприятие и поведение, если и когда он столкнется с другой собакой? Ответ настолько очевиден, что может показаться даже смешным задавать этот вопрос, но подтексты не так очевидны, так что прошу сосредоточиться. Очевидно, что в момент контакта с другой собакой он испытает страх. Обратите внимание, что я использовал слово "другая", чтобы описать следующую собаку, с которой он контактирует. Что я хочу подчеркнуть, это то, что любая собака может вызвать у мальчика страх, не только та, которая действительно напала на него. Не будет иметь никакого значения, если следующая собака, с которой он столкнется, будет самой дружелюбной собакой в мире, которая по своей природе стремится только к выражению игривости и любви. Ребенок все равно будет испытывать страх, и, более того, его страх может быстро превратиться в необузданный ужас, особенно если

Вторая собака (увидев ребенка и желая поиграть) пытается подойти к нему.

Каждый из нас в какой-то момент сталкивался с ситуацией, когда кто-то испытывал страх, хотя с нашей точки зрения никакой опасности или угрозы не было ни на малейшей. Хотя мы, возможно, не говорили это вслух, мы, вероятно, думали себе, что этот человек действует иррационально. Если бы мы попытались объяснить, почему нет никакой необходимости бояться, мы, вероятно, обнаружили бы, что наши слова имели мало, если вообще, какое-либо воздействие. Мы могли бы легко подумать то же самое о мальчике в нашем примере, что он просто ведет себя иррационально, потому что с нашей точки зрения существуют другие возможности, кроме той, на которую сосредоточился его разум. Но не является ли его страх менее рациональным, чем, скажем, ваш страх (или колебание) в отношении заключения следующей сделки, когда ваша последняя сделка оказалась проигрышной?

Используя ту же логику, опытный трейдер скажет, что ваш страх иррационален, потому что эта "моментальная возможность" никоим образом не связана с вашей последней сделкой. Каждая сделка просто представляет собой возможность с определенным вероятным исходом и статистически независима от каждой другой сделки. Если вы думаете иначе, тогда я могу понять, почему вы боитесь; но я могу вас уверить, что ваши страхи совершенно необоснованные.

Как видите, восприятие риска одного человека легко может восприниматься другим как иррациональное мышление. Риск относительно, но для человека, который воспринимает его в данный момент, он кажется абсолютным и бесспорным. Когда ребенок столкнулся со своей первой собакой, он буквально излучал волнение и любопытство. Что же это за свойства нашего ума, которые могут автоматически перевести мальчика в состояние страха при следующей встрече с собакой, даже если это произойдет через месяцы или годы? Если мы рассматриваем страх как естественный механизм, предупреждающий нас о угрожающих условиях, то что именно в устройстве нашего ума может автоматически сказать мальчику, что следующая встреча с собакой – это что-то, от чего нужно бояться? Что произошло с естественным чувством любопытства мальчика? Безусловно, о сути собак есть гораздо больше, чем научил его этот единичный опыт.

Особенно учитывая тот факт, что наши умы, кажется, обладают неограниченной способностью к обучению. И почему бы почти невозможно было убедить мальчика преодолеть свой страх?

СИЛА АССОЦИАЦИЙ

Как сложными бы ни казались эти вопросы на первый взгляд, большинство из них можно ответить довольно легко. Я уверен, многие из вас уже знают ответ: наши умы обладают врожденной характеристикой, которая заставляет нас ассоциировать и связывать все, что существует во внешней среде и имеет сходные качества, характеристики, свойства или черты с тем, что уже существует в нашем уме как память или различие. Другими словами, в примере с ребенком, боящимся собак, вторая собака или любая другая собака, с которой он встречается после этого, не обязательно должна быть собакой, напавшей на него, чтобы он испытывал эмоциональную боль. Достаточно лишь наличия достаточного сходства или схожести для того, чтобы его ум установил связь между ними. Эта естественная тенденция наших умов к ассоциациям - это бессознательная умственная функция, которая происходит автоматически. Это не то, о чем мы должны думать или принимать решение. Бессознательная умственная функция аналогична произвольной физической функции, такой как сердцебиение. Точно так же, как мы не должны сознательно думать о процессе сокращения наших сердец, нам не нужно думать о связывании опыта и наших чувств по этому поводу. Это просто естественная функция способа, которым наши умы обрабатывают информацию, и, подобно сердцебиению, это функция, которая имеет глубокое воздействие на то, как мы воспринимаем нашу жизнь. Я бы хотел, чтобы вы постарались визуализировать двухсторонний поток энергии, который переворачивает причинно-следственную связь и делает сложным (если не невозможным) для мальчика воспринимать какие-либо другие возможности, кроме той, которая существует в его уме. Чтобы помочь вам, я разберу этот процесс на составные части и последовательно опишу, что происходит на каждом этапе. Все это может показаться немного абстрактным, но понимание этого процесса играет большую роль в раскрытии вашего потенциала для достижения постоянного успеха как крупного трейдера.

Во-первых, давайте перейдем к основам. На внешней стороне мальчика есть структурированная энергия, и на внутренней стороне мальчика тоже есть структурированная энергия. Энергия снаружи положительно заряжена в форме дружелюбной собаки, которая хочет выразить себя через игру. Внутренняя энергия отрицательно заряжена в виде ментальных образов и звуков, которые представляют первый опыт мальчика с собакой. И внешняя, и внутренняя энергия имеют потенциал сказать о себе на ощупь мальчика и, следовательно, создать два разных вида ситуаций для его опыта. Внешняя энергия имеет потенциал действовать на мальчика таким образом, что он может найти это очень приятным. Эта конкретная собака выражает поведенческие характеристики, такие как игривость, дружелюбие и даже любовь. Но имейте в виду, что это характеристики, которые ребенок все еще не испытывал у собаки, поэтому с его точки зрения они не существуют. Как и в примере с ценовым графиком, который я представил ранее, ребенок не сможет воспринять то, что он еще не узнал, если он не находится в состоянии, способствующем обучению. Внутренняя энергия также имеет потенциал и просто ждет, так сказать, чтобы проявить себя. Но она будет действовать на глаза и уши мальчика таким образом, что заставит его чувствовать угрозу. В свою очередь, это создаст опыт эмоциональной боли, страха и, возможно, даже ужаса. С того способа, как я это представил, может показаться, что у мальчика есть выбор между весельем и страхом, но это действительно не так, по крайней мере, не в данный момент. Из двух возможностей, существующих в этой ситуации, он безусловно испытает боль и страх, а не веселье. Это верно по нескольким причинам. Во-первых, как я уже указал, наши умы способны автоматически и мгновенно ассоциировать, и связывать информацию, которая имеет сходные характеристики, свойства и черты. То, что находится снаружи ребенка в форме собаки, выглядит и звучит так же, как та, что в его уме. Однако степень сходства, необходимая для того, чтобы его ум связал два объекта, является неизвестной переменной, что означает, что я не знаю умственного механизма, определяющего, насколько много или мало сходства требуется для того, чтобы наши умы ассоциировали и связывали два или более набора информации. Поскольку ум каждого функционирует похожим образом, но, на

Вот что мы знаем: Когда эта следующая собака вступает в контакт с глазами или ушами мальчика, если достаточно сходства между ее внешним видом или звуком и собакой, засевшей в его памяти, то его ум автоматически свяжет их. Это соединение, в свою очередь, заставит отрицательно заряженную энергию в его памяти освободиться по всему его телу, заставив его быть охваченным очень неприятным чувством предвестника или ужаса. Степень дискомфорта или эмоциональной боли, которую он испытывает, будет эквивалентна степени травмы, которую он испытал вследствие своей первой встречи с собакой. Далее происходит то, что психологи называют проекцией. Я назову это просто еще одним мгновенным ассоциативным процессом, который делает реальность ситуации с точки зрения мальчика кажущейся абсолютной, безусловной правдой. Тело мальчика теперь заполнено отрицательно заряженной энергией. В то же время он находится в сенсорном контакте с собакой. Затем его ум ассоциирует любую сенсорную информацию, которую его глаза или уши воспринимают, с болезненной энергией, которую он испытывает внутри себя, что заставляет его казаться, что источником его боли и страха является собака, которую он видит или слышит в этот момент. Психологи называют динамику того, что я только что описал, проекцией, потому что, в некотором смысле, мальчик проецирует боль, которую он испытывает в данный момент, на собаку. Эта большая энергия затем отражается обратно на него, так что он воспринимает собаку, которая представляет угрозу, болезненную и опасную. Этот процесс делает вторую собаку идентичной по характеру, свойствам и чертам той, которая находится в банке памяти мальчика, даже если информация, которую вторая собака генерирует о своем поведении, не идентична или даже не похожа на поведение собаки, которая действительно напала на мальчика. Поскольку обе собаки, та, что в уме мальчика, и та, что вне ума мальчика, чувствуют себя абсолютно одинаково, крайне маловероятно, что мальчик сможет сделать какие-либо различия в поведении второй собаки, которые бы подсказали ему, что она отличается от первой

видение, как раз это следующее столкновение с собакой представляет собой возможность познать что-то новое о природе собак, он воспринимает ее как угрожающую и опасную собаку. Теперь, если задуматься на мгновение, что именно в этом процессе могло бы указать мальчику на то, что его восприятие ситуации не является абсолютной, неоспоримой истиной? Конечно же, боль и страх, которые он испытал в своем теле, были абсолютной истиной. Но что насчет возможностей, которые он воспринял? Были ли они истинными? С нашей точки зрения они таковыми не были. Однако с точки зрения мальчика, какими они могли бы быть, кроме как истинной реальностью ситуации? Какие альтернативы у него были? Во-первых, он не может воспринимать возможности, о которых он еще не узнал. И крайне сложно учиться чему-либо новому, если ты испытываешь страх, потому что, как вы уже знаете, страх является очень угнетающей формой энергии. Он заставляет нас отступать, готовиться защищаться, бежать и сужать свою область внимания - все это делает очень трудным, если не невозможным, открыть себя так, чтобы мы могли учиться чему-то новому. Во-вторых, как я уже указал, насколько мальчику известно, собака является источником его боли, и в некотором смысле это правда. Вторая собака действительно заставила его подключиться к боли, которая уже была в его уме, но это не был истинный источник этой боли. Это была позитивно заряженная собака, которая была связана с отрицательной энергией мальчика автоматическим, невольным умственным процессом, функционирующим со скоростью, превышающей скорость мигания глаз (процесс, о котором мальчик совершенно не осведомлен). Итак, насколько это касается его, почему бы ему испытывать страх, если то, что он воспринял о собаке, не было абсолютной истиной? Как видите, не имеет никакого значения, как ведет себя собака или что бы кто-то ни говорил наоборот о том, почему мальчику не следует бояться, потому что он воспринимает всю информацию, которую собака генерирует о себе (независимо от того, насколько позитивна она), с отрицательной точки зрения. Ему даже в голову не приходит мысль о том, что его опыт боли, страха и ужаса был полностью само порождённым. Теперь, если мальчик способен самостоятельно генерировать свою собственную боль и ужас и в то же время твердо убежден в том, что его негативный опыт исходит из окружающей среды, то возможно ли также, что

может ли трейдеры самостоятельно генерировать свой собственный опыт страха и эмоциональной боли во время взаимодействия с рыночной информацией и быть полностью убежденными в том, что их боль и страх были полностью оправданы обстоятельствами? Основные психологические динамики работают точно так же. Одна из ваших основных целей как трейдера - это воспринимать доступные возможности, а не угрозу боли. Чтобы научиться оставаться сосредоточенным на возможностях, вам нужно ясно и однозначно понимать источник угрозы. Это не рынок. Рынок генерирует информацию о своем потенциале для движения с нейтральной точки зрения. В то же время он предоставляет вам (наблюдателю) бесконечный поток возможностей для собственных действий. Если то, что вы воспринимаете в данный момент, заставляет вас чувствовать страх, задайте себе вопрос: является ли информация по своей природе угрожающей, или вы просто испытываете эффект собственного состояния ума, отраженный вам обратно (как в приведенном выше примере)? Я знаю, что это сложно принять, поэтому я дам вам еще один пример, чтобы проиллюстрировать эту точку. Давайте представим сценарий, в котором ваши последние два или три сделки были проигрышными. Вы наблюдаете за рынком, и переменные, которые вы используете для определения наличия возможности, сейчас присутствуют. Вместо того, чтобы немедленно совершить сделку, вы колеблетесь. Сделка кажется очень рискованной, настолько рискованной, что вы начинаете сомневаться, является ли это "действительно" сигналом. В результате вы начинаете собирать информацию, чтобы обосновать, почему эта сделка, вероятно, не сработает. Это информация, которую вы обычно не рассматривали бы или не обращали бы на нее внимания, и это определенно не информация, которая является частью вашей торговой методологии. Тем временем рынок движется. К сожалению, он движется от вашей исходной точки входа, точки, в которую вы бы вошли в сделку, если бы не колебались. Теперь вы находитесь в конфликте, потому что по-прежнему хотите войти; мысль о том, что вы можете пропустить прибыльную сделку, болезненна. В то же время, по мере того, как рынок удаляется от вашей точки входа, долларовая стоимость риска для участия увеличивается. Внутренняя борьба в вашем разуме усиливается. Вы не хотите упустить возможность, но и не хотите быть закинутым вперед и назад. В конце концов,

ты ничего не делаешь, потому что ты парализован конфликтом. Ты оправдываешь свое бездействие, говоря себе, что это слишком рискованно преследовать рынок, в то время как ты мучаешься из-за каждого тика, который рынок двигается в направлении того, что могло бы быть приятной прибыльной сделкой. Если этот сценарий звучит знакомо, я хочу, чтобы ты спросил себя, в момент колебания ты воспринимал то, что рынок предоставлял, или то, что было отражено в твоём разуме? Рынок дал тебе сигнал. Но ты не воспринимал сигнал с объективной или позитивной перспективы. Ты не видел его как возможность испытать положительные чувства от победы или заработка денег, но именно это предоставлял тебе рынок. Подумай об этом на минуту: если я изменю сценарий так, чтобы твои последние две или три сделки были прибыльными, а не проигрышными, ты бы воспринял сигнал по-другому? Ты бы воспринял его больше как возможность выиграть, чем в первом сценарии? Если бы ты закончил три сделки подряд с прибылью, ты бы колебался, прежде чем сделать эту сделку? Очень маловероятно! Фактически, если ты как большинство трейдеров, ты, вероятно, бы серьезно рассматривал возможность загрузки (открытия позиции значительно большего размера, чем обычно). В каждой ситуации рынок генерировал тот же сигнал. Но твоё состояние разума было негативным и основанным на страхе в первом сценарии, и это заставило тебя сосредоточиться на возможности провала, что, в свою очередь, заставило тебя колебаться. Во втором сценарии ты почти не воспринимал риск вообще. Ты даже мог подумать, что рынок сбывает мечты. Это, в свою очередь, сделало бы легким, если не непреодолимым, финансовое перекоммитирование себя. Если ты можешь принять факт, что рынок не генерирует положительно или отрицательно заряженную информацию как врожденную характеристику способа ее выражения, то единственный другой способ, которым информация может принять положительный или отрицательный заряд, - это твой разум, и это функция способа обработки информации. Другими словами, рынок не заставляет тебя сосредотачиваться на провале и боли или на победе и удовольствии. Что заставляет информацию принимать положительный или

Та же самая бессознательная ментальная процедура, которая заставила мальчика воспринимать вторую собаку как угрожающую и опасную, когда на самом деле собака предлагала только игривость и дружелюбие.

Наши умы постоянно ассоциируют то, что находится за пределами нас (информацию) с чем-то, что уже есть в нашем разуме (нашими знаниями), делая так, что внешние обстоятельства и память, различие или убеждение, с которыми эти обстоятельства связаны, кажутся точно такими же. В результате в первом сценарии, если ты только что потерял две или три сделки, следующий сигнал от рынка о наличии возможности покажется слишком рискованным. Твой разум автоматически и бессознательно связывает "настоящий момент" с твоими последними торговыми опытами. Эта связь заставляет тебя переживать боль от проигрыша, создавая состояние страха и заставляя воспринимать информацию, с которой ты сталкиваешься в этот момент, с негативной перспективы. Кажется, что рынок выражает угрожающую информацию, так что, конечно, твое колебание оправдано. Во втором сценарии тот же самый процесс заставляет тебя воспринимать ситуацию слишком позитивно, потому что ты только что закрыл три прибыльных сделки подряд. Связь между "настоящим моментом" и эйфорией последних трех сделок создает слишком позитивное или эйфорическое состояние разума, делая так, что кажется, что рынок предлагает тебе рискованную возможность. Конечно же, это оправдывает твое перекомитирование.

Я говорил в главе 1, что многие ментальные шаблоны, которые заставляют трейдеров терять и допускать ошибки, настолько очевидны и глубоко укоренились, что нам и в голову бы не пришло, что причина, по которой мы не достигаем постоянного успеха, заключается в нашем способе мышления. Понимание, осознание и затем изучение того, как обойти естественную склонность ума к ассоциации, является большой частью достижения этой последовательности. Развитие и поддержание состояния разума, которое воспринимает поток возможностей рынка, без угрозы боли или проблем, вызванных чрезмерной уверенностью, потребует, чтобы ты осознанно контролировал процесс ассоциации.

ПЕРСПЕКТИВА РЫНКА

Для большинства трейдеров восприятие риска в любой конкретной торговой ситуации зависит от результатов его последних двух или трех сделок (в зависимости от индивидуума). Лучшие трейдеры, с другой стороны, не подвержены (негативно или слишком положительно) результатам своих последних или даже нескольких последних сделок. Поэтому их восприятие риска в любой конкретной торговой ситуации не зависит от этой личной психологической переменной. Здесь есть огромный психологический разрыв, который может привести вас к мысли, что у лучших трейдеров есть врожденные качества в их умах, которые объясняют этот разрыв, но я могу вас заверить, что это не так. Каждый трейдер, с которым я работал в течение последних 18 лет, должен был научиться обучать свой ум оставаться правильно сосредоточенным на "текущем моменте потока возможностей". Это универсальная проблема, которая связана как с тем, как устроены наши умы, так и с нашим общим социальным воспитанием (то есть эта конкретная торговая проблема не связана с конкретным человеком). Существуют и другие факторы, связанные с самооценкой, которые также могут стать препятствиями для вашего постоянного успеха, но то, о чем мы сейчас поговорим, является наиболее важным и фундаментальным строительным блоком вашего успеха как трейдера.

ПРИНЦИП "НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ"

Если существует что-то вроде секрета природы трейдинга, то это: В самом ядре способности 1) торговать без страха или чрезмерной уверенности, 2) воспринимать то, что рынок предлагает, с его точки зрения, 3) оставаться полностью сконцентрированным в "потоке возможностей настоящего момента" и 4) спонтанно входить в "зону", лежит крепкая, практически непоколебимая вера в неопределенный исход с преимуществом в вашу пользу. Лучшие трейдеры достигли уровня, где они верят, без единой тени сомнения или внутреннего конфликта, что "все может произойти". Они не просто подозревают, что что-то может случиться, или делают вид, что верят в эту идею. Их убежденность в неопределенности настолько мощна, что фактически мешает их разуму ассоциировать текущую ситуацию и обстоятельства с результатами их последних сделок. Предотвращая эту ассоциацию, они способны сохранить свой разум свободным от нереалистичных и жестких ожиданий относительно того, как рынок выразит себя. Вместо того чтобы генерировать тот вид нереалистичных ожиданий, которые чаще всего приводят к эмоциональным и финансовым страданиям, они научились "делать себя доступными" для использования любых возможностей, которые рынок может предложить в любой данный момент. "Сделать себя доступным" - это точка зрения, из которой вы понимаете, что рамки, в пределах которых вы воспринимаете информацию, ограничены по сравнению с тем, что предлагается. Наши разумы не автоматически воспринимают каждую возможность, которая представляется в любой данный момент. (Пример с "мальчиком и собакой" из главы 5 иллюстрирует, как наши собственные личные версии истины отражаются нам обратно.) То же самое слепое восприятие происходит постоянно в трейдинге. Мы не можем воспринять потенциал для рынка продолжать двигаться в направлении, которое уже противоположно нашей позиции, если, например, мы действуем из страха быть неправыми. Страх признания своей ошибки заставляет нас уделять неадекватное внимание

Значительное внимание мы уделяем информации, которая подтверждает наше правоту, даже если имеется достаточно данных, указывающих на то, что рынок фактически установил тренд в направлении, противоположном нашей позиции. Трендирующий рынок - это характеристика поведения рынка, которую мы обычно можем воспринимать, но эта характеристика легко может стать невидимой, если мы действуем из страха. Тренд и возможность торговать в направлении этого тренда становятся видимыми только после того, как мы вышли из сделки.

Кроме того, есть возможности, которые невидимы для нас, потому что мы не научились делать те различия, которые позволили бы нам воспринять их. Вспомните наше обсуждение в главе 5 о первом графике цен, который вы когда-либо видели. То, что мы еще не изучили, для нас невидимо и остается невидимым до тех пор, пока наши умы не будут открыты для обмена энергией.

Точка зрения, согласно которой вы делаете себя доступным, учитывает, как известное, так и неизвестное: например, вы создали ментальную структуру, которая позволяет вам распознавать набор переменных в поведении рынка, указывающих на наличие возможности к покупке или продаже. Это ваше преимущество и то, что вы знаете. Однако то, что вы не знаете, - это точно как развернется паттерн, который определяют ваши переменные.

Имея точку зрения, согласно которой вы делаете себя доступным, вы знаете, что ваше преимущество создает условия для успеха в вашу пользу, но в то же время вы полностью принимаете тот факт, что не знаете исход конкретной сделки. Делая себя доступным, вы осознанно открываетесь для того, чтобы узнать, что произойдет дальше, вместо того чтобы поддаваться автоматическому умственному процессу, который заставляет вас думать, что вы уже все знаете. Принятие такой перспективы оставляет ваш ум свободным от внутреннего сопротивления, которое может помешать вам воспринимать любую возможность, которую рынок предоставляет со своей точки зрения (его истина). Ваш ум открыт для обмена энергией. Вы не только можете узнать что-то о рынке, о чем вы ранее не знали, но и создаете ментальное состояние, наиболее благоприятное для входа в "зону".

Сутью нахождения в "зоне" является синхронизация вашего ума с рынком. В результате вы ощущаете, что собирается сделать рынок, как будто нет разделения между вами и коллективным сознанием всех участников рынка. "Зона" - это умственное пространство, где вы делаете больше, чем просто читаете коллективный разум, вы также полностью гармонизируете с ним.

Если это звучит немного странно для вас, спросите себя, как это возможно, что стая птиц или стая рыб могут менять направление одновременно. Должен существовать способ, которым они связаны друг с другом. Если люди могут стать связанными таким же образом, то будут времена, когда информация от тех, с кем мы связаны, может и будет просачиваться в наше сознание. Трейдеры, которые пережили погружение в коллективное сознание рынка, могут предвидеть изменение направления так же, как птица в середине стаи или рыба в середине стаи повернет в тот момент, когда поворачивают все остальные.

Однако создание такого вида умственных условий, наиболее благоприятных для переживания этой кажущейся волшебной синхронности между вами и рынком, не такая уж легкая задача.

Существуют два умственных препятствия, которые нужно преодолеть. Первое - это основной фокус данной главы: научиться сохранять ваш ум сосредоточенным в "потоке возможностей настоящего момента". Для переживания синхронности ваш ум должен быть открыт для правды рынка, с его точки зрения.

Второе препятствие связано с разделением труда между двумя половинами нашего мозга. Левая сторона мозга специализируется на рациональном мышлении, основанном на том, что мы уже знаем. Правая сторона специализируется на креативном мышлении. Она способна обратиться к вдохновению, интуиции, предчувствию или чувству знания, которые обычно нельзя объяснить на рациональном уровне. Это не может быть объяснено, потому что, если информация действительно творческая по своей природе, то это то, чего мы не знали на рациональном уровне. По определению, истинное творчество приносит нечто, что ранее не существовало. Существует врожденное противоречие между этими двумя видами мышления, и рациональная, логическая часть почти всегда побеждает, если мы не предпримем конкретных шагов для обучения наших умов.

Принятие и доверие к творческой информации требуют соответствующего обучения. Без этого обучения нам обычно будет очень трудно действовать по нашим предчувствиям, интуитивным импульсам, вдохновениям или чувству знания.

Действовать соответственно на чем-либо требует веры и ясности намерений, что позволяет нашему разуму и чувствам сосредоточиться на текущей цели. Если источником наших действий является творческая природа, и наш разум не был должным образом обучен доверять этому источнику, то в какой-то момент в процессе действия по этой информации наш рациональный мозг затопит наше сознание противоречивыми и конкурирующими мыслями.

Конечно, все эти мысли будут звучать разумно и обоснованно, потому что они будут исходить из того, что мы уже знаем на рациональном уровне, но они окажутся в состоянии вытеснить нас из "зоны" или любого другого творческого состояния ума. Мало что может быть более разочаровывающим, чем распознать возможности, которые видны из предчувствия, интуиции или вдохновленной идеи, и не воспользоваться этим потенциалом, потому что мы отговорили себя от этого.

Я понимаю, что-то, что я только что сказал, все еще слишком абстрактно, чтобы применять это на практике. Поэтому я собираюсь провести вас пошагово через то, что означает быть полностью сосредоточенным в "потоке возможностей настоящего момента". Моя цель - к концу чтения этой главы и главы 7 вы поймете без сомнения, почему ваш окончательный успех как трейдера не может быть достигнут, пока вы не разовьете твердую, непоколебимую веру в неопределенность.

Первый шаг на пути к тому, чтобы ваш ум и рынок были на одной волне, - понять и полностью принять психологические реалии трейдинга. Этот шаг - там, где начинаются большинство разочарований, разочарований и загадочности, связанных с трейдингом. Очень немногие люди, решившиеся на трейдинг, когда-либо уделяют время или прилагают усилия, чтобы подумать о том, что означает быть трейдером. Большинство людей, которые занимаются трейдингом, думают, что быть трейдером равносильно быть хорошим аналитиком рынка.

Как я уже упоминал, это далеко не так. Хороший анализ рынка, конечно, может способствовать и играть вспомогательную роль в успехе, но он не заслуживает столь большого внимания и значения.

Оперативная эффективность в среде, имеющей качества, черты или характеристики, отличные от привычных нам, требует внесения некоторых коррективов или изменений в наше обычное мышление. Например, если бы вы отправились в экзотическое место с определенными целями или задачами, первое, что вы бы сделали, это ознакомились бы с местными традициями и обычаями. Таким образом, вы узнали бы о различных способах, которыми вам пришлось бы адаптироваться, чтобы успешно функционировать в этой среде.

Трейдеры часто игнорируют тот факт, что им может потребоваться адаптация, чтобы стать последовательно успешными трейдерами. Есть две причины этого. Первая заключается в том, что для того чтобы совершить выигрышную сделку, вам вообще не нужно обладать какими-либо навыками. Для большинства трейдеров обычно требуется годы боли и страданий, прежде чем они поймут или, наконец, признают себе, что для последовательности нужно больше, чем просто умение выбрать случайного победителя. Вторая причина заключается в том, что вам не нужно никуда ехать, чтобы торговать. Вам нужен только доступ к телефону. Даже вылезать из постели утром не нужно. Даже трейдеры, которые обычно торгуют из офиса, не обязаны быть в офисе, чтобы заключать или закрывать свои сделки. Поскольку мы можем получить доступ к рынку и взаимодействовать с ним из личных сред, с которыми мы хорошо знакомы, кажется, что торговля не потребует никаких особых адаптаций в нашем мышлении. В некоторой степени вы, вероятно, уже осведомлены о многих фундаментальных истинах (психологических характеристиках) о природе торговли. Но осведомленность или понимание некоторого принципа, идеи или концепции не обязательно равнозначно принятию и вере. Когда что-то действительно принято, оно не противоречит ни одному другому компоненту нашей мыслительной среды. Когда

Когда мы верим во что-то, мы действуем из этой веры как естественной функции нашего бытия, без борьбы или дополнительных усилий. В той же степени, в которой есть конфликт с любым другим компонентом нашей мыслительной среды, в той же степени отсутствует принятие. Поэтому нетрудно понять, почему так мало людей достигают успеха как трейдеры. Они просто не занимаются умственной работой, необходимой для урегулирования множества конфликтов между тем, что они уже изучили и верят, и как это изучение противоречит и выступает как источник сопротивления внедрению различных принципов успешной торговли. Вход в и использование таких свободных состояний ума, которые идеально подходят для торговли, требует тщательного разрешения этих конфликтов.

САМАЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА (ОН МОЖЕТ ВЫРАЖАТЬ СЕБЯ В ПОЧТИ БЕСКОНЕЧНОМ КОМБИНАЦИИ СПОСОБОВ)

Рынок может сделать практически все в любое время. Это кажется достаточно очевидным, особенно для тех, кто имел дело с рынком, на котором наблюдались нестабильные и волатильные колебания цен. Проблема заключается в том, что мы все имеем тенденцию принимать эту характеристику как должное, таким образом, что это заставляет нас совершать самые фундаментальные ошибки в торговле снова и снова. Факт состоит в том, что если бы трейдеры действительно верили, что в любое время может произойти что угодно, было бы значительно меньше проигравших и более последовательных победителей. Как мы знаем, что практически все может случиться? Этот факт легко установить. Все, что нам нужно сделать, это разложить рынок на его составные части и рассмотреть, как работают эти части. Самая фундаментальная составляющая любого рынка - это его трейдеры. Индивидуальные трейдеры воздействуют на цены, заставляя их двигаться, либо повышая ставку, либо предлагая ее ниже. Почему трейдеры повышают цену или предлагают ее ниже? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны определить причины, по которым люди торгуют.

Существует множество причин и целей, стоящих за мотивацией человека к торговле на любом рынке. Однако для данного иллюстрирования нам не обязательно знать все основные причины, побуждающие каждого отдельного трейдера к действиям, потому что в конечном итоге все они сводятся к одной причине и одной цели: заработать деньги. Мы знаем это, потому что у трейдера есть только две вещи, которые он может сделать (купить и продать), и есть только два возможных исхода для каждой сделки (прибыль или убыток). Следовательно, я считаю, что можно безопасно предположить, что независимо от причин для торговли, в конечном итоге все стремятся к одному результату: прибыли. И существует только два способа создать эту прибыль: либо купить дешевле и продать дороже, либо продать дороже и купить дешевле. Если мы предположим, что все хотят заработать деньги, то есть только одна причина, почему любой трейдер повышает цену до следующего уровня: потому что он верит, что сможет продать то, что он покупает, по более высокой цене в будущем. То же самое справедливо и для трейдера, который готов продать что-то по цене, меньшей, чем последняя опубликованная цена (предложить рынку ниже). Он делает это потому, что верит, что сможет выкупить то, что он продает, по более низкой цене в будущем. Если мы рассматриваем поведение рынка как функцию движения цены, и если движение цены является функцией трейдеров, которые готовы поднимать цены или предлагать их ниже, то мы можем сказать, что всё движение цены (поведение рынка) является функцией того, что трейдеры верят о будущем. Более конкретно, все движения цены являются функцией того, что отдельные трейдеры считают высоким и низким. Основные динамики поведения рынка довольно просты. В любом рынке существуют только три основные силы: трейдеры, которые считают цену низкой, трейдеры, которые считают цену высокой, и трейдеры, которые наблюдают и ждут, чтобы определиться, считают ли они цену низкой или высокой. Технически говоря, третья группа представляет потенциальную силу. Причины, поддерживающие уверенность каждого трейдера в том, что что-то является высоким или низким, обычно не имеют значения, потому что большинство людей, занимающихся торговлей, действуют без дисциплинированно, не организовано, хаотично и случайно.

Однако понять, что происходит, вовсе несложно, если помнить, что все движения цены или их отсутствие являются функцией относительного баланса или дисбаланса между двумя основными силами: трейдерами, которые считают, что цена растет, и трейдерами, которые считают, что цена падает. Если между двумя группами существует баланс, цены застывают, потому что каждая сторона поглощает силу действий другой стороны. Если же есть дисбаланс, цены будут двигаться в направлении большей силы или трейдеров, у которых более твердые убеждения в отношении того, в каком направлении цена движется. Теперь я хочу, чтобы вы задали себе вопрос, что помешает практически всему случиться в любое время, кроме установленных биржей ограничений на движение цены. Ничто не может помешать цене ценной бумаги подниматься или опускаться настолько, насколько считает возможным какой-то трейдер в мире — если, конечно, этот трейдер готов действовать в соответствии с этим убеждением. Таким образом, диапазон поведения рынка в его коллективной форме ограничен лишь самыми крайними убеждениями о том, что считает высоким и что считает низким любой участник этого рынка. Думаю, что подразумеваемые последствия очевидны: в любой момент на любом рынке может быть присутствие экстремально разнообразных убеждений, делающих практически всё возможным. Когда мы рассматриваем рынок с этой точки зрения, легко понять, что каждый потенциальный трейдер, готовый выразить свое убеждение о будущем, становится переменной рынка. На более личном уровне это означает, что достаточно одного другого трейдера, где бы он ни находился в мире, чтобы аннулировать позитивный потенциал вашей сделки. Другими словами, достаточно всего одного другого трейдера, чтобы опровергнуть то, что вы считаете высоким или низким. Это всё, всего один! Вот пример, чтобы проиллюстрировать этот момент. Несколько лет назад ко мне обратился трейдер за помощью. Он был отличным аналитиком рынка; фактически, он был одним из лучших, кого я когда-либо встречал. Но после лет разочарований, в течение которых он потерял все свои деньги и много чужих денег, он, наконец, был готов признать, что как трейдер он оставляет желать лучшего.

Поговорив с ним некоторое время, я определил, что несколько серьезных психологических препятствий мешали ему добиться успеха. Одним из наиболее беспокоящих препятствий было то, что он был всезнайка и чрезвычайно высокомерен, что делало невозможным достижение той степени умственной гибкости, которая требуется для эффективной торговли. Не имело значения, насколько он был хорошим аналитиком. Когда он обратился ко мне, он был настолько отчаянным по поводу денег и помощи, что был готов рассмотреть любые предложения.

Первым моим предложением было то, что вместо того чтобы искать еще одного инвестора, чтобы поддержать еще одну неудачную попытку торговли, ему лучше было бы найти работу, занимаясь чем-то, в чем он действительно хорош. Он мог бы получать стабильный доход, работая над своими проблемами, и в то же время предоставить кому-то ценную услугу. Он принял мой совет и быстро нашел должность технического аналитика в довольно крупном брокерском доме и клиринговой фирме в Чикаго. Полупенсионер, председатель совета директоров брокерской фирмы, был долголетним трейдером с почти 40-летним опытом работы на рынках зерна на Чикагской товарной бирже. Он мало что знал о техническом анализе, потому что ему никогда не было это нужно для заработка денег на бирже. Но он больше не занимался торговлей на бирже и нашел переход к торговле с экрана сложным и в некотором роде загадочным. Поэтому он попросил вновь принятого звездного технического аналитика фирмы провести с ним весь торговый день и научить его технической торговле. Новый сотрудник с огромным энтузиазмом воспользовался возможностью продемонстрировать свои способности такому опытному и успешному трейдеру.

Аналитик использовал метод, называемый "точка и линия", разработанный Чарли Драммондом. (Среди прочего, точка и линия могут точно определять уровни поддержки и сопротивления.) Однажды, когда они вместе наблюдали за рынком сои, аналитик проецировал основные уровни поддержки и сопротивления, и рынок случайно торговался между этими двумя точками. Пока технический аналитик объяснял председателю совета значимость этих двух точек, он утверждал в очень категорических, почти абсолютных терминах, что если

рынок поднимается до уровня сопротивления, он останавливается и меняет направление; и если рынок опускается до уровня поддержки, он также останавливается и меняет направление. Затем он объяснил, что если рынок опустится до уровня цены, который он рассчитал, как поддержку, его расчеты показывают, что это будет и минимумом дня. Пока они сидели там, рынок бобов медленно снижался до уровня цены, который аналитик назвал поддержкой или минимумом дня. Когда он наконец достиг туда, председатель обратился к аналитику и сказал: "Вот где рынок должен остановиться и пойти вверх, верно?" Аналитик ответил: "Безусловно! Это минимум дня."

"Это чушь!" - ответил председатель. "Посмотрите на это." Он поднял трубку, позвонил одному из клерков, обрабатывающих заказы для рыночного ячеек сои, и сказал: "Продать два миллиона бушелей по рыночной цене." Через тридцать секунд после того, как он разместил заказ, рынок сои упал на десять центов за бушель. Председатель обернулся, чтобы посмотреть на ужасное выражение лица аналитика. Спокойно спросил: "Теперь, где ты сказал, что рынок остановится? Если я могу это сделать, кто угодно может."

Смысл в том, что с нашей индивидуальной точки зрения как наблюдателей рынка может произойти что угодно, и для этого достаточно одного трейдера. Это жесткая, холодная реальность торговли, которую приняли и приняли без внутренних противоречий только самые лучшие трейдеры.

Как я это знаю? Потому что только лучшие трейдеры последовательно предопределяют свои риски перед входом в сделку. Только лучшие трейдеры срезают свои убытки без колебаний или сомнений, когда рынок говорит им, что сделка не работает. И только лучшие трейдеры имеют организованный, систематический режим управления деньгами для получения прибыли, когда рынок идет в направлении их сделки. Не предопределять риск, не сокращать убытки или не систематически получать прибыль - это три из самых распространенных, и, как правило, самых дорогих торговых ошибок, которые вы можете сделать. Только лучшие трейдеры исключили эти ошибки из своей торговли. В какой-то момент своей карьеры они научились верить без тени сомнения, что все может случиться, и всегда учитывать то, чего они не знают, неожиданное.

Помните, что есть только две силы, которые заставляют цены двигаться: трейдеры, которые верят, что рынки растут, и трейдеры, которые верят, что рынки падают. В любой момент мы можем определить, у кого сильнее убеждение, наблюдая, где сейчас находится рынок относительно его положения в какой-то предыдущий момент. Если присутствует узнаваемый шаблон, этот шаблон может повториться, давая нам представление о том, куда движется рынок. Это наше преимущество, то, что мы знаем. Но также многое остается неизвестным и никогда не станет известным, пока мы не научимся читать мысли. Например, мы знаем, сколько трейдеров может сидеть на боковой линии и собираются войти на рынок? Знаем ли мы, сколько из них хотят купить и сколько хотят продать, или сколько акций они готовы купить или продать? А что насчет трейдеров, чье участие уже отражено в текущей цене? В любой момент сколько из них собираются изменить свое мнение и выйти из своих позиций? Если они это сделают, как долго они останутся вне рынка? И если и когда они вернутся на рынок, в каком направлении они проголосуют? Это постоянные, никогда не кончающиеся, неизвестные, скрытые переменные, которые всегда действуют на каждом рынке — всегда! Лучшие трейдеры не пытаются скрыться от этих неизвестных переменных, притворяясь, что они не существуют, и не пытаются интеллектуализировать или рационализировать их через анализ рынка. Напротив, лучшие трейдеры учитывают эти переменные, включая их в каждый компонент своих торговых стратегий. Для типичного трейдера ситуация обратная. Он торгует с точки зрения, что-то, что он не видит, не слышит или не чувствует, не существует. Какое еще объяснение может быть для его поведения? Если бы он действительно верил в существование всех скрытых переменных, которые могут повлиять на цены в любой момент, то ему также пришлось бы верить, что каждая сделка имеет неопределенный исход. И если каждая сделка действительно имеет неопределенный исход, то как он мог бы оправдать или убедить себя не предопределять свой риск, срезать убытки или иметь какой-то систематический способ получения прибыли? Учитывая обстоятельства,

Не соблюдение этих трех фундаментальных принципов эквивалентно финансовому и эмоциональному самоубийству. Поскольку большинство трейдеров не придерживается этих принципов, можем ли мы предположить, что их истинной основной мотивацией для торговли является уничтожение себя? Это вполне возможно, но я думаю, что процент трейдеров, которые осознанно или подсознательно хотят избавиться от своих денег или нанести себе вред каким-то образом, крайне мал. Таким образом, если финансовое самоубийство не является преобладающей причиной, то что может удержать кого-то от того, чтобы сделать то, что иначе было бы абсолютно, безупречно разумным? Ответ весьма прост: типичный трейдер не предопределяет свой риск, не срезает свои убытки или не систематически берет прибыль потому, что типичный трейдер не считает это необходимым. Единственная причина, почему он может считать это необязательным, заключается в том, что он уже думает, что знает, что произойдет дальше, исходя из того, что он воспринимает происходящее в данный момент. Если он уже знает, то на самом деле нет причины придерживаться этих принципов. Веря, предполагая или думая, что "он знает", будет причиной практически каждой торговой ошибки, которую он может совершить (за исключением тех ошибок, которые являются следствием недоверия к себе, что он заслуживает эти деньги). Наши убеждения о том, что является истинным и реальным, очень мощные внутренние силы. Они контролируют каждый аспект нашего взаимодействия с рынками, от наших восприятий, толкований, решений, действий и ожиданий до наших чувств по поводу результатов. Очень сложно действовать таким образом, который противоречит тому, во что мы верим, как в истину. В некоторых случаях, в зависимости от силы убеждения, это может быть практически невозможно сделать что-то, что нарушит целостность убеждения. То, чего типичный трейдер не осознает, это то, что ему нужен внутренний механизм, в форме некоторых мощных убеждений, который практически обязывает его воспринимать рынок с позиции, которая всегда расширяется с большей и большей степенью ясности, и также обязывает его всегда действовать соответственно, учитывая психологические условия и характер движения цен. Самое эффективное и функциональное торговое убеждение, которое он может приобрести, - "все может произойти".

Из того факта, что это правда, это станет прочным фундаментом для построения всех остальных убеждений и отношений, которые ему необходимы для успешной торговли. Без этого убеждения его разум автоматически, и обычно без его сознательного осознания, заставит его избегать, блокировать или рационализировать любую информацию, которая указывает на то, что рынок может совершить что-то, что он не принял как возможное. Если он верит, что все возможно, то для его разума не будет ничего, от чего нужно отвлекаться. Потому что "все возможно" включает в себя все, это убеждение будет действовать как расширяющая сила на его восприятие рынка, позволяя ему воспринимать информацию, которая иначе могла бы быть невидимой для него. По сути, он будет делать себя доступным (открывая свой разум) для восприятия большего количества возможностей, которые существуют с точки зрения рынка. Самое важное заключается в том, что, установив убеждение, что все может произойти, он будет обучать свой разум мыслить в терминах вероятностей. Это, безусловно, самый важный и в то же время самый трудный принцип для освоения и эффективной интеграции в их ментальную систему.

РЕЗЕРВ ТОРГОВЦА: МЫШЛЕНИЕ В ВЕРОЯТНОСТЯХ

Что именно означает мышление в терминах вероятностей и почему это настолько важно для последовательного успеха трейдера? Если вы на мгновение остановитесь и проанализируете последнее предложение, то заметите, что я сделал последовательность зависимой от вероятностей. Звучит как противоречие: как можно достичь последовательных результатов в событии, которое имеет неопределенный вероятностный исход? Чтобы ответить на этот вопрос, нам просто нужно обратиться к азартной индустрии. Корпорации тратят огромные суммы денег, сотни миллионов, если не миллиарды долларов, на роскошные отели, чтобы привлечь людей в свои казино. Если вы были в Лас-Вегасе, то знаете, о чем я говорю. Игровые корпорации такие же, как и другие корпорации, в том смысле, что они должны обосновывать, как они распределяют свои активы перед советом директоров и, в конечном итоге, перед акционерами. Как вы думаете, как они обосновывают траты огромных сумм на роскошные отели и казино, главная цель которых - генерация дохода от события с чисто случайным исходом?

Парадокс: СЛУЧАЙНЫЙ ИСХОД, ПОСТОЯННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Вот интересный парадокс. Казино делают постоянную прибыль день за днем и год за годом, устроив событие с чисто случайным исходом. В то же время большинство трейдеров считают, что исход поведения рынка не случаен, но почему-то не могут добиться постоянной прибыли. Разве не должен постоянный, неслучайный исход приводить к постоянным результатам, а случайный исход — к случайным и неустойчивым результатам? То, что владельцы казино, опытные игроки и лучшие трейдеры понимают, но что типичному трейдеру трудно воспринять, заключается в том, что события с вероятными исходами могут давать постоянные результаты, если у вас есть преимущество в шансах, и если общее количество испытаний достаточно велико. Лучшие трейдеры относятся к торговле как к числовой игре, аналогично тому, как казино и профессиональные игроки относятся к азартным играм. Чтобы проиллюстрировать это, рассмотрим игру в блэк-джек. В блэк-джеке у казино примерно 4,5% преимущества над игроком, основанного на правилах, которые они требуют от игроков соблюдать. Это означает, что при достаточно большом количестве испытаний (количестве разыгранных рук) казино получит чистую прибыль в размере четырех с половиной центов с каждого доллара, поставленного в игре. Этот средний показатель четырех с половиной центов учитывает всех игроков, которые уходили большими победителями (включая все серии побед), всех игроков, которые уходили с большими потерями, и всех остальных. В конце дня, недели, месяца или года казино всегда оказывается прибыльным на сумму примерно 4,5% от общей суммы, поставленной в игре. Эти 4,5% могут не звучать как много, но давайте посмотрим на это с другой стороны. Предположим, что в течение года всего в казино по всем игровым столам блэк-джека поставлено в общей сложности 100 миллионов долларов. Казино получит чистую прибыль в размере 4,5 миллиона долларов. То, что владельцы казино и профессиональные игроки понимают о природе вероятностей, заключается в том, что каждая отдельная сыгранная рука является статистически независимой от каждой другой руки. Это означает, что каждая отдельная рука представляет собой уникальное событие, где исход является случайным.

Относительно последней сыгранной руки или следующей сыгранной руки. Если вы сосредотачиваетесь на каждой руке индивидуально, то будет случайное, непредсказуемое распределение между выигрышными и проигрышными руками. Но на коллективной основе ситуация совершенно противоположная. Если сыграно достаточно большое количество рук, появятся шаблоны, которые произведут постоянный, предсказуемый и статистически надежный исход. Вот что делает мышление в вероятностях настолько сложным. Это требует двух уровней убеждений, которые на первый взгляд кажутся противоречащими друг другу. Мы назовем первый уровень микроуровнем. На этом уровне вы должны верить в неопределенность и непредсказуемость исхода каждой отдельной руки. Вы знаете, правду об этой неопределенности, потому что всегда есть ряд неизвестных переменных, влияющих на последовательность колоды, из которой берется каждая новая рука. Например, вы не можете заранее знать, как каждый из других участников решит сыграть свои руки, поскольку они могут взять дополнительные карты или отказаться от них. Любые переменные, влияющие на последовательность колоды и не поддающиеся контролю или заранее неизвестные, делают исход любой конкретной руки неопределенным и случайным (статистически независимым) относительно других рук. Второй уровень — макроуровень. На этом уровне вы должны верить, что исход в серии сыгранных рук относительно определен и предсказуем. Степень уверенности определяется фиксированными или постоянными переменными, которые известны заранее и специально разработаны для предоставления преимущества (преимущества) одной из сторон. К постоянным переменным, о которых я говорю, относятся правила игры. Таким образом, даже если вы не знаете заранее (если только вы не ясновидец) последовательность побед и поражений, вы можете быть относительно уверены, что при достаточном количестве сыгранных рук та сторона, которая имеет преимущество, получит больше побед, чем поражений. Степень уверенности является функцией того, насколько хорошее это преимущество. Способность верить в непредсказуемость игры на микроуровне и одновременно верить в предсказуемость игры на макроуровне делает казино и профессиональных игроков эффективными и успешными в том, что они делают. Их убеждение в уникальности каждой руки помогает им избежать увлечения точным значением каждой отдельной руки.

Лучшие трейдеры используют ту же стратегию мышления, что и казино, и профессиональные игроки. Это не только приносит им пользу, но и основные динамики, поддерживающие необходимость такой стратегии, идентичны как в трейдинге, так и в азартных играх. Простое сравнение между ними ясно продемонстрирует это. Во-первых, трейдер, игрок и казино имеют дело как с известными, так и с неизвестными переменными, которые влияют на исход каждой сделки или азартного события. В азартных играх известными переменными являются правила игры. В трейдинге известные переменные (с точки зрения каждого отдельного трейдера) - это результаты их рыночного анализа. Анализ рынка находит поведенческие паттерны в коллективных действиях всех участников рынка. Мы знаем, что индивидуумы будут действовать одинаково в похожих ситуациях и обстоятельствах снова и снова, порождая наблюдаемые паттерны поведения. Таким же образом, группы людей, взаимодействующие друг с другом, день за днем, неделя за неделей, также порождают поведенческие паттерны, которые повторяются. Эти коллективные поведенческие паттерны могут быть обнаружены и впоследствии идентифицированы с использованием аналитических инструментов, таких как линии тренда, скользящие

Используемые трейдером аналитические инструменты, такие как скользящие средние, осцилляторы или ретрейсменты, лишь некоторые из тысяч доступных, используют определенный набор критериев для определения границ каждого идентифицированного поведенческого шаблона. Этот набор критериев и определенные границы - известные рыночные переменные трейдера. Они являются для индивидуального трейдера тем же, что и правила игры для казино и азартного игрока. Это означает, что аналитические инструменты трейдера - это известные переменные, которые обеспечивают преимущества (преимущество) для успешной сделки для каждой конкретной сделки, так же, как правила игры обеспечивают преимущество казино. Во-вторых, мы знаем, что в азартных играх на исход каждой игры влияет ряд неизвестных переменных. В блэк-джеке неизвестным фактором является перетасовка колоды и то, как игроки выбирают свои ходы. В кости, это способ, которым бросаются кости. И в рулетке, это количество приложенной силы для вращения колеса. Все эти неизвестные переменные действуют как силы на исход каждого отдельного события, таким образом, что каждое событие статистически независимо от любого другого отдельного события, что создает случайное распределение между выигрышами и проигрышами. Торговля также включает в себя ряд неизвестных переменных, воздействующих на исход любого конкретного поведенческого шаблона, который трейдер может определить и использовать как свое преимущество. В торговле неизвестными переменными являются все остальные трейдеры, которые могут войти на рынок, чтобы совершить или закрыть сделку. Каждая сделка вносит вклад в позицию рынка в любой момент времени, что означает, что каждый трейдер, действуя на веру в то, что высоко и что низко, вносит вклад в коллективный поведенческий шаблон, отображаемый в этот момент. Если существует узнаваемый шаблон, и если переменные, используемые для определения этого шаблона, соответствуют определению преимущества конкретного трейдера, то мы можем сказать, что рынок предлагает трейдеру возможность купить недорого или продать дорого, основываясь на определении трейдера. Предположим, что трейдер воспользуется возможностью воспользоваться своим преимуществом и совершить сделку. Какие факторы определяют, развернется ли рынок в направлении его преимущества или против него? Ответ: поведение других трейдеров!

В момент совершения сделки и на протяжении всего времени, пока трейдер решает оставаться в этой сделке, другие трейдеры будут участвовать на рынке. Они будут действовать на основе своих убеждений о том, что является высоким и что низким. В любой момент времени определенный процент других трейдеров будет способствовать исходу, выгодному для нашего преимущества, а участие определенного процента трейдеров может аннулировать его преимущество. Нельзя заранее знать, как каждый из других участников рынка будет вести себя и как их поведение повлияет на его сделку, поэтому исход сделки не определен. Факт в том, что исход каждой (законной) сделки, которую кто-либо решает совершить, влияет каким-то образом на последующее поведение других трейдеров, участвующих на этом рынке, делая исход всех сделок неопределенным. Поскольку исход всех сделок не определен, то, подобно азартным играм, каждая сделка должна быть статистически независимой от следующей сделки, предыдущей сделки или любых сделок в будущем, даже если трейдер может использовать один и тот же набор известных переменных для определения своего преимущества для каждой сделки. Более того, если исход каждой отдельной сделки статистически независим от всех других сделок, то должно также существовать случайное распределение между выигрышами и проигрышами в любом наборе или серии сделок, даже если вероятность успеха для каждой отдельной сделки может быть на стороне трейдера. В-третьих, владельцы казино не пытаются предсказать или заранее знать исход каждого отдельного события. Помимо того, что это было бы чрезвычайно сложно, учитывая все неизвестные переменные, действующие в каждой игре, это не является необходимым для достижения последовательных результатов. Владельцы казино усвоили, что все, что им нужно делать, - это сохранять преимущество в свою пользу и иметь достаточно большой объем событий, чтобы их преимущества имели достаточно возможностей для проявления своей эффективности.

ТОРГОВЛЯ В МОМЕНТ

Трейдеры, которые научились мыслить вероятностно, подходят к рынкам практически с той же перспективы. На микроуровне они верят, что каждая сделка или преимущество уникальны. То, что они понимают о природе торговли, заключается в том, что в любой момент времени рынок

на моменте сейчас рыночные условия, шаблоны поведения и торговые возможности могут выглядеть точно так же на графике, как они выглядели в прошлый момент; и геометрические измерения и математические расчеты, используемые для определения каждого преимущества, могут быть точно такими же от одного преимущества к другому; но фактическая последовательность рынка самого по себе от момента к моменту никогда не будет одинаковой. Для того чтобы какой-то конкретный шаблон был точно таким же сейчас, каким он был в какой-то предыдущий момент, потребовалось бы, чтобы каждый трейдер, который участвовал в этом предыдущем моменте, был присутствующим. Более того, каждому из них также пришлось бы взаимодействовать друг с другом точно таким же образом в течение некоторого периода времени, чтобы произвести точно такой же результат для любого шаблона, который наблюдался. Вероятность такого события незначительна. Очень важно, чтобы вы понимали это явление, потому что психологические последствия для вашей торговли не могут быть более важными. Мы можем использовать все различные инструменты для анализа поведения рынка и находить шаблоны, которые представляют собой лучшие преимущества, и с аналитической точки зрения эти шаблоны могут казаться точно такими же во всех отношениях, как математически, так и визуально. Но, если последовательность группы трейдеров, которые создают шаблон "сейчас", отличается хотя бы на одного человека от группы, создавшей шаблон в прошлом, то исход текущего шаблона может быть отличным от прошлого шаблона. (Пример аналитика и председателя хорошо иллюстрирует этот момент.) Достаточно одного трейдера, где-то в мире, с другим представлением о будущем, чтобы изменить исход какого-либо конкретного рыночного шаблона и аннулировать преимущество, которое представляет этот шаблон. Наиболее фундаментальной характеристикой поведения рынка является то, что каждое "сейчас" на рынке, каждый шаблон поведения "сейчас" и каждое преимущество "сейчас" всегда являются уникальным событием со своим исходом, независимо от всех остальных. Уникальность подразумевает, что может произойти что угодно, как то, что мы знаем (ожидаем или предвидим), так и то, что мы не знаем (или не можем знать, если у нас нет выдающихся восприятий). Постоянный поток как известных, так и неизвестных переменных создает вероятностную среду, где мы не знаем точно, что произойдет дальше.

Это последнее заявление может показаться вполне логичным, даже очевидным, но здесь есть огромная проблема, которая является все, кроме логичной или очевидной. Быть осведомленным о неопределенности и понимать природу вероятностей не означает способности действовать эффективно с вероятностной точки зрения. Мышление в терминах вероятностей может быть трудно овладеть, потому что наши умы не обрабатывают информацию естественным образом. Напротив, наши умы заставляют нас воспринимать то, что мы знаем, а то, что мы знаем, является частью нашего прошлого, тогда как на рынке каждый момент новый и уникальный, даже если может быть сходство с чем-то, что произошло в прошлом. Это означает, что если мы не тренируем наши умы в восприятии уникальности каждого момента, эта уникальность будет автоматически фильтроваться из нашего восприятия. Мы будем воспринимать только то, что мы знаем, за исключением любой информации, которая заблокирована нашими страхами; все остальное останется невидимым. Итоговый вывод состоит в том, что есть определенная сложность в мышлении в терминах вероятностей, что может потребовать от некоторых людей значительных усилий для интеграции этой стратегии мышления в их умственные системы как функциональную стратегию мышления. Большинство трейдеров не полностью понимают это; в результате они ошибочно предполагают, что они мыслят в терминах вероятностей, потому что они имеют определенное понимание концепций. Я работал с сотнями трейдеров, которые ошибочно предполагали, что мыслят в терминах вероятностей, но не делали этого. Вот пример трейдера, с которым я работал, которого я назову Бобом. Боб - сертифицированный торговый консультант (СТА), который управляет примерно \$50 миллионами инвестиций. Он работает в этой сфере почти 30 лет. Он пришел на один из моих семинаров, потому что никогда не смог достичь более чем 12-18 процентов годового дохода от управляемых им счетов. Это был приемлемый доход, но Боб был чрезвычайно недоволен, потому что его аналитические способности подсказывали, что он должен достигать годового дохода от 150 до 200 процентов. Я бы описал Боба как хорошо знакомого с природой вероятностей. Другими словами, он понимал концепции, но не действовал с вероятностной точки зрения. Вскоре после посещения семинара он позвонил мне, чтобы попросить совета. Вот запись из моего журнала, сделанная сразу после этого телефонного разговора.

28 сентября 1995 года: Боб позвонил с проблемой. Он сделал "бели" сделку и поставил стоп-заявку на рынке. Рынок торговался примерно на треть пути к его стоп-уровню, а затем вернулся к точке входа Боба, где он решил выйти из сделки. Почти сразу после того, как он вышел из сделки, цены на бели ушли на 500 пунктов в направлении этой сделки, но, конечно же, он уже не был на рынке. Он не понимал, что происходит.

Сначала я спросил его, что было на риске. Он не понял вопроса. Он предполагал, что принял риск, потому что поставил стоп-заявку. Я ответил, что просто потому, что он поставил стоп-заявку, это не означает, что он действительно принял риск сделки. Много может быть на риске: потеря денег, ошибочное решение, недостаток совершенства и т. д., в зависимости от основной мотивации для торговли. Я указал на то, что верования человека всегда проявляются через его действия. Мы можем предположить, что он действовал из убеждения, что быть дисциплинированным трейдером означает определить риск и поставить стоп-заявку. И так он и сделал. Но человек может поставить стоп-заявку и в то же время не верить, что его остановят, или что сделка когда-нибудь пойдет против него. По его описанию ситуации мне показалось, что именно это с ним произошло.

Когда он входил в сделку, он не верил, что его остановят. И он не верил, что рынок пойдет против него. Фактически, он был настолько настойчив в этом, что когда рынок вернулся к его точке входа, он вышел из сделки, чтобы наказать рынок, проявив такую "Посмотрите, что я могу" атмосферу за то, что даже пошел против него на один тик. После того, как я указал ему на это, он сказал, что именно такое отношение он имел, когда закрывал сделку. Он сказал, что ждал этой конкретной сделки несколько недель, и когда рынок наконец добрался до этой точки, он думал, что сразу же изменится. Я ответил ему, напомнив, чтобы он смотрел на опыт как на путь к тому, что ему нужно узнать. Предпосылкой для мышления в терминах вероятностей является то, что вы принимаете риск, потому что если вы этого не делаете, вы не захотите столкнуться с возможностями, которые вы не приняли, если и когда они себя проявят.

Завершив работу над своим умом, необходимую для того, чтобы "отпустить" желание знать, что произойдет дальше или желание быть правым в каждой сделке. Фактически, степень того, насколько вы думаете, что знаете, предполагаете знать или в любом случае нужно знать, что произойдет дальше, равна степени вашего провала как трейдера. Трейдеры, научившиеся мыслить в терминах вероятностей, уверены в своем общем успехе, потому что они обязывают себя брать каждую сделку, которая соответствует их определению края. Они не пытаются выбирать края, которые они думают, предполагают или считают, что будут работать, и действуют на них; ни они избегают краев, которые по какой-то причине, по их мнению, предположениям или убеждениям, не будут работать. Если бы они сделали что-то из этого, они бы противоречили своему убеждению, что "текущая" ситуация момента всегда уникальна, создавая случайное распределение между победами и поражениями на любой данной строке краев. Они узнали, часто достаточно болезненно, что заранее не знают, какие края будут работать, а какие нет. Они перестали пытаться предсказывать результаты. Они обнаружили, что, беря каждый край, они соответственно увеличивают количество сделок, что, в свою очередь, дает выбранному краю достаточно возможностей реализоваться в их пользу, как в казино.

С другой стороны, почему вы думаете, что неудачные трейдеры одержимы рыночным анализом. Им хочется чувства уверенности, которое, казалось бы, дают им анализ. Хотя немногие признаются в этом, правда в том, что типичный трейдер хочет быть правым в каждой отдельной сделке. Он отчаянно пытается создать уверенность там, где ее просто нет. Ирония заключается в том, что если бы он полностью принял тот факт, что уверенности нет, он бы создал ту самую уверенность, которую он так жаждет: он был бы абсолютно уверен, что уверенности нет.

Когда вы достигнете полного принятия неопределенности каждого края и уникальности каждого момента, ваше разочарование в трейдинге закончится. Более того, вы больше не будете подвержены всем типичным ошибкам трейдинга, которые умаляют ваш потенциал быть последовательным и разрушают ваше чувство уверенности в себе. Например, не определение риска перед входом в сделку - это, безусловно, самая

Очень распространенной ошибкой трейдинга является неопределённый риск перед входом в сделку, что ставит весь процесс трейдинга на неудачную основу. Учитывая, что может произойти что угодно, не имело бы смысла определить заранее, каким должен быть рынок, чтобы показать вам, что ваше преимущество не работает? Так почему типичный трейдер не решает сделать это или не делает этого каждый раз?

Я уже дал вам ответ в прошлой главе, но в этом есть еще и сложная логика, но ответ прост. Типичный трейдер не будет предварительно определять риск входа в сделку, потому что он не считает это необходимым. Единственный способ, который он мог бы поверить "что это не нужно", - это если он верит, что знает, что произойдет дальше. Причина, по которой он считает, что знает, что произойдет дальше, заключается в том, что он не войдет в сделку, пока не убедится, что он прав. На тот момент, когда он убежден, что сделка будет выигрышной, больше не требуется определять риск (потому что если он прав, риска нет).

Типичные трейдеры убеждают себя в своей правоте перед входом в сделку, потому что альтернатива (быть неправым) просто неприемлема. Помните, что наши умы способны ассоциировать. В результате быть неправым в какой-либо сделке может быть ассоциировано с любым (или каждым) другим опытом в жизни трейдера, когда он был неправ. Это означает, что любая сделка легко может пробудить в нем накопившуюся боль от каждого раза, когда он был неправ в жизни. Учитывая огромный запас неразрешенной, негативной энергии вокруг того, что значит быть неправым, существующий у большинства людей, легко понять, почему каждая сделка может буквально принимать значение жизни или смерти. Таким образом, для типичного трейдера определение того, каким должен быть рынок, чтобы сказать ему, что сделка не работает, создаст неразрешимую дилемму. С одной стороны, он отчаянно хочет победить, и единственный способ сделать это - участвовать, но единственный способ участвовать - убедиться, что сделка будет выигрышной. С другой стороны, если он определяет свой риск, он сознательно собирает доказательства, которые могут опровергнуть то, во что он уже убедил себя. Он будет противоречить процессу принятия решений, через который он

убеждал себя, что сделка будет успешной. Если он подвергнет себя противоречивой информации, это наверняка вызовет некоторую степень сомнения в жизнеспособности сделки. Если он позволит себе испытать сомнения, очень маловероятно, что он примет участие. Если он не совершит сделку, и она окажется прибыльной, он будет испытывать крайнюю муку. Для некоторых людей ничто не более страшно, чем упущенная возможность из-за сомнений в себе. Для типичного трейдера единственным выходом из этого психологического дилеммы является игнорирование риска и отставание уверенным, что сделка верна.

Если что-то из этого звучит знакомо, подумайте об этом: когда вы убеждаете себя, что вы правы, то, что вы говорите себе, - "Я знаю, кто находится на этом рынке и кто собирается войти в этот рынок. Я знаю, что они считают высоким или низким. Более того, я знаю способность каждого индивида действовать на основе этих убеждений (степень ясности или отсутствие внутреннего конфликта), и с этими знаниями я могу определить, как действия каждого из этих людей повлияют на движение цены в коллективной форме через секунду, минуту, час, день или неделю." Посмотрев на процесс убеждения себя в том, что вы правы, с этой точки зрения, он кажется немного абсурдным, не так ли?

Для трейдеров, которые научились мыслить в терминах вероятностей, нет никакого дилеммы. Предварительное определение риска не вызывает проблем для этих трейдеров, потому что они не торгуют с позиции правильного или неправильного. Они поняли, что трейдинг не имеет ничего общего с правильным или неправильным в каждой отдельной сделке. В результате они не воспринимают риски трейдинга так же, как это делает типичный трейдер. Любой из лучших трейдеров (те, кто мыслит в терминах вероятностей) может иметь такое же негативное эмоциональное состояние, связанное с тем, что он ошибся, как и типичный трейдер. Но пока они легитимно определяют трейдинг как игру вероятностей, их эмоциональные реакции на результат любой конкретной сделки эквивалентны тому, как бы почувствовал себя типичный трейдер, подбрасывая монетку, называя орел или решку, и видя, что монетка выпала решкой. Неправильный выбор, но для большинства людей быть неправым в предсказании броска монетки не пробудило бы у них всю накопившуюся боль от каждого другого раза в их жизни, когда они ошибались.

Почему? Большинство людей знают, что результат подбрасывания монеты случаен. Если вы верите, что результат случаен, то естественно ожидаете случайного исхода. Случайность предполагает хотя бы некоторую степень неопределенности. Так что, когда мы верим в случайный исход, это подразумевает, что мы не знаем, каким будет этот исход. Когда мы заранее принимаем то, что не знаем, как завершится событие, это принятие имеет эффект сохранения наших ожиданий нейтральными и открытыми.

Теперь мы подходим к самой сути того, что беспокоит типичного трейдера. Любое ожидание поведения рынка, которое конкретно, хорошо определено или жесткое, а не нейтральное и открытое, нереалистично и потенциально разрушительно. Я определяю нереалистичное ожидание как-то, которое не соответствует возможностям, доступным с точки зрения рынка. Если каждый момент на рынке уникален, и все возможно, то любое ожидание, которое не отражает этих граничных характеристик, является нереалистичным.

УПРАВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЯМИ

Потенциальный вред от нереалистичных ожиданий заключается в том, как это влияет на наше восприятие информации. Ожидания - это умственные представления о том, как будет выглядеть, звучать, пахнуть или чувствовать себя какой-то будущий момент. Ожидания исходят из того, что мы знаем. Это имеет смысл, потому что мы не можем ожидать чего-то, о чем мы не имеем знаний или осведомленности. То, что мы знаем, тоже самое, что мы узнали, во что мы поверили о том, как внешняя среда может выразиться. Наше верование - это наша собственная версия правды. Когда мы ожидаем чего-то, мы проецируем в будущее то, что мы считаем истиной. Мы ожидаем, что окружающая среда через минуту, час, день, неделю или месяц будет такой, как мы ее представляем в наших умах. Мы должны быть осторожными с тем, что проецируем в будущее, потому что ничто другое не имеет потенциала создать больше несчастья и эмоциональных страданий, чем невыполненное ожидание. Когда вещи

Как вы чувствуете, когда события происходят точно так, как вы ожидали? Обычно это вызывает чувство великолепия (включая радость, удовлетворение и ощущение благополучия), за исключением случаев, когда вы ожидали чего-то ужасного, и это сбылось.

Напротив, как вы чувствуете, когда ваши ожидания не оправдались? Универсальная реакция - эмоциональная боль. Каждый испытывает некоторую степень гнева, обиды, отчаяния, сожаления, разочарования, неудовлетворенности или предательства, когда окружающая среда не соответствует нашим ожиданиям (за исключением случаев, когда мы полностью удивлены чем-то гораздо лучшим, чем мы предполагали). Здесь мы сталкиваемся с проблемами. Поскольку наши ожидания происходят из того, что мы знаем, когда мы решаем или верим, что мы знаем что-то, мы естественным образом ожидаем, что мы будем правы. В этот момент мы уже не находимся в нейтральном или открытом состоянии ума, и это легко понять. Если мы будем чувствовать себя прекрасно, если рынок делает то, что мы ожидаем, или чувствовать ужасно, если нет, то мы не можем быть нейтральными или открытыми. Напротив, сила убеждения, лежащего в основе ожидания, заставит нас воспринимать рыночную информацию таким образом, чтобы подтвердить наши ожидания (мы естественным образом любим чувствовать себя хорошо); и наши механизмы избегания боли защитят нас от информации, которая не подтверждает наши ожидания (чтобы не заставить нас чувствовать себя плохо). Как я уже указывал, наши умы созданы, чтобы помочь нам избегать боли, как физической, так и эмоциональной. Эти механизмы избегания боли существуют как на сознательном, так и на подсознательном уровнях. Например, если объект движется к вашей голове, вы реагируете инстинктивно, чтобы уйти с его пути. Уклонение не требует осознанного процесса принятия решений. С другой стороны, если вы четко видите объект и имеете время рассмотреть альтернативы, вы можете решить поймать объект, отбить его рукой или уклониться. Это примеры того, как мы защищаем себя от физической боли.

Защита от эмоциональной или ментальной боли работает так же, за исключением того, что теперь мы защищаем себя от информации. Например, рынок выражает информацию о себе и своем потенциале двигаться в определенном направлении. Если есть разница между тем, что мы хотим или ожидаем, и тем, что

предлагает или доступно рынок.

на уровне сознания, чтобы защитить себя от болезненной информации, мы рационализируем, оправдываемся, придумываем оправдания, усиленно собираем информацию, которая нейтрализует значение противоречивой информации, злословим (чтобы отпугнуть противоречивую информацию) или просто врём себе.

На подсознательном уровне процесс избегания боли намного более тонкий и загадочный. На этом уровне наш ум может блокировать нашу способность видеть другие альтернативы, даже если в других обстоятельствах мы могли бы их воспринять. Теперь, поскольку они находятся в конфликте с тем, что мы хотим или ожидаем, наши механизмы избегания боли могут заставить их исчезнуть (как будто они не существуют). Для иллюстрации этого явления лучший пример - тот, который я уже привел вам: мы находимся в сделке, где рынок движется против нас. Фактически, рынок установил тенденцию в противоположном направлении от нашего ожидания. Обычно мы не имели бы проблем с определением или восприятием этого шаблона, если бы не то, что рынок двигался против нашей позиции. Но шаблон теряет свою значимость (становится невидимым), потому что нам слишком больно его признавать.

Чтобы избежать боли, мы сужаем свой фокус внимания и концентрируемся на информации, которая защищает нас от боли, независимо от ее значения. Тем временем информация, которая явно указывает на наличие тенденции и возможность совершать сделки в направлении этой тенденции, становится невидимой. Тенденция не исчезает из физической реальности, но наша способность ее воспринимать делает. Наши механизмы избегания боли блокируют нашу способность определить и интерпретировать, что делает рынок как тенденцию.

Тенденция останется невидимой до тех пор, пока рынок не изменится в нашу пользу или мы не будем вынуждены выйти из сделки из-за давления убытков, ставших непосильными. Это произойдет только после того, как мы выйдем из сделки или избавимся от опасности, тогда тенденция станет явной, а также все возможности заработать, совершая сделки в данном направлении.

Все различия, которые иначе могли бы быть замечены, становятся абсолютно ясными после того, как уже нечего защищать наш ум. У всех нас есть потенциал вовлечься в само защитные механизмы избегания боли, потому что они являются естественными функциями работы нашего ума. Могут быть времена, когда мы защищаем себя от информации, которая может вызвать глубокие эмоциональные раны или травмы, с которыми мы просто еще не готовы столкнуться, или у нас нет подходящих навыков или ресурсов для справление с ними. В этих случаях наши естественные механизмы служат нам хорошо. Но чаще всего наши механизмы избегания боли просто защищают нас от информации, которая показывает, что наши ожидания не соответствуют тому, что доступно из точки зрения окружающей среды. Вот где наши механизмы избегания боли причиняют нам вред, особенно как трейдерам.

Чтобы понять эту концепцию, задайте себе вопрос, что именно в информации о рынке угрожает. Угрожает ли она потому, что рынок действительно выражает негативно заряженную информацию как внутреннюю характеристику своего существования? Кажется, ли так, но на самом базовом уровне информация, которую нам дает рынок, состоит из аптиков и даунтиков или ап-баров и даун-баров. Эти подъемы и спады формируют паттерны, которые представляют собой края. Теперь, есть ли у каких-либо из этих тиков или паттернов, которые они формируют, негативный заряд? Снова, это может казаться так, но с точки зрения рынка информация является нейтральной. Каждый аптик, даунтик или паттерн просто предоставляет нам информацию о позиции рынка. Если бы у этой информации был негативный заряд как внутренняя характеристика своего существования, то не каждый, кто с ней сталкивается, испытывал бы эмоциональную боль.

Например, если бы и вы, и я получили удар по голове твердым предметом, вероятно, разницы в том, как мы бы себя чувствовали, было бы немного. Мы оба почувствовали бы боль. Любая часть наших тел, сталкивающаяся с твердым предметом с какой-то степенью силы, заставит кого угодно с нормальной нервной системой испытать боль. Мы разделяем это переживание, потому что наши тела построены в основном одинаково. Боль - это автоматический физиологический ответ на удар по телу твердым предметом. Информация в виде слов или жестов

Информация, выраженная окружающей средой, или восходящие и нисходящие тики, выраженные рынком, могут быть так же болезненными, как удар твердым предметом; но есть важное различие между информацией и объектами. Информация не осязаема. Информация не состоит из атомов и молекул. Чтобы испытать потенциальные эффекты информации, будь то негативные или позитивные, требуется интерпретация.

Интерпретации, которые мы делаем, являются функциями наших уникальных умственных структур. У каждого умственного строения есть две фундаментальные причины уникальности. Во-первых, у всех нас есть различные генетически закодированные характеристики поведения и личности, которые заставляют нас иметь разные потребности друг от друга. Как положительно или негативно и в какой степени среда реагирует на эти потребности, создает уникальные для каждого индивидуальные опыты. Во-вторых, каждый подвергается различным окружающим воздействиям. Некоторые из этих сил схожи от одного индивида к другому, но ни одна из них не является точно такой же.

Если учесть количество возможных комбинаций генетически закодированных характеристик личности, с которыми мы можем родиться, по отношению к почти бесконечному разнообразию окружающих воздействий, с которыми мы можем столкнуться в течение нашей жизни, все они способствуют формированию нашей умственной структуры, тогда нетрудно понять, почему нет универсальной умственной модели, общей для всех. В отличие от наших тел, у которых есть общая молекулярная структура, которая испытывает физическую боль, нет универсального умственного состояния, которое бы гарантировало нам, что мы будем испытывать потенциальные негативные или позитивные эффекты информации так же, как и другие.

Например, кто-то может обращаться к вам оскорблениями, намереваясь вызвать у вас эмоциональную боль. С точки зрения окружающей среды, это негативно заряженная информация. Будете ли вы испытывать намеренные негативные эффекты? Не обязательно! Вы должны уметь интерпретировать информацию как негативную, чтобы испытать ее как негативную. Что, если эта персона оскорбляет вас на языке, который вы не понимаете, или использует слова, значения которых вам неизвестны? Вы почувствуете намеренную боль? Не до тех пор, пока вы не построите рамки для определения и понимания слов в уничижительном смысле. Даже в этом случае мы не можем предполагать, что-то, что вы почувствуете, будет соответствовать задумке.

За оскорблением может стоять негативный замысел. У вас может быть установка воспринимать негативное намерение, но вместо того, чтобы испытывать боль, вы можете пережить извращенный вид удовольствия. Я сталкивался с многими людьми, которые, просто для своего собственного развлечения, любят разозлить людей негативными эмоциями. Если им при этом удастся оскорбить, это вызывает чувство радости, потому что тогда они знают, насколько успешны они были.

Человек, выражающий искреннюю любовь, проецирует положительно заряженную информацию в окружающую среду. Допустим, намерение за выражением этих положительных чувств - передать любовь, привязанность и дружбу. Есть ли какие-то гарантии, что человек или люди, к которым направлена эта положительно заряженная информация, будут интерпретировать и испытывать ее таким образом? Нет, таких гарантий нет. Человек с очень низким самооценкой, или тот, кто испытал много боли и разочарований в отношениях, часто неправильно понимает выражение искренней любви как что-то другое. В случае человека с низкой самооценкой, если он не верит, что заслуживает любви таким образом, ему будет трудно, если не невозможно, интерпретировать то, что ему предлагают, как искреннее или реальное. Во втором случае, когда у кого-то есть значительная накопленная боль и разочарования в отношениях, человек легко может прийти к выводу, что искреннее выражение любви является чрезвычайно редким, если не существующим, и, вероятно, будет трактовать ситуацию либо как чье-то желание чего-то, либо как попытку использовать его в каком-то смысле.

Я уверен, что мне не нужно продолжать перечислять примеры всех возможных способов неправильного толкования того, что кто-то пытается нам сообщить, или как-то, что мы выражаем кому-то, может быть истолковано и испытано способами, совершенно не задуманными нами. То, что я хочу сказать, заключается в том, что каждый индивидуум будет определять, интерпретировать и, следовательно, испытывать любую информацию, к которой он подвергается, по-своему уникальному образу мышления. Нет стандартизированного способа воспринимать то, что может предлагать окружающая среда - будь то положительная, нейтральная или отрицательная информация - просто потому, что нет стандартизированной умственной рамки для восприятия информации.

Подумайте о том, что, как трейдеры, рынок предлагает нам что-то воспринимать в каждый момент. В некотором смысле можно сказать, что рынок общается с нами. Если мы начнем с предположения, что рынок не генерирует отрицательно заряженную информацию как внутреннюю характеристику своего существования, мы можем тогда задать и ответить на вопрос: "Что заставляет информацию приобретать негативный характер?" Другими словами, откуда именно исходит угроза боли?

Если это не происходит от рынка, то она должна исходить из того, как мы определяем и интерпретируем доступную информацию. Определение и интерпретация информации - это функция того, что мы предполагаем, что знаем, или того, что мы считаем истиной. Если то, что мы знаем или верим, на самом деле истинно - и мы бы не верили в это, если бы это было ложью, - то, когда мы проецируем наши убеждения в какой-то будущий момент как ожидание, мы естественным образом ожидаем быть правыми.

Когда мы ожидаем быть правыми, любая информация, которая не подтверждает нашу версию правды, автоматически становится угрожающей. Любая информация, которая имеет потенциал быть угрожающей, также имеет потенциал быть заблокированной, искаженной или уменьшенной по значимости нашими механизмами избегания боли. Именно эта особенность функционирования наших умов может по-настоящему причинить нам вред. Как трейдеры, мы не можем позволить нашим механизмам избегания боли отрезать нас от того, что рынок сообщает нам о том, что доступно в виде следующей возможности для входа, выхода, добавления или вычитания из позиции, просто потому что он делает что-то, что мы не хотим или не ожидаем.

Например, когда вы наблюдаете за рынком (на котором вы редко или никогда не торгуете) без намерения что-либо делать, вызывают ли какие-либо вверх или вниз движения вас чувство гнева, разочарования, фрустрации, разочарования или предательства? Нет! Причина в том, что ничего не стоит на кону. Вы просто наблюдаете информацию, которая сообщает вам, где находится рынок в данный момент. Если вверх и вниз движения, которые вы наблюдаете, формируются в какой-то вид поведенческого образца, который вы научились идентифицировать, неужели вы не признаете и не выделяете этот образец? Да, по той же причине: ничего не стоит на кону.

На кону ничего не стоит, потому что нет никаких ожиданий. Вы не проецировали то, во что верите, предполагаете или думаете, о том рынке в какой-то будущий момент. В результате, нет ничего, в чем можно было бы быть правым или ошибаться, поэтому информация не имеет потенциала стать угрожающей или негативно заряженной. Без каких-либо конкретных ожиданий вы не наложили никаких границ на то, как рынок может выражать себя. Без каких-либо умственных границ вы будете делать себя доступными для восприятия всего, что вы узнали о природе способов, которыми движется рынок. У вас нет ничего, что ваши механизмы избегания боли могли бы исключить, исказить или уменьшить в вашем восприятии, чтобы защитить вас.

На моих семинарах я всегда прошу участников решить следующий основной торговый парадокс: Каким образом трейдер должен научиться быть одновременно жестким и гибким? Ответ таков: Мы должны быть жесткими в наших правилах и гибкими в наших ожиданиях. Нам нужно быть жесткими в наших правилах, чтобы мы приобрели чувство самодоверия, которое может и всегда будет защищать нас в среде, где мало, если вообще нет, границ. Нам нужно быть гибкими в наших ожиданиях, чтобы мы могли воспринимать с максимальной степенью ясности и объективности то, что рынок сообщает нам с его точки зрения. На этом этапе, вероятно, не лишним будет сказать, что типичный трейдер делает ровно наоборот: он гибок в своих правилах и жесток в своих ожиданиях. Интересно, что чем более жесткое ожидание, тем больше ему приходится или соглашаться, или нарушать, или нарушать свои правила, чтобы приспособиться к его нежеланию отказаться от того, что он хочет, в пользу того, что рынок предлагает.

УСТРАНЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО РИСКА

Чтобы устранить эмоциональный риск торговли, вы должны нейтрализовать свои ожидания о том, что рынок будет или не будет делать в любой момент или в любой ситуации. Вы можете сделать это, будучи готовым мыслить с точки зрения рынка. Помните, что рынок всегда общается в терминах вероятностей. На коллективном уровне ваш

Ваше преимущество может выглядеть идеально во всех отношениях; но на индивидуальном уровне каждый трейдер, который имеет потенциал действовать как сила на движение цены, может аннулировать положительный исход этого преимущества. Для мышления в терминах вероятностей вам нужно создать умственную структуру или ментальную установку, которая соответствует основным принципам вероятностной среды. Вероятностная установка, касающаяся торговли, состоит из пяти фундаментальных истин:

1. Все может случиться.
2. Для заработка не обязательно знать, что произойдет дальше.
3. Существует случайное распределение между выигрышами и проигрышами для любого заданного набора переменных, определяющих преимущество.
4. Преимущество - это всего лишь указание на более высокую вероятность одного события по сравнению с другим.
5. Каждый момент на рынке уникален.

Помните, что ваша способность испытывать эмоциональную боль зависит от того, как вы определяете и интерпретируете информацию, к которой вы подвергаетесь. Когда вы принимаете эти пять истин, ваши ожидания всегда будут соответствовать психологическим реалиям рыночной среды. С правильными ожиданиями вы устраните вашу потенциальную способность определять и интерпретировать рыночную информацию как болезненную или угрожающую, тем самым эффективно нейтрализуя эмоциональный риск торговли.

Идея заключается в том, чтобы создать беззаботное состояние ума, которое полностью принимает тот факт, что на рынке всегда действуют неизвестные силы. Когда вы включаете эти истины в свою систему убеждений, рациональная часть вашего разума будет защищать эти истины так же, как защищает любое другое ваше убеждение о природе торговли. Это означает, что по крайней мере на рациональном уровне ваш разум будет автоматически защищать от идеи или предположения, что вы можете точно знать, что произойдет дальше. Это противоречит вере в то, что каждая сделка - уникальное событие с неопределенным исходом.

и случайным по отношению к любой другой сделке, сделанной ранее; и в то же время верить, что вы точно знаете, что произойдет дальше и ожидать, что вы будете правы. Если вы действительно верите в неопределенный исход, то также должны ожидать, что практически все может произойти. В противном случае, в тот момент, когда вы позволяете своему разуму ухватиться за представление, что вы знаете, вы перестаете учитывать все неизвестные переменные. Ваш разум не позволит вам действовать по-другому. Если вы верите, что знаете что-то, момент больше не является уникальным. Если момент не уникален, то все известно или может быть известно; то есть нет ничего, чего бы не было известно. Однако, в тот момент, когда вы перестаете учитывать то, что вы не знаете или не можете знать о ситуации, вместо того чтобы быть готовым воспринимать то, что предлагает рынок, вы делаете себя уязвимым для всех типичных ошибок торговли. Например, если вы действительно верили в неопределенный исход, когда бы вы когда-нибудь рассмотрели возможность совершить сделку без определения риска заранее? Вы бы когда-нибудь колебались сделать отрывку, если бы действительно считали, что не знаете? Что насчет торговых ошибок, таких как торопливость? Как бы вы могли предвидеть сигнал, который еще не проявился на рынке, если бы не были уверены, что вы пропустите его? Почему бы вы когда-либо не дали выигрышной сделке превратиться в проигрыш, или не имели систематического способа получения прибыли, если бы не были уверены, что рынок идет по вашему пути бесконечно? Почему бы вы не колебались совершить сделку или не сделали ее вовсе, если бы не были убеждены, что она проигрышная, когда рынок находился на вашем исходном уровне входа? Почему бы вы не нарушали свои правила денежного управления, совершая слишком большие сделки по отношению к вашему капиталу или эмоциональной терпимости к убыткам, если бы не были уверены, что у вас есть надежная сделка? Наконец, если бы вы действительно верили в случайное распределение между выигрышами и проигрышами, могли бы вы когда-нибудь почувствовать себя преданным рынком? Если бы вы подбросили монету и угадали, вы бы не обязательно ожидали быть правым на следующем броске, просто потому что вы были правы в прошлый раз. И наоборот, вы бы не ожидали быть неправым на следующем броске, если бы вы были неправы в последний раз.

Поскольку вы верите в случайное распределение между последовательностью орлов и решек, ваши ожидания будут идеально соответствовать реальности ситуации. Вы, конечно, хотели бы быть правым, и если бы так произошло, это было бы замечательно, но если бы вы ошиблись, то не почувствовали бы себя преданным выбросу монеты, потому что вы знаете и принимаете, что действуют неизвестные переменные, которые влияют на результат. Неизвестное означает "то, что ваш рациональный процесс мышления не может учесть заранее", и вы полностью принимаете опыт, что не знаете. В результате мало или совсем нет потенциала для переживания того вида эмоциональной боли, которая возникает, когда вы чувствуете себя преданным.

Как трейдер, когда вы ожидаете случайного исхода, вас всегда немного удивляет все, что делает рынок — даже если это соответствует вашему определению края, и вы заканчиваете с выигрышной сделкой. Однако ожидание случайного исхода не означает, что вы не можете использовать все ваши рассудительные и аналитические способности для прогнозирования исхода, или что вы не можете догадаться, что произойдет дальше, или иметь предчувствие, потому что это можно. Более того, вы можете быть правы в каждом случае. Вы просто не можете ожидать, что будете правы. И если вы правы, вы не можете ожидать, что-то, что сработало в прошлый раз, снова сработает в следующий раз, даже если ситуация может выглядеть, звучать или чувствоваться точно так же.

Все, что вы воспринимаете "сейчас" на рынке, никогда не будет точно таким же, как какой-либо предыдущий опыт, существующий в вашем умственном окружении. Но это не означает, что ваш разум (как естественная характеристика его функционирования) не попытается сделать их одинаковыми. Будут сходства между "сейчас" и чем-то, что вы знаете из прошлого, но эти сходства только дают вам материал для работы, помещая шансы на успех в вашу пользу. Если вы подходите к торговле с точки зрения того, что вы не знаете, что произойдет дальше, вы обойдете естественную склонность вашего разума сделать "сейчас" одинаковым с каким-то предыдущим опытом. Несмотря на то, насколько это кажется неестественным, вы не можете позволить предыдущему опыту (как положительному, так и отрицательному) слишком сильно влиять на ваше решение в настоящий момент.

Если вы позволяете внешним обстоятельствам (будь, то крайне отрицательным или чрезвычайно положительным) диктовать ваше состояние ума, то будет очень трудно, если не невозможно, воспринимать то, что рынок сообщает с его точки зрения.

Когда я открываю сделку, все, что я ожидаю, это то, что что-то произойдет. Независимо от того, насколько хорошо я считаю свой край, я не ожидаю ничего большего, кроме того, что рынок будет двигаться или проявит себя каким-то образом.

Однако есть некоторые вещи, которые я знаю наверняка. Я знаю, что основываясь на прошлом поведении рынка, шансы на его движение в направлении моей сделки хороши или приемлемы, по крайней мере, относительно того, сколько я готов потратить, чтобы выяснить, произойдет ли это.

Я также знаю, насколько я готов допустить движение рынка против моей позиции, перед тем как вступить в сделку. Всегда есть точка, в которой шансы на успех значительно уменьшаются по сравнению с потенциальной прибылью. В этот момент нет смысла тратить еще больше денег, чтобы узнать, сработает ли сделка. Если рынок достигнет этой точки, я знаю без сомнений, колебаний или внутреннего конфликта, что выйду из сделки. Убыток не наносит эмоционального ущерба, потому что я не трактую этот опыт отрицательно. Для меня убытки просто являются стоимостью ведения бизнеса или суммой денег, которую мне нужно потратить, чтобы сделать себя доступным для выигрышных сделок. Если же сделка оказывается выигрышной, в большинстве случаев я точно знаю, на каком уровне я собираюсь взять свою прибыль. (Если я не знаю точно, у меня определенно есть очень хорошее представление об этом.)

Лучшие трейдеры находятся в "настоящем моменте", потому что здесь нет стресса. Нет стресса, потому что ничего не стоит на кону, кроме суммы денег, которую они готовы потратить на сделку. Они не пытаются быть правыми или избегать ошибок; они также не пытаются что-то доказать. Если и когда рынок сообщает им, что их края не работают, или что пришло время взять прибыль, их разум не блокирует эту информацию. Они полностью принимают то, что рынок им предлагает, и ждут следующего края.

РАБОТА СО СВОИМИ УБЕЖДЕНИЯМИ

Теперь перед вами стоит задача правильно интегрировать пять фундаментальных истин, представленных в главе 7, в свою ментальную среду на функциональном уровне. Чтобы помочь вам с этим, мы рассмотрим подробно верования – их природу, свойства и характеристики. Однако прежде чем мы это сделаем, я пересмотрю и систематизирую основные концепции, представленные до сих пор, в более ясную и практическую структуру. То, что вы узнаете из этой и следующих двух глав, станет основой для понимания всего, что вам нужно сделать, чтобы достичь своих целей как трейдер.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

На самом фундаментальном уровне рынок просто представляет собой серию в верхов и в низов, которые формируют образцы. Технический анализ определяет эти образцы как края. Любой конкретный образец, определенный как край, просто указывает на то, что существует более высокая вероятность того, что рынок двинется в одном направлении, а не в другом. Однако здесь есть основное умственное противоречие, потому что образец подразумевает последовательность или, по крайней мере, последовательный результат.

Но реальность заключается в том, что каждый образец является уникальным событием. Они могут выглядеть (или измеряться) точно так же от одного события к другому, но сходства лишь поверхностные. Основная сила за каждым образцом — это трейдеры, и трейдеры, способствующие формированию одного образца, всегда отличаются от трейдеров, способствующих формированию следующего; поэтому результат каждого образца является случайным по отношению друг к другу. У наших умов есть врожденная черта конструкции (механизм ассоциации), которая может сделать это противоречие трудным для управления. Теперь эти края, или образцы, которые они представляют, проходят через каждый временной интервал, делая рынок непрерывным потоком возможностей для входа, выхода (отмены сделки), взятия прибыли, сокращения убытков, а также для добавления или уменьшения позиции. Другими словами, с точки зрения рынка, каждый момент предоставляет каждому из нас трейдеров возможность сделать что-то в своих интересах. Что мешает нам воспринимать каждый "текущий момент" как возможность сделать что-то для себя или действовать соответственно, даже когда мы это делаем? Наши страхи! Что является источником наших страхов? Мы знаем, что это не рынок, потому что с точки зрения рынка вверху и внизу и образцы, которые они создают, не являются ни положительно, ни отрицательно заряженными. В результате сами вверху и внизу не имеют способности заставить нас войти в какое-либо определенное состояние ума (отрицательное или положительное), потерять объективность, допустить ошибки или выйти из потока возможностей. Если это не рынок вызывает у нас отрицательно заряженное состояние ума, то что делает это? Способ, которым мы определяем и интерпретируем воспринимаемую информацию. Если это так, то что определяет то, что мы воспринимаем и как мы определяем и интерпретируем эту информацию? То, в что мы верим или что мы предполагаем истинным. Наши верования, работающие в сочетании с механизмами ассоциации и избегания боли, действуют как сила на наши пять чувств, заставляя нас воспринимать, определять и интерпретировать рыночную информацию таким образом, который соответствует нашим ожиданиям. Что мы ожидаем, синонимично

Что мы верим или предполагаем быть правдой. Ожидания - это верования, проецируемые на какой-то будущий момент. Каждый момент с точки зрения рынка уникален; но если информация, создаваемая рынком, по качеству, свойствам или характеристикам похожа на что-то, что уже у нас в уме, два набора информации (внешний и внутренний) автоматически связываются. Когда происходит эта связь, это вызывает состояние ума (уверенность, эйфория, страх, ужас, разочарование, сожаление, предательство и т. д.), которое соответствует любому верованию, предположению или воспоминанию, к которому была привязана внешняя информация. Это создает впечатление, что-то, что находится снаружи, точно такое же, как-то, что уже внутри нас. Это наше состояние ума делает правду того, что мы воспринимаем снаружи (на рынке), кажущейся неоспоримой и за пределами сомнений. Наше состояние ума всегда является абсолютной правдой. Если я чувствую уверенность, то я уверен. Если я чувствую страх, то я испытываю страх. Мы не можем оспаривать качество энергии, текущей через наш ум и тело в любой момент времени. И поскольку я знаю, как неоспоримый факт, как я себя чувствую, можно сказать, что я также знаю и правду о том, что я воспринимаю снаружи в тот же самый момент. Проблема в том, что-то, как мы себя чувствуем, всегда является абсолютной правдой, но верования, которые вызвали наше состояние ума или чувства, могут быть или не быть истинными относительно возможностей, которые существуют на рынке в данный момент. Вспомните пример с мальчиком и собакой. Мальчик "знал" абсолютно точно, что каждая собака, с которой он сталкивался после первой, была угрожающей, из-за того, как он чувствовал себя, когда они попадали в его поле восприятия. Эти другие собаки не вызывали его страх; его отрицательно заряженная память, работающая в сочетании с механизмом ассоциации и механизмом избегания боли, вызывала его страх. Он испытывал свою собственную версию правды, хотя она и не соответствовала возможностям, существующим с точки зрения окружающей среды. Его вера в характер собак была ограничена по сравнению с возможными характеристиками и чертами, выраженными собаками. Однако состояние ума, которое он испытывал,

Каждый раз, когда он сталкивался с собакой, это заставляло его верить, что он "знал" точно, что ожидать от них. Этот же процесс заставляет нас верить, что мы "знаем" точно, что ожидать от рынка, когда на самом деле в каждый момент действуют неизвестные силы. Проблема в том, что в тот момент, когда мы думаем, что "знаем", что ожидать, мы одновременно перестаем учитывать все неизвестные силы и различные возможности, созданные этими силами. Неизвестные силы - это другие трейдеры, ожидающие возможности входа или выхода из сделок, основываясь на своих убеждениях о будущем. Другими словами, мы действительно не можем точно знать, что ожидать от рынка, пока мы не сможем прочитать мысли всех трейдеров, которые могут оказать влияние на движение цен. Это маловероятно.

Как трейдеры, мы не можем позволить себе погружаться в какую-либо форму "Я знаю, чего ожидать от рынка". Мы можем "знать" точно, как выглядит, звучит или чувствует себя край, и мы можем "знать" точно, сколько нам нужно рисковать, чтобы узнать, сработает ли этот край. Мы можем "знать", что у нас есть конкретный план относительно того, как мы собираемся получать прибыль, если сделка сработает. Но это все! Если то, что мы думаем, что знаем, начинает расширяться до того, что собирается сделать рынок, мы в беде. И все, что требуется, чтобы мы попали в отрицательно заряженное состояние ума "Я знаю, чего ожидать от рынка", это какое-либо верование, память или отношение, заставляющее нас трактовать вверх и вниз рыночные данные или любую информацию как что-то, кроме возможности сделать что-то в своих интересах.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ

Каковы цели?

В конечном итоге, конечно, заработок денег - это цель каждого. Но если бы торговля сводилась только к заработку денег, прочтение этой книги было бы ненужным. Открытие прибыльной сделки или даже серии успешных сделок не требует никаких способностей. С другой стороны, создание

В конечном итоге, конечно, заработок денег - это цель каждого. Но если бы торговля сводилась только к заработку денег, прочтение этой книги было бы ненужным. Открытие прибыльной сделки или даже серии успешных сделок не требует никаких способностей. С другой стороны, создание последовательных результатов и способность сохранять то, что мы создали, требует определенных навыков. Зарабатывание денег в постоянном порядке является результатом освоения и усвоения определенных умственных навыков. Степень, в которой вы это осознали, равна степени, в которой вы перестанете сосредотачиваться на деньгах и вместо этого сосредоточитесь на том, как вы можете использовать свою торговлю как инструмент для овладения этими навыками.

Что такое навыки?

Постоянство является результатом беззаботного, объективного состояния ума, когда мы делаем себя доступными для восприятия и действия на то, что рынок предлагает нам (с его точки зрения) в любой данной "сейчас".

Что такое беззаботное состояние ума?

Беззаботное означает уверенное, но не эйфоричное. Когда вы находитесь в беззаботном состоянии ума, вы не будете чувствовать страха, колебания или внутреннего побуждения к чему-либо, потому что вы эффективно устраните потенциал определения и интерпретации рыночной информации как угрожающей. Чтобы устранить ощущение угрозы, вы должны полностью принять риск. Когда вы приняли риск, вы будете мирны с любым исходом. Чтобы быть мирным с любым исходом, вы должны примирить что-либо в вашей умственной среде, что противоречит пяти фундаментальным истинам о рынке. Более того, вам также необходимо внедрить эти истины в ваш умственный систему как основные убеждения.

Что такое объективность?

Объективность - это состояние ума, когда у вас есть сознательный доступ ко всему, что вы узнали о природе движения рынка. Другими словами, ничто не блокируется или не изменяется вашими механизмами избегания боли.

Что означает сделать себя доступным? Сделать себя доступным означает торговать с точки зрения того, что у вас нет ничего доказывать. Вы не пытаетесь победить или избежать поражения. Вы не пытаетесь вернуть свои деньги или мстить рынку.

Другими словами, вы приходите на рынок без какой-либо задачи, кроме как позволить ему развиваться так, как он выбирает, и находиться в лучшем состоянии ума для распознавания и использования возможностей, которые он предоставляет вам.

Что такое "Сейчас"?

Торговля в "сейчас" означает отсутствие потенциала связать возможность входа, выхода, добавления или уменьшения позиции с прошлым опытом, который уже существует в вашем уме.

КАК ОСНОВНЫЕ ИСТИНЫ СВЯЗАНЫ С НАВЫКАМИ

1. Все может произойти. Почему? Потому что в каждом рынке в любой момент действуют неизвестные силы, достаточно одного трейдера где-то в мире, чтобы уничтожить положительный результат вашего преимущества. Это все: только один. Независимо от того, сколько времени, усилий или денег вы вложили в анализ, с точки зрения рынка нет исключений из этой истины. Любые исключения, которые могут существовать в вашем уме, будут источником конфликта и потенциально заставят вас воспринимать информацию о рынке как угрожающую.

2. Вам не нужно знать, что произойдет дальше, чтобы заработать деньги. Почему? Потому что между победами и поражениями есть случайное распределение для любого набора переменных, определяющих преимущество. Другими словами, исходя из прошлой производительности вашего преимущества, вы можете знать, что из следующих 20 сделок 12 будут успешными, а 8 — неудачными. Но вы не знаете последовательность побед и поражений или сколько денег рынок предоставит на успешных сделках. Эта истина превращает торговлю в игру вероятностей или чисел. Когда вы действительно верите, что торговля просто игра вероятностей, понятия правильного и неправильного или

Побеждающее и проигрывающее перестают иметь одинаковое значение. В результате ваши ожидания будут соответствовать возможностям. Имейте в виду, что ничто не может вызвать больше эмоционального беспокойства, чем наши неосуществленные ожидания. Эмоциональная боль - это универсальная реакция, когда внешний мир выражается так, что не соответствует нашим ожиданиям или убеждениям о том, что является истиной. В результате любая информация о рынке, которая не подтверждает наши ожидания, автоматически определяется и интерпретируется как угрожающая. Эта интерпретация заставляет нас принять отрицательно заряженное, защитное состояние ума, в результате чего мы создаем тот самый опыт, который пытаемся избежать. Информация о рынке становится угрожающей только в том случае, если вы ожидаете, что рынок что-то сделает для вас. В противном случае, если вы не ожидаете, что рынок сделает вас правым, у вас нет причин бояться ошибиться. Если вы не ожидаете, что рынок сделает вас победителем, у вас нет причин бояться проиграть. Если вы не ожидаете, что рынок будет бесконечно двигаться в вашу сторону, нет причины оставлять деньги на столе. Наконец, если вы не ожидаете, что сможете воспользоваться каждой возможностью только потому, что вы ее восприняли, и она представилась, у вас нет причин бояться пропустить. С другой стороны, если вы верите, что вам достаточно знать:

1. Ваши шансы в пользу наличия до входа в сделку;
2. Сколько это будет стоить, чтобы выяснить, сработает ли сделка;
3. Вам не нужно знать, что произойдет дальше, чтобы заработать на этой сделке; и
4. Все может произойти.

Тогда как рынок может доказать вашу ошибку? Какая информация может создать рынок о себе так, чтобы ваши механизмы избегания боли сработали, и вы исключили эту информацию из своего восприятия? Ничего, что я могу придумать. Если вы верите, что что-то

Если вы верите, что что-то может случиться, и вам не нужно знать, что произойдет дальше, чтобы заработать деньги, то вы всегда будете правы. Ваши ожидания всегда будут соответствовать условиям, таким, какие они есть с точки зрения рынка, что эффективно нейтрализует ваш потенциал испытывать эмоциональную боль.

Точно так же, как можно ожидать, что убыточная сделка или даже серия убыточных сделок окажет типичное отрицательное воздействие, если вы действительно верите, что торговля - это вероятностная или числовая игра? Если ваше преимущество повышает шансы в вашу пользу, то каждый убыток приближает вас к выигрышу. Когда вы действительно верите в это, ваш ответ на убыточную сделку больше не будет иметь отрицательной эмоциональной окраски.

3. Существует случайное распределение между выигрышами и убытками для любого заданного набора переменных, определяющих преимущество. Если каждый убыток приближает вас к победе, то вы будете с нетерпением ждать следующего возникновения вашего преимущества, готовым прыгнуть в него без малейших сомнений или колебаний. С другой стороны, если вы все еще считаете, что торговля - это анализ или стремление быть правым, то после убытка вы будете с тревогой ожидать возникновения следующего преимущества, задаваясь вопросом, сработает ли оно. Это, в свою очередь, заставит вас начать собирать доказательства за или против сделки. Вы будете собирать доказательства за сделку, если ваш страх пропустить выгодную сделку превышает ваш страх потери. И вы будете собирать информацию против сделки, если ваш страх потери превышает ваш страх пропустить выгодную сделку. В обоих случаях вы не будете находиться в наиболее благоприятном состоянии ума для достижения последовательных результатов.

4. Преимущество - это всего лишь указание на более высокую вероятность одного события по сравнению с другим. Создание последовательности требует полного принятия того, что торговля - это не надежда, не размышление и не сбор доказательств в пользу или против того, будет ли следующая сделка успешной. Единственное доказательство, которое вам нужно собирать, - это наличие переменных, которые вы используете для определения преимущества, в любой данный момент. Когда вы используете "другую" информацию, выходящую за пределы параметров вашего преимущества, чтобы решить, будете ли вы совершать сделку, вы добавляете случайные переменные в свою торговую стратегию.

Добавление случайных переменных делает крайне сложным, если не невозможным, определение того, что работает, а что нет. Если вы никогда не уверены в жизнеспособности вашего преимущества, вы не будете чувствовать себя слишком уверенно по этому поводу. Насколько бы вам не хватало уверенности, вы будете испытывать страх. Ирония в том, что вы будете бояться случайных и несогласованных результатов, не понимая, что ваш случайный и несогласованный подход создает именно то, чего вы боитесь. С другой стороны, если вы верите, что преимущество - это просто более высокая вероятность того, что произойдет одно, чем другое, и что между выигрышами и проигрышами существует случайное распределение для любого набора переменных, определяющих преимущество, зачем вы собираете "другие" доказательства за или против сделки? Для трейдера, действующего на основе этих двух убеждений, сбор "других" доказательств не имеет смысла. Или, лучше сказать: сбор "других" доказательств имеет столько же смысла, сколько и попытка определить, будет ли следующий бросок монеты орлом, если последние десять бросков были решкой. Независимо от того, какие доказательства вы найдете в поддержку того, что выпадет орел, все равно существует 50-процентная вероятность того, что следующий бросок снова будет решкой. Так же, независимо от того, сколько доказательств вы собираете в пользу действия или не действия по сделке, все равно достаточно одного трейдера где-то в мире, чтобы опровергнуть правильность любых, если не всех, ваших доказательств. В чем смысл! Если рынок предлагает вам законное преимущество, определите риск и сделайте сделку. Каждый момент на рынке уникален. Подумайте о концепции уникальности. "Уникальный" означает не похожий на что-то другое, что существует или когда-либо существовало. Несмотря на то, насколько мы можем понимать концепцию уникальности, наши умы не очень хорошо справляются с ней на практическом уровне. Как мы уже обсуждали, наши умы автоматически ассоциируют (без сознательного осознания) все во внешней среде, что похоже на то, что уже есть внутри нас в виде памяти, убеждения или отношения. Это создает врожденное противоречие между тем, как мы естественно мыслим о мире, и тем, как мир существует. Ни один момент во внешней среде никогда не будет точной копией

Чтобы сделать это, каждый атом или каждая молекула должны были бы находиться в точно таком же положении, как в какой-то предыдущий момент. Не очень вероятная возможность. Тем не менее, исходя из того, как наши умы спроектированы для обработки информации, мы будем воспринимать "настоящий момент" в окружающей среде как точно такой же, какой он был в какой-то предыдущий момент, как это существует внутри наших умов.

Если каждый момент уникален, то на уровне вашего рационального опыта нет ничего, что могло бы сказать вам с уверенностью, что вы "знаете", что произойдет дальше. Так что я скажу еще раз, зачем пытаться знать?! Когда вы пытаетесь знать, вы, по сути, пытаетесь быть правым. Я не утверждаю здесь, что вы не можете предсказать, что сделает рынок дальше и быть правым, потому что вы, безусловно, можете. Проблемы возникают в том, что при попытке вы сталкиваетесь со всеми проблемами. Если вы верите, что однажды правильно предсказали рынок, вы естественным образом будете пытаться сделать это снова. В результате ваш разум автоматически начнет сканировать рынок на предмет того же шаблона, обстоятельства или ситуации, которые существовали в последний раз, когда вы правильно предсказали его движение. Когда вы это найдете, ваше состояние разума заставит вас подумать, что все точно так же, как и в последний раз. Проблема в том, что с точки зрения рынка это не так. В результате вы подставляете себя под разочарование.

То, что отделяет лучших трейдеров от всех остальных, заключается в том, что они тренировали свои умы верить в уникальность каждого момента (хотя обычно эта тренировка происходит в форме потери нескольких состояний, прежде чем они "действительно" поверят в концепцию уникальности). Это убеждение действует как противодействующая сила, нейтрализуя автоматический механизм ассоциации. Когда вы действительно верите, что каждый момент уникален, тогда по определению в вашем разуме нет ничего, к чему мог бы привязаться механизм ассоциации. Это убеждение действует как внутренняя сила, заставляющая вас расцепить "настоящий момент" на рынке от любого предыдущего момента, сохраненного в вашей ментальной среде. Чем сильнее ваша уверенность в уникальности каждого момента, тем ниже ваш потенциал для ассоциации. Чем ниже ваш потенциал для ассоциации, тем более открытым будет ваш разум для восприятия того, что рынок предлагает вам с его точки зрения.

ДВИЖЕНИЕ К "ЗОНЕ"

Когда вы полностью принимаете психологические реалии рынка, вы соответственно принимаете риски торговли. Когда вы принимаете риски торговли, вы исключаете возможность определения рыночной информации в болезненных рамках. Когда вы перестаете определять и интерпретировать рыночную информацию в болезненных рамках, у вашего разума не остается ничего, что ему нужно избегать, ничего, что нужно защищаться. Когда нет ничего, от чего нужно защищаться, у вас будет доступ ко всему, что вы знаете о природе движения рынка. Ничего не будет блокироваться, что означает, что вы будете воспринимать все возможности, о которых вы узнали (объективно), и поскольку ваш разум открыт для истинного обмена энергией, вы естественным образом начнете открывать для себя другие возможности (края), которые раньше вы не могли воспринять. Чтобы ваш разум был открыт для истинного обмена энергией, вы не можете находиться в состоянии знания или уверенности в том, что уже знаете, что произойдет дальше. Когда вы находитесь в мире с неизвестностью о том, что произойдет дальше, вы можете взаимодействовать с рынком с точки зрения, где вы будете делать себя доступным, чтобы рынок сообщил вам, с его точки зрения, что, скорее всего, произойдет дальше. В этот момент вы будете находиться в лучшем состоянии ума, чтобы спонтанно войти в "зону", где вы подключены к "потoku возможностей настоящего момента".

ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЙ

На этом этапе, если вы чувствуете преимущества принятия пяти основных истин о торговле, то задача заключается в том, чтобы научиться правильно интегрировать эти истины в свою умственную систему как основные убеждения, которые не противоречат никаким другим убеждениям, которые вы можете иметь. С первого взгляда это может показаться непростой задачей, и в других обстоятельствах я бы согласился с вами, но это не так, потому что в Главе 11 я предоставляю вам простое торговое упражнение, специально разработанное для правильной установки этих истин как убеждений на функциональном уровне. Функциональный уровень - это такой, при котором вы обнаруживаете себя естественно действующим из состояния беспечности, воспринимая и делая ровно то, что вам нужно, без колебаний или внутренних конфликтов. Тем не менее, у меня есть слово предостережения для тех из вас, кто уже посмотрел на упражнение. На первый взгляд торговое упражнение выглядит настолько просто, что вы можете попытаться сделать его сейчас, прежде чем полностью понять последствия того, что вы делаете. Я настоятельно рекомендую вам передумать. В процессе изучения того, как устанавливать новые убеждения и изменять существующие убеждения, которые противоречат текущим, есть некоторые тонкие, но глубокие динамики.

Понимание самого торгового упражнения довольно просто. Однако понимание того, как использовать упражнение для изменения ваших убеждений, совсем другое дело. Если вы выполните упражнение, не понимая концепции, изложенной в этой и следующей главах, вы не достигнете желаемых результатов. Также важно не принимать как должное количество умственного усилия, которое вам придется приложить, чтобы ваш разум полностью принял эти принципы успеха, независимо от того, насколько хорошо вы их понимаете. Помните Боба, СТА, который считал, что он полностью понимает концепцию вероятностей, но не имел способности действовать с вероятностной перспективы. Многие люди допускают ошибку, предполагая, что раз они что-то поняли, то понимание этого автоматически становится функциональной частью их личности. Большинство времени понимание концепции является только первым шагом в процессе интеграции этой концепции на функциональном уровне. Это особенно верно для концепций, связанных с мышлением в терминах вероятностей. Наш разум не природно настроен быть "объективным" или оставаться в "настоящем моменте". Это означает, что мы должны активно тренировать наш разум, чтобы думать с этих точек зрения.

В дополнение к тренировке, может быть любое количество противоречивых убеждений, с которыми придется разбираться. Противоречивые убеждения будут иметь эффект подрыва ваших лучших намерений действовать из объективного состояния разума или испытывать "поток возможностей настоящего момента". Например, предположим, что вы потратили годы, изучая, как читать рынки, или потратили большие суммы денег на разработку или покупку технических систем, только чтобы узнать, что произойдет дальше. Теперь вы поняли, что вам не нужно знать, что произойдет дальше, и даже попытка узнать это отвлечет вас от способности оставаться объективным или оставаться в моменте. У нас есть прямое противоречие между вашим старым убеждением, что вам нужно знать, что произойдет дальше, чтобы добиться успеха, и вашим новым пониманием, что вам не нужно знать.

Теперь, будет ли ваше новое понимание внезапно устранять все время, деньги и энергию, затраченные на поддержку убеждения, что вам "нужно знать"? Я бы хотел, чтобы все было так просто. И для некоторых счастливых немногих это возможно.

Может быть. Если вы вспомните главу 4, где я говорил о психологическом состоянии в отношении программного кода, я сказал, что некоторые трейдеры могут быть уже настолько близки к этим новым точкам зрения, что им просто нужно собрать несколько недостающих кусочков, чтобы создать изменяющий мышление, "ах, да" опыт.

Однако, основываясь на моем опыте работы с более чем тысячей трейдеров, я могу сказать, что большинство из них вовсе не близки к этим точкам зрения. Для тех из вас, кто не близок к ним, может потребоваться значительное количество умственной работы (в течение значительного времени), чтобы правильно интегрировать ваши новые понимания о торговле в ваше умственное окружение. Хорошая новость в том, что в конечном итоге упражнение, которое я представляю в главе 11, установит пять фундаментальных истин и разрешит множество потенциальных конфликтов, но только если вы точно знаете, что делаете и почему вы это делаете. Об этом и следующая глава.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ УБЕЖДЕНИЯ

Что мы можем узнать о природе убеждений и как мы можем использовать это знание для создания умственной установки, которая способствует нашему желанию быть последовательно успешным трейдером? На эти два вопроса я собираюсь сосредоточиться в этой главе. Во-первых, давайте посмотрим на происхождение наших убеждений. Как вы можете помнить, воспоминания, различия и убеждения существуют в форме энергии, конкретно, в структурированной энергии. Ранее я объединил эти три умственных компонента вместе, чтобы показать:

1. что воспоминания, различия и убеждения не существуют в виде физической материи;
2. что причинно-следственная связь между нами и внешней средой приводит к появлению этих компонентов; и
3. как причинно-следственная связь обращается, чтобы мы могли воспринимать во внешней среде то, что мы узнали.

Чтобы понять происхождение наших убеждений, нам нужно разделить эти компоненты, чтобы проиллюстрировать разницу между воспоминанием и убеждением. Лучший способ сделать это - представить себя в мыслях младенца. Я думаю, что в самом начале жизни у ребенка воспоминания о его опыте существуют в самой чистой форме. Я имею в виду, что воспоминания о том, что он видел, слышал, чувствовал, трогал или пробовал, существуют в его уме как чистая сенсорная информация, которая не организована и не привязана к каким-либо конкретным словам или понятиям. Поэтому я определяю чистое воспоминание как сенсорную информацию, сохраненную в ее первоначальной форме. Убеждение, с другой стороны, представляет собой концепцию о том, как внешняя среда выражает себя. Концепция объединяет чистую сенсорную информацию с системой символов, которую мы называем языком. Например, у большинства младенцев есть чистое воспоминание о том, как они чувствуют себя, получая любящее воспитание от родителя, но это происходит только тогда, когда младенцу научат или он сам решит связать определенные слова с чистой сенсорной информацией, хранящейся в его памяти. Фраза "Жизнь прекрасна" - это концепция. Сами по себе слова составляют бессмысленную коллекцию абстрактных символов. Но если ребенок будет учиться или решит связать эти слова со своими положительно настроенными чувствами от любви, то буквы перестанут быть коллекцией абстрактных символов, а слова перестанут быть абстрактной фразой. "Жизнь прекрасна" станет определенным различием о природе существования или о том, как работает мир. Таким же образом, если ребенок не получил достаточно воспитания по сравнению со своими потребностями, он также может легко связать свои чувства эмоциональной боли с концепцией "Жизнь несправедлива" или "Мир ужасное место". В любом случае, когда положительная или отрицательная энергия из наших воспоминаний или опыта становится связанной с набором слов, которые мы называем концепцией, концепция становится энергизированной и, в результате, превращается в убеждение о природе реальности. Если учесть, что концепции структурируются с помощью языкового каркаса и энергизируются нашими опытами, становится ясно, почему я называю убеждения "структурированной энергией".

Когда убеждение возникает, какова его функция? В каком-то смысле кажется абсурдным задавать эти вопросы. Ведь у всех нас есть убеждения. Мы постоянно выражаем свои убеждения как вербально, так и через наши действия. Более того, мы постоянно взаимодействуем с убеждениями других людей, когда они их выражают. Тем не менее, если я спрошу: "Что именно делает убеждение?", вероятно, ваш ум опустится в ступор.

С другой стороны, если бы я спросил о функциях ваших глаз, ушей, носа или зубов, у вас не возникло бы проблем с ответом. Поскольку убеждения являются такой важной частью нашего состава (в терминах их влияния на качество нашей жизни), это, безусловно, должно быть одной из великих ироний жизни, что они также являются наименее обдуманными и понятыми.

Тем, что я подразумеваю под "наименее обдуманными", является то, что если у нас есть проблема с какой-то частью нашего тела, мы естественным образом сосредотачиваем свое внимание на этой части и думаем о том, что нужно сделать, чтобы исправить проблему. Однако нам не обязательно приходит в голову, что проблемы, с которыми мы можем столкнуться в качестве нашей жизни (например, отсутствие счастья, чувство неудовлетворенности или неудача в какой-то области), связаны с нашими убеждениями.

Этот недостаток рассмотрения является универсальным явлением. Один из важных характеристик убеждений заключается в том, что они заставляют нас переживать вещи самоочевидными и за пределами сомнения. Фактически, если бы не ваше стремление к последовательному успеху в качестве трейдера, вряд ли вы бы вообще занимались этой темой. Обычно это занимает годы крайнего разочарования, прежде чем люди начинают рассматривать свои убеждения как источник своих трудностей.

Тем не менее, даже если убеждения являются сложной частью нашей личности, вы не обязаны рассматривать этот процесс самоанализа так лично. Подумайте о том, что ни один из нас не родился с какими-либо из наших убеждений. Все они были приобретены комбинацией способов. Многие из убеждений, оказывающих наиболее глубокое влияние на нашу жизнь, даже не были приобретены нами как акт свободной воли. Они были внушены другими людьми. И это, вероятно, не вызовет удивления ни у кого.

Чаще всего убеждения, которые вызывают у нас наибольшие трудности, являются теми, которые были приобретены от других без нашего сознательного согласия. Под этим я имею в виду убеждения, которые мы приобрели, когда были слишком молоды и не осведомлены, чтобы осознать негативные последствия того, что нам преподавали.

Независимо от источника наших убеждений, как только они возникают, в основном они функционируют одинаковым образом. Убеждения имеют определенные характерные способы выполнения своих функций, подобно различным частям нашего тела. Например, если сравнить мои глаза с вашими, или мои руки с вашими, или мои эритроциты с вашими, мы можем увидеть, что они не совсем одинаковы, но имеют общие характеристики, которые заставляют их функционировать похожим образом. Таким же образом, убеждение, что "Жизнь прекрасна", будет выполнять свою функцию так же, как и убеждение, что "Жизнь ужасна". Сами убеждения разные, и эффект, который они оказывают на качество жизни их обладателя, будет существенно отличаться, но оба убеждения будут функционировать точно так же.

В ОПАСЕНИЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА НАШИ ЖИЗНИ

В самом широком смысле наши убеждения формируют то, как мы воспринимаем нашу жизнь. Как я уже сказал, мы не рождаемся с какими-либо из наших убеждений. Они приобретаются, и по мере их накопления мы живем нашей жизнью так, чтобы отражать то, что мы научились верить. Представьте, каким был бы ваша жизнь, если бы вы родились в культуре, религии или политической системе, которая имеет очень мало, если что-то, общего с той, в которой вы родились. Может быть, трудно представить, но то, что вы научились верить о природе жизни и о том, как работает мир, могло бы быть далеко не похоже на то, во что вы в настоящее время верите. Тем не менее, вы бы держали эти другие убеждения с тем же уровнем уверенности, что и ваши текущие убеждения.

1. Они управляют нашим восприятием и толкованием информации окружающей среды таким образом, чтобы это соответствовало нашим убеждениям.

2. Они создают наши ожидания. Следует помнить, что ожидание - это убеждение, проецируемое на какой-то будущий момент. Поскольку мы не можем ожидать чего-то, чего не знаем, мы также можем сказать, что ожидание - это то, что мы знаем, проецируемое на какой-то будущий момент.

3. Любое решение, которое мы принимаем, или любое внешнее выражение поведения будет соответствовать нашим убеждениям.

4. Наконец, наши убеждения формируют наше отношение к результатам наших действий.

Практически нет аспектов нашего функционирования, в которых убеждения не играли бы важную роль. Поэтому я сейчас приведу вам пример, который я использовал в своей первой книге "Дисциплинированный трейдер", чтобы проиллюстрировать различные функции убеждения.

Весной 1987 года я смотрел местную телепередачу под названием "Gotcha Chicago". Она рассказывала о местных знаменитостях, которые подшучивали друг над другом. В одном сегменте программы телеканал нанял человека, чтобы тот стоял на тротуаре по Мичиган-авеню с табличкой, на которой было написано: "Бесплатные деньги. Сегодня только". (Для тех из вас, кто не знаком с Чикаго, Мичиган-авеню - дом для многих модных, эксклюзивных универмагов и бутиков.) Телеканал дал человеку значительную сумму денег с инструкциями выдавать деньги каждому, кто попросит. С учетом того, что Мичиган-авеню является одним из самых оживленных районов города, и если предположить, что большинство людей, проходивших мимо человека на улице, могли читать табличку, сколько бы людей, вы думаете, воспользовались бы его предложением и попросили бы деньги? Из всех людей, которые прошли мимо и прочли табличку, только один человек остановился и сказал: "Отлично! Можно мне кварту на автобус?" В остальных случаях никто даже не подошел к человеку.

В конечном итоге человек стал разочаровываться, потому что люди не реагировали так, как он ожидал. Он начал кричать: "Хотите денег? Пожалуйста, возьмите мои деньги; я не могу отдавать их быстро достаточно." Все продолжали ходить вокруг него, как если бы его не существовало. Фактически, я заметил, что несколько человек пошли в обход, чтобы избежать его. Когда подошел мужчина в костюме с портфелем, он подошел прямо к нему и спросил: "Хотите ли вы немного денег?" Мужчина ответил: "Не сегодня." Теперь действительно раздраженный, он отвечал: "Сколько дней это продолжается? Не могли бы вы взять это?" пытаясь передать ему деньги. Мужчина ответил коротко "Нет" и ушел.

Что здесь происходило? Почему никто (кроме человека, который нуждался в билете на автобус) не просил денег? Если мы предположим, что большинство или все прохожие могли прочесть табличку, но всё же не предпринимали попыток получить деньги, то одно из возможных объяснений их поведения состоит в том, что им просто было всё равно на деньги. Однако это крайне маловероятно, учитывая, как много из нашей жизни посвящено стремлению к деньгам.

Если мы согласимся с тем, что люди могли прочесть табличку и что деньги очень важны для большинства из нас, то что могло помешать этим людям позаботиться о себе? Среда делала доступным опыт, который большинство людей бы хотели испытать: кто-то дает им деньги безо всяких условий. Тем не менее, каждый проходил мимо, не замечая, что их ждет. Они, должно быть, не могли воспринять, что было доступно. Это трудно представить, потому что на табличке ясно написано "Бесплатные деньги. Сегодня только." Однако это несложно представить, если учесть, что у большинства людей есть убеждение (энергичный концепт о том, как работает мир), что "Бесплатных денег не существует."

Обратите внимание, что каждый компонент описанного процесса мышления соответствует убеждению, что бесплатных денег не существует.

1. Слова "бесплатные деньги" не были восприняты и не были истолкованы так, как они задумывались с точки зрения окружающей среды.

2. Решение, что человек с табличкой должен быть сумасшедшим, создало ожидание опасности или, по крайней мере, восприятие того, что предосторожность необходима.

3. Целенаправленное изменение своего пути, чтобы избежать человека с табличкой, - это действие, которое соответствует ожиданию опасности.

4. Как каждый человек почувствовался по итогам? Это сложно сказать, не зная каждого человека индивидуально, но хорошее обобщение состоит в том, что они почувствовали облегчение, что успешно избежали столкновения с сумасшедшим человеком. Чувство облегчения, которое возникло после избегания конфронтации, является состоянием ума.

Помните, что-то, как мы себя чувствуем (относительная степень положительно или отрицательно заряженной энергии, протекающей через наши тела и умы), всегда является абсолютной истиной. Но убеждения, которые подталкивают к определенному состоянию ума, могут не быть истиной с точки зрения возможностей, доступных с точки зрения окружающей среды. Облегчение от конфронтации - не единственный возможный исход в этой ситуации. Представьте, каким был бы другой опыт, если бы они верили, что "бесплатные деньги существуют". Процесс, описанный выше, был бы таким же, за исключением того, что он сделал бы веру в то, что "бесплатные деньги существуют", самоочевидной и вне вопроса, так же, как это сделало бы убеждение, что "бесплатные деньги не существуют", самоочевидным и вне вопроса. Идеальным примером был один человек, который сказал: "Отлично, можно мне четвертак на билет на автобус". Когда я увидел это, у меня возникла мысль

Кто-нибудь за четвертак? Попрошайка - это кто-то, кто определенно верит в существование бесплатных денег. Поэтому его восприятие и интерпретация знака были точно такими, какими их задумала телестанция. Его ожидание и поведение были последовательны его убеждению в том, что бесплатные деньги существуют. И как он почувствовал результаты? Он получил свой четвертак, поэтому, я предполагаю, что он почувствовал чувство удовлетворения. Конечно, то, чего он не знал, это то, что он мог бы получить гораздо больше. Существует еще один возможный исход нашего сценария. Давайте рассмотрим гипотетический пример человека, который верит, что "бесплатные деньги не существуют", но который принимает "вот-если" подход к ситуации. Другими словами, некоторые люди могут быть настолько заинтригованы и любопытны относительно возможностей, что они решают временно приостановить свою веру в то, что "бесплатные деньги не существуют". Это временное приостановление позволяет им действовать за пределами рамок, созданных убеждением, чтобы увидеть, что произойдет. Поэтому, вместо того чтобы игнорировать человека с табличкой, что было бы первым влечением нашего гипотетического человека, он подходит к нему и говорит: "Дай мне десять долларов". Человек оперативно достает из кармана десятидолларовую купюру и отдает ему. Что происходит теперь? Как он себя чувствует, пережив нечто неожиданное, полностью противоречащее его убеждению? Для большинства людей убеждение в том, что бесплатные деньги не существуют, приобретается через неприятные обстоятельства, мягко говоря. Самый распространенный способ - слышать, что мы не можем что-то получить, потому что это слишком дорого. Сколько раз обычный ребенок слышит фразу: "Кто ты вообще такой? Деньги не растут на деревьях, знаешь". Иными словами, вероятно, это отрицательно заряженное убеждение. Поэтому опыт получения денег безо всяких условий и без отрицательных комментариев вероятно создаст состояние чистого восторга. Фактически, большинство людей были бы настолько счастливы, что им захотелось бы поделиться этим счастьем и новым открытием со всеми, кого они знают. Я могу представить себе, как он возвращается на работу или идет домой, и в тот момент, когда он встречает кого-то из своих знакомых, первые слова, которые выходят из его рта, будут "Вы не поверите, что случилось со мной ,".

и даже если он отчаянно хочет, чтобы те, кого он встречает, поверили его истории, они, вероятно, не поверят. Почему? Потому что их убеждение в том, что бесплатные деньги не существуют, заставит их интерпретировать его историю таким образом, что она лишит ее достоверности. Чтобы немного углубиться в этот пример, представьте, что произойдет с его настроением, если ему придет в голову, что он мог бы попросить больше денег. Он находится в состоянии чистого восторга. Однако в тот момент, когда мысль всплывет у него в голове или когда кто-то из тех, кому он расскажет свою историю, предложит идею, что он мог бы попросить гораздо больше денег, его состояние ума тут же изменится на отрицательное, на состояние сожаления или отчаяния. Почему? Он включился в отрицательно заряженное убеждение о том, что значит упустить что-то или не получить достаточно. В результате вместо того, чтобы быть счастливым из-за того, что он получил, он будет сожалеть о том, что мог бы иметь, но не получил.

УБЕЖДЕНИЯ ПРОТИВ ИСТИНЫ

Во всех трех этих примерах (включая гипотетический) каждый человек пережил свою собственную уникальную версию ситуации. Если бы их спросили, каждый описал бы то, что он или она пережил из своей перспективы, как единственно верную и достоверную версию реальности ситуации. Противоречие между этими тремя версиями правды подсказывает мне более крупную философскую проблему, которую нужно решить. Если убеждения ограничивают наше восприятие информации, генерируемой физической средой, так что то, что мы воспринимаем, соответствует тому, во что мы верим, то как мы можем узнать, что такое правда? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны рассмотреть четыре идеи:

1. Среда может выражаться в бесконечном сочетании способов. Когда вы объединяете все силы природы, взаимодействующие со всем, что создано людьми, а также силы, порождаемые всеми возможными способами выражения людей, результатом становится огромное количество возможных версий реальности, которые наверняка ошеломят даже самого открытого человека.

1. Пока мы не приобрели способность воспринимать каждый возможный способ, которым среда может выражаться, наши убеждения всегда будут представлять собой ограниченную версию того, что возможно с точки зрения окружающей среды, делая наши убеждения утверждением о реальности, но не обязательно определенным утверждением о реальности.

2. Если вам не нравится второе утверждение, то подумайте, что если бы наши убеждения были истинным, на 100 процентов точным отражением физической реальности, то наши ожидания всегда сбывались бы. Если бы наши ожидания всегда сбывались, мы бы находились в постоянном состоянии удовлетворения. Как мы могли бы чувствовать себя иначе, кроме как счастливыми, радостными, в восторге и с полным чувством благополучия, если физическая реальность всегда появлялась бы именно так, как мы ожидали?

3. Если вы можете принять третье утверждение как действительное, то также верно и обратное. Если мы не испытываем удовлетворения, то мы, вероятно, действуем на основе убеждений, которые не очень хорошо справляются относительно окружающих условий. Учитывая эти четыре идеи, я теперь могу ответить на вопрос: "Что такое правда?" Ответ таков: все, что работает.

4. Если убеждения накладывают ограничения на то, что мы воспринимаем как возможное, а среда может выражаться в бесконечном сочетании способов, то убеждения могут быть истинными только относительно того, что мы пытаемся достичь в данный момент.

Другими словами, относительная степень истины в наших убеждениях может быть измерена их полезностью. У каждого из нас есть внутренне обусловленные силы (любопытство, потребности, желания, стремления, цели и амбиции), которые побуждают нас взаимодействовать с физической средой. Конкретный набор действий, которые мы предпринимаем для достижения нашего любопытства, потребностей, желаний, стремлений, целей или амбиций, является функцией того, что мы считаем истиной в данной конкретной обстановке или ситуации. Эта истина, каковой бы она ни была, определит:

1. Возможности, которые мы воспринимаем в связи с тем, что доступно с точки зрения окружающей среды.

2. Как мы интерпретируем то, что воспринимаем.

3. Решения, которые мы принимаем.

4. Наши ожидания от результата.

5. Действия, которые мы предпринимаем.

6. Как мы чувствуем себя по поводу результатов наших усилий.

С другой стороны, если мы обнаруживаем, что находимся в состоянии неудовлетворенности, разочарования, раздражения, путаницы, отчаяния, сожаления или безысходности, мы можем сказать, что, относительно ситуации и обстоятельств окружающей среды, убеждения, которыми мы руководствуемся, либо плохо работают, либо совсем не работают и, следовательно, не полезны. Простыми словами, истина - это функция того, что работает относительно того, что мы пытаемся достичь в данный момент.

Воздействие убеждений на торговлю

Если внешняя среда может выразить себя в бесконечном разнообразии способов, то на самом деле нет ограничений на количество и типы убеждений, доступных для приобретения о природе нашего существования. Это сложный способ сказать, что есть много вещей, о которых можно узнать. Тем не менее, чтобы сделать общее наблюдение о характере человечества, я бы сказал, что мы определенно не живем нашей жизнью в соответствии с этим утверждением. Если правда, что возможно верить практически во что угодно, то почему мы всегда спорим и ссоримся друг с другом? Почему нам не позволено выразить нашу жизнь так, чтобы отражать то, что мы усвоили как веру? За нашим непрекращающимся стремлением убедить других в правильности наших убеждений и отвергнуть правильность их убеждений должно быть что-то. Подумайте о том, что каждый конфликт, от самого маленького до самого большого, от самого малозначительного до самого значимого, будь то между отдельными личностями, культурами, обществами или нациями, всегда является результатом противоречивых убеждений. Какие характеристики наших убеждений делают нас нетерпимыми к отклоняющимся убеждениям? В некоторых случаях мы настолько нетерпимы, что готовы убивать друг друга, чтобы донести свою точку зрения.

Моя личная теория состоит в том, что убеждения – это не только структурированная энергия, но и энергия, которая кажется сознательной, по крайней мере, в той или иной степени осознанности. Иначе как мы можем объяснить нашу способность распознавать снаружи то, что находится внутри? Как мы узнаем, что наши ожидания сбываются? Как мы узнаем, когда это не так?

Вера, кажется, обретает свою жизнь, заставляя нас распознавать ее подобие и притягиваться к ней, а также отталкивать все, что противоположно или противоречиво. Учитывая огромное количество существующих различных убеждений, если эти чувства притяжения или комфорта, а также отталкивания или угрозы универсальны, то каждое убеждение должно каким-то образом осознавать свое существование, и эта осознанная, структурированная энергия сталкивается с информацией или обстоятельствами, которые противоречат тому, во что мы полагаем? Единственное объяснение, которое у меня есть, состоит в том, что каждое отдельное убеждение должно обладать каким-то качеством осознания или самосознания, которое заставляет его функционировать так, как оно есть.

Многим из вас может быть трудно принять идею энергии, обладающей некоторой степенью осознанности. Но есть несколько наблюдений, которые мы можем сделать относительно нашей индивидуальной и коллективной природы, которые подтверждают эту возможность.

Во-первых, каждый хочет, чтобы ему верили. Неважно, какова вера; ощущение того, что тебе верят, приятно. Я думаю, что эти положительные чувства универсальны, а это значит, что они применимы ко всем. И наоборот, никто не любит, когда ему не верят; это неприятно. Если бы я сказал: "Я тебе не верю", негативное чувство, которое бы резонировало в вашем теле и разуме, также было бы универсальным. Точно так же никто из нас не любит, когда наши убеждения подвергаются сомнению. Вызов ощущается как нападение. Кажется, что все, независимо от убеждений, реагируют одинаково: типичная реакция – спорить, защищать себя (свои убеждения) и, в зависимости от ситуации, нападать в ответ.

Когда мы выражаем свои мысли, нам нравится, когда нас слушают.

Разве нам не нравится быть с людьми с схожими убеждениями, потому что мы чувствуем себя комфортно и безопасно? Разве мы не избегаем людей с разными или противоречивыми убеждениями, потому что это вызывает дискомфорт или даже угрозу? Суть в том, что в тот момент, когда мы приобретаем

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЕРЫ

Есть три основные характеристики, которые вам необходимо понять, чтобы эффективно внедрить пять фундаментальных истин о трейдинге на функциональном уровне в вашей ментальной среде:

1. Убеждения, кажется, обретают свою жизнь и, следовательно, сопротивляются
любая сила, которая могла бы изменить их нынешнюю форму.

2. Все активные убеждения требуют выражения.

3. Убеждения продолжают работать независимо от того, осознаем ли мы их существование в нашем ментальном окружении или нет.

1. Убеждения сопротивляются любой силе, которая могла бы изменить их нынешнюю форму. Мы можем не понимать основную динамику того, как убеждения согревают свою структурную целостность, но мы можем наблюдать, что они делают это, даже перед лицом чрезвычайного давления или силы. На протяжении всей истории человечества существует множество примеров людей, чья вера в какую-либо проблему или дело была настолько сильной, что они предпочитали терпеть унижения, пытки и смерть, а не выражать себя способом, нарушающим их убеждения. Это, безусловно, демонстрация того, насколько сильными могут быть убеждения и насколько они могут сопротивляться любой попытке их изменения или нарушения хоть малейшим образом. Кажется, что убеждения состоят из определенного типа энергии или силы, которая тесно связана с сопротивлением любой другой силе, которая заставила бы их существовать в любой форме, отличной от их нынешней формы. Означает ли это, что их не может быть?

Изменения? Точно нет! Это просто означает, что мы должны понимать, как с ними работать. Убеждения можно изменить, но не так, как думает большинство людей. Я считаю, что если убеждение сформировалось, его невозможно разрушить. Другими словами, мы не можем сделать ничего, что могло бы воздействовать на его структуру.

Вот личный пример: в детстве меня учили верить и в Санта-Клауса, и в Зубную фею. В моей ментальной системе оба эти убеждения являются прекрасными примерами того, что сейчас является неактивными, нефункциональными убеждениями. Однако, хотя они и бездействуют, они все равно приводят к тому, что одно или несколько наших убеждений пересекаются существовать или исчезнуть. Они существуют внутри моей ментальной системы, только теперь они исчезают, как будто их вообще никогда не существовало. Это утверждение основано на основном законе физики. По мнению Альберта Эйнштейна и других представителей научного сообщества, энергия не может быть ни создана, ни уничтожена; ее можно только трансформировать. Если убеждения – это энергия – структурированная, осознанная энергия, осознающая свое существование, то к убеждениям можно применить тот же принцип физики, то есть, если мы попытаемся их искоренить, это не работает.

Если бы вы знали, что кто-то или что-то пытается вас уничтожить, как бы вы отреагировали? Вы будете защищаться, сопротивляться и, возможно, станете даже сильнее, чем были до того, как узнали об угрозе. Каждое индивидуальное убеждение является компонентом того, что мы считаем своей идентичностью. Разве не разумно ожидать, что в случае угрозы каждое отдельное убеждение будет реагировать так, как реагируют все части коллективно?

Тот же принцип справедлив и в том случае, если мы вынуждены действовать так, будто особенно неприятного убеждения не существует. Если бы вы проснулись однажды утром и все, кого вы знали, проигнорировали бы вас и вели себя так, будто вас не

существует, как бы вы отреагировали? Вероятно, пройдет немного времени, прежде чем вы схватите кого-то и броситесь прямо ему в лицо, пытаясь заставить его признать вас. Опять же, если намеренно игнорировать каждое отдельное убеждение, оно будет действовать одинаково. Оно найдет способ внедрить свое присутствие в наш сознательный мыслительный процесс или поведение.

Самый простой и эффективный способ работать с нашими убеждениями – это мягко сделать их неактивными или нефункциональными, извлекая из них энергию. Я называю этот процесс деактивацией. После деактивации исходная структура убеждения остается нетронутой, поэтому технически она не изменилась. Разница в том, что убеждение больше не имеет никакой энергии. Без энергии она не может оказывать влияние на наше восприятие информации или наше поведение.

Существуя как понятия, лишённые энергии. Если вы помните из предыдущей главы, я определяю убеждения как комбинацию чувственного опыта и слов, которые образуют энергетическую концепцию. Энергию можно извлечь из понятия, но само понятие остается нетронутым, в своем первоначальном виде. Однако без энергии его нет! Т.г КИ 4-15- й? Невозможно действовать в соответствии с моим восприятием информации или моим поведением.

Итак, когда я сижу здесь и печатаю на своем компьютере, если бы кто-то подошел ко мне и сказал, что Санта-Клаус был у двери, как, по вашему мнению, я бы определил и интерпретировал эту информацию? Я бы, конечно, отнесся к этому как к чему-то несущественному или как к шутке. Однако, если бы мне было пять лет и моя мать сказала мне, что Санта-Клаус был у входной двери, ее слова мгновенно привлекли бы меня к огромному резерву энергии, положительно заряженной, которая заставила бы меня вскочить и побежать к дому через входную дверь так быстро, как только мог. Ничто не могло бы меня остановить. Я бы преодолел любое препятствие на своем пути.

В какой-то момент мои родители сказали мне, что Деда Мороза не существует. Конечно, моей первой реакцией было недоверие. Я им не верил и не хотел верить. В конце концов они меня убедили. Однако процесс убеждения не разрушил мою веру в Санта-Клауса и не привел к ее исчезновению; это просто забрало всю энергию из веры. Эта вера трансформировалась в нефункциональную, бездействующую концепцию о том, как устроен мир. Я не уверен, куда пошла вся эта энергия, но я знаю, что часть ее перешла на веру в то, что Санта-Клауса не существует. Теперь у меня есть два противоречивых утверждения относительно природы мира, которые существуют в моей ментальной системе: первое – Санта существует; во-вторых, Санты не существует.

Разница между ними заключается в количестве содержащейся в них энергии. Первое практически не имеет энергии; у второго есть энергия. Таким образом, с функциональной точки зрения здесь нет противоречия или конфликта

Я полагаю, что если можно сделать одно убеждение неактивным, то можно деактивировать и любое убеждение несмотря на то, что все убеждения, похоже, сопротивляются любой силе, которая могла бы изменить их нынешнюю форму. Секрет эффективного изменения наших убеждений заключается в понимании и, следовательно, в вере в то, что на самом деле мы не меняем свои убеждения; мы просто передаем энергию от одной концепции к другой концепции, той, которую мы считаем более полезной, помогающей нам осуществить наши желания или достичь наших целей.

2. Все активные убеждения требуют выражения. Убеждения делятся на две основные категории: активные и неактивные. Разница между ними проста. Активные убеждения заряжаются энергией; у них достаточно энергии, чтобы действовать как сила на наше восприятие информации и на наше поведение. Неактивное убеждение является прямо противоположным. Это убеждение, которое по ряду причин больше не имеет энергии или имеет нас только мало энергии, что больше не может действовать как сила, влияющая на то, как мы воспринимаем информацию или как мы выражаем себя.

Когда я говорю, что все активные убеждения требуют выражения, я не имею в виду, что каждое убеждение в нашей ментальной среде требует одновременного выражения. Например, если я попрошу вас подумать о том, что не так с сегодняшним миром, слово "неправильно" вызовет у вас в уме идеи о природе мира, которые отражают то, что, по вашему мнению, вызывает тревогу или беспокойство в событии. Если, конечно, нет ничего в событии мира, что вас беспокоит. Дело в том, что если вы считаете что-то неправильным, вы не обязательно думали об этих идеях до того, как я задал вопрос; но как только я это сделал, ваши убеждения поэтому человек говорит то, с чем вы совершенно не согласны или даже считаете совершенно абсурдным. Выразите ли вы свою правду или сдержитесь? Это будет зависеть от ваших убеждений о том, что правильно в такой ситуации. Если ваши убеждения диктуют, что высказываться было бы неуместно, и эти убеждения обладают большей энергией, чем те, которым противоречат, то вы, вероятно, будете сдерживаться и не будете портить открыто.

Возможно, вы смотрите на этого человека (начальника) и киваете головой в знак согласия. Но согласен ли ваш разум? Более того, ваш разум молчит? Точно нет! Ваша позиция по представленным вопросам эффективно противоречит каждому утверждению начальника. Другими словами, ваши убеждения все еще требуют выражения, но они не выражаются вовне (в среде), потому что другие убеждения действуют как противодействие; сила. Однако они скоро найдут способ выбраться, не так ли? Как только вы выйдете из ситуации, вы, вероятно, найдете способ "разгрузить" или даже высказать свою точку зрения. Вы, вероятно, опишете то, что вам пришлось пережить, каждому, кто, по вашему мнению, выслушивает ваше чувство. Это пример того, как наши убеждения требуют выражения, когда они находятся в конфликте с внешней средой.

Но что происходит, когда одно или несколько наших убеждений находятся в противоречии с нашими намерениями, целями, мечтами, желаниями или заявлениями? Последствия такого конфликта могут оказать глубокое влияние на нашу торговлю. Как мы уже узнали, убеждения создают различия в том, как внешняя среда может выражаться. Различия, по определению, являются границами. Человеческое сознание, с другой стороны, кажется большим, чем сумма этим вопросам мгновенно вышли на передний план вашего сознательного мышления, впрочем, чтился верить. Это качество человеческого

По сути, они потребовали, чтобы их выслушали.

Я говорю, что убеждения "требуют" выражения, потому что, как только что-то заставляет нас использовать наши убеждения, кажется, что мы не можем остановить поток высвобождаемой энергии. Это особенно верно в отношении эмоционально чувствительных вопросов или убеждений, которые нас особенно волнуют. Вы можете спросить: "Почему я хочу воздерживаться от выражения своих убеждений?"

Причин может быть несколько. Рассмотрим сценарий, в котором вы

сознания "больше, чем" дает нам возможность мыслить в любом направлении по нашему выбору, внутри или за пределами границ, налагаемых нашими убеждениями. Мышление за пределами наших убеждений обычно называют творческим мышлением. Когда мы намеренно решаем подвергнуть сомнению убеждение (подвергнуть сомнению то, что мы знаем) и искренне желаем ответа, мы открываем свой разум для получения "блестящей идеи", "вдохновения" или "решения" проблемы в

Творчество, по определению, порождает что-то, чего не было.

Мы будем (по определению автоматически) получать идеи или мысли, которые находятся вне всего, что уже существует в нашем рациональном уме, как вера или память. Насколько я знаю, среди них нет единого мнения. Художники, изобретатели или религиозные или научные сообщества относительно откуда именно берется творчески сгенерированная информация. Однако я точно знаю, что творчество кажется безграничным и без границ.

Если существуют какие-либо ограничения на то, как мы можем мыслить, мы, конечно, еще не нашли их. Рассмотрим ошеломляющие темпы развития технологий только за последние 50 лет. Каждое изобретение или развитие в эволюции человечества зарождалось в сознании людей, которые были готовы мыслить за пределами границ, продиктованных во что они научились верить.

Если всем нам присущ способность мыслить творчески (а я верю, что да), то у нас также есть потенциал толкнуться то, что я называю «творческим опытом». Я определяю творческий опыт как опыт чего-то нового или за пределами границ, налагаемых нашими убеждениями. Это может быть новое зрелище – то, чего мы никогда не видели раньше, но с точки зрения окружающей среды всегда был там. Или мы можем испытать новый звук, запах, вкус или прикосновение. Творческий опыт, такой как творческие мысли, вдохновение, предчувствия и блестящие идеи, может возникнуть как неожиданность или стать результатом нашего сознательного руководства. В любом случае, когда мы испытываем их, мы можем быть серьезной психологической дилеммой.

Творческое событие, будь то в форме мысли или опыта, может вызвать нас привлекает или желает что-то, что находится в прямом противоречии с одним или несколькими нашими убеждениями.

Чтобы проиллюстрировать эту мысль, давайте вернемся к примеру мальчика, и собаки. Напомним, у мальчика было несколько болезненных переживаний с собакой. Первый опыт был реальным с точки зрения окружающей среды. Остальные, однако, были результатом того, как его разум обрабатывал информацию (основанную на работе механизмов ассоциации и избегания боли). Конечным результатом является то, что он испытывает страх каждый раз, когда он встречается собаку. Давайте предположим, что мальчик был еще ребенком, когда он получил свой первый негативно заряженный опыт. Как он растет

встанет и начнет ассоциировать определенные слова и понятия со своими воспоминаниями, у него сформируется представление о природе собак. Было бы разумно предположить, что он принял убеждение вроде: "Все собаки опасны".

При использовании слова "все" вера мальчика структурируется в образ, который гарантирует, что он будет избегать всех собак. У него нет причин подвергать сомнению это убеждение, поскольку каждый опыт подтверждал и укреплял его обоснованность. Однако он (и все остальные на планете) восприимчив к творческому опыту. В нормальных условиях мальчик сделает все возможное, чтобы убедиться, что он избегает встречи с собакой. Но что, если что-то неожиданное и непреднамеренное имеет место?

Предположим, мальчик гуляет с родителями и в результате чувствует себя безопасным и защищенным. Теперь предположим, что он и его родители пришли к слепому углу и не видят, что находится на другой стороне. Они сталкиваются с сценой, в которой несколько детей примерно того же возраста, что и мальчик, играют с какими-то собаками и, более того, у них явно есть очень весело. Это творческий опыт. Мальчик сталкивается с неожиданной информацией о том, что его представление о природе собак не соответствует действительности. Что происходит сейчас?

Во-первых, этот опыт произошел не по сознательному указанию мальчика. Он не принял решения добровольно раскрыть себя для информации, которая противоречила тому, что он считал правдой. Мы могли бы назвать это непреднамеренным творческим опытом, поскольку внешняя среда заставила его столкнуться с другими возможностями, в существование которых он не верил. Во-вторых, опыт наблюдения за другими детьми, играющими с собаками, и отсутствие травм приведет его разум в замешательство. После того, как замешательство пройдет, то есть, когда он начнет принимать вероятность того, что не все собаки опасны, возможно несколько сценариев. Видение того, как другие дети его возраста (с которыми он мог себя хорошо идентифицировать) так прекрасно проводят время, играя с собаками, могло заставить мальчика решить, что он хочет быть похожим на других детей и веселиться с собаками тоже. Если это так, то эта непреднамеренная творческая встреча заставила его увлечься самовыражением таким образом.

Ранее он не верил, что взаимодействие с собаками возможно. На самом деле, эта идея была считана им невозможной, даже не приходила в голову. Теперь он не только думает об этом, но и желает этого. Может ли он выразить себя так, как это соответствует его желанию? Ответ на этот вопрос зависит от энергетической динамики.

Внутри мальчика существуют две силы, конфликтующие друг с другом и конкурирующие за самовыражение: его вера в "Все собаки опасны" и желание изменить это убеждение. Частный подход заключается не в попытке изменить убеждение, а в извлечении энергии из него и направлении этой энергии в другое убеждение, более соответствующее целям.

Для деактивации концепции "все" мальчику придется создать положительно заряженный опыт взаимодействия с собакой; в какой-то момент ему придется преодолеть свой страх и прикоснуться к одной из них. Это может потребовать от него значительных усилий в течение продолжительного времени.

То, что он сделает в следующий раз, когда встретит собаку, будет зависеть от того, в какую сторону больше энергии: в его веру или в его желание. Учитывая интенсивность энергии его убеждения в "Все собаки опасны", можно предположить, что это убеждение будет обладать гораздо большей энергией, чем его желание. Если это так, то следующая встреча с собакой его очень расстроит. Даже если он захочет понять, что собака не представляет ему угрозы, это может быть достаточно только для того, чтобы позволить ему находиться рядом с собакой на расстоянии, но не прикасаться. Однако каждая встреча с собакой, даже без отрицательного результата, будет вытягивать все больше и больше негативной энергии из его убеждения в "Все собаки опасны". В конечном итоге каждый новый положительный опыт позволит ему постепенно прикасаться к собаке,

и он обнаружит, что не только может ее прикасаться, но и взаимодействовать с ней.

С энергетической точки зрения он сможет прикасаться к собаке, когда его желание станет хотя бы на один градус сильнее его убеждения в том, что "все собаки опасны". В тот момент, когда он решит прикоснуться к собаке, это приведет к вытягиванию его желания. Если мальчик искренне хочет общаться с собаками, ему придется преодолеть свой страх. Это означает, что ему придется деактивировать свое убеждение, что "все собаки опасны", чтобы он мог сформировать убеждение о собаках, которое больше соответствует его желанию. Мы знаем, что собаки могут проявлять себя по-разному: от любящего и нежного до злого и противного. Однако немногие собаки, подходящие под категорию враждебных и опасных, составляют лишь небольшой процент от общей популяции. Поэтому хорошим убеждением для мальчика было бы что-то вроде: "Большинство собак дружелюбны, но некоторые могут быть злыми и опасными". Эта вера позволит ему научиться распознавать характеристики и модели поведения, позволяющие определить, с какими собаками он может играть, а с какими следует избегать.

Однако более серьезный вопрос заключается в том, как мальчик может деактивировать "все", считая, что "все собаки опасны", чтобы преодолеть свой страх? Помним, что все убеждения устойчиво сопротивляются любой попытке изменить их форму, но, как я указывал ранее, подход с большей частью оставшейся негативной энергией из концепции "все" и ее перенос в убеждение, отражающее его новый опыт.

Хотя, вероятно, такие ситуации не так распространены, существуют люди, которые по разным причинам достаточно мотивированы, чтобы намеренно пройти через описанный выше процесс. Однако они могут не осознавать происходящую динамику. Люди, которые справляются с детским страхом такого масштаба, обычно делают это несколько бессознательно в течение нескольких лет, не зная точно, как им это удалось (если только они не обращаются за компетентной профессиональной помощью и не получают ее). Позднее, когда они становятся взрослыми, если их спросят или они столкнутся с ситуацией, напоминающей им о их прошлом (например, видение ребенка, который боится собак), они обычно описывают процесс, через который прошли, как "Я помню, когда боялся собак, но я вырос из этого".

Конечным результатом первого сценария было то, что мальчик преодолел свой страх, деактивировав ограничивающее убеждение о природе собак. Это позволило ему выражать себя так, как ему нравилось и что иначе было бы невозможно.

Второй сценарий, возможный из-за неосмотрительности ребенка в творческом опыте взаимодействия с собаками, заключается в том, что ему не привлекает возможность играть с собакой. Другими словами, ему наплевать на то, чтобы быть похожим на других детей или взаимодействовать с собаками. В этом случае его вера в опасность всех собак и его новое осознание того, что не все собаки опасны, будут конфликтовать в его психической среде как активные противоречивые концепции. Это пример того, что я называю "активным противоречием", когда два активных убеждения находятся в прямом конфликте друг с другом, требуя выражения. В этом примере первое убеждение влияет на базовом уровне психического окружения мальчика и сопровождается большим количеством отрицательно заряженной энергии. Второе убеждение Способность "видеть" и, следовательно, знать, что ситуация не опасна, но в то же время оставаться обеспокоенным страхом, может оказаться весьма запутывающей, если мы не понимаем, что результаты творческого мышления или неосознанного творческого опыта не обязательно обладают достаточной энергией, чтобы стать доминирующей силой в нашем ментальном пространстве.

Другими словами, наше новое осознание или открытие может вполне иметь достаточно энергии, чтобы действовать как надежная сила на наше восприятие информации, тем самым заставляя нас воспринимать возможности, которые в противном случае были бы невидимыми; но ему может не хватить энергии, чтобы действовать как надежная сила, влияющая на наше поведение. Сделав это утверждение, я исхожу из предположения, что для действия или самовыражения требуется больше энергии, чем для наблюдения за чем-то, что находится на более поверхностном уровне и содержит очень мало положительно заряженной энергии. С другой стороны, новое осознание и открытия мгновенно и без усилий входят в наше сознание и сопровождаются положительно заряженной энергией. Динамика этой ситуации интересна и чрезвычайно важна. Мы заявили, что убеждения контролируют наше восприятие информации. В обычных обстоятельствах мальчик был бы слеп к возможности взаимодействия с собаками, но опыт наблюдения за другими детьми, играющими с ними, создал в его психическом окружении положительно заряженную концепцию о том, что не все собаки опасны; некоторые могут быть дружелюбными

Однако он не предпринимал ничего, чтобы деактивировать "все" в своем убеждении, что "все собаки опасны", и, насколько мне известно, убеждения не соблюдаются деактивацией. В результате убеждения существуют в нашем ментальном пространстве с момента их рождения до момента нашей смерти, если только мы сознательно не предпримем шаги по их деактивации. Однако в этом сценарии у мальчика нет желания и, следовательно, мотивации преодолеть свой страх.

Таким образом, у мальчика остается активное противоречие, где его минимально заряженная вера в то, что не все собаки опасны, дает ему возможность принимать возможность игры с собакой, но его сильно заряженная вера в то, что все собаки опасны, всё же заставляет его испытывать некоторый уровень страха каждый раз, когда он сталкивается с собакой (возможно, этот страх недостаточен, чтобы заставить его бежать в ужасе, потому что часть этого страха будет компенсирована другим убеждением, но страх определенно будет достаточным, чтобы вызвать сильный дискомфорт).

Становясь доминирующими силами, если внутри нас нет ничего, что противоречило бы им. Но если существуют противоречивые убеждения, и мы не хотим деактивировать конфликтующие силы (требующие определенных усилий), особенно если они заряжены отрицательно, то действовать в соответствии с тем, что мы обнаружили, будет, по крайней мере, трудно, и, возможно, прямо невозможно. То, что я только что описал, — это психологическая дилемма, которую приходится решать практически каждому трейдеру.

Допустим, вы твердо понимаете природу вероятностей и в результате "знаете", что следующая сделка — это просто еще одна сделка в серии сделок, имеющих вероятный результат. Тем не менее, вы обнаруживаете, что всё еще боитесь совершить следующую сделку или всё еще подвержены некоторым торговым ошибкам, основанным на страхе, которые мы обсуждали в предыдущих главах. Помните, что основная причина страха — это возможность определить и интерпретировать рыночную информацию как угрожающую. Каков источник нашей способности интерпретировать рыночную информацию как угрожающую? Наши ожидания! Когда рынок генерирует информацию, которая не соответствует тому, что мы ожидаем, тики вверх и вниз, кажется, приобретают угрожающий характер (становятся отрицательными). В результате мы испытываем страх, стресс и тревогу. Каков основной источник наших ожиданий? Наши убеждения.

.

В свете того, что вы теперь понимаете о природе убеждений, если вы все еще испытываете негативные состояния ума во время торговли, вы можете предположить, что существует конфликт между тем, что вы "знаете" о вероятных результатах, и любым количеством других убеждений в вашем уме, скрытых (требующих выражения) о чем-то другом. Имейте в виду, что все активные убеждения требуют выражения, даже если мы этого не хотим. Чтобы мыслить вероятностями, вы должны верить, что каждый момент на рынке уникален или, точнее, что каждое преимущество имеет уникальный результат. Когда вы верите на функциональном уровне, что каждое преимущество имеет уникальный результат (это означает, что это доминирующее убеждение без каких-либо других убеждений, аргументирующих что-то иное), вы испытываете состояние ума, свободное от страха, стресса и беспокойства, когда вы торгуете. По-другому действительно работать не может. Уникальный результат — это не то, что мы уже испытали, поэтому мы не можем уже знать его. Если бы оно было известно, его нельзя было бы назвать уникальным. Когда вы считаете, что не знаете, что будет дальше, чего именно вы ожидаете от рынка? Если вы сказали: "Я не знаю", вы абсолютно правы. Если вы верите, что что-то произойдет, и вам не нужно точно знать, что это такое, чтобы заработать деньги, тогда, где же тогда возможность определить и интерпретировать рыночную информацию как угрожающую и болезненную? Если вы сказали: "Нет", вы снова абсолютно правы. Вот еще один пример того, как убеждения требуют выражения. Давайте рассмотрим ситуацию, когда первая встреча ребенка с собакой была очень положительным опытом. В результате у него нет абсолютно никаких проблем с общением с собаками (даже с любой собакой), потому что он не встречал недружелюбной собаки. Следовательно, у него нет представления (активного убеждения), что собака может причинить ему какой-либо вред или заставить его испытывать страх. Когда он начинает ассоциировать слова со своими воспоминаниями, он, вероятно, приобретет убеждение, что "все собаки дружелюбны и веселы". Поэтому каждый раз, когда в поле его сознания попадает собака, это убеждение будет требовать выражения. С точки зрения того, кто занимается делом, может показаться, что этот ребенок ведет себя безрассудно. Если вы пытались убедить ребенка, что его когда-нибудь укусит, если он не проявит осторожность, его убеждение заставит его либо не принимать во внимание, либо полностью проигнорировать ваш совет. Его ответ будет примерно таким: "Ни в коем случае!" или "Этого не может случиться мне." Допустим, в какой-то момент своей жизни он приближается к незнакомой собаке, которая хочет, чтобы ее оставили в покое. Собака рычит. Предупреждение останется без

внимания, и собака нападает на мальчика. С точки зрения системы убеждений мальчика, он только что получил творческий опыт. Какое влияние этот опыт окажет на его веру в то, что "все собаки дружелюбны"? Будет ли он теперь бояться всех собак, как ребенок из первого примера? К сожалению, ответы на эти вопросы не однозначны, поскольку могут существовать и другие убеждения, также требующие выражения, не имеющие ничего общего с собаками, которые вступают в игру в подобной ситуации. Например, что, если у этого ребенка сильно развита вера в предательство (он считает, что его предали какие-то очень значимые люди в каких-то очень значимых ситуациях, которые заставили его испытать сильную эмоциональную боль). Если он связывает нападение этой одной собаки с "предательством" собак вообще (по сути, предательством его веры в собак), то он легко может обнаружить, что боится всех собак.

Вся положительная энергия, содрогнувшаяся в его первоначальной вере, могла мгновенно трансформироваться в отрицательно заряженную энергию. Мальчик мог бы оправдать этот сдвиг таким объявлением: "Если одна собака может предать меня, то может и любая собака." Однако я думаю, что это крайний и очень маловероятный случай. Более вероятно, что слово "все" в его первоначальном убеждении мгновенно деактивируется, и эта энергия перейдет в новое убеждение, которое лучше отражает истинную природу собак. Этот новый опыт вызвал энергетический сдвиг, который заставил его узнать о природе собак таким, что он раньше отказывался считать возможным.

Его вера в дружелюбие собак остается непоколебимой. Он по-прежнему будет играть с собаками, но теперь будет проявлять некоторую осторожность, сознательно выискивая признаки дружелюбия или недружелюбия. Я думаю, что фундаментальная истина о природе нашего существования заключается

В элементах того, что мы знаем (с уверенностью), и элементы, которые мы не знаем или не можем знать, потому что еще не испытали этого. Пока мы не научим свой разум ожидать уникального результата, мы будем продолжать испытывать только то, что знаем; все остальное (другая информация и возможности, не согласующиеся с тем, что мы знаем и ожидаем) пройдет мимо нас, незамеченным, обесцененным, искаженным, прямо отрицаемым или подвергающимся нападкам. Когда вы действительно верите, что вам не нужно знать, вы будете мыслить вероятностями (с точки зрения рынка), и у вас не будет причин блокировать, обесценивать, исказить, отрицать или атаковать то, что рынок предлагает относительно его потенциального движения в каком-то конкретном направлении.

Если вы не испытываете качества психической свободы, подразумеваемого в этом утверждении, и у вас есть к этому желание, тогда вы должны играть активную роль в тренировке своего разума, чтобы поверить в уникальность каждого момента, и вы должны деактивировать любое другое убеждение, которое приводит доводы в пользу чего-то иного. Этот процесс ничем не отличается от того, через который прошел мальчик в первом сценарии, и не произойдет сам по себе. Он хотел общаться с собаками без страха, но для этого ему пришлось создать новое убеждение и деактивировать противоречивые. В этом секрет достижения последовательного успеха трейдера

3.Убеждения продолжают воздействовать, не зависимо от того, осознаем ли мы их существование в нашем умственном окружении.

Возможность научить подростка водить машину, я был абсолютно поражен тем, как многому нужно было научиться, какую часть процесса я воспринимал как нечто само собой разумеющееся и больше не думал о нем на сознательном уровне. Возможно, лучшим примером, иллюстрирующим эту характеристику, являются люди, которые водят машину в нетрезвом виде. В любой конкретный день или ночь, вероятно, есть тысячи людей, которые выпили так много, что понятия не имеют, что у них нет сознательного осознания того, как они ехали из пункта А в пункт Б.

Трудно представить, как это происходит. Это возможно, если только вы не примете во внимание, что навыки вождения и вера человека в свою способность водить машину действуют автоматически на гораздо более глубоком уровне, чем бодрствующее сознание. Конечно, некоторый процент этих пьяных водителей попадает в аварии, но, если сравнить количество аварий с предполагаемым количеством людей, управляющих автомобилем в нетрезвом виде, примечательно, что аварий ненамного больше. На самом деле, пьяный водитель, скорее всего, станет причиной аварии, когда он либо засыпает, либо что-то требует осознанного решения и быстрой реакции. Другими словами, условия вождения таковы, что использования подсознательных навыков недостаточно.

2. Убеждения продолжают действовать независимо от того, осознаем ли мы их существование в нашей ментальной среде. Другими словами, нам не обязательно активно запоминать или иметь сознательный доступ к какому-либо конкретному убеждению, чтобы это убеждение действовало как сила на наше восприятие информации или наше поведение. Я знаю, что трудно "поверить", что то, что мы даже не можем всегда помнить, все еще может влиять на нашу жизнь. Но если задуматься, большая часть того, чему мы учимся на протяжении всей жизни, хранится на бессознательном или подсознательном уровне.

Если бы я попросил вас запомнить каждый конкретный навык, который вам нужно было освоить, чтобы вы могли уверенно водить машину, скорее всего, вы бы не запомнили все вещи, на которых вам нужно было сосредотачиваться в процессе обучения. Впервые у меня был

-ОЦЕНКА И ТОРГОВЛЯ

То, как эта характеристика применима к нашей торговле, также весьма важно. Торговая среда предлагает нам арену неограниченных возможностей для накопления богатства. Но то, что деньги доступны, и мы можем осознать возможность их получения, не обязательно означает, что мы (как личности) обладаем безграничным чувством самооценки. Другими словами, может существовать огромный разрыв между тем, сколько денег мы желаем себе, тем, сколько, по нашему мнению, достаточно, и тем, сколько, по нашему мнению, мы на самом деле стоим или заслуживаем. У каждого есть чувство самооценки. Самый простой способ описать это чувство – перечислить все активные убеждения, как сознательные, так и подсознательные, которые потенциально могут служить аргументами либо за, либо против накопления или достижения всё большего и большего уровня успеха.

Процветание. Затем сравните энергию от позитивно заряженных убеждений с энергией от негативно заряженных убеждений. Если у вас больше позитивной энергии, поддерживающей успех и процветание, чем негативной энергии, противостоящей им, то у вас положительное чувство самооценки. В противном случае, у вас отрицательное чувство самооценки.

Динамика взаимодействия этих убеждений друг с другом далеко не так проста, как я описываю. На самом деле, это может быть настолько сложно, что потребуются годы утонченной умственной работы, чтобы организовать и разобраться в этом. Важно знать, что почти невозможно вырасти в любой социальной среде и не приобрести некоторые негативно заряженные убеждения, которые будут противоречить успеху или накоплению огромных сумм денег. Большинство этих самосаботирующих убеждений давно забыты и действуют на подсознательном уровне, но то, что мы можем их забыть, не означает, что они не активированы. Как мы приобретаем убеждения, подрывающие нас самих? К сожалению, это крайне легко. Возможно, самым распространенным способом является, когда ребенок занимается какой-то деятельностью, которую родитель или учитель не хочет, чтобы он делал, и ребенок случайно травмирует себя. Многие родители, чтобы донести свою точку зрения до ребенка, реагируют на такие ситуации, говоря: "Это (любая боль, которую ты испытываешь), не случилось бы с тобой, если бы ты этого не заслуживал," или "Ты не послушал меня и вот что случилось, Бог наказал тебя". Проблема в том, что при сделании или услышании подобных заявлений есть потенциал для того, чтобы ребенок ассоциировал каждую будущую травму с этими же заявлениями и, впоследствии, сформировал убеждение, что он должен быть недостойным человеком, не заслуживающим успеха, счастья или любви.

Все, о чем мы чувствуем вину, может негативно сказаться на нашем чувстве собственной ценности. Обычно вина ассоциируется с тем, что человек плохой, и большинство людей считают, что плохих людей следует наказывать, а не вознаграждать. Некоторые религии учат детей тому, что иметь много денег не богоугодно или духовно. Некоторые люди считают, что зарабатывать деньги определенным образом неправильно, даже если это совершенно законно и морально с точки зрения общества. Снова, возможно, у вас нет конкретного воспоминания о том, что вы узнали что-то, что противоречило бы.

Успех, который вы воспринимаете как возможный, не означает, что-то, что вы узнали, больше не оказывает влияния.

То, как эти подсознательные убеждения о самосаботаже проявляются в наших торговых операциях, обычно выражается в виде сбоев в фокусе или концентрации, что приводит к любому количеству торговых ошибок, таких как оформление заявки на покупку вместо продажи или наоборот, или позволение себе отвлекаться на мысли, заставляющие вас покинуть экран, лишь чтобы узнать, что вы пропустили крупную сделку дня. Я работал с многими трейдерами, которые достигли различных уровней последовательного успеха, но обнаружили, что они просто не могли преодолеть определенных порогов приобретения капитала. Они обнаружили невидимый, но очень реальный барьер, аналогичный пословице о "стеклянном потолке", с которым сталкиваются многие женщины-руководители в корпоративном мире.

Каждый раз, когда эти трейдеры сталкивались с барьером, они испытывали значительное снижение, независимо от рыночных условий. Однако, когда их спрашивали о произошедшем, они обычно винули свою внезапную череду неудач в простом факте — везении или изменчивости рынка. Интересно, что они обычно создавали стабильно растущую кривую капитала, иногда за несколько месяцев, и значительное снижение всегда происходило в одном и том же месте на их кривой капитала. Я описываю это психологическое явление как нахождение в "отрицательной зоне". Так же, как деньги могут магически поступать на счет трейдера, когда он "в зоне", так же легко они могут вытекать, если он находится в отрицательной зоне, где неразрешенные проблемы самооценки таинственным образом влияют на его восприятие информации и поведения. Я не утверждаю здесь, что вам нужно деактивировать каждое убеждение, которое будет спорить с вашим когда-либо расширяющимся позитивным чувством самооценки, потому что это не так. Но вы должны быть осведомлены о наличии таких убеждений и предпринимать конкретные шаги в своем торговом режиме для компенсации, когда они начинают проявляться.

**ДУМАЯ КАК
ТРЕЙДЕР**

:

Если бы вы попросили меня упростить торговлю до ее самой простой формы, я бы сказал, что это игра в распознавание шаблонов и чисел. Мы используем анализ рынка, чтобы выявить эти шаблоны, определить риски и определить моменты выхода на прибыль. Сделка либо срабатывает, либо нет. В любом случае, мы переходим к следующей сделке. Это настолько просто, но, безусловно, это не легко. Фактически, торговля, вероятно, самая сложная вещь, которую вы когда-либо попытаетесь освоить. Это не потому, что для этого требуется ум; наоборот! Но потому что чем больше вы думаете, что знаете, тем менее успешным вы будете. Торговля сложна, потому что вам приходится действовать в состоянии необходимости знать, даже если ваш анализ иногда оказывается "идеально" верным. Чтобы действовать в состоянии необходимости знать, вы должны правильно управлять своими ожиданиями. Чтобы правильно управлять своими ожиданиями, вы должны перестроить свое умственное окружение так, чтобы вы верили без тени сомнения в пять основных истин. В этой главе я предложу вам торговое упражнение, которое интегрирует эти истины о рынке на функциональном уровне в вашем умственном окружении. При этом я проведу вас через три стадии развития трейдера.

Первая стадия - это механическая стадия. На этой стадии вы:

1. Строите самоуверенность, необходимую для работы в неограниченной среде.
2. Учитесь безупречно выполнять торговую систему.
3. Тренируете свой ум думать в терминах вероятностей (пять основных истин).
4. Создаете крепкую, непоколебимую веру в свою последовательность как трейдера.

После завершения этой первой стадии вы можете перейти к субъективной стадии торговли. На этой стадии вы используете все, что когда-либо узнали о характере движения рынка, чтобы делать то, что вам хочется делать. В этой стадии есть много свободы, поэтому вам придется научиться контролировать вашу подверженность совершению торговых ошибок, которые я упоминал в предыдущей главе, и которые являются результатом нерешенных проблем самооценки.

Третья стадия - это интуитивная стадия. Торговля интуитивно - это самая продвинутая стадия развития. Это эквивалент трейдинга к получению черного пояса в боевых искусствах. Разница в том, что вы не можете пытаться быть интуитивным, потому что интуиция спонтанна. Она не происходит из того, что мы знаем на рациональном уровне. Рациональная часть нашего разума кажется врожденно недоверчивой к информации, полученной из источника, который она не понимает. Ощущение того, что что-то собирается произойти, является формой знания, очень отличной от всего, что мы знаем рационально. Я работал с многими трейдерами, у которых часто было очень сильное интуитивное чувство того, что произойдет дальше, только чтобы столкнуться с рациональной частью себя, которая последовательно аргументировала за другой путь действий. Конечно, если бы они следовали своей интуиции, они бы получили очень удовлетворительный результат. Вместо этого они обычно получали весьма неудовлетворительные результаты, особенно по сравнению с тем, что они воспринимали как возможное. Единственный способ, который я знаю, чтобы попытаться быть интуитивным, - это работать над созданием такого состояния ума, которое наиболее подходит для восприятия и действия по вашим интуитивным импульсам.

МЕХАНИЧЕСКАЯ СТАДИЯ

Механическая стадия торговли специально разработана для развития тех навыков торговли (доверия, уверенности и мышления в терминах вероятностей), которые практически заставят вас создавать последовательные результаты. Под последовательными результатами я понимаю стабильно растущую кривую капитала с незначительными отклонениями, которые являются естественным следствием неудачных сделок.

Кроме того, чем больше вы приобретаете уверенность, что вы сможете создавать успешные сделки, тем легче вам будет достигать стабильно растущей кривой капитала. Это связано с систематическим устранением любой подверженности, которую вы можете иметь к совершению торговых ошибок, основанных на страхе, эйфории или самооценке, описанных в этой книге. Устранение ошибок и расширение вашего чувства самооценки потребует приобретения навыков, которые все связаны с психологическими аспектами.

Эти навыки являются психологическими, потому что каждый из них, в своей чистой форме, просто является убеждением. Помните, что наши убеждения определяют наше состояние ума и формируют наши опыты таким образом, что постоянно подтверждают то, во что мы уже верим. Насколько правдиво убеждение (относительно условий окружающей среды) можно определить по тому, насколько оно служит нам; то есть, насколько оно помогает нам достигать наших целей. Если создание последовательных результатов является вашей основной целью как трейдера, то создание убеждения (осознанной, заряженной концепции, устойчивой к изменениям и требующей выражения), что "Я являюсь последовательно успешным трейдером", будет действовать как основной источник энергии, который управляет вашими восприятиями, интерпретациями, ожиданиями и действиями таким образом, чтобы удовлетворить это убеждение и, следовательно, цель.

Создание доминирующего убеждения, что "Я являюсь последовательно успешным трейдером", требует соблюдения нескольких принципов последовательного успеха. Некоторые из этих принципов безусловно будут в прямом конфликте с некоторыми убеждениями, которые вы уже приобрели о торговле. Если это так, то у вас есть классический пример убеждений, которые прямо противоречат желанию.

Динамика энергии здесь ничем не отличается от той, которая была у мальчика, который хотел быть как другие дети, которые не боялись играть с собаками. Он стремился выразить себя так, как он нашел, по крайней мере, изначально, практически невозможным. Чтобы удовлетворить свое желание, ему пришлось вступить в активный процесс трансформации. Его метод был прост: он старался изо всех сил сосредотачиваться на том, что он пытался достичь, и постепенно он деактивировал противоречивое убеждение и укрепил убеждение, которое соответствовало его желанию. В какой-то момент, если это ваше желание, тогда вам придется вступить в процесс превращения себя в последовательного победителя. Когда дело доходит до личной трансформации, самые важные компоненты - это ваше готовность к изменениям, ясность вашего намерения и сила вашего желания. В конечном итоге, для того чтобы этот процесс работал, вы должны выбрать последовательность перед любой другой причиной или оправданием для торговли. Если все эти компоненты достаточно присутствуют, то независимо от внутренних препятствий, с которыми вы столкнетесь, то, что вы желаете, в конечном итоге победит. Наблюдайте за собой. Первый шаг в процессе создания последовательности - начать замечать, что вы думаете, говорите и делаете. Почему? Потому что все, что мы думаем, говорим или делаем как трейдер, способствует и, следовательно, укрепляет какое-то убеждение в нашей умственной системе. Поскольку процесс становления последовательным имеет психологическую природу, неудивительно, что вам придется начать обращать внимание на ваши различные психологические процессы. Идея заключается в том, чтобы в конечном итоге научиться стать объективным наблюдателем за своими собственными мыслями, словами и поступками. Ваша первая линия обороны от совершения торговой ошибки - поймать себя, думающего об этом. Конечно же, последняя линия обороны - поймать себя на деле. Если вы не обязываете себя стать наблюдателем за этими процессами, ваши осознания всегда приходят после опыта, обычно, когда вы находитесь в состоянии глубокого сожаления и разочарования. Наблюдение за собой объективно подразумевает делать это без осуждения.

Для некоторых из вас это может быть не так просто сделать, учитывая суровое, осуждающее отношение, которое вы могли получить от других людей на протяжении всей своей жизни. В результате человек быстро учится ассоциировать любую ошибку с эмоциональной болью. Никто не любит находиться в состоянии эмоциональной боли, поэтому мы обычно избегаем признавать то, что мы научились определять, как ошибку, насколько это возможно. Не противостоять ошибкам в нашей повседневной жизни обычно не имеет таких же катастрофических последствий, как если бы мы избегали противостояния нашим ошибкам как трейдеры.

Например, когда я работаю с трейдерами на бирже, аналогией, которую я использую, чтобы проиллюстрировать, в каком неблагоприятном положении они находятся, я прошу их представить себя идущими по мосту над Большим Каньоном. Ширина моста прямо связана с количеством контрактов, которые они торгуют. Так, например, для трейдера, торгующего одним контрактом, мост очень широкий, скажем, 20 футов. Мост шириной в 20 футов дает вам большую терпимость к ошибкам, так что вам не нужно быть чрезмерно осторожным или сосредоточенным на каждом шаге. Однако, если вы все же споткнетесь и упадете с края, то упадете на дно каньона, находящееся на расстоянии мили вниз.

Я не знаю, сколько людей решили бы перейти через узкий мост без ограждений, где земля находится на миллю внизу, но, вероятно, немногие. Аналогично немногие готовы пойти на риски, связанные с торговлей на бирже фьючерсов. Конечно, трейдер, торгующий одним контрактом, может нанести себе значительный ущерб, подобно падению с моста высотой в миллю. Но такой трейдер также может дать себе широкий запас на случай ошибок, неправильных расчетов или необычно сильных движений рынка, где он может оказаться на неправильной стороне.

С другой стороны, один из крупнейших трейдеров, с которыми мне когда-либо доводилось работать, торгует на свой собственный счет средней позицией в 500 фьючерсов на облигации на один раз. Он часто открывает позицию на более чем тысячу контрактов. Позиция в 1000 контрактов на облигации составляет 31 500 долларов за тик (наименьшее изменение цены, которое может произойти с контрактом на облигации). Конечно, фьючерсы на облигации могут быть

по мере увеличения размера позиции трейдера, ширина нашего моста над Большим Каньоном сужается. В случае крупного трейдера облигаций мост сужается до размера тонкой проволоки. Очевидно, ему необходимо быть крайне уравновешенным и очень сосредоточенным на каждом своем шаге. Любой малейший промах или порыв ветра может заставить его сорваться с проволоки. Следующая остановка - внизу, на расстоянии мили.

Когда он находится на торговой площадке, даже незначительный промах или легкий порыв ветра эквивалентны одной отвлекающей мысли. Вот и все, всего лишь мысль или что-то еще, когда он позволяет себе потерять свое внимание хотя бы на секунду или две. В этот момент отвлечения он может упустить последний благоприятный момент для ликвидации своей позиции. Следующий уровень цены с достаточным объемом для вывода его из сделки может быть на несколько тиков дальше, что-либо приведет к огромным потерям, либо заставит его вернуть значительную прибыль обратно на рынок.

Если создание последовательных результатов является функцией устранения ошибок, то можно сказать, что вы столкнетесь с большими трудностями в достижении своей цели, если не можете признать свою ошибку. Очевидно, что это делает очень мало людей, и это объясняет, почему так мало последовательных победителей. Фактически, склонность не признавать ошибку настолько распространена среди человечества, что можно предположить, что это врожденная черта человеческой природы.

Я не верю, что это так, и я не считаю, что мы рождены с способностью высмеивать или думать хуже о себе из-за ошибки, неправильного расчета или ошибки.

Совершение ошибок - это естественная функция жизни и будет продолжаться до тех пор, пока мы не достигнем точки, в которой:

1. все наши убеждения абсолютно согласованы с нашими желаниями, и

2. все наши убеждения структурированы таким образом, чтобы они были полностью согласованы с тем, что работает с точки зрения окружающей среды.

Очевидно, если наши убеждения не согласуются с тем, что работает с точки зрения окружающей среды, потенциал для совершения ошибки высок.

Если мы не сможем воспринять подходящий набор шагов к нашей цели, это может быть неизбежно. Хуже того, мы не сможем осознать, что-то, что мы хотим, может быть недоступно или доступно в количестве, которое мы желаем, или в момент, когда мы этого хотим. С другой стороны, ошибки, которые являются результатом убеждений, противоречащих нашим целям, не всегда очевидны или явные. Мы знаем, что они будут действовать как противоположные силы, выражая свои версии правды в нашем сознании, и они могут делать это многими способами. Самое сложное обнаружить - это отвлекающая мысль, вызывающая мгновенное ухудшение фокусировки или концентрации. Поначалу это может не казаться значительным. Но, как в аналогии с мостом над каньоном, когда ставки высоки, даже незначительное ухудшение способности сосредоточиться может привести к ошибке катастрофических масштабов.

Этот принцип применим как в торговле, спортивных соревнованиях, так и в программировании компьютеров. Когда наше намерение ясно и не ослаблено никакой противоположной энергией, то наша способность сосредотачиваться больше, и тем вероятнее, что мы достигнем нашей цели.

Ранее я определил победоносное отношение как позитивное ожидание от наших усилий, с принятием того факта, что любые полученные нами результаты являются идеальным отражением нашего уровня развития и того, что нам нужно научиться делать лучше. То, что отделяет "постоянно великих" атлетов и исполнителей от всех остальных, - это их явное отсутствие страха совершить ошибку. Причина, по которой они не боятся, заключается в том, что у них нет причин думать о себе хуже, когда они допускают ошибку, что означает, что у них нет резервуара отрицательно заряженной энергии, готовой всплыть и напасть на их сознательный мыслительный процесс, как лев, ожидающий подходящего момента для нападения на свою добычу. Что объясняет эту необычную способность быстро преодолевать свои ошибки без критики себя? Одно объяснение может быть в том, что они выросли с чрезвычайно необычными родителями, учителями и тренерами, которые своими словами и примерами научили их исправлять свои ошибки или ошибки с искренней любовью, привязанностью и принятием. Я говорю "чрезвычайно необычные", потому что многие из нас выросли с совершенно противоположным опытом. Нам учились исправлять наши ошибки или ошибки с гневом, нетерпением и явным отсутствием

Можно ли, что для великих спортсменов их прошлые положительные опыты относительно ошибок заставили их приобрести убеждение, что ошибки просто указывают им путь, куда им нужно сосредоточить свои усилия, чтобы расти и улучшаться? С таким убеждением нет источника отрицательно заряженной энергии, и, следовательно, нет источника самоуничижительных мыслей. Однако остальные из нас, кто выросли, испытывая множество отрицательных реакций на наши действия, естественным образом приобрели бы убеждения о ошибках: "Ошибки должны быть избегнуты во что бы то ни стало", "Со мной должно быть что-то не так, если я допускаю ошибку", "Я должен быть неудачником" или "Я должен быть плохим человеком, если я совершаю ошибку". Помните, что каждая мысль, слово и поступок укрепляют какое-то наше убеждение о себе. Если, повторяя негативную самокритику, мы приобретаем убеждение, что мы "неудачники", это убеждение найдет способ выразиться в наших мыслях, заставляя нас становиться отвлеченными и терпеть неудачи; в наших словах, заставляя нас говорить о себе или о других (если мы замечаем те же характеристики в них), что отражает наше убеждение; и в наших действиях, заставляя нас вести себя таким образом, что это откровенно саморазрушительно. Если вы собираетесь стать последовательным победителем, ошибки не могут существовать в том негативно заряженном контексте, в котором они воспринимаются большинством людей. Вам придется в некоторой степени контролировать себя, и это будет трудно сделать, если у вас есть потенциал испытывать эмоциональную боль, когда вы обнаруживаете, что совершаете ошибку. Если этот потенциал существует, у вас есть два выбора: 1. Вы можете работать над приобретением нового набора положительно заряженных убеждений о том, что означает совершать ошибку, а также деактивировать любые отрицательно заряженные убеждения, которые могли бы говорить обратное или заставить вас думать о себе меньше из-за совершенной ошибки. 2. Если вы считаете этот первый выбор нежелательным, вы можете компенсировать потенциал ошибок способом, которым вы настраиваете свой торговый режим. Это означает, что если вы собираетесь торговать и не контролировать себя, но в то же время желаете последовательных результатов, тогда торговля исключительно с механической стадии разрешит дилемму.

В противном случае, научиться контролировать себя - относительно простой процесс, как только вы избавитесь от негативно заряженной энергии, связанной с ошибками. Фактически, это легко. Вам просто нужно решить, зачем вы хотите контролировать себя, что означает, что сначала вам нужно иметь четкую цель в уме. Когда вы ясно представляете себе вашу цель, просто начните направлять свое внимание на то, что вы думаете, говорите или делаете. Если и когда вы замечаете, что не сосредоточены на вашей цели или на пошаговых шагах для ее достижения, выберите перенаправить ваши мысли, слова или действия таким образом, чтобы они соответствовали тому, что вы пытаетесь достичь. Продолжайте перенаправлять так часто, как это необходимо. Чем более целенаправленно вы занимаетесь этим процессом, особенно если можете делать это с некоторой степенью убежденности, тем быстрее вы создадите умственную структуру, свободную от препятствий со стороны противоречащих убеждений.

РОЛЬ САМОДИСЦИПЛИНЫ

Я называю описанный мною процесс самодисциплиной. Я определяю самодисциплину как ментальную технику для перенаправления (насколько мы можем) наше внимание на объект нашей цели или желания, когда эта цель или желание конфликтует с каким-либо другим компонентом (убеждением) нашего умственного окружения. Первое, что вы должны заметить в этом определении, это то, что самодисциплина - это техника создания новой умственной структуры. Это не черта личности; люди не рождаются с самодисциплиной. Фактически, когда вы рассматриваете, как я ее определяю, быть рожденным с дисциплиной даже невозможно. Однако, как техника, используемая в процессе личностного преобразования, любой может выбрать использовать самодисциплину. Вот пример из моей жизни, который иллюстрирует основные динамики работы этой техники. В 1978 году я решил стать бегуном. Я не совсем помню, каковы были мои истинные мотивы, за исключением того, что предыдущие восемь лет я провел в очень малоподвижном образе жизни. Я не занимался никакими спортивными мероприятиями или хобби, если вы не считаете просмотр телевизора хобби.

Ранее, как в старшей школе, так и на части колледжа, я был очень активен в спорте, особенно в хоккее с шайбой. Однако после окончания колледжа моя жизнь развивалась совсем по-другому, чем я ожидал. Мне это не нравилось, но тогда я чувствовал себя бессильным что-то изменить. Это привело к периоду неактивности, что в приличных словах означает, что я был сильно подавлен. Опять же, я не уверен, что побудило меня внезапно захотеть стать бегуном (может быть, я увидел какую-то программу по телевизору, которая заинтересовала меня). Однако я помню, что мотивация была очень сильной. И так, я вышел и купил себе кроссовки для бега, надел их и пошел бегать. Первое, что я обнаружил, было то, что я не мог этого сделать. У меня не было физической выносливости, чтобы пробежать больше пятидесяти или шестидесяти ярдов. Это меня очень удивило. Я не осознавал, и никогда бы не поверил, что я настолько не в форме, что даже не могу пробежать сто ярдов. Это осознание было настолько обескураживающим, что я не пытался бегать еще две или три недели. В следующий раз я все равно не смог пробежать больше пятидесяти или шестидесяти ярдов. Я попытался снова на следующий день, и, конечно, получил тот же результат. Я был настолько разочарован своим ухудшившимся физическим состоянием, что не бегал в течение еще четырех месяцев.

Теперь весна 1979 года. Я снова решительно настроен стать бегуном, но в то же время очень разочарован своим недостаточным прогрессом. Когда я размышлял над своей дилеммой, мне пришло в голову, что одна из моих проблем заключалась в том, что у меня не было цели, к которой стремиться. Сказать, что я хотел стать бегуном, было здорово, но что это означало? Я действительно не знал; это было слишком неопределенно и абстрактно. Мне нужно было иметь что-то более конкретное, к чему можно было стремиться. Поэтому я решил, что хочу к концу лета пробежать пять миль.

Пять миль казались непреодолимыми на тот момент, но мысль о том, что я могу справиться с этим, вызвала у меня много энтузиазма. Этот уровень энтузиазма дал мне достаточно силы пробежать четыре раза в ту неделю. В конце этой первой недели я был действительно удивлен тому, что даже небольшая физическая нагрузка улучшила мою выносливость и способность бегать все дальше каждый раз. Это вызвало еще больше энтузиазма, и я пошел и купил себе секундомер и бланк для ведения бегового дневника. Я установил двухмильный курс и отмечал каждый

В дневнике я записывал дату, мое расстояние, время и как я себя чувствовал физически каждый раз после бега.

Теперь я думал, что уже на хорошем пути к пяти милям, пока буквально не столкнулся с новым набором проблем. Самая большая из них были противоречивые и отвлекающие мысли, которые наводили на меня каждый раз, когда я решал выйти и побегать. Меня поразило количество (и интенсивность) причин, которые я находил, чтобы этого не делать: "Снаружи жарко [или] холодно", "Похоже, что собирается дождь", "Я все еще немного устал после последнего раза, когда бегал (хотя это было три дня назад)", "Никто из моих знакомых этим не занимается", или самое распространенное: "Я пойду, как только закончится это телепередача" (конечно, я никогда не шел).

Я не знал другого способа справиться с этой противоречивой энергией, кроме как перенаправить свое сознательное внимание на то, что я пытался достичь. Я действительно хотел добраться до пяти миль к концу лета. Я обнаружил, что иногда мое желание было сильнее, чем конфликт. В результате я все же надел кроссовки, вышел на улицу и начал бегать. Однако чаще всего мои противоречивые и отвлекающие мысли заставляли меня оставаться на месте. Фактически, в начальной стадии я оцениваю, что две трети времени мне не удавалось преодолеть эту противоречивую энергию.

Следующая проблема, с которой я столкнулся, заключалась в том, что, когда я начал приближаться к моменту, когда смог пробежать одну милю, я был настолько в восторге от себя, что мне пришло в голову, что мне понадобится дополнительный механизм, чтобы добраться до пяти миль. Я рассудил, что когда я доберусь до того момента, когда смогу пробежать две или, может быть, три мили, я буду настолько чрезвычайно доволен собой, что не почувствую необходимости достигнуть своей цели в пяти милях. Поэтому я установил для себя правило. Вы можете назвать его правилом пяти миль. "Если мне удастся надеть кроссовки и выйти на улицу, несмотря на все противоречивые мысли, которые пытаются меня отговорить, я обязываюсь пробежать хотя бы на один шаг дальше, чем в последний раз". Было, конечно, в порядке, если я бегал на шаг дальше, но это не могло быть меньше одного шага, как бы ни было. Как оказалось, я никогда не нарушал это правило, и к концу лета я пробежал пять миль.

Но затем произошло нечто действительно интересное и совершенно неожиданное, прежде чем я достиг своей цели. Постепенно, по мере того как я приближался к выполнению своей цели в пяти милях, противоречивые мысли начали рассеиваться. В конечном итоге они вообще перестали существовать. В этот момент я обнаружил, что если я хочу бегать, я совершенно свободен делать это без какого-либо умственного сопротивления, конфликта или конкурирующих мыслей. Учитывая, насколько это было трудно, я был поражен (чтобы сказать по меньшей мере). Результат: я продолжал бегать очень регулярно в течение следующих 16 лет.

Для тех из вас, кто может быть заинтересован, я сейчас не бегаю так много, потому что пять лет назад я решил снова начать играть в хоккей с шайбой. Хоккей - это крайне тяжелый вид спорта. Иногда я играю до четырех раз в неделю. Учитывая мой возраст (больше 70 лет) и уровень физической нагрузки, которую требует этот вид спорта, мне обычно требуется день или два для восстановления, что уже не оставляет много места для бега. Теперь, если вы возьмете эти опыты и поместите их в контекст того, что мы сейчас понимаем о природе убеждений, мы можем сделать несколько наблюдений:

1. Изначально мое желание стать бегуном не имело никаких оснований поддержки в моей умственной системе. Другими словами, не было другого источника энергии (энергизированного концепта, требующего выражения), согласного с моим желанием.

2. Я фактически должен был что-то сделать, чтобы создать эту поддержку. Для того чтобы создать убеждение "Я - бегун", мне пришлось создать серию опытов, согласных с новым убеждением. Помните, что все, что мы думаем, говорим или делаем, вносит энергию в какое-то убеждение в нашей умственной системе. Каждый раз, когда я испытывал противоречивую мысль и мог успешно снова сосредоточиться на своей цели, с достаточной убежденностью, чтобы надеть кроссовки и выйти на улицу, я добавлял энергию в убеждение "Я - бегун". И, что так же важно, я ненароком отводил энергию от всех убеждений, которые могли бы утверждать обратное. Я говорю "ненароком", потому что существуют различные техники, специально разработанные для идентификации и деактивации противоречивых убеждений, но в то время в своей жизни я не понимал основной динамики этого.

Процесс трансформации, через который я проходил, не подразумевал для меня использование подобных техник.

3. Теперь я могу легко (с точки зрения ума) выразить себя как бегуна, потому что "Я - бегун". Этот энергизированный концепт теперь является функционирующей частью моей личности. Когда я только начинал, у меня было несколько противоречивых убеждений о беге. В результате мне нужна была техника самодисциплины, чтобы стать таковым. Теперь мне не нужна самодисциплина, потому что "бегун" - это то, "кем я являюсь". Когда наши убеждения полностью согласуются с нашими целями или желаниями, нет источника противоречивой энергии. Если нет источника противоречивой энергии, то нет источника отвлекающих мыслей, оправданий, рационализаций, оправданий или ошибок (сознательных или подсознательных).

4. Убеждения можно изменить, и если можно изменить одно убеждение, то можно изменить любое, если понимать, что вы действительно не изменяете их, а только переносите энергию из одного концепта в другой. (Форма убеждения, нацеленного на изменение, остается неизменной.) Поэтому в вашей умственной системе могут сосуществовать два полностью противоречивых убеждения. Но если вы вывели энергию из одного убеждения и полностью энергизировали другое, то с функциональной точки зрения противоречий не существует; только убеждение, что энергия будет иметь способность действовать как сила на ваше состояние ума, на ваше восприятие и интерпретацию информации, и на ваше поведение.

Теперь, единственная цель механической торговли - преобразовать себя в последовательно успешного трейдера. Если в вашем умственном окружении есть что-то, что противоречит принципам создания убеждения "Я - последовательно успешный трейдер", то вам придется использовать технику самодисциплины, чтобы интегрировать эти принципы как доминирующую, функционирующую часть вашей личности. Как только принципы станут "кем вы есть", вам больше не понадобится самодисциплина, потому что процесс "быть последовательным" станет легким.

Помните, что последовательность не равнозначна способности заключать успешные сделки, или даже целой серии успешных сделок, потому что заключение успешной сделки не требует никакого умения. Вам просто нужно угадать правильно, что ничем не отличается от угадывания исхода броска монеты, в то время как последовательность - это состояние ума, которое, однажды достигнув, не позволит вам "быть" по-другому. Вам не придется стараться быть последовательным, потому что это будет естественной функцией вашей личности. Фактически, если вам приходится стараться, это свидетельствует о том, что вы еще не полностью внедрили принципы последовательного успеха как доминирующие, непротиворечивые убеждения. Например, предопределение вашего риска - это шаг в процессе "быть последовательным". Если вам требуется особое усилие, чтобы предопределить свой риск, если вам приходится сознательно напоминать себе об этом, если вы испытываете противоречивые мысли (в сущности, пытающиеся отговорить вас от этого), или если вы оказываетесь в сделке, где вы не предопределили свой риск, то этот принцип не является доминирующей, функционирующей частью вашей личности. Это не "то, кем вы есть". Если бы это было так, вам бы и в голову не пришло не предопределить свой риск. Когда все источники конфликта были деактивированы, больше нет потенциала "быть" по-другому. То, что когда-то было борьбой, станет практически без усилий. В этот момент другим людям может показаться, что вы так дисциплинированы (потому что вы можете делать то, что они считают трудным, если не невозможным), но на самом деле вы вовсе не дисциплинированы; вы просто действуете из другого набора убеждений, которые заставляют вас вести себя в соответствии с вашими желаниями, целями или задачами.

СОЗДАНИЕ УБЕЖДЕНИЯ В ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ

Создание убеждения "Я - последовательный победитель" является основной целью, но, как и мое намерение стать бегуном, оно слишком широко и абстрактно, чтобы его реализовать без разбивки его на шаг за шагом. Поэтому я разобью это убеждение на его мельчайшие составляющие и затем предложу вам план по интеграции каждой части как доминирующего убеждения. Следующие под-убеждения являются строительными элементами

которые определяют структуру для того, чтобы "быть последовательным победителем".

Я - последовательный победитель, потому что

1. Я - последовательный победитель, потому что:
2. Я объективно определяю свои преимущества.
3. Я предопределяю риск каждой сделки.
4. Я полностью принимаю риск или готов отказаться от сделки.
5. Я действую на своих преимуществах без колебаний или сомнений.
6. Я платежеспособен, когда рынок предоставляет мне деньги.
7. Я постоянно контролирую свою уязвимость к ошибкам.
8. Я понимаю абсолютную необходимость этих принципов

последовательного успеха и, следовательно, никогда не нарушаю их. Эти убеждения являются семью принципами последовательности. Для интеграции этих принципов в вашу умственную систему на функциональном уровне необходимо целенаправленно создавать серию опытов, соответствующих им. Это ничем не отличается от мальчика, который хотел играть с собаками, или моего желания стать бегуном. Прежде чем он мог играть с собакой, мальчику сначала пришлось сделать несколько попыток, чтобы приблизиться к ней. В конечном итоге, по мере того как баланс энергии в его умственной системе сдвигался, он мог играть с собаками без внутреннего сопротивления. Чтобы стать бегуном, я должен был создать опыт бега, несмотря на все внутри меня, что говорило обратное. В конечном итоге, по мере того как энергия все больше и больше сдвигалась в пользу этого нового определения себя, бег стал естественным выражением моей личности.

Очевидно, то, что мы пытаемся достичь здесь, гораздо более сложно, чем стать бегуном или погладить собаку, но основная динамика процесса идентична. Мы начнем с конкретной цели. Первым принципом последовательности является убеждение "Я объективно определяю свои преимущества". Ключевое слово здесь - объективно. Быть объективным означает отсутствие потенциала определять, интерпретировать и, следовательно, воспринимать любую рыночную информацию либо с болезненной, либо с эйфорической точки зрения. Путь к объективности заключается в том, чтобы действовать из

Убеждения, которые помогают поддерживать нейтральные ожидания и всегда учитывать неизвестные силы.

Помните, что вам нужно специально тренировать свой разум быть объективным и оставаться сосредоточенным на "течении момента возможности". Наш разум не обращен естественным образом к такому способу мышления, поэтому, чтобы быть объективным наблюдателем, вам нужно научиться мыслить с точки зрения рынка. С точки зрения рынка, всегда существуют неизвестные силы (трейдеры), готовые действовать на движение цены. Поэтому с точки зрения рынка "каждый момент действительно уникален", даже если этот момент кажется, звучит или чувствуется точно так же, как какой-то момент, зафиксированный в вашем банке памяти.

В тот момент, когда вы принимаете решение или предполагаете, что знаете, что произойдет дальше, вы автоматически ожидаете быть правым. Однако то, что вы знаете, по крайней мере на рациональном уровне мышления, может учитывать только ваш уникальный прошлый опыт, который может не иметь отношения к тому, что происходит на самом деле с точки зрения рынка. В этот момент любая рыночная информация, несоответствующая вашим ожиданиям, может быть определена и интерпретирована как болезненная. Чтобы избежать испытания боли, ваш разум автоматически компенсирует различия между тем, что вы ожидаете, и тем, что предлагает рынок, как сознательными, так и подсознательными механизмами избегания боли.

То, что вы испытываете, часто называется "иллюзией". В состоянии иллюзии вы не являетесь объективным и не связаны с "течением момента возможности". Вместо этого вы становитесь подвержены совершению всех типичных ошибок трейдинга (колебание, спешка, непредвиденный риск, определение риска, но отказ от убытка и допускание увеличения убытка, раннее закрытие прибыльной сделки, отказ от извлечения прибыли из прибыльной сделки, допускание того, что прибыльная сделка превращается в убыточную, перемещение стоп-лосса ближе к точке входа, вывод из рынка и наблюдение за тем, как рынок снова работает в вашу пользу, или торговля слишком крупной позицией по отношению к вашему капиталу). Пять фундаментальных истин о рынке будут

для того чтобы сохранять нейтральные ожидания, сосредотачивать разум в "течении момента возможности" (отделяя настоящий момент от прошлого) и, таким образом, исключать возможность совершения этих ошибок. Когда вы перестаете делать ошибки в трейдинге, начинаете доверять себе. С увеличением вашего самодоверия, также увеличивается ваша уверенность. Чем больше вашей уверенности, тем легче будет выполнять ваши сделки (действовать на основе своих преимуществ без колебаний или стеснений). Пять истин также создадут состояние разума, в котором вы действительно примете риски трейдинга. Когда вы искренне принимаете риски, вы будете находиться в гармонии с любым результатом. Когда вы находитесь в гармонии с любым результатом, вы переживаете беззаботное, объективное состояние разума, где вы становитесь доступными для восприятия и действия на то, что рынок предлагает вам (с его точки зрения) в любой "момент возможности" сейчас.

Первоочередная цель - интегрировать как доминирующее убеждение "Я объективно определяю свои преимущества". Теперь вызов заключается в том, как вы достигнете этого? Как вы превратите себя в человека, который постоянно думает с точки зрения рынка?

Процесс преобразования начинается с вашего желания и вашей готовности сосредоточиться на объекте вашего желания (самодисциплина). Желание - это сила. Оно не обязательно должно совпадать или соглашаться с тем, что вы сейчас считаете правдой о характере трейдинга. Четкое желание, нацеленное на конкретную цель, является очень мощным инструментом. Вы можете использовать силу вашего желания, чтобы создать совершенно новую версию или измерение вашей личности; перемещать энергию между двумя или более конфликтующими концепциями; или изменить контекст или полярность ваших воспоминаний с негативного на положительное. Я уверен, что вы знакомы с поговоркой "Примите решение". Подразумевается, что мы решаем точно то, что мы хотим с такой ясностью (абсолютно без остаточных сомнений) и с такой уверенностью, что ничто буквально не стоит у нас на пути, ни внутренне, ни внешне. Если за нашим решением стоит достаточная сила, возможен крупный сдвиг в нашей ментальной структуре.

Практически мгновенно. Деактивация внутренних конфликтов - это не функция времени; это функция сосредоточенного желания (хотя может потребоваться значительное время, чтобы действительно принять решение). В противном случае, в отсутствие крайней ясности и уверенности, техника самодисциплины со временем справится с этим довольно успешно (если, конечно, вы готовы ее использовать). Чтобы достичь этого, вы должны "принять решение" с максимальной уверенностью и ясностью, что больше всего вам нужна последовательность (состояние разума доверия, уверенности и объективности) в вашем трейдинге. Это необходимо, потому что, если вы похожи на большинство трейдеров, вы столкнетесь с очень серьезными противоборствующими силами. Например, если вы торгуете, чтобы получить эйфорию от пойманного большого движения, чтобы произвести впечатление на свою семью и друзей, чтобы быть героем, чтобы удовлетворить зависимость от случайных наград, чтобы быть правым в своих прогнозах или по любой другой причине, которая ничего общего не имеет с последовательностью, то вы обнаружите, что сила этих других мотиваций не только будет действовать как препятствие, делая данное мной упражнение по трейдингу очень трудным, но она может быть достаточно сильной, чтобы вообще не позволить вам сделать это упражнение. Помните мальчика, который не желал быть как другие дети и взаимодействовать с собаками? В сущности, он решил прожить с активным противоречием между его слабо заряженным положительным убеждением о том, что не все собаки опасны, и его основным, негативно заряженным убеждением о том, что все собаки опасны. Он имел способность воспринимать дружелюбных собак, но в то же время ему было невозможно с ними взаимодействовать. Если он не захочет изменить это, дисбаланс энергии между этими двумя убеждениями останется точно таким же на протяжении всей его жизни. Чтобы начать этот процесс, вам нужно так сильно желать последовательности, что вы были бы готовы отказаться от всех других причин, мотиваций или планов, которые у вас есть для трейдинга и которые не согласуются с процессом интеграции убеждений, создающих последовательность. Четкое, интенсивное желание является абсолютным предпосылкой, если вы собираетесь добиться успеха в этом процессе.

УПРАЖНЕНИЕ ИЗУЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ С ПРЕИМУЩЕСТВОМ, ПОХОЖЕМ НА КАЗИНО

Цель этого упражнения - убедить себя в том, что торговля - это всего лишь простая игра вероятностей (чисел), не сильно отличающаяся от того, что происходит при тяге за рукоятку игрового автомата. На микроуровне результаты каждого конкретного преимущества являются независимыми событиями и случайными по отношению друг к другу. На макроуровне результаты на протяжении серии сделок будут приносить последовательные результаты. С точки зрения вероятностей это означает, что вместо того чтобы быть человеком, играющим на игровом автомате, как трейдер, вы можете быть казино, если:

1. у вас есть преимущество, которое действительно повышает шансы на успех;

2. вы можете мыслить о торговле соответствующим образом (исходя из пяти фундаментальных истин); и

3. вы можете делать все, что вам нужно, в течение серии сделок.

Тогда, подобно казино, вы будете владеть игрой и быть последовательным победителем.

ПОДГОТОВКА К УПРАЖНЕНИЮ

Выберите рынок. Выберите одну активно торгуемую акцию или фьючерсный контракт для торговли. Неважно, что это, главное, чтобы это было ликвидным, и вы могли позволить себе требования по маржинальным требованиям для торговли, по крайней мере, тремястами акций или тремя фьючерсными контрактами на сделку.

Выберите набор рыночных переменных, которые определяют преимущество. Это может быть любая торговая система, которую вы хотите. Система торговли или методология, которую вы выберете, может быть математической, механической или визуальной (основанной на шаблонах в ценовых графиках). Неважно, разрабатываете ли вы систему самостоятельно или приобретаете ее у кого-то еще, или

Не нужно тратить много времени или быть слишком придирчивым, пытаюсь найти или разработать лучшую или правильную систему. Это упражнение не о разработке системы, и это не тест ваших аналитических способностей.

Фактически, выбранные вами переменные могут быть даже средними по стандартам большинства трейдеров, потому что-то, что вы извлечете из этого упражнения, не зависит от того, заработаете ли вы деньги или нет. Если вы рассматриваете это упражнение как образовательные расходы, это сократит количество времени и усилий, которые вы могли бы иначе затратить, пытаюсь найти самые прибыльные края.

Для тех из вас, кто может задаться вопросом, я не собираюсь давать конкретные рекомендации относительно того, какую систему или переменные использовать, потому что я предполагаю, что большинство людей, читающих эту книгу, уже хорошо обучены техническому анализу. Если вам нужна дополнительная помощь, существует сотни книг по этой теме, а также поставщики систем, которые с радостью продадут вам свои идеи. Однако, если вы сделали искреннюю попытку сделать это самостоятельно, но все еще испытываете проблемы с выбором системы, вы можете связаться со мной на markdouglas.com или tradinginthezone.com, и я дам вам некоторые рекомендации.

Любая система, которую вы решите использовать, должна соответствовать следующим спецификациям.

Вход в сделку. Переменные, которые вы используете для определения вашего преимущества, должны быть абсолютно точными. Система должна быть спроектирована так, чтобы она не требовала от вас делать какие-либо субъективные решения или суждения о том, присутствует ли ваше преимущество. Если рынок выстроен таким образом, что соответствует строгим переменным вашей системы, тогда у вас есть сделка; если нет, тогда у вас нет сделки. Период! Никакие другие внешние или случайные факторы не могут вступить в уравнение.

Выход по стоп-лосу. Те же самые условия применяются к выходу из сделки, которая не работает. Ваша методология должна точно указывать вам, сколько вы должны рискнуть, чтобы узнать, сработает ли сделка. Всегда есть оптимальный момент, когда возможность того, что сделка не сработает, настолько уменьшена, особенно в отношении прибыли

Возможно, вы готовы лучше принять свой убыток и очистить свой разум, чтобы действовать на следующем преимуществе. Позвольте структуре рынка определить, где находится этот оптимальный момент, а не использовать произвольную сумму денег, которую вы готовы рисковать на сделку.

В любом случае, какую бы систему вы ни выбрали, она должна быть абсолютно точной, не требующей субъективных решений. Опять же, никакие внешние или случайные переменные не могут вступать в уравнение.

Временной интервал. Ваша торговая методология может быть в любом временном интервале, который вам подходит, но все ваши сигналы входа и выхода должны быть определены в одном и том же временном интервале. Например, если вы используете переменные, которые идентифицируют определенный уровень поддержки и сопротивления на 30-минутном графике баров, то ваши расчеты риска и целей прибыли также должны быть определены в 30-минутном временном интервале. Однако торговля в одном временном интервале не исключает использование других временных интервалов в качестве фильтров. Например, у вас может быть правило, согласно которому вы будете брать сделки только в направлении основного тренда. Существует старый трейдерский афоризм, что "Тренд - ваш друг". Это означает, что у вас есть более высокая вероятность успеха, когда вы торгуете в направлении основного тренда, если он есть. Фактически, наименее рискованная сделка с наибольшей вероятностью успеха происходит, когда вы покупаете спады (поддержку) на растущем рынке или продаете всплески (сопротивление) на падающем рынке.

Чтобы проиллюстрировать, как работает это правило, предположим, что вы выбрали точный способ идентификации уровней поддержки и сопротивления на 30-минутном временном интервале в качестве вашего преимущества. Правило заключается в том, что вы будете брать сделки только в направлении основного тренда. Трендовый рынок определяется как серия более высоких максимумов и более высоких минимумов для растущего рынка и серия более низких максимумов и более низких минимумов для падающего рынка. Чем длиннее временной интервал, тем более значим тренд, поэтому трендовый рынок на ежедневном графике баров более значим, чем на 30-минутном графике баров. Следовательно, тренд на ежедневном графике баров будет иметь преимущество перед трендом на 30-минутном графике баров и будет рассматриваться как основной тренд.

Чтобы определить направление основного тренда, посмотрите, что происходит на ежедневном графике баров. Если тренд вверх на ежедневном графике, вы будете искать лишь продажу или коррекцию до того уровня поддержки на 30-минутном графике, который ваше преимущество определяет, как поддержку. Именно здесь вы станете покупателем. С другой стороны, если тренд вниз на ежедневном графике, вы будете искать лишь ралли до того уровня сопротивления, который ваше преимущество определяет, как уровень сопротивления на 30-минутном графике, чтобы стать продавцом.

Ваша цель - определить, в падающем рынке, насколько он может раллировать на интрадейной основе и все равно не нарушить симметрию более длительного тренда. В растущем рынке ваша цель - определить, насколько далеко он может снижаться на интрадейной основе, не нарушив симметрию более длительного тренда. Обычно с этими уровнями интрадейной поддержки и сопротивления связано очень мало риска, потому что вам не нужно допускать, чтобы рынок ушел далеко за них, чтобы понять, что сделка не работает.

Взятие прибыли. Верьте или нет, из всех навыков, которые нужно освоить, чтобы быть последовательно успешным трейдером, научиться брать прибыль, возможно, самое сложное. Множество личных, часто очень сложных психологических факторов, а также эффективность анализа рынка включаются в уравнение.

К сожалению, разбор этой сложной матрицы вопросов выходит далеко за рамки этой книги. Я упоминаю об этом, чтобы те из вас, кто склонен упрекать себя за упущенную прибыль, могли расслабиться и дать себе передышку. Даже после того, как вы приобрели все остальные навыки, может пройти много времени, прежде чем вы овладеете этим наизусть.

Не отчаивайтесь. Существует способ настроить систему взятия прибыли, которая хотя бы достигает цели пятого принципа последовательности ("Я плачу себе, когда рынок предоставляет мне деньги"). Если вы собираетесь установить веру в то, что вы последовательно выигрываете, тогда вам придется создать опыт, который соответствует этой вере. Поскольку объектом веры является последовательное выигрышное, как вы берете прибыль в выигрышной сделке, имеет первостепенное значение.

Это единственная часть упражнения, в которой у вас будет некоторая степень усмотрения в ваших действиях. Основное предположение состоит в том, что в выигрышной сделке невозможно точно предсказать, насколько далеко пойдет рынок в вашу сторону. Рынки редко движутся прямо вверх или вниз. Обычно они поднимаются, а затем частично возвращаются к исходному уровню; или опускаются, а затем также частично возвращаются обратно.

Эти пропорциональные ретрейсы могут затруднить задачу оставаться в выигрышной сделке. Вам потребуется быть чрезвычайно искусным и объективным аналитиком, чтобы отличить нормальный ретрейс, когда рынок все еще имеет потенциал двигаться в исходном направлении вашей сделки, от ретрейса, который не является нормальным, когда потенциал для дальнейшего движения в исходном направлении вашей сделки значительно уменьшается, если не исчезает совсем.

Если вы никогда не знаете, насколько далеко рынок собирается двигаться в вашу сторону, тогда, когда и как вы берете прибыль?

Вопрос о времени зависит от вашей способности анализировать рынок и выбирать наиболее вероятные точки его остановки. В случае отсутствия такой возможности с психологической точки зрения лучшим решением будет делить вашу позицию на трети (или четверти) и постепенно выходить из позиции по мере движения рынка в вашу сторону. Если вы торгуете фьючерсами, это означает, что ваша минимальная позиция для сделки составляет не менее трех (или четырех) контрактов. Для акций минимальная позиция - любое количество акций, кратное трем (или четырем), чтобы избежать ордеров с нечетным количеством акций.

Вот как я выходил из выигрышной позиции. Когда я только начинал торговать, особенно в течение первых трех лет (с 1979 по 1981 год), я тщательно и регулярно анализировал результаты своей торговой деятельности. Одним из тех вещей, которые я обнаружил, было то, что я редко заканчивал торговую сделку с убытком, не получив по крайней мере небольшого движения в мою сторону на рынке. В среднем только одна из каждых десяти сделок оказывалась немедленным проигрышем, который никогда не шел в мою сторону. Из остальных 25-30 процентов сделок, которые в конечном итоге приносили прибыль, некоторые приносили мгновенную прибыль, а другие требовали большего терпения, чтобы развиться.

Потери, как правило, случались в том случае, когда рынок сначала шел в мою сторону на три или четыре тика, а затем меня пересматривал и останавливал. Я рассчитал, что если я приучу себя брать хотя бы треть изначальной позиции каждый раз, когда рынок дает мне эти три или четыре тика, то к концу года накопленные выигрыши позволят мне покрыть свои расходы. Я был прав. И по сей день я всегда, без колебаний или сомнений, снимаю часть выигрышной позиции, когда рынок дает мне возможность — это сделать. Какое количество это может быть, зависит от рынка; в каждом случае это будет разное количество. Например, на фьючерсах на облигации США я снимаю треть своей позиции, когда получаю четыре тика прибыли. На фьючерсах на индекс S&P я снимаю треть прибыли от полутора до двух полных пунктов.

В сделке с облигациями я обычно не рискую больше шести тиков, чтобы узнать, сработает ли сделка. Используя торговлю тремя контрактами в качестве примера, вот как это работает: если я вхожу в позицию, и рынок сразу идет против меня, не дав мне хотя бы четыре тика сначала, я выбираюсь из сделки с убытком в 18 тиков, но, как я уже упоминал, это случается нечасто. Скорее всего, сделка сначала идет в мою сторону на небольшое количество тиков, прежде чем стать проигрышной. Если она идет в мою сторону хотя бы на четыре тика, я забираю эти четыре тика на одном контракте. Таким образом, я снизил общий риск на два оставшихся контракта на 10 тиков. Если рынок затем выбивает меня из последних двух контрактов, чистый убыток по сделке составляет всего 8 тиков.

Если я не выбиваюсь из последних двух контрактов, и рынок движется в мою сторону, я снимаю следующую треть позиции по какой-то заранее определенной прибыльной цели. Это может быть основано на поддержке или сопротивлении на более длинном временном интервале, или на проверке предыдущего значительного максимума или минимума. Когда я беру прибыль на второй трети, я также перемещаю стоп-лосс на мою исходную точку входа. Теперь у меня есть чистая прибыль по сделке независимо от того, что произойдет с последней третью позиции. Другими словами, у меня теперь есть "безрисковая возможность". Я не могу достаточно подчеркнуть, насколько важно для вас ощутить состояние "безрисковой возможности". Когда вы создаете ситуацию, в которой

Когда существует "безрисковая возможность", практически нет способа проиграть, если происходит что-то крайне необычное, например, резкое движение вверх или вниз через ваш стоп-лосс. Если при обычных обстоятельствах нет способа проиграть, вы можете почувствовать, каково это на самом деле находиться в сделке с расслабленным, беззаботным состоянием ума.

Для иллюстрации этого момента представьте, что вы находитесь в выигрышной сделке; рынок сделал довольно значительное движение в вашу сторону, но вы не взяли никакой прибыли, потому что думали, что он еще дальше уйдет. Однако, вместо продолжения движения, рынок торгуется обратно к вашей исходной точке входа или очень близко к ней. Вы паникуете и, в результате, ликвидируете сделку, потому что не хотите, чтобы то, что было когда-то выигрышной сделкой, превратилось в проигрыш. Но как только вы выходите из сделки, рынок снова подскакивает в то, что могло бы быть выигрышной сделкой. Если бы вы зафиксировали некоторую прибыль, распределив ее, оказавшись в ситуации безрисковой возможности, вероятность паники или чувства стресса, или тревоги была бы очень мала.

У меня осталась треть моей позиции. Что теперь? Я ищу наиболее вероятное место остановки рынка. Обычно это значительный максимум или минимум на более длинном временном интервале. Я размещаю свой ордер на ликвидацию непосредственно ниже этой точки в длинной позиции или непосредственно выше этой точки в короткой позиции. Я размещаю свои ордера непосредственно выше или ниже, потому что мне не важно выбить последний тик из сделки. Я узнал за годы, что попытка сделать это не стоит того.

Еще один фактор, который вам следует учитывать, это ваше отношение риск-прибыль. Отношение риск-прибыль - это долларовая стоимость того, сколько риска вы должны принять относительно потенциала прибыли. Идеально, ваше отношение риск-прибыль должно быть не менее 3:1, что означает, что вы рискуете только одним долларом за каждые три доллара потенциальной прибыли. Если ваше преимущество и способ распределения позиции ваших сделок дают вам отношение риск-прибыль 3:1, ваш процент выигрышных сделок может быть менее 50 процентов, и вы все равно будете зарабатывать деньги стабильно. Отношение риск-прибыль 3:1 - это идеально. Однако в рамках этого упражнения не имеет значения, какое оно, и насколько эффективно вы распределяете свои позиции, главное - это сделать это. Постарайтесь сделать это как можно лучше, чтобы оплачивать

Успешность в торговле заключается в разумном получении прибыли, когда рынок предоставляет возможность. Каждая часть сделки, которую вы закрываете как победную, будет способствовать вашему убеждению в том, что вы стабильный победитель. Все числа в конечном итоге придут в лучшее соответствие, поскольку ваше убеждение в вашей способности быть последовательным становится крепче.

Торговля в примерных размерах. Типичный трейдер практически живет или умирает (эмоционально) по результатам последней сделки. Если это была победа, он с радостью переходит к следующей сделке; если нет, он начнет сомневаться в жизнеспособности своего преимущества. Чтобы выяснить, какие переменные работают, насколько хорошо они работают, и что не работает, нам нужен систематический подход, не принимающий во внимание случайные переменные. Это означает, что нам нужно расширить наше определение успеха или неудачи от ограниченной торговли на торговлю до выборки из 20 сделок или более.

Любое преимущество, на котором вы остановитесь, будет основано на некотором ограниченном количестве рыночных переменных или отношений между этими переменными, которые измеряют потенциал рынка двигаться вверх или вниз. С точки зрения рынка, каждый трейдер, который имеет потенциал совершать сделки, может влиять на движение цены и, следовательно, является рыночной переменной. Никакое преимущество или техническая система не может учитывать каждого трейдера и его причины для совершения сделок. В результате любой набор рыночных переменных, который определяет преимущество, подобен снимку чего-то очень текучего, захватывая лишь ограниченную часть всех возможностей.

Когда вы применяете любой набор переменных к рынку, они могут работать очень хорошо на протяжении длительного времени, но со временем вы можете обнаружить, что их эффективность уменьшается. Это потому, что основные динамики взаимодействия между всеми участниками (рынок) меняются. Новые трейдеры приходят на рынок со своими собственными уникальными представлениями о том, что является высоким и что низким, а другие трейдеры уходят. Постепенно эти изменения влияют на основные динамики того, как движется рынок. Ни один снимок (жесткий набор переменных) не может учитывать эти тонкие изменения.

Вы можете компенсировать эти тонкие изменения в основной динамике движения рынка и всё равно сохранять последовательный подход, торгуя в примерных размерах. Ваш размер выборки должен быть достаточно большим, чтобы дать вашим переменным справедливое и адекватное тестирование, но в то же время достаточно маленьким, чтобы, если их эффективность уменьшится, вы могли это заметить, прежде чем потеряете излишне большое количество денег. Я обнаружил, что размер выборки в 20 сделок как минимум соответствует обоим этим требованиям.

Тестирование. Как только вы решите на набор переменных, соответствующих этим требованиям, вам нужно протестировать их, чтобы увидеть, насколько хорошо они работают. Если у вас есть подходящее программное обеспечение для этого, вероятно, вы уже знакомы с процедурами. Если у вас нет программного обеспечения для тестирования, вы можете либо провести прямое тестирование вперёд с использованием ваших переменных, либо нанять сервис тестирования для этой цели. Если вам нужна рекомендация по тестированию, свяжитесь со мной на markdouglas.com или tradinginthezone.com для получения рекомендации. В любом случае, имейте в виду, что целью упражнения является использование торговли как средства для изучения объективного мышления (с точки зрения рынка), как будто вы оператор казино. В настоящее время конечный результат вашей системы не очень важен, но важно, чтобы у вас была хорошая представление о том, что вы можете ожидать в отношении соотношения выигрышей к проигрышам (количество выигрышных сделок относительно количества проигрышных сделок для вашего размера выборки).

Принятие риска. Обязательством этого упражнения является то, что вы заранее знаете, какой именно риск вы берёте на каждой сделке в вашей выборке из 20 сделок. Как вы уже знаете, знание риска и принятие риска - это две разные вещи. Я хочу, чтобы вы были как можно более уверены в долларовой стоимости риска, которую вы берёте в этом упражнении. Поскольку упражнение требует использования выборки из 20 сделок, потенциальный риск заключается в том, что вы проиграете во всех 20 сделках. Это, очевидно, наихудший сценарий. Это столь же вероятное событие, как и выигрыш во всех 20 сделках, что означает, что это не очень вероятно. Тем не менее, это возможно. Поэтому вы должны организовать упражнение таким образом, чтобы вы могли принять риск (в долларовом выражении) проигрыша во всех 20 сделках.

Например, если вы торгуете фьючерсами на индекс S&P, ваше преимущество может потребовать риска в три полных пункта на контракт, чтобы выяснить, сработает ли сделка. Поскольку упражнение требует торговли как минимум тремя контрактами на сделку, общая долларовая стоимость риска на сделку составляет 2250 долларов, если вы используете полноразмерные контракты. Суммарная долларовая стоимость риска, если вы проиграете во всех 20 сделках, составит 45 000 долларов. Возможно, вам будет неприятно рисковать 45 000 долларами в этом упражнении. Если вы не чувствуете себя комфортно, вы можете снизить долларовую стоимость риска, торгуя мини-контрактами S&P (E-Mini). Они стоят одну пятую от стоимости полноразмерных контрактов, поэтому общая долларовая стоимость риска на сделку снижается до 450 долларов, а суммарный риск для всех 20 сделок составляет 9000 долларов. Вы можете сделать то же самое, если торгуете акциями: просто продолжайте уменьшать количество акций на сделку, пока не достигнете уровня, с которым вы будете чувствовать себя комфортно по общей накопленной стоимости риска для всех 20 сделок.

То, что я не хочу, чтобы вы делали, это изменять установленные вами параметры риска, чтобы удовлетворить свой уровень комфорта. Если, исходя из ваших исследований, вы определили, что трипунктовый риск в S&P является оптимальным расстоянием, которое вы должны позволить рынку двигаться против вашего преимущества, чтобы понять, что оставаться в позиции не стоит, то оставьте его в трёх пунктах. Изменяйте эту переменную только в случае, если это обосновано с технической точки зрения.

Если вы сделали все возможное, чтобы уменьшить размер вашей позиции и все равно не чувствуете себя комфортно с общей долларовой стоимостью проигрыша во всех 20 сделках, то я предлагаю вам провести упражнение с помощью симулированной брокерской услуги. С симулированной брокерской услугой все аспекты процесса открытия и закрытия сделок, включая исполнение и брокерские отчёты, абсолютно идентичны действиям на реальной бирже, за исключением того, что сделки фактически не вводятся на рынок. В результате у вас фактически нет денег под риском. Симулированная брокерская услуга является отличным инструментом для практики в реальном времени, в реальных рыночных условиях; она также является отличным инструментом для прямого тестирования торговой системы. Может быть, есть и другие сервисы такого рода, но единственный сервис, который я знаю, это Auditrack.com.

Выполнение упражнения. Когда у вас есть набор переменных, который соответствует описанным спецификациям, вы точно знаете, сколько будет стоить каждая сделка, чтобы выяснить, сработает ли она, у вас есть план по взятию прибыли, и вы знаете, чего ожидать от соотношения выигрышей к проигрышам для вашего объема выборки, тогда вы готовы начать упражнение. Правила просты: торгуйте вашей системой точно так, как вы её разработали. Это означает, что вы должны обязаться торговать как минимум следующими 20 событиями вашего преимущества – не только следующей сделкой или следующими несколькими сделками, а всеми 20, независимо от всего. Вы не можете отклоняться, использовать или быть под влиянием каких-либо других внешних факторов или изменять переменные, определяющие ваше преимущество, пока не завершите полный объем выборки. Установив упражнение с жесткими переменными, которые определяют ваше преимущество, относительно фиксированными шансами и обязательством брать каждую сделку в вашем объеме выборки, вы создали торговый режим, который дублирует, как работает казино. Почему казино зарабатывает стабильные деньги на событиях с случайным исходом? Потому что они знают, что в течение серии событий шансы на их стороне. Они также знают, что для того чтобы реализовать преимущества благоприятных шансов, им нужно участвовать в каждом событии. Они не могут заниматься выбором, в какую руку блэкджека, на какой номер рулетки или какие кости они собираются поставить, пытаясь предсказать заранее исход каждого из этих отдельных событий. Если вы верите в пять основных истин и считаете, что торговля – это всего лишь игра вероятностей, не сильно отличающаяся от того, как тянуть ручку игрового автомата, то вы обнаружите, что это упражнение будет легким – легким потому, что ваше желание следовать своему обязательству брать каждую сделку в вашем объеме выборки, и ваша вера в вероятностный характер торговли будут полностью гармонизированы. В результате не будет ни страха, ни сопротивления, ни отвлекающих мыслей. Что может помешать вам сделать именно то, что вам нужно сделать, когда это необходимо, без оглядки или колебаний? Ничто!

С другой стороны, если вы еще об этом не задумались, это упражнение вызовет прямое столкновение между вашим желанием мыслить объективно в терминах вероятностей и всеми силами внутри вас, которые находятся в конфликте с этим желанием. Сложность выполнения этого упражнения будет прямо пропорциональна степени, в которой существуют эти конфликты. В большей или меньшей степени вы будете испытывать именно обратное тому, что я описал в предыдущем абзаце. Не удивляйтесь, если вы обнаружите, что ваши первые попытки выполнить это упражнение кажутся практически невозможными.

Как вы должны реагировать на эти конфликты? Следите за собой и используйте метод самодисциплины, чтобы снова сосредоточиться на вашей цели. Запишите пять основных истин и семь принципов последовательности и сохраняйте их перед глазами всегда, когда торгуете. Повторяйте их себе часто, с уверенностью. Каждый раз, когда вы замечаете, что думаете, говорите или делаете что-то, что не соответствует этим истинам или принципам, признавайте конфликт. Не пытайтесь отрицать существование противоречивых сил. Они просто являются частями вашей психики, которые (понятно) защищают свои версии истины.

Когда это происходит, снова сосредоточьтесь на том, что вы пытаетесь достичь. Если ваша цель - мыслить объективно, нарушите процесс ассоциации (чтобы оставаться в "потоке возможностей настоящего момента"); преодолите свои страхи быть неправым, терять деньги, упускать возможности и оставлять деньги на столе (чтобы прекратить делать ошибки и начать доверять себе), тогда вы будете знать точно, что вам нужно делать. Следуйте правилам вашего торгового режима как можно лучше. Точное следование вашим правилам, сосредоточившись на пяти основных истинах, в конечном итоге разрешит все ваши конфликты относительно истинной природы торговли.

Каждый раз, когда вы действительно делаете что-то, что подтверждает одну из пяти основных истин, вы будете отводить энергию от противоречивых убеждений и добавлять энергию к вере в вероятности и в вашу способность достигать последовательных результатов. В конечном итоге, ваши новые убеждения станут настолько мощными, что вам не потребуется никаких сознательных усилий, чтобы мыслить и действовать так, что это соответствует вашим целям.

Вы будете точно знать, что умение мыслить в терминах вероятностей стало функциональной частью вашей личности, когда вы сможете пройти через один образец размером не менее 20 сделок без каких-либо трудностей, сопротивления или противоречивых мыслей, мешающих вам делать именно то, что требует ваш механический система. Только тогда вы будете готовы перейти к более продвинутым субъективным или интуитивным стадиям торговли.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ

Постарайтесь не предвзято оценивать, сколько времени потребуется, чтобы вы смогли пройти хотя бы один образец сделок, следуя вашему плану без отклонений, отвлекающих мыслей или колебаний в действиях. Это займет столько времени, сколько потребуется. Если бы вы хотели стать профессиональным гольфистом, не было бы необычным посвятить себя удару 10 000 или более мячей, пока точная комбинация движений в вашем ударе не станет настолько впитана в вашу мышечную память, что вам больше не придется об этом сознательно думать.

Когда вы занимаетесь ударом тех мячей, вы не играете в реальную игру против кого-то или не выигрываете большой турнир. Вы делаете это, потому что верите, что приобретение навыков и тренировка помогут вам победить. Изучение того, чтобы быть последовательным победителем как трейдер - не отличается ничем.

Я желаю вам большого процветания и могу пожелать "удачи", но вам действительно не понадобится удача, если вы будете работать над приобретением соответствующих навыков.

ОПРОС НАСТРОЕНИЯ

1. Чтобы зарабатывать деньги как трейдер, нужно знать, что сделает рынок дальше.
Согласен **Не согласен**
2. Иногда я думаю, что должен быть способ торговать без необходимости понести убыток.
Согласен **Не согласен**
3. Заработок денег как трейдер в основном зависит от анализа.
Согласен **Не согласен**
4. Потери - неизбежная часть торговли.
Согласен **Не согласен**
5. Мой риск всегда определен перед входом в сделку.
Согласен **Не согласен**
6. В моем представлении всегда есть стоимость, связанная с определением того, что может сделать рынок дальше.
Согласен **Не согласен**
7. Я бы даже не стал совершать следующую сделку, если бы не был уверен, что она будет прибыльной.
Согласен **Не согласен**
8. Чем больше трейдер узнает о рынках и их поведении, тем легче ему будет осуществлять свои сделки.
Согласен **Не согласен**

9.Моя методология точно говорит мне, при каких рыночных условиях входить или выходить из сделки.

Согласен **Не согласен**

10,Даже когда у меня есть явный сигнал на разворот позиции, мне крайне сложно это сделать.

Согласен **Не согласен**

11,У меня есть длительные периоды последовательного успеха, обычно сопровождаемые довольно резкими потерями в капитале.

Согласен **Не согласен**

12,Когда я только начинал торговать, я бы описал мою торговую методологию как случайную, с некоторым успехом среди множества боли.

Согласен **Не согласен**

13,Часто я чувствую, что рынки действуют против меня лично.

Согласен **Не согласен**

14,Пусть я и пытаюсь "отпустить", мне очень сложно забыть прошлые эмоциональные раны.

Согласен **Не согласен**

15,У меня есть философия управления деньгами, основанная на принципе всегда брать часть денег с рынка, когда рынок предоставляет такую возможность.

Согласен **Не согласен**

16,Задача трейдера - выявить паттерны в поведении рынка, представляющие собой возможность, и затем определить риск, чтобы использовать эту возможность.Определение, будут ли эти паттерны повторяться так, как это было в прошлом.

Согласен **Не согласен**

17,Иногда я не могу не ощущать себя жертвой рынка.

Согласен **Не согласен**

18,.При торговле я обычно стараюсь оставаться сконцентрированным в одном временном интервале.

Согласен **Не согласен**

19,Для успешной торговли требуется степень умственной гибкости, выходящая далеко за рамки возможностей большинства людей.

Согласен **Не согласен**

20,Бывают моменты, когда я чувствую поток рынка, однако часто мне трудно действовать по этим ощущениям.

Согласен **Не согласен**

21,Многократно я нахожусь в прибыльной сделке и знаю, что движение в основном завершено, но все равно не беру свои прибыли.

Согласен **Не согласен**

22,Неважно, сколько денег я зарабатываю на сделке, я редко остаюсь удовлетворенным и считаю, что мог бы заработать больше.

Согласен **Не согласен**

23.Когда я открываю сделку, у меня есть позитивное отношение. Я предвкушаю все деньги, которые я могу заработать на этой сделке в позитивном ключе.

Согласен **Не согласен**

24.Наиболее важным компонентом в способности трейдера накапливать деньги со временем является вера в собственную последовательность.

Согласен **Не согласен**

25.Если бы вам было предоставлено желание мгновенно овладеть одним навыком трейдинга, какой навык вы бы выбрали?

26.Я часто провожу бессонные ночи, беспокоясь о рынке.

Согласен **Не согласен**

27.Когда-нибудь вы чувствуете себя вынужденным совершать сделку из-за страха пропустить возможность?

Да **Нет**

28.Хотя это происходит не очень часто, мне действительно нравится, когда мои сделки идеальны. Когда я делаю идеальный вызов, это так приятно, что оно компенсирует все моменты, когда это не происходит.

Согласен **Не согласен**

29.Когда-нибудь вы находите себя планирующим сделки, которые вы никогда не осуществляете, и осуществляющими сделки, которые вы никогда не планировали?

Да **Нет**

30.В нескольких предложениях объясните, почему большинство трейдеров либо не зарабатывают деньги, либо не могут сохранить то, что заработали.

ИНДЕКС

Активное противоречие, 162
 Ассоциация, сила, 80-86
 Отношение:
 последовательное, 57-67 (смотрите также Последовательность)
 существенное для постоянных побед, 7-8, 35-38
 потеря, реагирование на, 38-56
 ответственность как уголовной камень победного отношения, 38-56
 Опрос отношений, xvii-xxi, 203-207
 Отношения, ошибочные, 11
 Auditrack.com, 198 Доступность, 129-130
 Осознание:
 энергия с, 152-153
 недейственное, 65-66
 В

Поведение: последствия
 убеждений независимо от
 сознательного осознания, 166-167

Убеждения, торговля, воздействие на, 151-169,
 173, 177-178
 осознание, энергия с, 152-154
 основные характеристики, три: 153-167
 активное противоречие, 162
 воздействие на поведение независимо от сознательного осознания, 166-167
 творческий опыт, 158-160
 выражение, потребность в убеждениях в, 156-166
 процесс деактивации, 154
 сопротивление любой силе, которая изменит текущую форму, 153-156
 негативные, 178
 самооценка и торговля, 167-169
 негативная зона, 169
 саморазрушающиеся убеждения, 168-169
 Убеждения, природа, 137-149
 осторожность, 137-138
 противоречивые, 138
 воздействие на нашу жизнь, 142-147
 происхождение, 139-142
 причинно-следственные связи, 139-140

Убеждения, природа, (продолжение) структурированная энергия, 140-141
 против истины, 147-149
Убеждения, работа с, 125-135
определение проблемы, 125-128
определение терминов, 128-130
доступность, 129-130
беззаботное состояние ума, 129
"момент настоящего", 130
цели, 128-129
объективность, 129
навыки, 129
фундаментальные истины, относящиеся к навыкам, 130-134
"зона", движение в сторону, 135
Черная дыра анализа, 14
Винить рынки в убытках, 40-43
"Бум и спад", 50, 51
Беззаботное состояние ума, 129
Казино, случайные результаты, 101-106, 199
Основные характеристики трех убеждений, 153-167 (см. также Убеждения) Классификации трейдеров, три, 51
Уверенность, 14
Противоречивые убеждения, 138
Противоречивые силы, 200
Постоянство, создание веры в, 184-188 принципы, семь, 185
Постоянство как состояние ума, 57-67 роль страха, 60, 62-64
мысленная среда, выравнивание, 64-67
осознание, недейственное, 65-66
противоречивые убеждения, 65-67
риск, понимание, 61-64
решения в уме, а не на рынке, 57
мышление о торговле, 58-61
Противоречивые убеждения, 65-67
Творческий опыт, 158-160
Творческое мышление, 157-158

против рационального мышления, 90-91
Любопытство, природа, 19-20
 D
Опасности торговли, 17-32
притяжение, 17-20
свобода, 17-19
особые опасности, 20-24
отвергнутые импульсы, 23-24
ментальные вакуумы, 22-23
проблемы, 27-32
 внешнее против внутреннего контроля, 31-32
случайные награды, зависимость от, 30-31
случайность, 29-30
отсутствие ответственности, 28-30
нежелание создавать правила, 27-28
защитные меры, 25-27
отсутствие правил, 25-28
создание структуры, 19
любопытство, природа, 19-20
Деактивация, 154
Отвергнутые импульсы, 23-24
Желание как сила, 187
"Дисциплинированный трейдер", 143 Драммонд, Чарльз, 96
 Эмоциональная боль от несбывшихся ожиданий, 131
Эмоциональные риски, устранение, 120-124 (см. также Преимущество трейдера)
Ошибки в торговле, 97
Эйфория, опасности, 50, 52, 56
Упражнение: научиться торговать как казино, 189-201 (см. также Мышление как трейдер)
Ожидания, управление, 113-120
несбывшиеся, боль от, 131
Выражение, требование активных убеждений, 156-166
Внешний против внутреннего контроля, 31-32

Страх, роль в, 11-12, 14, 34, 54, 60, 62-64, 79, 88-89
отсутствие как ключ к успеху, 177-178
Гибкость в ожиданиях, 119-120
Свобода как опасное притяжение, 17-19
Фундаментальный анализ, 1-2
проблемы с, 2
пробел между реальностью, 3
Журнал фьючерсов, 17
Игровые корпорации, случайные исходы, 101-106, 199
Рост, 15
Иллюзия, 186-187
Интерпретация информации, 116-119
Внутренний против внешнего контроля, 31-32
Интуитивный этап развития трейдера, 172, 173-179
Обучение, восприятие и, 74-79
Обучение по неправильным причинам, 46-47, 49
Потеря, реакция на, 38-50 (см. также Ответственность)
Привлекательность торговли, 17-32 (см. также Опасности)

M

Анализ рынка и торговля, взаимосвязь, 91-92
Перспектива рынка, 87-100 (см. также Истина с точки зрения рынка)
Механический этап развития трейдера, 172

Самонаблюдение, 174-179
Ментальная среда, формирование, 34-38
согласование, 64-67
Ментальные конструкции, уникальность, 117-118
Ментальное состояние успешных трейдеров, 7-8, 34-35
Состояние ума, беззаботное, 129
 N
Негативная зона, 169 "Поток возможностей в настоящий момент", 87-88, 130
 O
Объективное мышление критично, 69-70
Цели, 128-129
Объективность, 129
Восприятие, динамика, 70
Противоречия, 8
Восприятие, динамика, 69-86
сила ассоциации, 80-86
проекция, 82
 отладка ментального программного обеспечения, 70-74
 энергетические структуры, 72
совокупность сил, 71-72
восприятие возможностей, 70
структурированная энергия, 72-73, 80-81
и обучение, 74-79
критическая объективность, 60-70
и риск, 79
Метод точек и линий, 96
Предварительное определение риска, 97-99, 111-113, 184
Вероятностный настрой, пять фундаментальных истин, 120-121, 187
навыки, относящиеся к, 130-134
Вероятностный настрой, пять фундаментальных истин,

Вероятности, мышление в категориях, 101-124
(см. также Traders edge)
трудности торговли, 108-110
Деактивация процесса, 154
Взятие прибыли, 192-196
Проекция, 82
Психологический разрыв, 4-8
R
Случайные вознаграждения, зависимость от них, 30-31
Случайность, 29-30, 113
Рациональное мышление против творческого мышления, 90-91
Безрассудство, устранение, 34
Ответственность, принятие, 33-56
отношение, 35-38
последовательность как конечная цель, 34
неспособность принять, 28-30
потери, реакция на них, 38-50
обвинение рынков в потерях, 40-43
обучение по неправильным причинам, 46-47, 49
ответственность рынка, 42
поток возможностей, 44-45
месть, 46-47
социальные ценности, нерелевантность, 42
победители, проигравшие, бумеры и бумеры и бастеры, 50-56
классификация трейдеров, три, 51
цикл "американских горок", 52
выигрыш и восприимчивость к ошибкам, 51
ментальная среда, формирование, 34-38
настрой, 34
"зона", достижение, 36
Месть, чувство мести у трейдера, 464-47
Риск:
восприятие и, 79
понимание, 61-64
"Безрисковая возможность", 194-195
Принятие риска, 9-15
Соотношение риска и вознаграждения, 195-196

Цикл аттракциона, 52
Правила: отсутствие, 15-18
нежелание создавать, 27-28
Самодисциплина, роль, 179-184
Самооценка, торговля и, 167-169
Саморазрушение, опасности, 50, 53
Саморазрушающие убеждения, 168-169
Навыки, 129, 173
Социальная ценность, неприменимость на рынках, 42
Решения в уме, а не на рынке, 57
Структурированная энергия, 72-73, 80-81, 140-141
Субъективная стадия развития трейдера, 172
Успех, путь к, 1-16
неправильные установки, 11
черная дыра анализа, 14
уверенность, 14 роль страха, 11-12, 14
фундаментальный анализ, 1-2 (см. также Фундаментальный анализ)
рост, 15
ментальный анализ, 4-16
парадоксы, 8
принятие риска, 9-15
технический анализ, 1-4
трейдеры, различия между группами трейдеров, 5-8
необходимость мыслить иначе, важность, 7-8

Технический анализ, 1-4
проблема с, 4
Важность мышления иначе, 7-8

Мыслить, как трейдер, 171-201
последовательность, создание веры в себя, 184-188
желание как сила, 187
иллюзия, 186-187
принципы, семь, 185
упражнение: научиться торговать краем, как казино, 189-201
принятие риска, 197-199
Auditrack.com, 197
конфликты, их разрешение, 200
объект, 189
выбор рынка, 189
фиксация прибыли, 192-196
"безрисковая возможность", 194-195
соотношение риска и вознаграждения, 195-196
правила для, 199
размер выборки, торговля, 196-197
настройка, 189-201
выход по стоп-лоссу, 190-191
тестирование, 197
временные рамки, 191-192
вход в сделку, 190
аксиома "тренд - ваш друг", 191
трендовый рынок, 191
переменные, выбор набора, определяющего край, 189-191
заключительное замечание, 201
не связанные с интеллектом, 171
игра в распознавание образов, 171
самодисциплина, роль, 179-184
стадии развития, три, 172
интуитивный, 172
механический, 172, 173-179 (см. также Механические)
субъективный, 172
Стратегия мышления, 64-67
Преимущество трейдера: мышление вероятностями, 101-124
эмоциональный риск, устранение, 120-124
вероятностный образ мышления, пять истин
пять истин, 120-121
ожидания, управление, 113-120
гибкость, 119-120

информация, интерпретация, 116-119
ментальные рамки, уникальность, 117-118
процесс избегания боли, 115-116
игровые казино, 101-106
парадокс; случайные исходы, последовательные результаты, 102-106
коллективные модели поведения, 103-105
макро- и микроуровни, 103
торговля в моменте, 107-113
предопределение риска, 111-113
вероятности, сложность торговли в, 108-110
случайность, принятие, 113
уникальность момента, обучение справляться, 108-111
Торговля и анализ рынка, взаимосвязь между ними, 91-92
Аксиома "Тренд - ваш друг", 191
Трендовый рынок, 191
Истина, убеждения и, 147-149
Истина с точки зрения рынка 87-100
характеристика рынка, наиболее фундаментальная, 93-100
предопределение риска, 97-99
торговые ошибки, 97
почему люди торгуют, 93-94
поток возможностей в данный момент" 87-88
метод точек и линий, 96
принцип неопределенности, 88-93
творческое и рациональное мышление, 90-91
страх, роль, 88-89
зона, 88, 89

U
Принцип неопределенности, 88-93
Уникальность момента, обучение работать с ним, 108-111

V

Переменные, постоянные, 93-100
(см. такжеИстина)

"Зона", 88, 89
движение в сторону, 135
отрицательный, 169
достижение, 36

W

Почему люди **торгуют**, 93-94