

БРЕТТ СТИНБАРДЖЕР

# ПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА



## ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

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

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

А. Элдер



Детали акции: [www.fibo.ru/bonus](http://www.fibo.ru/bonus)  
Откройте счет в FIBO и получите бонус 25%

**ВАШ ПРОМОКОД  
ПТ31102012**

## Annotation

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

---

- [Бретт Стинбарджер](#)
  - 
  - 
  - [Предисловие к русскому изданию](#)
  - [Предисловие](#)
  - [Благодарности](#)
  - [Введение](#)
  - [Глава первая](#)
    - 
    - [Путь к успеху в производстве автомобилей](#)
    - [Сью, оставшаяся в живых](#)
      - 
      - [Как люди справляются с потерями](#)
      - [Боль от измены самому себе не проходит](#)
    - [Поиск решений под грузом проблем](#)
    - [Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий](#)
    - [Против течения вместе со Сью](#)
    - [Находим решения](#)
    - [Бесстрашный анализ трейдинга](#)
    - [Анализ решений](#)
    - [Осуществление решений](#)
    - [Заключение](#)
  - [Глава вторая](#)
    - 
    - [Неудачник Кен](#)

- [Диверсификация в жизни и на рынках](#)
- [Психология паралича](#)
- [Решения и неопределенность](#)
- [Изменение формулы риска и вознаграждения](#)
- [Смещение риска и вознаграждения в трейдинге](#)
- [Музыка, настроение и модулирующий аккорд](#)
- [Модулирующий аккорд Тома](#)
- [Сломать рутину](#)
- [Ломка рутины в трейдинге](#)
- [Заключение](#)
- [Глава третья](#)
  - 
  - [Интервью из ада](#)
  - [Наблюдение за моделями](#)
  - [Как активировать «внутреннего наблюдателя»](#)
  - [Трейдинг по правилам](#)
  - [Измерьте свою эмоциональную температуру](#)
  - [Как сделать себе прививку от стресса](#)
  - [Усилия и эмоциональные изменения](#)
  - [Треjder как наркоман: нарушение стопов](#)
  - [Как научиться соблюдать правила в трейдинге](#)
  - [Использование эмоций для торговли в противоход](#)
  - [Заключение](#)
- [Глава четвертая](#)
  - 
  - [Самые сильные очки в мире](#)
  - [Фил, заядлый трейдер](#)
    - 
    - [Раздвоение личности Фила](#)
    - [Активация «наблюдателя»](#)
  - [Изучение раздвоенного ума](#)
  - [Ум трейдера](#)
  - [Ориентированное на решение управление капиталом](#)
  - [Торговля с кушетки](#)
  - [Смена личностей в трейдинге](#)
  - [Стационарность и настроения рынков](#)
  - [Заключение](#)

- Глава пятая

- 
- Что там в дневнике у Мэри...
- Разрушение зоны комфорта
- Повторяющиеся стереотипы
- Изменение повторяющихся стереотипов
- Делать то, что кажется противоестественным
- Сопротивление добру
- Создание в трейдинге сильных эмоциональных переживаний
- Заключение

- Глава шестая

- 
- Коммуникации и метаКоммуникации
- Метакоммуникации в трейдинге
- Телесные коммуникации у трейдеров
- Подсознательный разум
- Знать больше, чем вы знаете: неявное обучение
- Как разобраться в сложностях рынков
- Заключение

- Глава седьмая

- 
- Большой тихий Уолт
- Создание сильных новых переживаний
- Регрессия: путешествие ума во времени
- Сквозь портал времени
- Что делать, когда передачи заблокированы
- Новизна: ключ к изменению
- Новизна в терапии: создание переводов
- Роль консолидации в изменении
- Консолидация Уолта
- Заключение

- Глава восьмая

- 
- Искусство тайминга в психотерапии и трейдинге
- Маркеры и рынки
- Маркеры и NYSE TICK

- [Сила снов](#)
- [Мечты как эмоциональные коммуникации](#)
- [Повторяющиеся сны: темы жизни](#)
- [Гипноз: путешествие к другим умам](#)
- [Транс на ходу: сны наяву](#)
- [Заключение](#)
- [Глава девятая](#)
  - 
  - [Шкала настройки сознания](#)
  - [Изменение поведения путем изменения контекста](#)
  - [Травма и шкала настройки](#)
  - [Д-р Бретт получает странные послания](#)
  - [Умственные эксперименты](#)
  - [Составление умственного ландшафта](#)
  - [Эксперименты в трейдинге](#)
  - [Заключение](#)
- [Глава десятая](#)
  - 
  - [Остановка во время утренней суматохи](#)
  - [Остановка по пути в Нью-Йорк](#)
  - [Мы знаем больше, чем мы знаем, что знаем](#)
  - [Джоан и ее внутренние голоса](#)
  - [Устранение многоликости](#)
  - [Триггеры](#)
  - [Колыбельная для Джоан](#)
  - [Когда усилия по изменению заканчиваются неудачей](#)
  - [Заключение](#)
- [Глава одиннадцатая](#)
  - 
  - [Создание моделей мира](#)
  - [Моделирование себя как трейдера](#)
  - [Пинбол на рынке](#)
  - [Обратная торговля: смешивая карты трейдеров](#)
  - [Внутренние карты и кляксы](#)
  - [Карты и язык трейдеров](#)
  - [Заключение](#)
- [Глава двенадцатая](#)

- 
- [Джек – человек в кризисе](#)
- [Жизнь бросает вызов](#)
- [Когда на карту поставлено все](#)
- [Преимущество кризисного консультирования](#)
- [Торговый кризис д-ра Бретта](#)
- [Создаем изменения, создавая новые роли](#)
- [Прыжки и темпы](#)
- [Заключение](#)
- [Глава тринадцатая](#)
  - 
  - [Разберитесь в ваших отношениях с самим собой](#)
  - [Самовлюбленный Дейв](#)
  - [Регрессия и множественность](#)
  - [Нарциссизм и регрессия](#)
  - [Состояния повседневного опыта](#)
  - [Усилие и частичное сознание](#)
  - [Достижение нового состояния ума](#)
  - [Изменение позы ума](#)
  - [Заключение](#)
- [Глава четырнадцатая](#)
  - 
  - [Суждения о психологии трейдинга](#)
  - [Изменение вашего ума: применение принципов](#)
  - [Согласование трейдинга с индивидуальностью](#)
  - [На переднем крае: совершенствование торгового мастерства](#)
  - [Неявное значение исследования неявного обучения](#)
  - [Величие и приобретение мастерства](#)
  - [Гравировка по мозгу](#)
  - [В поисках успеха на рынках](#)
- [Библиография](#)
- [notes](#)
  - [1](#)
  - [2](#)
  - [3](#)
  - [4](#)

- 5
  - 6
  - 7
  - 8
  - 9
-

# **Бретт Стинбарджер**

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

Издано при содействии Международного Финансового Холдинга  
FIBO Group, Ltd.

Переводчик *А. Шматов*

Редактор *В. Мылов*

Руководитель проекта *А. Половникова*

Корректор *С. Чупахина*

Компьютерная верстка *С. Новиков*

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

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

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

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес ([www.litres.ru](http://www.litres.ru))

\* \* \*

*Посвящается Марджи, которая сделала все это возможным*



## Предисловие к русскому изданию

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

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

Трейдинг – та же война, только с самим собой.

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

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

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

В США очень популярна психотерапия – если в жизни что-то «поломалось», люди спешат за помощью к профильному специалисту. И это правильно – не стоит рассчитывать, что вы в состоянии решить

все свои проблемы в одиночку. А вот куда идти тому, у кого хронически не ладится торговля?

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

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

*Олег Бурцев,*

*руководитель аналитического отдела*

*МФХ FIBO Group*

# Предисловие

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

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

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

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

достигнуть целей тогда, когда мы можем оторваться от бессмысленного повторения прошлого и выработать свежие решения жизненно важных проблем.

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

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

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

Однако трудно преуменьшить степень, до которой трейдеры, использующие идентичные методы торговли, могут достигать невероятно различных результатов. Обладание правильными инструментами является необходимым, но недостаточным условием успеха. Как отмечал Крауц, трейдеры необъяснимым образом раз за разом воспроизводят в своей торговле разрушительные

эмоциональные стереотипы. Такие действия способны пустить под откос даже наиболее тщательно выстроенные и выверенные системы.

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

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

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

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

*Бретт Стинбарджер*

*Файетвилль, штат Нью-Йорк,*

*ноябрь 2002 г.*

## Благодарности

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

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

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

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

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

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

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

Безусловно, все это не осуществилось бы без благотворного влияния моих ученых коллег с кафедры психиатрии и бихевиоризма Медицинского университета штата Нью-Йорк (SUNY Upstate Medical University), особенно Роджера Гринберга, Мантоша Дьюэна и Джона Мэнринга. А мои добрые друзья и корреспонденты по трейдингу Генри Карстенс, Саураб Сингал и Стив Уиздом обогатили книгу своими вдохновляющими идеями. Кроме того, я обязан Марку Махорни за его превосходную работу на сайте Great Speculations ([www.greatspeculations.com](http://www.greatspeculations.com)), а также Фрэнку и Крис Лайнет, Сьюзан Нидерхоффер, Арнольду и Роуз Растин за их теплоту, юмор и ценные мысли. С благодарностью снимаю шляпу перед Йелом Хёршем, Эндрю Ло, Сэмом Айзенштадтом и Джеффом Карменом за их образцовые исследования и личную поддержку.

Наконец, я хотел бы поблагодарить членов своей семьи за их бесконечную любовь и поддержку. Мои родители Джек и Конни служили образцами для подражания и источником вдохновения гораздо дольше, чем они осознают. Поддержка Марка, Лайзы, Деби,



Питера, Стива, Лоры, Эда, Девона и Макрея означала больше, чем я могу выразить словами. Но ни один человек не заслуживает признательности за эту книгу больше, чем моя жена Марджи, которая научила меня очень многому из того, что я знаю о жизни, любви и лавировании между риском и вознаграждением. Поэтому с величайшей радостью я посвящаю эту книгу ей.

## Введение

### Взгляд с высоты огромных плеч

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

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

*Дорогой Виктор!*

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

Это стало особенно очевидно для меня во время прошлого отпуска, когда я взял рукопись своей книги в поездку на Западное побережье. Я ожидал, что в дороге ко мне придет вдохновение, и надеялся, что без помех со стороны обыденного мира процесс письма будет в высшей степени приятным. В этом отношении я не был разочарован. Но какой удивительной, однако, оказалась моя эмоциональная реакция на процесс писательства. Создавая страницу за страницей, я испытывал чувство глубокого смирения. Понимал с глубокой уверенностью в душе, сколь немногие из моих идей были действительно оригинальными.

В каждой строчке я мог видеть вдохновение, почерпнутое из другого источника: учителя или наставника, книги, которую я прочитал, части исследования, которое я изучил, личного кумира. Лишь немного на этих страницах принадлежало действительно мне. Рукопись стала синтезом того, что я впитал от личностей крупнее, чем я. Я смог всерьез оценить заявление Ньютона о том, что, если он и видел дальше, чем другие, так это происходило потому, что он стоял на плечах гигантов.

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

Пребывая в этом состоянии смирения, я также по-новому увидел вашу книгу. Когда я читал «Образование спекулянта» (The Education of a Speculator) в первый раз, то сосредоточился на личной истории – событиях, которые способствовали успеху на рынках. Перечитывая книгу, я увидел ее в ином свете – как дань тем моральным и личностным факторам (особенно вашего отца), которые повлияли на успешное становление личности. После этого отпуска, однако, для меня открылось совершенно новое прочтение. Теперь я смог оценить вашу книгу как более ясно выраженное воздаяние людям, ставшим для вас образцами для подражания. Она – признание и выражение благодарности Артуру Нидерхофферу, Джеку Барнаби, Тому Уизвеллу, Фрэнсису Гальтону и многим другим, отдавшим больше, чем возможно когда-либо полностью возместить.

И все же в своих книгах мы, возможно, возвращаем по крайней мере часть долга. Даже великие люди умирают. Их голоса умолкают, и последующие поколения навсегда лишаются возможности сидеть рядом с ними и слушать их слова. Мои дети никогда не смогут встретиться с Арти или Гальтоном и поучиться на их личном примере. Однако в

посвященных им книгах великие люди обретают своего рода личное бессмертие. Пока книга украшает полки библиотек и книжных магазинов, есть надежда, что уроки, преподанные великими людьми, не будут утрачены и что их примеры смогут значительно пережить их самих.

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

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

*С уважением,*

*Бретт*

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

*Б.С.*

## Глава первая

# Женщина, которая не могла любить

*Решения – это стереотипы, которые мы устанавливаем между проблемами.*

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

## Путь к успеху в производстве автомобилей

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

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

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

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

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

## **Сью, оставшаяся в живых**

Когда Сью<sup>[3]</sup> вошла в мой кабинет, я сразу же понял, что она не была обычной студенткой Медицинского университета штата Нью-Йорк. Сью выглядела и говорила, как человек из бедного квартала. Когда мы познакомились поближе, я узнал, что она действительно была такой, какой казалась. О том же свидетельствовали и ее одежда, и уличный говорок. В то время я, конечно, не предполагал, что Сью станет для меня одним из самых вдохновляющих людей, которым мне выпала честь оказывать помощь. Она также показала мне, какой силой обладает фокус решения.

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

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

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

Сью, от природы застенчивая и хрупкого телосложения, не смогла проявить себя в спорте, поэтому сконцентрировалась на учебе, где

рано добила́сь успехов и признания. Все эти годы она оставалась вовлеченной в жизнь матери и в некотором смысле стала для нее опекуном. Больше всего она беспокоилась из-за ее оскорбительных связей, которые нередко приводили к столкновениям матери с законом. Особенно усердствовал некий Дэвис, несколько раз отправлявший мать в больницу с переломами и множественными ушибами. Сью не могла понять, почему мать не хочет выдвигать против него обвинения, почему не желает разорвать с ним отношения.

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

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

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

Сью покачала головой.

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

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

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



Отчужденность была ее защитным механизмом, работавшим много лет.

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

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

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

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

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

Но она не могла примириться с потерей бабушки.

### **Как люди справляются с потерями**

– Я училась ради бабушки, – рыдала Сью. – Я хотела, чтобы она увидела, как я получу диплом. Она так гордилась тем, что я смогла поступить на медицинский. Так любила поговорить в церкви о том, как ее маленькая девочка станет доктором. А теперь ее там нет. Это так

несправедливо. После ее смерти я даже на занятия не ходила. Что толку?!

Люди по большей части могут хорошо переносить потери, будь то на рынках или в жизни. Убыточные сделки, упущенные возможности в бизнесе, утрата друзей – все это болезненно, но, как правило, не катастрофично. Гораздо тяжелее потеря надежды. Когда трейдер на плохой сделке теряет значительную часть капитала, его угнетает не столько потеря какого-то количества долларов и центов, сколько утрата надежды на то, что их когда-либо удастся вернуть. Я вспоминаю, как один трейдер рассказывал мне, что всего за три месяца его портфель сократился на 50 %.

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

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

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

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

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

естественный способ сохранения энергии, который подавляет распыление ресурсов на цели, считающиеся недостижимыми.

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

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

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

Сью опустила глаза и произнесла едва слышно:

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

### **Боль от измены самому себе не проходит**

Я мужественно попытался скрыть свой шок.

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

Я знал, что ответ на ситуацию диктует Сью ее религия. Она чувствовала, что уже совершила один грех, зачав ребенка вне брака, и

не хотела совершить другой, прервав беременность. Но мне казалось, что не это было источником ее самых сильных мук.

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

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

## Поиск решений под грузом проблем

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

Конечно, нет.

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

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

В этой книге будет неоднократно исследоваться следующая тема: *проблемы – это решения, пережившие свою полезность*. Проблемы –

это модели поведения, которые когда-то были усвоены на эмоциональном уровне, а теперь существуют сами по себе.

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

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

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

Но все это было на интеллектуальном уровне. А на эмоциональном – она не могла одобрить выбор этих целей. Нана бы так не сделала, а она должна быть такой, как Нана, чтобы выжить. Разум убеждал Сью продолжать упорно учиться и разобраться в отношениях с Кенни, а сердце велело отказаться и от того и от другого.

Разрываясь между приоритетами, страдая от приобретенной беспомощности – как трейдер, застывший перед монитором, – Сью не могла двинуться ни в одном направлении.

## **Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий**

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

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

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

Приняв самое поведение, которое должно было оттолкнуть меня, я убедил его – так, как никогда не смог бы сделать словами, – что



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

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

## Против течения вместе со Сью

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

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

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

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

Сью вскинула голову и впиалась в меня взглядом.

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

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

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

– Мы делаем коллаж, – пробормотала Сью.

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

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

Мой тон несколько смягчился:

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

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

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

Сью не ответила. Но и не стала спорить.

Я тщательно подобрал слова:

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

– Что? – спокойно спросила Сью.

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

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

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

## Находим решения

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

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

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

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

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

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

## Бесстрашный анализ трейдинга

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

И терял деньги.

Постоянно.

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

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

производственного процесса заняться еще и исправлением недостатков.

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

Картина была не слишком привлекательной, но поучительной.

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

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

- *Я не был последователен в определении размера позиции.* Слишком часто увеличивал размер после ряда успешных сделок, а вслед за этим получал тяжелый удар в виде неизбежной проигрышной сделки. Как отметил в начале своей карьеры известный трейдер Марк Кук, можно иметь приличные средние результаты по количеству сделок, но все равно нести убытки, если размеры проигрышей значительно больше размеров выигрышей. Когда я открывал небольшие сделки – настолько малые, что прибыль и убыток почти не имели значения, – процент моих выигрышей был весьма приличным. А вот средний результат по большим сделкам был для меня болезненно ниже.

- *Я не был последователен в подготовке.* Единственным, что заметно отличало мои успешные сделки от неудачных, было мое

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

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

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

- *Я не был последователен на выходе.* В среднем тратил намного больше времени на анализ перед входом на рынок, чем перед выходом с него. Отсутствие продуманной стратегии выхода для каждого вероятного сценария развития рынка делало меня беспомощным именно в те периоды потери капитала, когда мне больше всего требовались надежные ориентиры. Существенная часть моих



проигрышных сделок могла бы уйти в плюс, следуй я заранее подготовленной и проверенной стратегии выхода. За исключением тех случаев, когда я позволял краткосрочным проигрышным сделкам становиться долгосрочными, я чрезмерно стремился избежать риска. Слишком быстро забирал прибыль и допускал настолько малый уход в минус, что позиции просто не имели возможности существенно продвинуться в мою пользу.

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

Но почему? Вряд ли меня можно назвать недисциплинированным человеком. Если я могу каждое утро просыпаться в пять часов, преподавать в университете, вести психотерапевтическую практику, подготовить более 50 профессиональных публикаций, продолжать торговлю и содержать семью, я, конечно же, могу собраться с силами и создать торговый план. И буду его придерживаться! Но что-то мне мешало сосредоточиться. Как и Сью, меня заедало ноющее ощущение вины, и, когда дело доходило до торговли, я становился злейшим врагом самому себе.

## Анализ решений

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

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

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

Это осознание привело к *концентрации внимания на решении* моих рыночных проблем. Как мы видели в случае со Сью, психотерапевту нередко полезнее *не* концентрироваться исключительно на проблемах в представлении клиентов, а вместо этого искать *исключения* из проблем. Если пара просит совета, как

избежать семейных ссор, стоит покопаться в тех ситуациях, когда они не спорят. Переедание? Депрессия? Ориентированные на решение психотерапевты выбирают самый нехоженный путь: они расспрашивают о том времени, когда пациент придерживался *здорового* питания или просто *был счастлив*. Коллаж Сью стал для нее исключением – здоровой попыткой решить проблемы, а не отбросить их.

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

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

Когда вы научитесь торговать с кушетки, как психологически искушенный участник рынка, вы не станете другим трейдером. *Вы станете торговать лучше, чем уже торговали в свои лучшие моменты.* Ведь каждый трейдер, который должным образом подготовился к торговле, действует по крайней мере в двух ипостасях: с одной стороны, он способен войти в зону торговли и следовать избранной стратегии; с другой – настолько переполнен внутренними побуждениями, страхами и конфликтами, что уводит торговлю из зоны в хаос. Характерно, что к тому времени, когда разочарованные трейдеры обращаются за помощью к психологии, они находятся под влиянием своих разрушительных моделей поведения в большей степени, чем компетентных навыков.

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

## Осуществление решений

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

На первых порах действительно кажется, что разыгрывается представление. Беспристрастный анализ торговли обострил мое внимание ко многим незначительным факторам, связанным с успехами и неудачами. Например, физически комфортное состояние спины и правой руки оказалось тесно связано с конечным успехом торговых позиций. Когда я размещал высокоперспективные сделки после надлежащей подготовки, то обычно чувствовал себя уверенным в своем решении и, удобно расположившись в кресле, пощелкивал время от времени мышью по различным графикам и таблицам, чтобы следить за развитием сделки. Однако когда открывал сделки по ложным признакам или без соответствующей подготовки, то начинал раньше времени переживать за их исход. Я наклонялся вперед и принимался неистово щелкать по графикам в безумной попытке

поддерживать свою уверенность в сделке. В конечном итоге рука и спина начинали болеть из-за чрезмерной возни с мышью. Нередко наши тела ощущают, как идут наши сделки, гораздо быстрее, чем осознаем это мы!

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

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

- *Перерывы в торговле.* Активные трейдеры не любят отпусков. Отпуска влекут за собой отрыв от рынков, что означает потерянные возможности. Ничто так не расстраивает, как большое движение, которое происходит в то время, пока вы находитесь вдали от него и не следите за рынками. И все же я нашел, что особенно успешной торговля бывает после длительного перерыва. Смена рутины позволяет вернуться к торговле с новыми силами и распознать модели, которых при иных обстоятельствах вы бы просто не заметили. Многие активные трейдеры делают перерыв в середине дня (когда рынки наименее волатильны), занимаясь вещами, минимально загружающими ум, такими как физические упражнения. Возобновленная энергия критически важна в ситуациях, возникающих

порой во второй половине дня, когда бывает необходимо подолгу сохранять концентрацию.

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

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

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

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

- *Создание символов.* Символ – это объект, который приобретает значение через ассоциацию с чем-то существенным. Флаг – символ родины; в нем кристаллизуется представление о ней. В зависимости от философских склонностей знак доллара может быть символом либо корня всех зол, либо источника достижений за счет личной инициативы. Успешные трейдеры создают свои собственные символы, позволяющие им проникаться мышлением, настроенным на успех.

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



Окружая себя вознаграждениями, заработанными собственными усилиями, вы будете постоянно вдохновляться символами своей эффективности.

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

## Заключение

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

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

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

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

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

## Глава вторая

# Студент, который не хотел учиться

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

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

## Неудачник Кен

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

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

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

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

Впервые Кен пришел ко мне после того, как завалил первые два экзамена по патологии. Он цепенел при мысли о том, что может не

сдать весь курс, так как это помешало бы ему перейти к клинической части медицинского образования. Это также уменьшило бы его шансы получить работу ординатора по какой-нибудь престижной медицинской специальности. Кен знал, что оставшиеся два экзамена решат его судьбу. Он нуждался в каждой частице мотивации и концентрации, которые он мог мобилизовать.

Но он не мог мобилизовать ничего.

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

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

Он провалился.

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

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

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

После того случая Кен редко возвращался в дом своей юности.

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

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

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

– Что плохо? – спросил я. – Учеба?

Кен выдавил насмешливую улыбку в свой адрес.

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

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

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

я? Он не поверил, что я получил 68. Столько же я получил в прошлый раз на экзамене!

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

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

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

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

Это также периоды самого высокого риска.

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



## Диверсификация в жизни и на рынках

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

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

Почему? Что побуждает Кена преуспеть в учебе?

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

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

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

Успехи в учебе имели дополнительное значение для Кена: это был его билет из мира юности. В родном городке Кен чувствовал себя пойманным в ловушку и недооцененным. Он был чужим в своей семье и не мог найти общий язык с другими студентами колледжа. Медицина обещала дать ему и личную, и профессиональную нишу, где Кен мог

бы очутиться среди таких же, как он, людей, которые пытались *как-то изменить* свою жизнь.

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

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

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

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

некоррелированных жизненных позиций, чтобы переносить большинство житейских неприятностей.

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

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

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

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

## Психология паралича

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

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

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

Как же эти читатели реагировали на сложную комбинацию риска на рынках и неуверенности в умах? Никто из них *не делал ничего*.

Некоторые прямо сообщали мне, что больше не могут видеть котировки акций в газетах.

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

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

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

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

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

Передовые исследования Эймса Тверски и Дэниела Канемана помогают понять смысл феномена «олень в свете фар». Они нашли, что большинство людей склонны избегать риска, когда речь идет о прибыли, но принимают риск, когда сталкиваются с убытками. В примере, приведенном в книге Скотта Плауса «Психология оценки и принятия решений» (The Psychology of Judgment and Decision Making) [4], участникам опыта дают \$1000 и предлагают выбрать между 50 %-ным шансом выиграть \$1000 или гарантированной прибылью в \$500.

Последнее выбирают 84 % участников. Если, однако, им предлагают сценарий, в котором дают \$2000 и выбор между 50 %-ным шансом потерять \$1000 и 100 %-ной потерей \$500, то почти 70 % выбирают более рискованный первый вариант. Короче говоря, люди намного более склонны рисковать ради уменьшения убытка, чем ради увеличения прибыли.

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

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

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

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

Почему?

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

– И что же вы сделали? – спросил я.

– Ушел. Не хотелось получить еще один отказ.

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

## Решения и неопределенность

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

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

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

2. *Зависимость от представления.* Форма или способ представления ситуации влияет на то, как люди реагируют на ситуацию. Превосходным тому примером является уклонение от риска со стороны подопытных Тверски и Канемана. Как показало исследование Терренса Одина, трейдеры, только что проводившие несколько успешных сделок, вслед за этим склонны открывать более



рискованные сделки, поскольку чувствуют, что теперь играют на «деньги заведения». Совершенно обычное дело – наблюдать, как трейдеры принимают стратегии управления капиталом, которые действовали в их недавних сделках. Это побуждает их становиться самонадеянными и импульсивными после выигрышей и излишне осторожными и не расположенными к риску после проигрышей.

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

Интересно, что в этих экспериментах обе опытные группы идентифицировали уровни прорыва раньше математических алгоритмов, определявших, когда прорыв становился существенным. Трейдеры, использовавшие для идентификации прорывов графики или звуки, как правило, выбирали точки, где цены достигали новых максимумов или минимумов, находившихся, однако, все еще в пределах диапазона случайного изменения. Свидетельства чувств, особенно в условиях неопределенности, не всегда являются надежной основой для решений. Трейдеры склонны придавать рыночным данным преувеличенное, по сравнению с действительностью, значение.

Более того, в исследовании Тверски и Канемана говорится, что люди продолжают цепляться за ложные эвристические правила и заключения еще долгое время после того, как получают

противоположные свидетельства. Если люди могут использовать эвристику для объяснения большей части своего опыта, они не захотят менять проверенные идеи. В практике трейдинга это создает опасный сценарий. Но только тогда, когда убытки вырастают до чрезвычайных размеров, у трейдеров появляется ощущение потребности в решительном пересмотре своих сценариев. Эта невосприимчивость к новым фактам – особенно тем, которые опровергают предыдущие, серьезно препятствует правильной торговле.

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

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

## Изменение формулы риска и вознаграждения

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

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

Я придвинулся к Кену поближе и мягко произнес:

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

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

– Конечно, – ответил он.

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

– Да, конечно, – быстро подтвердил Кен.

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

Глаза Кена расширились.

– Верно.

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

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

Я быстро возразил:

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

Кен не ответил.

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

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

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

– Не хочу, – слегка улыбнулся Кен.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Смещение риска и вознаграждения в трейдинге

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

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

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

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

Трейдеры тоже, как правило, ориентированы на достижение успеха. Они ненавидят проигрыши. Ключ к изменению их поведения

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

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

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

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

## Музыка, настроение и модулирующий аккорд

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

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

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

Психотерапевт Моше Тальмон ввел в психотерапию понятие *модулирующий аккорд*, подразумевая точку, в которой представления человека могут вызвать переход к новому способу понимания и переживания событий. В музыке модулирующим аккордом называют



аккорд, содержащий элементы нескольких различных тональностей, что обеспечивает естественный переход к новой тональности. Точка, в которой звучит модулирующий аккорд, является одной из наиболее неопределенных, поскольку музыка оттуда может развиваться в любом из нескольких направлений.

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

## Модулирующий аккорд Тома

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Пришло время для модулирующего аккорда.

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

Он вспыхнул от крайнего изумления:

– *О чем вы?!*

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

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

– Возможно, вы чувствовали себя, как Кусака, – предположил я. – Что если в следующий раз, когда вас охватит перевозбуждение, вы вместо удара подумаете о *даре, о ласке*? Закроете глаза и представите

себе, что вы там вдвоем с Кусакой... вообразите, что она чувствует. Попробуйте почувствовать, каково это, когда вас гладят и обнимают. Вообразите, как вы ласкаете собачку... проникните внутрь ее головы, подумайте, какое тепло и покой она должна чувствовать. Если вы дома, прикоснитесь к мягкому меху Кусяки и представьте себе, что гладят вас.

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

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

## Сломать рутину

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

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

И все же, чтобы произвести изменение, одной новизны недостаточно. Результаты исследований последствий психотерапии гласят, что люди наиболее склонны изменять свои проблемные модели поведения, когда сами эмоционально вовлечены в процесс перемен. Чтобы обогатить восприятие пациентов, используется множество

психотерапевтических методов: конфронтации, ролевые игры, методы расслабления и т. д. Каждый из них помогает провести человека от одного способа восприятия к другому. Исследования в области психологического консультирования утверждают, что люди усваивают информацию глубже и прочнее, когда находятся в одном из таких состояний обостренного восприятия. *Настроения закрепляют идеи.*

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

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

## Ломка рутины в трейдинге

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

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

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

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

Результаты этого весьма интересны. Когда вы проговариваете свои торговые идеи самому себе, то играете обе роли. Вы одновременно и оратор, и слушатель; и ведущий, и аудитория. Выслушивая собственные идеи, особенно на свежую голову, вы можете оценить их с уникальной точки зрения. Вы слышите свои

торговые планы по-другому, потому что воспринимаете их по-другому. Физические упражнения служат катализатором, который включает новый образ мыслей. Вы в буквальном смысле проверяете свои торговые идеи с помощью более объективной нейтральной стороны: это вы сами, но с иным образом мыслей. Как говорится в исследовании Джеймса Пеннебейкера, пересказ эмоционального опыта является эффективным способом его повторного переживания. Когда интуитивно возникшие мысли высвобождаются из пределов вашего черепа, они становятся открытыми для беспристрастного изучения.

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

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

Одна из проблем, которые я все время наблюдаю у трейдеров, заключается в том, что настроение, в котором они анализируют рынки, отличается от того, в котором они фактически принимают торговые решения. Большинство трейдеров, как и я, используют свои вечерние и утренние часы, чтобы загружать данные, исследовать индикаторы, следить за зарубежными рынками, просматривать новости и т. п. Это в принципе спокойная, рутинная работа. Однако, когда рынки



открываются, живое ежеминутное поведение цены является чем угодно, но не рутиной. Нужно успевать отслеживать несколько индексов и рынков; обрабатывать потоки статистических данных и реагировать на внезапные, непредвиденные взрывы волатильности. Будучи в состоянии возбуждения, люди обрабатывают информацию совершенно не так, как во время безмятежной рутины. Решения и исследования, которые были подготовлены в тиши аналитической работы, в обстановке напряженной торговли быстро летят в окно – во многом как выученный Кеном материал вылетал у него из головы во время тестов по патологии.

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

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

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

Однако, прежде чем размещать ордер, я стал вслух проговаривать свои намерения и вскоре оборвал сам себя: «Этого в плане не было!» В своих исследованиях я сравниваю текущие модели силы и слабости с подобными моделями из прошлого. Изучая поведение рынка после сходных периодов в прошлом, я могу идентифицировать возможное будущее направление. В данном случае следовало недвусмысленно

ожидать нисходящий тренд. Вместо того чтобы импульсивно открыть столь привлекательную длинную сделку, я еще раз проверил исследования, чтобы оценить мой более ранний торговый план. Так и есть, вероятность движения вниз была выше. Я подождал, пока краткосрочный прорыв не выдохнется (что произошло на редкость быстро), и оказался в лучшем положении для открытия короткой сделки на следующем колебании.

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

– Нельзя ударить, не замахнувшись сперва битой, – утверждают они, не способные понять, что лучшие хиттеры защищают базу и время от времени берут страйк, чтобы ждать своей подачи. Ключ к быстрой торговле заключается в *автоматизации* исследований, позволяющей статистике и индикаторам обновляться в режиме реального времени. У меня есть десятки таблиц Excel, динамически связанных с информационным каналом рынка, передающим данные в режиме реального времени, что дает возможность обновлять таблицы с помощью заранее внесенных в них формул, показывая результаты в виде графика. Просмотр их редко, если когда-либо, вынуждает меня пропустить сделку, зато часто помогает избежать плохой сделки, позволяя действовать тик за тиком в контексте.

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

*Модели поведения укореняются в разуме и теле.* Пока люди беспорядочно входят в одно состояние за другим, они невольно

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

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

## Заключение

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

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

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

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

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

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

Невротичные трейдеры и любители риска были склонны принимать решения импульсивно, без предшествующего

планирования. Они с удовольствием рассказывали о своих огромных выигрышах и проигрышах.

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

## Глава третья

### Человек-«Вулворт»

*Мы поднимаемся над тем, что видим.*

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

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

## Интервью из ада

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

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

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

Получилось у нас плохо.

Человек был небритым и взъерошенным. Он гримасничал, шагая взад и вперед по комнате, громко повторяя: «Я – “Вулворт”! Я – универмаг! Я – “Вулворт”!» Его возбужденные жесты и дергающееся лицо вкупе с фанатической настойчивостью, с которой он утверждал,

что является магазином, всех нас запугали. Мы совершенно не представляли, что ему говорить, о чем спрашивать.

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

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

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

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

– Чем торгуете?

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

Человек замолчал. Затем ответил спокойно и безразлично:

– Ничем.

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

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

– На полках пусто, – ответил пациент.

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

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



— Они все разошлись.

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

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

Или действительно иррациональный рынок.

## Наблюдение за моделями

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

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

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

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

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

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

У меня есть один действительно точный индикатор рынка – это моя собственная гордость, точнее высокомерие, которое появляется в случае успешной сделки. Все начинается с ряда выигрышных краткосрочных сделок. Обрадованный успехом, я желаю как можно скорее возвратиться на рынок, чтобы продлить полосу удачи. Открываю сделку (иногда больше обычного для меня размера), тщательно выбрав место входа. В данном сценарии сделка развивается в мою пользу и уже складывается хорошая история последовательных успехов. Меня потихоньку распирает. Подсчитываю свою будущую прибыль. Начинаю обсуждать свои позиции с другими людьми. Предаюсь диким фантазиям о создании консультативной фирмы или управлении большим портфелем. И прежде чем успеваю осознать это, мои эмоции мощно рвутся вверх.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таким образом, ощущение чрезмерной самоуверенности становится сигналом, включающим более осторожное поведение, – *т. е. вызывает реакцию, противоположную обычной для такой*

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

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

## Как активировать «внутреннего наблюдателя»

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

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

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

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

«Звуковая» часть светозвуковой машины проигрывает два тона близко расположенных частот, по одному в каждое ухо. Частоты этого

*бинаурального ритма* могут быть отрегулированы так, чтобы соответствовать частотам различных мозговых волн, от низкочастотных тета- и альфа-ритмов, ассоциируемых с расслаблением, до высокочастотных бета-ритмов, ассоциируемых с настороженностью. В основе устройства лежит идея, что с течением времени мозговые волны подстраиваются к частотам, проигрываемым через наушники, вызывая состояние относительного спокойствия или же, напротив, бдительности. Это явление известно как «реакция следования за частотой».

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

Существуют подтвержденные немногими исследованиями доказательства в поддержку идеи, что мозговые волны действительно отчетливо реагируют на раздражители, передаваемые каждому уху и глазу. На основании личного опыта я могу сказать, что, когда я подключен к машине, данные обратной биометрии показывают значимые изменения в сторону большего спокойствия и концентрации. Особенно полезно то, как очки и звук создают уникальную окружающую среду, поглощающую внимание пользователя. Это полезно, потому что под воздействием эмоций чрезмерно сосредоточиваешься на внутренних сигналах и самооценке событий. Смещая внимание наружу и используя повторяющиеся световые и звуковые контуры для достижения длительной концентрации, трейдер может очень быстро выйти из состояния страха, вызванного пугающим падением рынка, и перейти в более нейтральное состояние ума.

Последнее особенно важно. Проблема не в том, что трейдеры испытывают неприятные эмоции, а в том, что такие эмоции могут изменять их способы обработки информации, мешая внимательно следить за информацией в окружающей их среде и действовать в



соответствии с ее изменениями. Многочисленные публикации исследований по социальной и личностной психологии доказывают, что непрерывное сосредоточение внимания на себе искажает оценку людьми событий, активируя негативные способы мышления. Под влиянием отрицательных эмоций трейдеры склонны замыкаться на себе и своей торговле, а не на рынках и потому более склонны отказываться от своих торговых планов, импульсивно открывать или закрывать позиции и вообще торговать в манере, противоречащей их образованию и опыту.

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

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

## Трейдинг по правилам

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

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

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

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

Трейдера, добившиеся больших успехов на рынках и испытывавшие в торговле меньше эмоциональных помех, имели, как правило, более высокие баллы по *проблемно-ориентированному*

*противостоянию*. Они переживали на рынке не меньше неудач и разочарований, но обычно справлялись с ними, глубже погружаясь в исследования и составление планов, уделяя большее внимание расстановке и соблюдению стопов и т. д. Эти трейдеры также набрали самые высокие баллы по добросовестности, чего, впрочем, можно было ожидать с учетом вышеизложенного.

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

После столь многих интервью с участвовавшими в опросе трейдерами мне кажется, что *непосредственное влияние эмоций на торговлю проявляется в отказе от следования правилам*. Большинство этих трейдеров имели некий набор собственных торговых правил, основанных на их понимании рыночных трендов, импульса и т. п. В условиях эмоционального стресса, однако, их внимание сосредоточивалось на самих себе до такой степени, что они больше не соблюдали свои же правила. При этом нередко дело было не в том, что эмоциональный стресс заставлял их сомневаться в этих правилах, а скорее в том, что трейдеры просто забывали о них!

Психологи хорошо знакомы с этим явлением. Наиболее ярко оно проявляется у людей, страдающих от *синдрома дефицита внимания и гиперактивности* (СДВГ). Чаще всего СДВГ наблюдается у детей и проявляется как хроническая неспособность к сосредоточенности и вниманию. Он также ассоциируется с импульсивным поведением и желанием немедленно удовлетворять свои желания. Дети с СДВГ часто нуждаются в напоминаниях со стороны учителей и родителей о

том, что необходимо обращать внимание на свои занятия. А иногда, чтобы помочь им достигнуть адекватного уровня сознательного внимания, требуются даже стимулирующие лекарства. В своем исследовании Расселл Баркли утверждает, что СДВГ представляет собой нарушение способности создавать правила и следовать им. Из-за повышенной рассеянности дети не могут помнить о правилах, которые управляют поведением, и поэтому часто получают в школе выговоры. Именно в то время, когда правила еще не усвоены – и когда они требуют активного внимания и концентрации, – СДВГ может навредить сильнее всего.

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

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

## Измерьте свою эмоциональную температуру

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

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

Измерение эмоциональной температуры означает периодическую оценку эмоционального состояния: перевозбуждены вы или недовозбуждены, настроены положительно или отрицательно. Такая

оценка сама по себе влечет активацию «внутреннего наблюдателя». Измеряя температуру, вы временно отстраняетесь от текущей ситуации, прерываете свой повседневный поток мышления и деятельности, наблюдаете за состоянием своего ума и тела. Цель состоит в том, чтобы *поддерживать самосознание* даже тогда, когда вы погружены в поток рыночной активности.

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

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

Аналогичным образом я нашел, что уровень моего эмоционального возбуждения – особенно в случае страха и чрезмерной предосторожности – хорошо коррелирует с волатильностью рынков. Поскольку самые волатильные движения имеют тенденцию происходить ближе к открытию и завершению трендовых дней, особенно во время падений рынка, я склонен

реагировать на мое эмоциональное состояние, стараясь без необходимости избегать риска, когда у меня под рукой хорошая прибыль. Только из-за этого я оставил на столе немало денег. Поговорка «Любая прибыль лучше никакой» здесь не работает, так как изъятие денег в данной ситуации укрепляет плохие методы торговли.

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

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

Ранее я говорил о том, как важно автоматизировать рыночные исследования, что позволяет быстро переходить от эмоционального восприятия событий рынка к более нейтральному анализу. Я также нашел, что, используя биологическую обратную связь, могу автоматизировать измерение своей эмоциональной температуры, замечая существенные отклонения от нормы. Очень часто температура отклоняется от средних значений, прежде чем я могу сознательно определить, что напряжен, расстроен или возбужден. Это говорит о

необходимости превентивных мер, приглушающих реакцию и переключающих настроение до того, как стресс успевает повлиять на принятие решений.



## Как сделать себе прививку от стресса

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

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

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

Мысленно прорабатывая перед открытием рынка его вероятный торговый ландшафт, вы можете научиться создавать своего рода прививку от стресса. Закрыв глаза, сосредоточьтесь на каком-нибудь раздражителе, замедлите и углубите дыхание и – это главное – *начните прокручивать в голове кинофильм*. Это кино должно состоять из ярких воображаемых сценариев, с которыми вам, вероятно, придется иметь дело на рынке; из ваших эмоциональных реакций на

эти сценарии и методов, которыми вы планируете справиться с этими эмоциональными реакциями. Например, после нисходящего дня с расширяющейся волатильностью вы можете представить себе (и весьма подробно) резкое падение рынка, при котором фьючерсы Standard & Poor's (S&P) достигают уровня поддержки при очень большом отрицательном значении TICK на резко возросшем объеме. (Сводный индекс TICK Нью-Йоркской фондовой биржи, NYSE, представляет собой сложную сумму повышающихся и понижающихся ценных бумаг в любой данный момент.) Вы можете живо представить себе, как испытываете колебание перед входом на такой рынок, боясь быть унесенным нисходящим потоком.

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

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

Прививка от стресса работает благодаря контркондиционированию. Активизируя страшные сценарии в контексте контролируемого состояния ума и тела, вы приучаете себя реагировать на эти ситуации менее эмоционально и импульсивно. Психологи используют такой прием, чтобы помогать людям преодолевать страхи и проблемы, связанные с какой-то деятельностью, например нервозность при обращении к аудитории. Нормальной человеческой реакцией является стремление *избегать* такие неприятные ситуации. Раз за разом заставляя себя сталкиваться с

такими ситуациями в контролируемом состоянии, вы приобретаете внутреннее ощущение мастерства. Когда возникает трудная ситуация в торговле, вы, вспомнив свои репетиции, уже сможете отреагировать на нее со знанием дела. Предварительная обкатка порождает уверенность.

## Усилия и эмоциональные изменения

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

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

Интенсивные психологические упражнения заставляют вас развивать дополнительные ресурсы аналогичным образом. Один марафонский сеанс глубокого дыхания и формирования образов дает намного больше, чем несколько выполненных по очереди более кратких сессий. Погружение в яркие образы и реалистичные ситуации, вызывающие страх, намного эффективнее снижает чувствительность, чем менее эмоциональное непосредственное воздействие, – согласно тому же принципу второго дыхания. Напрягая силы, чтобы оказаться вне зоны комфорта, вы развиваете свои когнитивные и эмоциональные «мускулы», во многом подобно тому, как культуристы развивают свое

тело. Если же упражнение не требует чрезмерного напряжения, эффект будет не больше, чем от выжимания веса в 20 фунтов. Такое упражнение можно выполнять годами без сколько-нибудь заметного результата.

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

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

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

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

## Треjder как наркоман: нарушение стопов

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

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

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

Упомянутое ранее упражнение (прививка от стресса) прекрасно подходит для того, чтобы репетировать соблюдение стопов. В самом

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

## Как научиться соблюдать правила в трейдинге

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

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

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

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

2. *Правила, основанные на индикаторах.* В этих правилах для определения точки выхода используется не просто цена, а уровни рыночных индикаторов. Например, в гибридной стратегии (индикатор/



цена) ценовые стопы могут регулироваться в зависимости от текущего уровня волатильности рынка. Если, скажем, рынок идет против трейдера на два стандартных отклонения от последнего среднего за период  $X$ , то это можно рассматривать как неслучайное (трендовое) движение, вызывающее срабатывание стопа.

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

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

3. *Правила, основанные на времени.* Это мои самые любимые правила стопа, потому что они встраиваются в сами сделки, которые я нахожу. Например, предположим, что рано утром рынок в течение двух часов шел резко вниз при очень отрицательном TICK. Произошло это после малоактивного дня, и был достигнут новый минимум относительно предыдущего дня. Я немедленно изучаю свою историческую базу данных на предмет того, как подобные рынки вели себя в течение, скажем, следующих пяти часов. Если возможно существенное смещение в какую-то сторону (например, продолжение

тренда соответственно прорыву T1СК), то я планирую продавать рост в течение следующих пяти часов. Если, однако, моя позиция за этот пятичасовой период не достигает целевого уровня прибыли, я закрываю сделку – независимо от того, где находится цена. Я думаю, что это один из самых рациональных стопов, потому что он показывает исчезновение обнаруженной мной возможности.

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

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

## Использование эмоций для торговли в противоход

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

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

На этой стратегии, в которой эмоциональные реакции используются для включения ваших наблюдательских способностей, основывается торговля с кушетки. Однако эта стратегия требует значительной практики. Сначала практика нарабатывается в нерабочее время, по мере того как вы учитесь достигать состояния покоя. На первых порах для того, чтобы успокоить ваши ум и тело, может потребоваться немало минут. С течением времени, однако, вы сможете

стать весьма искусным в упражнениях-медитациях или сеансах работы со светозвуковой машиной и наконец научиться погружаться в состояние покоя после всего нескольких глубоких вдохов или нескольких секунд работы на машине. Способность к быстрому переходу в состояние сосредоточенности и покоя очень полезна для скальперов и биржевых трейдеров, которые не могут позволить себе длительный перерыв на упражнения в то время, когда рынки движутся полным ходом.

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

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

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

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

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

## Заключение

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

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

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

Требуется некоторое время, чтобы подобрать упражнения, которые лучше всего подходят вам для развития самосозерцания. Я

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

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

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

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

## **Глава четвертая**

### **Когда трейдер не в своем уме**

*Для неизменного восприятия необходимо одно  
«Я».*

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



## Самые сильные очки в мире

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

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

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

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

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

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

В последующих исследованиях удалось исследовать оба ума без рассечения мозолистого тела. Пациенты, перенесшие серьезные повреждения только одного полушария головного мозга, позволили собрать очень полезную информацию о познавательной работе мозга. Процесс, получивший название «тест Вада», в котором анестезировалось только одно полушарие головного мозга, а второе оставалось в неприкосновенности, также открыл многое, поскольку позволял задавать вопросы пациентам в то время, когда один из их умов был отключен.

Шиффер обобщил захватывающие исследования, проведенные группой во главе с Джеффри Ахерном, в которых тест Вада использовался для исследования эмоционального функционирования двух пациентов, страдавших от эпилепсии. У обоих из них настроение

колебалось настолько сильно, что, казалось, они раздваивались на совершенно разные личности. С помощью теста Вада д-р Ахерн смог продемонстрировать, что каждая личность находилась под контролем определенного полушария. Когда обезболивали одно полушарие головного мозга, пациент был относительно счастлив и общителен. Когда обезболивалась другая половина, тот же человек становился капризным, угрюмым и даже агрессивным!

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

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

Я видел много примеров такого вертикального раздвоения. Недавно познакомился с женщиной, которая обычно была уверенным в себе, квалифицированным профессионалом, гордившимся своими достижениями. Время от времени, однако, ею овладевало чувство полного бессилия, не позволявшее принять даже самое элементарное решение. Во время этих эпизодов она поедала много шоколадных

конфет и мороженого, набирая солидный вес. Потом, вспоминая свое поведение, не могла поверить тому, что творила. Затем некоторое время «держалась» – до следующего эпизода.

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

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

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

Возможно, как тот врач-игрок и пациенты Газзаниги, *они действительно были не в своем уме.*

## **Фил, заядлый трейдер**

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

Этот цикл повторился несколько раз, а затем Фил послал мне электронное письмо. Я не веду постоянной психотерапевтической практики для трейдеров из-за большой загруженности на работе, дома и в собственной торговле. Однако Фил показался мне по-настоящему талантливым трейдером, страдавшим от своего, по всей видимости, самоубийственного поведения. Надеюсь, что мы сможем решить его проблему быстро, я согласился провести бесплатную консультацию по телефону.

## **Раздвоение личности Фила**

Из рассказанной Филом истории стало ясно, что причины его неуравновешенной торговли лежали в личностной противоречивости. Все знакомы с повестью о докторе Джекиле и мистере Хайде и с историей Супермена, он же Кларк Кент. Для личности Фила была характерна такая же двойственность.

Большую часть времени, в том числе во время телефонного разговора со мной, Фил представлял спокойным человеком, и торговал он консервативно. Настоящий семьянин, он очень серьезно относился к своим обязанностям отца и мужа. Его убивала мысль, что он не мог как следует обеспечивать семью с тех пор, как в прошлом году полностью переключился на трейдинг. Он хотел лишь добиться успеха в выбранной им профессии и выражал готовность упорно трудиться ради этого.

Но едва Фил начинал пожинать плоды своего тяжелого труда, как его взгляды (и, похоже, его личность) изменялись. Его жена замечала это, потому что Фил внезапно заговаривал о том, какой он успешный трейдер, как добудет много денег для семьи и т. д. Он становился необычно экспансивным, самоуверенным и начинал строить с женой сложные планы о том, как они отправятся в дорогостоящий отпуск, купят новые машины и т. п. Даже супруга смогла выделить эту поведенческую модель и просила его «успокоиться», когда видела, что он чрезмерно самонадеян в торговле.

Эта полярность мыслей, чувств и поведения была настолько разительной, что я готов был подумать о биполярном расстройстве, если бы подобного не происходило ни в какие другие периоды жизни Фила. До торговой карьеры у него, похоже, никогда не проявлялось таких колебаний; да и теперь, когда не торговал, он не был столь самоуверен.

Я не мог понять природу проблемы Фила до тех пор, пока он не признался мне, что баловался кокаином, будучи студентом колледжа и недолго после его окончания. Он заверил меня, что больше и близко не подходил к кокаину, так что это не могло влиять на его торговлю.

Я попросил Фила описать, что он ощущал под воздействием кокаина. Как и следовало ожидать, он испытывал чувство безграничного могущества и эйфории; видел себя стоящим «на вершине мира». Тут Фил остановился и указал на очевидное: он получал от торговли такое же наркотическое опьянение, как от кокаина. Каждый раз, проведя несколько выигрышных сделок, пьянел от успеха и чувствовал себя «на вершине мира».

Далее Фил вспомнил, что под воздействием кокаина ощущал себя «другим человеком». Он общался с большей уверенностью. Готов был браться за любую проблему и чувствовал, что его ничто не остановит. С некоторым замешательством Фил описал мне, как недавно вел себя так же и на рынке, публикуя хвастливые отчеты о своих сделках на интернет-форуме и раздавая советы другим. Эти сделки закончились пагубно – так же, как и его краткая карьера онлайн-консультанта.

Фил наслаждался кокаином – и торговлей, потому что они позволяли ему быть другим человеком. Под стимулирующим воздействием рынков и наркотиков он мог пусть ненадолго, но предстать перед собой героем. К сожалению, это был фальшивый

героизм, искусственно вызванный и потому не способный продержаться. Но в основе его лежал здоровый импульс: чувствовать себя сильным и хозяином своей жизни. В поисках решения нам предстояло найти те конструктивные способы, посредством которых он уже частично достигал этого ощущения, и помочь ему применить их к торговле.

Самым очевидным фактом, доказавшим, что Фил является хозяином своей жизни, был его успешный отказ от приверженности к кокаину. Он прекратил принимать кокаин после того, как встретил свою будущую жену. Она ясно дала ему понять, что оставит его, если он продолжит баловаться наркотиком. Фил осознал, что это будет для него слишком большой потерей, и начал посещать собрания группы «анонимных наркоманов», которая работала, используя 12 принципов «анонимных алкоголиков». Впоследствии он стал наставником и спонсором многих новых участников, помогая им в самоочищении. Фил ощущал себя компетентным членом группы «анонимных наркоманов», и ему нравилось, что жена ценит его успехи в борьбе с пагубной зависимостью.

Я спросил Фила, согласен ли он прилежно выполнить набор определенных действий, чтобы изменить свою разрушительную модель поведения в торговле. Я обратил его внимание на то, что в своей жизни он уже добился большого успеха в борьбе против одной такой разрушительной модели и что мы сможем использовать этот опыт для изменения его подхода к трейдингу.

– Я готов пробовать все что угодно! – воскликнул Фил, снова подтверждая, что больше всего на свете он хочет стать успешным трейдером.

Я попросил Фила позвать к телефону его жену Ронду. Она тоже выразила сильное желание помочь мужу. К моему удивлению, Ронда заявила (так, чтобы слышал Фил), что не может при существующих обстоятельствах продолжать жить в этом браке.

– Мне нужно поправить финансы, – всхлипнула она. – Денег не хватает даже на оплату счетов.

Ронда объяснила, что выросла в бедности и не может выносить безденежье. Она любила своего мужа, но не могла жить, из месяца в месяц мучаясь вопросом, как платить по счетам.



Я посочувствовал Ронде и попросил, чтобы она передала трубку Филу. Его голос теперь дрожал; Фил осознал, что проблема была намного серьезнее, чем он думал. И я понял, что моя простая консультация по телефону вдруг превратилась в полномасштабное вмешательство в кризис.

### **Активация «наблюдателя»**

В тот момент, когда Фил возвратился к телефону, я уже на него рассердился. Первым моим желанием было отчитать его за то, что он так глубоко втравил меня в это дело. Однако я тут же отверг эту идею. Вообще-то, мне нравится иметь дело с кризисами и серьезными случаями в психотерапии, и я искренне захотел помочь этой паре решить ее проблемы.

Сердился же я на Филадельфию потому, что он довел свою жену до такого состояния. Ведь очевидно, что она была преданной супругой и в молодости у нее хватало своих проблем. Как он мог так долго не замечать ее боль? И почему, спросил я себя, он не выходил из дома после торговой сессии и не брался за другую работу, чтобы заработать немного денег? Он же должен понимать, что жене не хватает денег на хозяйство!

В этот момент включился мой «внутренний наблюдатель». Я был сердит на Филадельфию по той же причине, по которой собиралась уйти от него Ронда. В своем эгоцентризме Фил пренебрегал ею так же, как озабоченность успехом заставляла его пренебрегать торговой дисциплиной. Фил, как оказалось, не только следовал одной и той же поведенческой модели с кокаином и торговлей, но *проходил похожие циклы усердия и пренебрежения также и в браке*. Только на сей раз ему угрожала возможность потерять все: и торговлю, и жену.

Я осторожно объяснил Филу, что понимаю, какую важность он придает своей торговле и семье. Сказал ему, что его модели поведения в торговле приведут к потере и того и другого и что он должен будет привлечь Ронду к решению проблемы так же, как это было, когда он ходил на собрания группы «анонимных наркоманов». Фил с готовностью воспринял эту идею и тут же передал Ронде трубку, когда я захотел вновь поговорить с ней.

Ронду же я попросил помочь превратить Фила в хорошего кормильца семьи. С этой целью предложил ей вести учет его торгового бизнеса. На торговый счет нельзя будет добавлять деньги в течение по крайней мере года. Как только счет будет вырастать на 10 % – именно на этом уровне обычно включалась чрезмерная самонадеянность Фила, – прибыль нужно депонировать на семейный сберегательный счет, больше не используя ее для торговли. Супруги вместе должны построить график «кривая капитала» – своих сбережений. Весь полученный таким образом доход можно тратить на покупку друг другу всяких приятных вещей, так как теперь он станет результатом командных усилий.

Я представил идею Филу как необходимость помочь Ронде. Напомнил, что в детстве она была травмирована бедностью и теперь ей требовалась его поддержка. Лучше всего ее можно было оказать, проявив большую заботу о ее «кривой капитала» – сберегательном счете семьи, а не о своей собственной.

Филу сразу же понравилась эта идея. Ронда также была довольна, ведь она почувствовала, что в ее руки попадает контроль над финансами, а, кроме того, Фил сможет продемонстрировать ей свою преданность. Несколько месяцев спустя я был рад узнать, что супружеская пара избавилась как от материальных, так и от матримониальных проблем. В конце концов Фил уже на личном опыте знал, как оказывать помощь людям, переживающим кризис, когда был спонсором в «анонимных наркоманах». После того как мы переопределили Ронду в клиенты, он более чем охотно взялся за решение ее проблем, испытывая при этом столь необходимое ему чувство превосходства. Ему уже не требовалось ощущать себя важной персоной на рынке, раз он мог чувствовать себя нужным и эффективным дома.

Одновременно пошла на поправку и торговля Фила, потому что он больше не мог сломя голову повышать ставки. Прежде чем счет увеличивался до уровня, где пробуждалась его пагубная страсть, деньги перекладывались на семейный сберегательный счет. Эта поведенческая модель успешно действовала после нашего сеанса. Супруги преднамеренно возвращали счет на исходные позиции, где Фил не мог позволить себе нести дальнейшие убытки. Поскольку у него больше не водилось выигранных денег, которыми он мог бы

свободно рисковать, ему приходилось придерживаться строгой дисциплины, иначе его торговой карьере вообще бы настал конец.

Ориентированный на решение сеанс позволил установить, что в одном теле было два Фила: один, ответственный и хотевший все делать правильно, и другой, жаждавший острых ощущений и пренебрегавший элементарными обязанностями по отношению к своему здоровью, торговле и браку. Вместо того чтобы навесить на одного Фила ярлык «плохой», а на другого – «хороший», мы создали ситуацию, в которой потребности «плохого Фила» могли удовлетворяться благими поступками. Если бы я просто попросил, чтобы Фил бросил торговать или ограничил себя сделками по 100 акций, он никогда не подчинился бы. Однако ему оказалось в радость отдавать прибыль и ограничить размер своего счета с целью героического спасения жены и брака. Фил не нуждался в кокаине, если мог испытывать кайф, помогая другим наркоманам. Ему также не нужна была сверхприбыль в торговле, ведь он ловил кайф от того, что мог материально обеспечивать Ронду.

## Изучение раздвоенного ума

Вернемся на некоторое время к дерзкой работе Фредерика Шиффера и ее значению для психологии трейдинга. Закрывая прозрачные линзы очков, д-р Шиффер, по существу, пошел по пятам Сперри и Газзаниги, превращая нормальных людей в пациентов с разделенным мозгом. Он визуально отделил работу левого полушария мозга от работы правого и во время этой процедуры сделал удивительное открытие.

Для исследования он использовал своих собственных пациентов, обращавшихся за психотерапевтической помощью. Большинство жаловалось на депрессию и беспокойство. Когда д-р Шиффер заставлял их носить очки, закрывавшие всё, кроме левой стороны поля зрения, пациенты сообщали ему, что испытывали перевозбуждение и депрессию. В общем, чувствовали себя хуже, чем обычно. Однако, к удивлению пациентов, когда они носили другие очки, где открывалась только правая сторона поля зрения, они быстро успокаивались и чувствовали себя лучше. Это не было похоже на эффект плацебо. Две пары контрольных очков, у которых закрывались верхние и нижние четверти поля зрения (и, соответственно, работа мозга не разделялась), не давали таких результатов.

Для своей работы я изготовил очки, как у д-ра Шиффера, которые потом носил сам и давал носить клиентам. В отношении их тесты получались наиболее объективными, потому что я сначала не говорю клиентам, для чего нужны очки. В моих опытах очки не приводят к впечатляющим результатам у всех, но действительно вызывают изменения в состоянии ума у людей, которые обращаются за консультацией, жалуясь на проблемы с настроением и/или чувством собственного достоинства. Таким людям присущи перепады состояния: какое-то время они чувствуют себя хорошо, а потом начинают нервничать или испытывают чувство вины и неуверенности. В таких ситуациях вертикальное раздвоение личности наиболее очевидно.

Очки сами по себе не вылечивали пациентов д-ра Шиффера и не создавали постоянных изменений у моих клиентов. Но они

действительно ярко демонстрировали пациентам важную истину: *их проблемы заключались не в окружающем мире, а возникали вследствие особого видения мира.* Нервная и подавленная личность сосуществовала с личностью, воспринимавшей реальность иначе. Одно лишь это оказывало поддержку людям. Они могли видеть на собственном опыте, что их негативное представление о себе было функцией их восприятия, а не абсолютной действительностью.

Хотя очки – искусно сделанный и полезный инструмент, но, чтобы найти ключ к саморазвитию, нужно найти способ сменить человеку линзы, *даже когда он не носит очки.* Для того чтобы трейдеры могли торговать последовательно и без вмешательства эмоций, им нужно знать методы, позволяющие переключаться с одного внутреннего ума на другой.

## Ум трейдера

Опыт клиентов д-ра Шиффера дает важную информацию, позволяющую проникнуть в плачевное состояние эмоционального трейдера, разрывающегося между сожалением, страхом и чрезмерной самоуверенностью. Опытные трейдеры обычно открывают сделки после того, как тщательно проанализируют рынок и взвесят свои шансы. Они работают, используя ум № 1 (по Каттингу), сканируя рынок в поисках моделей и соответствующих данных. В это время они напоминают пациентов в очках, закрывающих все, кроме крайней правой части поля зрения.

Когда рынок совершает большое движение – такое, которое воздействует на позицию трейдера, – происходит внезапное изменение. Теперь трейдер рассматривает рынок с позиций личной заинтересованности, оценивая последствия этого движения для своего счета, уважения или репутации. Это все равно что сменить одну пару очков на другую, закрывающую все, кроме левого угла поля зрения. Глядя на рынок сквозь линзы личной заинтересованности, трейдер больше не находится «в зоне», и все свое внимание уделяет рыночным данным и моделям. Поэтому весьма высока вероятность, что торговые решения он будет принимать по соображениям иным, чем те, которые исследовал и протестировал.

Люди теряют деньги на рынках, потому что очень часто сделку открывает один человек, а управляет сделкой и закрывает ее *совсем другой*. Власть буквально захватывает другое «я» – другой ум.

Раньше я не понимал, почему людям так трудно держать новогодние обещания, следовать диете или соблюдать режим выполнения физических упражнений. Исследования и работы докторов Шиффера и Голдберга в области расщепленного мозга дают тому объяснение. Люди совершенно искренне принимают решение сесть на диету или заняться физкультурой. Они всерьез хотят оздоровить свой организм и находят много серьезных доводов в пользу этого. Позже, однако, они поддаются скуке, усталости или депрессии, входят в другое состояние ума, и их решимость ослабевает. Человек, принимавший решение, исчез, а другое «я», эмоциональное, слишком

устало, чтобы тренироваться, или слишком желает наслаждений, чтобы отказываться от пищи. Люди начинают делать исключения из правил, а затем забывают правила совсем.

Люди не могут придерживаться целей на протяжении жизни (а трейдинг, конечно же, деятельность целеустремленная), потому что в основе своей являются *разделенными существами*.

В начале XX в. российский философ Георгий Иванович Гурджиев предвосхитил открытия в области когнитивной неврологии, заявив, что у людей отсутствует единая сущность. Средний человек, учил Гурджиев, состоит из многих «я», каждое из которых борется за внимание и не знает о существовании других. Когда люди переходят от ситуации к ситуации, активируются различные «я», определяющие поведение человека. Это происходит механически, без понимания или участия на сознательном уровне. В некотором смысле, учил Гурджиев, люди спят; они не полностью находятся в сознании. Думая, что они свободны, люди на самом деле очень зависят от ситуаций, которые пробуждают их различные «я» и таким образом управляют их поведением.

Эта человеческая дилемма, обусловленная существованием в одном мозге нескольких систем обработки информации, ломает планы тех, кто надеется заработать на рынках. Трейдерам, все время переключающимся из одного состояния в другое в зависимости от новостей, советов, движений рынка и отвлекающих житейских проблем, выдерживать торговый план так же трудно, как придерживаться диеты. Отсутствие единого «я» позволяет маленьким «я» вести себя неуправляемо, импульсивно исполняя торговые решения и создавая ситуации, в которых можно упустить даже самые простые для прочтения модели рынка.

Возможно, вам приходилось изучать неудачные сделки с целью понять, что пошло не так, как надо. Вы смотрите на имевшиеся в то время рыночные данные, анализируете сделку и спрашиваете себя: «О чем вообще я думал?»

Да, вы оказались крепки задним умом. А ведь у вас, возможно, действительно была вся информация, необходимая для проведения правильной сделки, но вы не сумели получить доступ к этой информации, потому что не могли видеть ее. Ваше мышление, поглощенное беспокойством, скукой или недолгой гордыней, было

искажено так же, как у пациентов Шиффера, носящих очки, закрытые справа. «Вы», анализирующий сделку, совсем не тот «вы», который ее открывал.

И это отрезвляет.

Это важно еще и потому, что означает: даже выполнив бесконечное количество исследований, изучив каждый новый индикатор и пройдя лучший курс обучения, все равно можно не достичь целей своей торговли. Когда спишь, блуждая от одного состояния ума к другому, не можешь последовательно осуществлять объективно разумные стратегии, даже если их вручат вам на блюде. Как отмечал П.Д. Успенский в книге «Четвертый путь», сновидения могут быть различны, но постель – одна и та же.

Понимание исследований Шиффера также позволяет глубже вникнуть в концепцию «внутреннего наблюдателя». В схеме Гурджиева «наблюдатель» – «Я» с прописной буквы – это та ваша часть, которая отстраняется от различных индивидуальных настроений и состояний и сохраняет неизменную точку зрения. «Внутренний наблюдатель» способен спрашивать: «Какие очки на мне сейчас надеты? Как я воспринимаю мир в данный момент?»

Простая постановка этих вопросов вводит в трейдинг мощную психологическую силу. Измеряя свою «эмоциональную температуру» – осознавая, как вы воспринимаете мир, вы проводите черту между собой как человеком, измеряющим температуру, и собой как человеком с повышенной или пониженной температурой. *Вопрос о том, какие очки на вас надеты, создает перспективу, далеко выходящую за пределы очков.*



## **Ориентированное на решение управление капиталом**

Вообразите взаимный фонд, управляемый несколькими инвестиционными менеджерами. Некоторые из них относительно неплохо разбираются в деле и весьма внимательно следят за экономическими данными и поведением рынка. Другие не слишком обращают внимание на рынок и постоянно теряют деньги.

Общие результаты фонда, усредняющие прибыль всех этих менеджеров, оказываются посредственными, поскольку убытки плохо работающих менеджеров сводят на нет прибыль, полученную теми, кто работает хорошо.

Что сделали бы вы, окажись на месте управляющего этим фондом?

А что тут думать, ответите вы. Надо выяснить, кто из менеджеров работает успешно, и отдать все деньги им. Неудачников же можно либо уволить, либо лишить их права принимать окончательные решения об инвестициях.

Теперь вообразите, что внутри вас фактически сидят несколько различных трейдеров, каждый из которых ежедневно на какое-то время получает контроль над вашим счетом. Один-два трейдера относительно квалифицированы; другие сеют одно разорение. Из-за этих последних страдает ваш общий результат. Что следует делать вам как «наблюдателю» – управляющему собственным счетом?

Если вашим первым желанием будет определить плохих трейдеров внутри себя и попытаться устранить их, значит, вы ничего не усвоили из урока, преподанного Филу. Отправной точкой ориентированного на решение подхода стало установление факта, что разорительная торговля Фила, как и его пристрастие к кокаину, служила некоей цели. Собственно говоря, служила вполне положительной цели, хотя и пагубным для него образом. Решением его проблемы не могло стать простое прекращение торговли или строгое ограничение размера сделок. Это никак не затрагивало причину, толкавшую его к разорительной торговле, – потребность ощущать

собственную силу. Фил и Ронда нашли решение только тогда, когда смогли удовлетворять эту потребность другим способом.

Точно так же, если внутри себя вы даете приют нескольким трейдерам – некоторые из них осторожны, некоторые импульсивны; некоторые успешны, некоторые убыточны, – вашей первой задачей будет не вешать на них ярлыки, а занять позицию «наблюдения». Вы должны разобраться, почему вообще торгуют эти паршивые трейдеры, сидящие в вас! Они, очевидно, торгуют не просто ради денежного вознаграждения; будь это так, они никогда не смогли бы потеснить внутри вас успешных трейдеров. Может быть, ими движет нечто иное, чем хорошая прибыль на капитал, – чувство возбуждения, чувство собственного достоинства или собственный воображаемый образ.

Вы терпите неудачу в трейдинге не потому, что являетесь мазохистом, любите неудачи или чувствуете, что заслуживаете поражения. Скорее вы саботируете свою торговлю, потому что обладаете многогранной личностью, каждая сторона которой имеет собственные потребности и требует доступа к торговому счету. Ваша торговля страдает, потому что вы не всегда торгуете, думая о том, какая часть активов поставлена на кон. Если подойти к этому делу с необычной стороны, то проигрышная сделка может считаться успешной для той вашей части, которая, к примеру, ищет на рынках возбуждение, а не прибыль.

В целом я работаю, сохраняя довольно ровный эмоциональный фон. Я не склонен к приступам депрессии, беспокойства или гнева (по крайней мере, надолго) и достиг достаточного успеха в других аспектах своей жизни, чтобы они не оказывали неуместного давления на торговые результаты. Тем не менее нахожу в себе склонность к ошибкам в торговле, которые отличаются от проблем Фила лишь своими размерами.

Поскольку большая часть моей торговли направляется количественным анализом, основанным на исследовании исторических закономерностей с целью найти, где можно получить преимущество, то случаются длительные периоды, когда я не имею на рынках никаких позиций. Хотя рынки не абсолютно эффективны, они в значительной степени близки к этому. Так же, как монета не будет весь день лежать на тротуаре – кто-нибудь ее да подберет, так и возможности на рынке живут недолго, ибо кто-то непременно за них

ухватится, особенно когда они разглашены. Эти возможности быстро реализуются хорошо финансируемыми игроками, которые могут контролировать множество рынков, используя сложный анализ данных. Для меня настоящая дисциплина в трейдинге заключается не в том, чтобы размещать входы и выходы, а в том, чтобы не лезть на рынок до тех пор, пока у меня не появится очевидное преимущество. Это означает, что большую часть дня я внимательно наблюдаю за рынками – и не провожу сделок.

Как правило, я могу соблюдать дисциплину и использую это время, чтобы продолжать исследования и приводить в порядок свою большую базу данных. Периодически, однако, вторгается моя личность типа «А», и мне начинает казаться, что я просиживаю перед монитором впустую, если не открываю сделки. Я должен чего-то добиться! Должен торговать! Именно в такие моменты я наиболее склонен к отказу от тщательного анализа или к торговле на основе весьма сомнительных моделей. Начинаю торговать не потому, что сделка подготовлена достаточно хорошо, чтобы гарантировать прибыль, а потому, что она насыщает мое изголодавшееся по успеху чувство. Но теперь я усвоил, что, если не смогу четко изложить – и записать – разумное логическое обоснование сделки, значит, открыл ее, вероятно, по психологическим причинам и должен покинуть рынок.

Постоянно обуздывать свои приступы небрежности в торговле я могу, только если во время затишья на рынке удовлетворяю свои потребности в успехе другими способами. Так же, как Фил удовлетворял свою потребность в компетентности, помогая другим наркоманам, а не продолжая употреблять кокаин, так и я удовлетворяю свою субличность типа «А», занявшись *в дополнение к торговле* чем-то неординарным и ориентированным на успех. Трудно торговать часто, когда пишешь книгу (поэтому мне пришлось значительно свернуть торговлю в течение нескольких последних месяцев), но я не нахожу ничего удивительного в том, что во время этой работы моя торговля шла хорошо. Когда рынки ведут себя вяло, я просто планирую свою стратегию и возвращаюсь к рукописи, время от времени бросая взгляд на монитор, чтобы видеть, что происходит. Поскольку моя потребность в достижении успеха прекрасно удовлетворяется работой над книгой, я могу терпеливо ждать, пока не

появятся очень хорошие предпосылки для торговли. Моя потребность в результатах не конфликтует с моей потребностью в прибыли.

## Торговля с кушетки

Как я подчеркивал ранее, первым психологическим шагом к торговому успеху является ведение дневника, фиксирующего все ваши сделки и настроение, в котором вы были, открывая сделку; мысли, приходившие в то время в вашу голову; ваши чувства и т. д. Вскоре вы научитесь определять настроения, благоприятные для торговли, и, наоборот, неблагоприятные. Узнаете, какие «линзы» помогают вам, а какие нет. И, самое важное, разовьете привычку выступать в роли «наблюдателя».

Ваш дневник, однако, окажется, весьма вероятно, полезен и в другом отношении: он может помочь найти *причины*, по которым вы торгуете.

Если сможете разобраться в своих сублимностях, примерно как я смог увидеть мою собственную личность типа «А», то сможете использовать торговый дневник и чтобы спрашивать себя: «Кто из моих внутренних трейдеров открыл эту сделку? Почему я открыл эту сделку – потому что шансы действительно были в мою пользу, или в качестве компенсации за предшествующий проигрыш, или чтобы продемонстрировать свое мастерство коллегам-трейдерам?»

Дневник поможет вам понять, что вы, как пациенты д-ра Шиффера и я сам, вмещаете в себя несколько личностей – причем каждая находится там на законных основаниях и будет более чем счастлива захватить бразды торговли. Поэтому консультанты по трейдингу, например Александр Элдер в своей книге «Как играть и выигрывать на бирже» (Trading for a Living)<sup>[6]</sup>, советуют трейдерам вести дневник всех сделок. Он позволяет трейдерам различать модели успехов и неудач, а также избегать повторения ошибок в будущем.

Рискуя показаться занудливым, я не могу не подчеркнуть настоятельно следующую мысль: проблема состоит не в том, что у трейдеров есть проблемы, а в том, что трейдеры *идентифицируют* себя со своими проблемами и поэтому лишаются доступа к тем своим умственным способностям, благодаря которым могут точно интерпретировать информацию о состоянии рынка.

Не нужно пытаться уничтожить ваши проблемы. *Используйте их* как сигналы, помогающие вам менять свои «очки» и активировать лучшее, что в вас есть.

Недавно я начал испытывать такую уверенность в торговле, что даже подумывал увеличить размер позиции. Однако вскоре вмешался другой голос: «Не надо».

В тот же вечер я заставил себя удвоить предторговую подготовку. Отфильтровывал все, кроме самых безопасных и самых очевидных торговых сигналов, и затем придерживался неизменного размера позиции. На следующий день вскоре после полудня я заработал 12 пунктов на фьючерсах Standard & Poor's (S&P) – неплохая прибыль. Но, самое главное, «Я» чувствовал, что держу под контролем свои остальные «я».

*Это* и есть торговля с кушетки.

## Смена личностей в трейдинге

Сама идея, что вы можете изменить себя в психологическом отношении, получив доступ к альтернативным умам и личностям, кажется радикальной, но она очень хорошо соответствует динамике изменений, продемонстрированной в случаях со Сью и Кеном в первой и второй главах соответственно. Обработывая сообщение в новом формате, вы буквально обращаетесь к другому уму. Более того, запуская своего «внутреннего наблюдателя», пропускаете свои проблемные поведенческие модели через другую систему восприятия. Признав, что вас много в одном теле, сможете понять и то, почему иногда ведете себя столь иррационально, и то, как можно быстро изменить такое поведение.

В своей книге «Торговля в зоне» (Trading in the Zone, 2001) Ари Киев обобщает свой опыт оказания психологической помощи некоторым из наиболее успешных трейдеров мира. Он описывает полезные методы максимизации результатов торговли, с особым акцентом на развитии концентрации и дисциплины. В одном из приведенных им случаев, где фигурирует некий Курт, удачно описывается ориентированное на решение мышление врача, занимающегося ускоренной психотерапией. Курт переторговывал, пытаясь найти возможности там, где их не было. Он не раз испытывал «раскаяние продавца» и казнил себя за плохие сделки. Это эмоционально окрашивало его последующие торговые решения. Д-р Киев заметил, что Курт торговал просто для того, чтобы сдерживать свое раскаяние продавца. Цепляясь за проигрышные позиции или быстро открывая новые, он не успевал думать о причинах неудач. Это временно позволяло Курту чувствовать себя лучше, но в конечном счете больно ударило по его итоговым результатам.

К счастью, благодаря обследованию, проведенному д-ром Киевом, Курт увидел, что мог намного успешнее справляться с неудачами в гольфе. Сделав промах – что случается со всеми игроками в гольф, – Курт думал о *следующем* ударе, а не погружался в размышления о том, почему промахнулся. Воссоздавая во время торговли свою решительность во время игры в гольф, Курт смог относиться к

убыточным периодам и проигрышным сделкам так же, как к неудачным ударам на поле для гольфа. Ему стало легче выходить из позиций и повторно их открывать, если того требовали обстоятельства, что добавило его торговле гибкости. Д-р Киев обратил внимание на полезность размышлений о прошлом успехе для развития настроев на победу. Как проиллюстрировал случай с Куртом, подобная ориентация решения может быть полезной, даже когда примеры успехов берутся из сфер жизни, не связанных с трейдингом.

Проницательные наблюдения д-ра Киева в случае с Куртом означают, что любой человек может сталкиваться в своей торговле с вертикальным раздвоением личности той или иной интенсивности. Это возвращает нас к идее Гурджиева о том, что люди состоят из многих маленьких «я», т. е. из многих трейдеров с различными потребностями и импульсами. Сосредоточиваясь на прошлых успехах и начиная думать с позиций другой области, где вы имеете успех (например, гольф), можно выбрать то «я», которое поведет сегодня торговлю.

Полезной техникой в случае резкого спада в торговле может служить временное полное прекращение торговых операций и погружение в какое-то (любое) дело, получающееся у вас очень хорошо. Это пробудит настрой на успех, который затем можно будет перенести на ваши последующие действия на рынке. Сам я люблю писать, и именно это дело ассоциируется у меня с успехом. Поэтому, когда я не могу понять, что происходит на рынках, начинаю изучать графики и данные и заставляю себя *написать*, что я об этом думаю. Очень часто, пока пишу, ко мне приходит понимание сути происходящего, что было невозможно, пока я просто обдумывал поведение рынка. Для меня процесс письменного изложения все равно что смена очков в кабинете д-ра Шиффера.

Действительно, динамика левого и правого полушарий головного мозга — и сама идея, что эмоциональные модели могут зависеть от полушария, — помогает объяснить психологическую ценность подготовки к рынку. Многим наиболее успешным трейдерам хорошо знакомо скрупулезное планирование. Они очень серьезно подходят к своему ремеслу. Они рассматривают торговлю как бизнес, который ведут в соответствии с продуманным бизнес-планом. Они целеустремленны в каждой сделке и действуют в соответствии с



хорошо изученными стратегиями входа и выхода. В работе с трейдерами д-р Киев подчеркивает важность сосредоточения на конкретных целях и выработки стратегий входа и выхода, совместимых с этими целями. Самый акт сосредоточения, как представляется, полезен для активации тех частей мозга, которые специализируются на решении проблем, и для подавления тех частей, которые воспринимают мир эмоционально и интуитивно.

Мне повезло наблюдать за работой нескольких трейдеров мирового класса. Я был поражен тем, насколько большую часть их успеха составляла подготовка. Для описания процесса эмпирического изучения рынков Виктор Нидерхоффер использует термин «подсчет», позаимствованный у известного британского ученого Фрэнсиса Голтона. Каждый день Нидерхоффер проводит ряд исследований с целью определить текущие модели рынка и увидеть, как они развивались в прошлом. Хорошо известная «чародейка рынка» Линда Рашке, проинтервьюированная в свое время Джеком Швагером, также подчеркивает важность планирования для рыночного успеха. Ниже следуют некоторые соображения, почерпнутые из брошюры к ее семинару «Трейдинг в моем стиле»:

- «Трудно сохранять сосредоточенность и отстранять все отвлекающие факторы, пытающиеся встать между вами и успехом. Концентрация, рутина и ритуал являются самыми мощными из находящихся в вашем распоряжении орудий для борьбы с рассеянностью, эмоциями и волнениями, препятствующими хорошим результатам»;

- «Трейдер должен иметь план, методологию, систему или программу! Если у вас нет плана, значит, рынок уже вас победил. Процесс принятия решений может быть настолько напряженным, что вы будете или переторговывать, или проявлять излишний консерватизм (колебаться), совершая неизбежные ошибки. Последовательность – единственный способ добиться победы, а торговая программа – единственный способ обеспечить последовательность»;

- «Создайте свои собственные ежедневные ритуалы. В конечном счете вы обретете свободу в рутине и ритуалах. Они помогают освободить ум от «споров с самим собой» и сомнений. Они поддерживают концентрацию внимания трейдера на настоящем и на

процессе. Они добавляют структуру окружающей среде, которая иначе была бы трудной для понимания».

Обратите внимание на темы, пронизывающие соображения Рашке: последовательность, планирование, ритуалы. Обратите внимание на акцент, сделанный Киевым на концентрации и дисциплине. Я думаю, что ориентация на решение проблем активирует вербально-аналитические способности, обычно ассоциируемые с левым полушарием. Подавляя работу более эмоционального ума № 2, вы производите важнейшее изменение без нужды в операции на головном мозге, анестезии или заклеенных лентой очках. В этом смысле изучение рынка, планирование и подготовка являются не просто расчетом вероятного движения цены на рынках в предстоящий период. *Все это – ценная практика по пробуждению и поддержанию умственной деятельности того качества, которое необходимо для успеха на рынке.*

## Стационарность и настроения рынков

Клиффорд Шерри сделал важный вклад в литературу о трейдинге, занявшись проблемой *стационарности* изменения цен на рынках. Эта концепция чужда многим трейдерам, что не мешает ей оставаться жизненно важной.

Стационарный ряд цен производится единственным, отдельно взятым процессом. Если при игре в блек-джек карты сдаются из одной колоды, то распределение сданных карт будет стационарным; иными словами, в достаточно длительном периоде времени распределение будет стабильным и предсказуемым.

Если, однако, дилер казино перейдет от использования одной колоды карт к использованию комплекта из нескольких колод, распределение сдаваемых карт изменится. Теперь распределение станет нестационарным – в частоте появления карт, сдаваемых при использовании нескольких колод, появятся существенные различия по сравнению с одной колодой.

Стационарность важна для трейдеров, потому что время от времени рынки меняют количество «колод», из которых они «сдают». Рынок может ползти извиваясь в некотором направлении при низкой волатильности, а затем внезапно рвануть вверх на высокой волатильности. Если вы посмотрите на статистическое распределение изменения цены, то увидите доказательство нестационарности.

Такие внезапные изменения в поведении рынка являются не исключением, а правилом. По утрам на рынках ценных бумаг дела обычно идут активнее и при большей волатильности, чем в середине дня. И в среднем ближе к вечеру движения цен также оказываются более радикальными, чем во время ланча. Предпраздничная торговля часто бывает слабой и малоподвижной; а торговля в районе дат, когда истекают опционы и фьючерсы, нередко лихорадочно оживляется и сопровождается большими скачками цен. Летние месяцы приобрели репутацию вялых; а октябрь считается периодом сильных нисходящих движений.

Одной из самых больших слабостей методов, используемых многими трейдерами, с которыми я беседовал, является их

неспособность оценивать стационарность и учитывать ее в решениях. Вместо того чтобы определить тип рынка, на котором они находятся, и торговые методы, подходящие для такого рынка, трейдеры используют механические сигналы и единые закономерности графиков или осцилляторов применительно ко всем рынкам. До тех пор пока рынок сдает из того же числа колод, их методы могут давать прибыль. Но как только переменные циклы, описанные Нидерхоффером, изменяют количество колод, ранее полезные методологии начнут приносить нестандартные результаты.

*Любой отдельно взятый набор торговых правил или методов становится ненадежным, если его неоднократно используют для торговли в нестационарных периодах.* Почему это происходит? Почему рынки нерегулярно меняют свое поведение, почему тренд сменяется хаотичностью, волатильность – неподвижностью? Причина может заключаться в той же динамике, которая наблюдалась в исследованиях в области когнитивной неврологии. Возможно, рынки могут переходить из одного состояния в другое – так же, как трейдеры переходят из одного состояния ума в другое, повинаясь капризам своих маленьких «я». У рынков, как и у людей, есть свои индивидуальности, которые, как пациенты Шиффера, воспринимают информацию совершенно по-разному.

Если это действительно так, значение этого для трейдинга может быть весьма существенным. Вместо того чтобы искать «святые Граали», – метод, который пригоден для торговли на всех рынках во всех таймфреймах, – может оказаться более плодотворным создать профили «личностей» рынков и просто отслеживать, когда происходит переход из одного состояния в другое. В своей собственной торговле я объединяю несколько важных переменных рынка – изменение цены, ускорение, волатильность и относительную интенсивность – в единую сложную статистическую величину, которую именую *силой*. Рынок, обладающий большой силой, демонстрирует сильный восходящий тренд; рынок, обладающий малой силой, демонстрирует сильный нисходящий тренд. Значение силы около нуля означает, что тренда нет.

Проводя исторический анализ, я исследую только те исторические периоды, которые по своей силе похожи на нынешний рынок. Сила как мера направления тренда и волатильности, определяет индивидуальность рынка в конкретной точке времени. Изменения

переменных силы означают изменения в индивидуальности — и это побуждает меня начать новое моделирование, чтобы узнать, как новая индивидуальность поведет себя при последующем движении цены. По мере того как рынок переходит от восходящего тренда к консолидации, а затем к нисходящему тренду, меняются соответственно и ожидания в отношении будущего поведения цены, что делает исследования постоянной частью торгового процесса. Включение исследований в процесс торговли чрезвычайно полезно для постоянной привязки сделок к логической потребности в прибыли, а не к конкурирующим психологическим потребностям.

И все же даже в рамках этой количественной ориентации находится роль для интуиции и чувства. Занимаясь количественным анализом, вы будете замечать, что внимание к переменам вашего собственного состояния дает информацию о таких же процессах на рынке. Я призываю вас следить за изменениями направления и волатильности ваших настроений и рынков, на которых вы торгуете. Возможно, вы удивитесь тому, насколько точно изменения вашего настроения предупреждают вас об изменениях настроений рынков. Не раз я начинал перестроение статистической модели рынка, руководствуясь изменениями в собственном настроении, которое подтверждалось текущими данными рынка.

Именно это сложное взаимодействие между практикой и теорией делает трейдинг таким захватывающим. Как вы вскоре узнаете, ваше эмоциональное (правое) полушарие обладает потенциалом, позволяющим и портить ваш анализ, и давать первые неявные указания на то, когда анализ может оказаться неправильным. В этом отношении особенно уместен образ, созданный В.С. Рамачандраном и Сандрой Блейкли в их книге «Фантомы в мозге» (Phantoms in the Brain). Левое полушарие мозга действует, как генерал в военное время, принимая оперативные решения о развертывании вашего капитала. Правое полушарие выполняет функцию разведчиков и боевого охранения, поставляя генералу свежую информацию, необходимую для обновления стратегии. Истеричные разведчики и небрежные генералы — два главных саботажника торговли.

## Заключение

Я только начал приводить доказательства, подтверждающие, что самые типичные трудности, с которыми сталкиваются трейдеры, являются не функцией эмоциональных расстройств, а проистекают из самой архитектуры мозга. Разделение труда между полушариями мозга, особенно при восприятии вербально-концептуальной информации в отличие от эмоционально-пространственного опыта, способствует тем изменениям в обработке информации, которые подрывают торговую дисциплину.

Основное значение представленных к настоящему моменту идей заключается в том, что трейдеры, живущие ради торговли, будут испытывать трудности, пытаясь использовать ее как источник средств к существованию. С тех пор как я начал писать колонки о трейдинге, ко мне обращались за советом несметные толпы отчаявшихся трейдеров. Все они начинали свои просьбы с заявления, что трейдинг – *самое важное* в их жизни. Я обязан указать им, что как раз это-то и может быть самой главной их проблемой.

Если верно, что значительная часть плохой торговли является результатом выброса неудовлетворенных потребностей и желаний, то малейшее неудовлетворение этих потребностей в будущем сделает возможным новое вмешательство. Трейдер, живущий ради своей торговли, может пренебрегать элементарными потребностями в безопасности, побуждении, привязанности, признании и одухотворенности. Все это реально существующие и важные потребности, но не они должны определять решения о входе и выходе на фондовых и фьючерсных рынках. Вместо того чтобы пренебрегать этими потребностями, важно найти конструктивные способы их удовлетворения – так, чтобы они не влияли на настроение и не мешали принятию торговых решений.

Недавно я говорил с трейдером, чьи ошибки на рынке были почти полностью вызваны привлечением для обоснования сделок астрологических и других мистических моделей. В основном он был относительно дисциплинирован в планировании и осуществлении входов и выходов. Время от времени, однако, погружался в расчеты

астрологических конфигураций и различных нумерологических моделей применительно к рынкам. Слушая, как он благоговейно говорит об этих подходах, я понял, что его интерес поддерживал сам мистицизм этих методов – их намеки на существование некоего основополагающего смысла и порядка. Меня не удивило, что он не был расположен к религии или философии; эти интересы вполне удовлетворяло его восхищение вселенским порядком. Я твердо уверен, что лучшее, что он мог сделать для своей торговли, – это культивировать творческую духовную жизнь за пределами рынков. Должным образом удовлетворив эти потребности, он развязал бы себе руки для применения в торговле наиболее удачных своих методов.

Онлайновые чаты и форумы заполнены одинокими отчаявшимися трейдерами, живущими только своей торговлей. Для них жизнь мало что значит, если их торговля не оправдывает ожиданий. Успешным трейдерам *не нужно* торговать, чтобы почувствовать успех; их торговый успех является лишь дальнейшим развитием – и следствием – других достижений их жизни. Рынки могут быть интересными и весьма прибыльными аренами, но они не заменяют жизнь и не могут удовлетворить множество естественных потребностей человека. Попытки развиваться в качестве трейдера за счет личного развития порождают очень сильные эмоциональные помехи, которые приводят к непоследовательным и весьма посредственным результатам.

## Глава пятая

# Мэри, Мэри, без чувства меры

*Каждое изменение начинается с нарушения стереотипа.*

Мы видели, что проблемные модели поведения в нашей личной жизни и трейдинге отражают благие намерения справиться с эмоционально напряженными ситуациями. Если эти усилия усваиваются слишком хорошо, то они начинают проявляться самостоятельно при появлении новых факторов стресса. Люди нередко обращаются к психотерапевту, надеясь, что, выговорившись или обсудив проблему в положительном ключе, они смогут сломать эти стереотипы. Однако изменения редко происходят таким образом. Гораздо чаще люди изменяются, потому что переживают сильный эмоциональный опыт, противоречащий их прежним представлениям и помогающий укрепить новые модели. Дело, конечно, не в том, что вы будете торговать лучше, как только начнете чувствовать себя лучше, а в том, что будете чувствовать себя лучше, когда мощный эмоциональный опыт разрушит прежние способы торговли и поможет формированию нового набора решений.

В этой главе мы узнаем, как психотерапевты помогают создавать такие сильные эмоциональные переживания в процессе краткосрочной терапии, используя – и даже порождая – кризисы для ускорения процесса изменений. Затем подумаем о том, как трейдеры могут сделать то же самое для себя, используя эмоциональное возбуждение как инструмент разрушения пагубных моделей поведения.



## Что там в дневнике у Мэри...

Когда Мэри в первый раз пришла ко мне на прием, я был сразу же поражен ее нарядом. В отличие от большинства студентов она носила сшитый на заказ комплект из серебристо-серого жакета и юбки, который прошел бы осмотр в любом корпоративном офисе. Ее темно-русые волосы были зачесаны назад, а скромные очки в металлической оправе придавали ей вид пожилой учительницы английского языка. Это показалось мне неуместным, потому что на самом деле она была весьма молода и привлекательна.

Мэри крепко сжимала большой конверт, который не выпускала из рук все время, пока говорила. Сдержанным тоном она описала, как несчастлива была в своих отношениях с мужчинами. Она всегда только отдавала. Ей казалось, что ее просто походя используют. Это заставляло ее думать о себе очень плохо. Она пришла на консультацию, потому что только что закончились ее отношения с одним мужчиной. Как она ни пыталась их сохранить, ему, казалось, было на это наплевать. Он встречался с ней, когда ему было удобно, и, как она подозревала, только потому, что в ту ночь ему больше не с кем было спать. Тем не менее она очень переживала из-за утраты этих отношений.

– Не знаю, почему я так чувствую, – жаловалась Мэри. – Ведь я знаю, что он был ко мне равнодушен. Почему я о нем думаю? Я чувствую себя такой слабой. И ненавижу себя за это.

Первые несколько минут сеанса психотерапии позволяют многое узнать о человеке. Психологическое консультирование – процесс совершенно неестественный. Вы просите ранимого человека эмоционально раздеться перед кем-то едва знакомым. Такое станет делать только совершенно уверенный в себе человек – или человек, полностью подавленный проблемами. С одной стороны, когда люди начинают первую встречу в очень осторожном ключе, это кое-что говорит об их уровне недоверия и страха и, в свою очередь, может многое сказать об их предыдущем интимном опыте. С другой стороны, когда они в первые же минуты начинают разглашать самые интимные

детали, вы чувствуете что-то неладное. Бьющий из пожарного шланга фонтан – верный признак внутреннего давления.

Итак, психотерапевту желательно увидеть разумную смесь здоровой открытости и здоровой осторожности. Мэри как раз обладала такой смесью. Сдержанная, прямая, искренняя. Отнюдь не «больная» личность.

Обычно я проверяю свое первоначальное впечатление, при этом часто использую юмор. Моя логика проста: человек, полностью погруженный в проблему, не может взглянуть на себя со стороны и рассмеяться. Юмор требует способности видеть вещи под необычным углом зрения, точнее, способности изменять угол зрения. Такая способность является ключевым элементом процесса изменения. Если человек не может измениться немного, чтобы увидеть смешную сторону ситуации, то измениться существенно, что необходимо для успешной психотерапии, будет для него крайне трудно.

Я нашел, что этот же принцип работает в трейдинге. Если позиция кажется мне комфортной, я могу отвлечься и ответить на чьи-то шутки, заняться электронной почтой или почитать новости. Наоборот, если не могу ответить на шутку шуткой, это верный признак того, что моя позиция меня слишком беспокоит. Очень часто для такого беспокойства есть причина, и я могу использовать эту эмоциональную информацию как интуитивную проверку. Чаще всего дискомфорт происходит из-за того, что я нарушил одно из своих торговых правил. Хотя я и уговорил сам себя сделать «исключение», мой не склонный к шуткам ум очень хорошо знает, что я ступил на зыбкую почву!

Поэтому я добавил в свою первую встречу с Мэри немного юмора. Когда она посетовала: «Я так стараюсь развивать отношения, но ничего не получаю взамен», я улыбнулся и хмыкнул: «Именно это мне говорят ваши однокашники о программе, в которой вы участвуете».

Мэри работала над очень сложной программой из области здравоохранения, известной тем, что она обманывала надежды даже лучших студентов. На лице девушки тут же вспыхнула улыбка, и Мэри признала: «*Именно так* я себя и чувствую».

Ее реакция была еще одним хорошим признаком.

(Психотерапевты часто производят впечатление скромных людей, утверждая, что не имеют ответов на все вопросы клиентов. Не верьте

этому ни секунды. Я подхожу к каждой сессии с типичным высокомерием психотерапевта: если мои шутки не кажутся вам смешными, значит, вы *точно* больны! Любой, кто думает, что может изменить жизнь человека, встречаясь с ним в течение всего одного из 168 часов в неделю, конечно же, не должен страдать от избытка скромности!)

Мы с Мэри потратили большую часть первого сеанса, разбирая ее недавние отношения с мужчинами и модель поведения, в соответствии с которой она отдавала слишком много и получала очень мало. Мэри дала ясно понять, что ее дружеские отношения с женщинами строились по-иному. Она также сообщила, что росла в хорошей семье, где все были доброжелательны и заботились друг о друге. С одной стороны, девушка понимала, что умна, привлекательна и приятна в общении. У нее не должно было возникать проблем в отношениях с мужчинами. А с другой стороны, чувствовала себя неудачницей, потому что не могла поддерживать такие отношения.

– Неужели я прошу слишком многого? – спросила Мэри. – Неужели я всех отпугиваю?

Видно было, что она очень страдает.

Одна из самых больших ошибок, которые может совершить психотерапевт, – это позволить себе слепо верить словам. Люди могут говорить одно, а подразумевать совершенно другое. Часто невербальные сигналы говорят о человеке гораздо больше, чем его слова. Не такая уж редкость иметь дело с клиентами, которые в улыбкавой, жизнерадостной и обаятельной манере рассказывают о событиях прошедшей недели, в то время как их тела дрожат от нервного возбуждения, а лица напряжены из-за усилий сдержать болезненные эмоции. Время от времени я даже пробую не вслушиваться в речь клиентов, а просто впитываю эмоциональный тон их словесных и физических сообщений.

Это может также оказывать огромную помощь в трейдинге. Как я уже говорил ранее, состояние моего тела часто отражает информацию, воспринятую подсознательно. Напряжение мускулов и изменение позы в кресле у компьютера нередко являются первыми признаками того, что сделка развивается не так, как ожидалось.

Уважая силу невербальной коммуникации, я подождал до конца первой встречи, прежде чем спросил о конверте, который Мэри с такой

силой сжимала. Немного робея, она сказала, что внутри лежат некоторые ее сочинения. Я попросил показать их, и она согласилась. В конверте было несколько рассказов, а также стихи и отрывки из дневника. Мне хватило прочитать несколько фрагментов, чтобы понять: у нее есть талант. Когда я сказал ей об этом, Мэри заметно обрадовалась.

– Вам действительно это нравится? – спросила она.

– Безусловно.

– Я подумываю о том, чтобы принять участие в литературном конкурсе, – продолжала она.

– Великолепная идея, – похвалил я. – Думаю, у вас есть реальный шанс на победу.

Мы завершили беседу и договорились о следующей встрече. Так хорошо окончился первый сеанс.

Знал бы я, что ждет меня впереди...

Наша вторая сессия выдалась сумбурной с самого начала. Волосы Мэри больше не были зачесаны назад. Они свободно стекали вниз по плечам. Сама она была в блузке с глубоким вырезом и очень короткой юбке. Мэри наложила на лицо гораздо больше косметики, чем в первый раз, и сделала это довольно безвкусно. Вместо прежнего откровенного тона она теперь говорила неуверенно, глядя в сторону. Ее голос звучал тихо и глухо. Я был потрясен. *Казалось, что передо мной сидит совершенно другой человек.*

Когда я заметил ей, что она чувствует себя неудобно, Мэри нервно упомянула, что прошлой ночью у нее случился кошмар. Однако она не видела смысла обсуждать его.

– Это всего лишь сон, – отмахнулась она. – Он не имеет никакого смысла.

Я мягко предложил, чтобы мы вместе разобрались, есть у него смысл или нет.

– Иногда сны открывают то, что у нас на уме, – объяснил я.

Потребовалось некоторое время, чтобы уломать Мэри. И то после нескольких фраз она не раз шла на попятный, заявляя:

– Это безумие. Сны – сплошная выдумка. Они ненастоящие.

В конце концов она смогла изложить свое ночное видение. Сон оказался весьма ярким. Во сне она была дома, и тут внезапно появился я и предложил ей проводить наши сеансы в ее доме. Она

почувствовала себя очень неловко, но ничего не сказала. Я попросил, чтобы она прошла наверх; и тут она заметила мое обручальное кольцо и застыла от страха. И проснулась.

Когда она закончила пересказ истории, мы начали разбираться в ее смысле.

– Что находится наверху в доме? – спросил я.

Она смутилась: «Моя спальня». Однако, прежде чем я успел вставить слово, добавила:

– Но я знаю, что вы никогда ничего такого не сделали бы. Это только сон. Я знаю, что вы не испытываете ко мне никакого *личного* интереса.

По ее тону, а также содержанию сна, я мог определить, что *личный* интерес означал *сексуальный* интерес. В лечении наступил ключевой момент. Я мог видеть, что Мэри ждала моего ответа; ее глаза прямо-таки умоляли, чтобы я заверил ее, что ее тело меня не привлекало. И все же она сидела здесь, одетая более провокационно, чем любой клиент, которого я мог припомнить!

Это был один из тех ключевых для изменения моментов.

Я подался вперед из кресла и глубоко заглянул ей в глаза. Я почти касался Мэри. Медленно и доброжелательно, – чтобы не активировать ее защитные реакции, – сказал:

– Вы неправы. Я *интересуюсь* вами самым личным образом. И, судя по вашей одежде, вы, кажется, тоже испытываете ко мне интерес.

Что тут началось! Мэри беззвучно затряслась. Я не сразу мог понять, что это – гнев, возбуждение, плач или припадок.

Настоящая работа только начиналась...

## Разрушение зоны комфорта

Одна из первых идей, которым я учу слушателей своего курса психиатрии, заключается в том, что цель психотерапии – «успокоить потрясенных и сотрясти спокойных». Фраза эта хорошо запоминается, потому что отражает важную реальность. Некоторые люди приходят на прием, испытывая потребность в поддержке. Они пережили травму; они охвачены волнением, депрессией или возмущением и хотят избавиться от своей боли. Другие приходят на консультацию, оказавшись в западне. Замкнувшись на моделях поведения, ведущих к самоуничтожению, они слишком привыкают к своему образу жизни. Они боятся перемен. Боятся неизвестности.

– Я знаю, что отношения не сложились, – говорят мне многие, – но всё лучше, чем одиночество.

Когда автомобиль застревает в канаве, его иногда нужно как следует подтолкнуть, чтобы выбраться на дорогу. Люди в этом смысле не очень отличаются от автомобилей.

Стандартный терапевтический маневр с Мэри должен был заключаться в том, чтобы успокоить ее, установить надлежащие терапевтические границы и продолжить исследовать значение сна. В рамках безопасных профессиональных отношений она почувствовала бы себя достаточно надежно, чтобы разобраться в смысле своего сна.

Изучение сна, однако, очень сильно отличается от его *повторного переживания*. Мэри совершенно ясно дала понять, что не хочет даже приближаться к кошмару. Она изо всех сил пыталась убедить меня, что он не стоит внимания. Ее дискомфорт, однако, говорил мне о прямо противоположном. Временно размыв границы своим заявлением о «личном» интересе к ней, я разрушил зону комфорта – для нас обоих. Я поставил на то, что мое первоначальное впечатление было верным и что она достаточно сильна, чтобы противостоять нарушению комфорта. Но, глядя на то, как она трясется передо мной, я уже не был настолько уверен в своем предположении.

Рыдающая Мэри повернулась ко мне. Она была очень расстроена, но теперь смотрела мне прямо в глаза. Мой мягкий тон лучше слов убедил ее, что я не представляю угрозы, и Мэри заговорила свободно.

Ее слова хлынули наружу. Она объяснила, что, когда была маленькой, ее отец редко бывал дома. Он много путешествовал и развелся с ее матерью, когда Мэри была еще совсем крошкой. О ней заботился дед по материнской линии, а мать много работала, чтобы удержать семью на плаву. Хотя дед был добр к ней, но он пил. А когда пил, его настроение менялось самым решительным образом. Он начинал ругать Мэри и ее мать, напоминая им обо всем, что он для них сделал, и жалуясь, что никто в семье его не ценит. Хуже того, когда Мэри было семь лет, он начал приставать к ней, когда бывал пьян, и несколько раз стаскивал с нее трусики. Это продолжалось до ее половой зрелости. Тогда девочке удалось перебраться жить к отцу.

Мэри пристально на меня посмотрела. В ее глазах стояли слезы.

– Мне кажется, что это была моя вина, – объяснила она. – Я сама позволяла деду. Я никогда никому об этом не говорила.

Теперь я заговорил очень тихо. Смиренно признался Мэри, что должен извиниться перед ней:

– Я очень виноват.

Она посмотрела на меня вопросительно, и я объяснил, в чем мое раскаяние: попросив показать конверт, который она так тщательно оберегала, я перешел ее личную границу. Строго говоря, конверт и ее сочинения не имели отношения к нашей встрече. Я проявил к ней *личный* интерес. С одной стороны, она была рада, что мне понравились ее сочинения. С другой, однако, восприняла мой интерес как еще одно нарушение ее границы со стороны мужчины. Ее сон прекрасно проиллюстрировал ее опасения, что я могу оказаться таким же, как ее дед. И решение прийти на прием в соблазнительном виде означало, что она ожидала привлечь мое внимание так же, как делала это в прошлом.

Я объяснил Мэри свое поведение:

– У меня *действительно* есть к вам личный интерес. Но это *не* сексуальный интерес. Я слишком беспокоюсь о вас, чтобы попытаться повторить ваше прошлое.

Сквозь слезы на лице Мэри вновь проступила улыбка.

Я про себя вздохнул с облегчением.

## Повторяющиеся стереотипы

Наши последующие сеансы заполнили оставшиеся белые пятна. Каждое знакомство Мэри с молодыми людьми повторяло воспоминания ее детства. В этих отношениях она очень рано становилась сексуально вовлеченной и начинала мечтать о совместном будущем. Отчаянно добиваясь взаимности, делала все что угодно, лишь бы понравиться мужчине. Когда он не отвечал взаимностью, чувствовала себя одинокой и преданной. Ей казалось, что ее просто используют. Символически она снова раз за разом попадала к своему деду.

Если кажется, что все это звучит немного по-фрейдистски, ну, в общем, так оно и есть. Одним из величайших открытий Фрейда стала концепция, которую он назвал «вынужденным повторением». Незадолго до Фрейда философ Фридрих Ницше назвал это же явление «вечным повторением» и сделал его центром своего мировоззрения. В принципе, *вынужденное повторение* означает, что эволюция не является неизбежной. На различных этапах своей жизни люди по-разному повторяют одни и те же модели поведения. Фрейд ясно видел, что нерешенные конфликты приводят к потере свободы воли у людей, обреченных на бесконечное переживание прошлого. Цель его терапии, названной психоанализом, состояла в том, чтобы возвращать свободу воли. Фрейд полагал, что если бы люди могли узнать о повторяемых ими на подсознательном уровне моделях поведения, то эти модели потеряли бы над ними власть.

Трудно оценить степень, до которой значительная часть человеческой жизни проходит по сценарию, ведь люди, не ведая того, повторяют стереотипные мысли и действия. Многие из этих поведенческих моделей уходят корнями в прошлое – к нерешенным конфликтам. *Разговор* об этих моделях ничего не дает. Говоря словами Джона Каттинга, уму № 1 очень трудно проникнуть в ум № 2. Только сильный эмоциональный опыт, а именно развитие отношений с мужчиной, который думал бы о ней больше, чем о ее теле, мог вытеснить Мэри из старых поведенческих моделей. *Сильные*



*эмоциональные события создают кардинальные сдвиги, позволяющие людям изменять свои рутинные реакции.*

Вовлечение нерешенных конфликтов человека в его финансовые операции может быть особенно разрушительным. Д-р Д., врач-терапевт и по совместительству трейдер, обратился ко мне за консультацией после неоднократных серьезных убытков на рынке. Д-р Д. имел обыкновение открывать большую позицию в надежде огрести куш, но лишь падал в глубокую яму. После этого начинал лихорадочно лезть на рынок, открывая новые позиции, чтобы сбалансировать свою первую неудачную сделку и выйти без потерь. Иногда ему удавалось спасти сделку, но, как правило, это не получалось, и он испытывал глубокое чувство неудачи. Интересно, что, когда д-р Д. ограничивался учебной торговлей, он, как правило, делал деньги, выбирая акции с помощью систематической и хорошо проработанной стратегии. Но едва ступал на эмоциональную арену реальных рисков и вознаграждений, как проявлялись его разрушительные поведенческие модели.

Несмотря на успешную врачебную практику, д-р Д. не чувствовал себя преуспевающим человеком. Он вырос в равнодушной к нему семье и чувствовал, что отец его игнорирует. В детстве большую часть энергии мальчик расходовал на отчаянную борьбу за внимание и любовь отца, пытаясь преуспеть в спорте и учебе. Он понял, однако, что никакие успехи не помогут ему достичь цели: что бы ни делал, это не могло удовлетворить его отца, долгими неделями разъезжавшего по делам.

В дальнейшем, даже после смерти отца, д-р Д. продолжал проигрывать все тот же эмоциональный сценарий, теперь уже в трейдинге, во многом как Мэри повторяла свои неудачные подходы к мужчинам. Усвоив ощущение собственной неполноценности, д-р Д. теперь пытался доказать, что он на что-то способен, надеясь на достижения в трейдинге. Учебная торговля и торговля маленькими суммами для этого не годились: чтобы продемонстрировать свою полноценность, он должен был получить огромную прибыль. Но это означало, что эмоциональнее всего он становился как раз тогда, когда находился в наибольшей опасности с финансовой точки зрения. Когда его позиции открывались на учебном рынке или были невелики в размере, он мог следовать своему торговому плану и часто получал

прибыль. А когда размер позиции увеличивался, внимание его переключалось с рынка на старый эмоциональный сценарий, заставлявший его принимать решения, при других обстоятельствах совершенно немыслимые.

Д-р Д. был разумным, образованным человеком. Он преуспевал в своей профессии. Но все это не спасло его от слепого повторения болезненной и самоубийственной модели поведения. Казалось, что эта часть его жизни не подчинялась ему, а, активируемая чувством неуверенности в себе, существовала сама по себе вне его сознательного понимания. Фактически он был столь же неконтролируемым, как «Вулворт», поскольку следовал иррациональному сценарию жизни.

Лечение д-ра Д. продолжилось в необычной манере. Недостаточно было бы просто рассказать ему о повторяющейся модели поведения, чтобы изменить ее. Каждый раз, когда его настроение менялось бы и его охватывало чувство собственной неполноценности, его новое знание исчезало бы, а он кидался бы на рынок в поисках новой суперсделки. Ключом к изменению, как и в случае с Мэри, должна была стать активация поведенческой модели с *последующим переходом к чему-то иному*. Сильное переживание – новое окончание старого сценария – и есть то, что меняет людей.

В случае с д-ром Д. мы провели похороны: настоящие похороны, с погребением тела и ритуалом. Во время марафонского сеанса я попросил, чтобы д-р Д. составил на бумаге полный список всего того, что он хотел, но никогда не получал от отца. Я также попросил, чтобы он вспомнил конкретные случаи, когда отсутствие признания со стороны отца причинило ему боль. Мы добросовестно прошлись по его списку, возрождая болезненные воспоминания. Каждый раз, когда мы касались какого-то травмирующего воспоминания, я менял тему и просил, чтобы д-р Д. вспомнил неудачную сделку на рынке. Мы вновь и вновь изучали его торговые неудачи, вникая в разрушительное действие его поведенческой модели и его неспособность достичь признания через трейдинг.

Где-то посреди нашего списка, после одного особенно душераздирающего эпизода, когда он вспомнил, как отец не пришел на давно предвкушаемую мальчиком игру чемпионата Малой лиги, д-р Д. припомнил и одну из своих худших торговых операций. Он открыл

позицию, используя весь капитал на счете, и после снижения курса акции столкнулся с маржин-коллом. И увеличил свой торговый капитал, вместо того чтобы ликвидировать позицию. Эти деньги он также потерял. Бледный, с полными слез глазами, д-р Д. впился в меня взглядом и хрипло прошептал: «Я больше не могу так с собой поступать».

Превращение компетентного доктора в слезливого трейдера-неудачника подсказало мне, что мы готовы к ритуалу. Мы погребли скорбный список и провели похороны, попрощавшись со всеми его надеждами и ожиданиями его отца. Сказав сквозь слезы и облегчение последнее «прости», занялись отработкой новой поведенческой модели. Каждый раз, когда д-р Д. почувствует себя ни на что не годным, он должен будет живо представить себе похороны, которые мы провели, и себя, обещающего: «Я больше не могу так с собой поступать». Всякий раз, когда такое будет происходить, он должен будет открывать на рынке позицию в половинном – а не двойном – размере от его обычной сделки. И, привлекая свой собственный опыт, я предложил, чтобы он для начала поторговал суммой настолько небольшой, чтобы было невозможно привлечь внимание и восхищение других трейдеров.

Избавленный от необходимости быть кем-то в глазах отца, д-р Д. стал наконец готов к тому, чтобы преуспеть в торговле. Он позвонил мне спустя довольно много месяцев после нашей последней встречи и с гордостью сообщил, что поймал на рынке важный минимум. Когда он упомянул размер своей позиции, я внутренне улыбнулся. Это была удивительно скромная ставка. Но она привела к приличной прибыли.

Д-р Д. в конце концов понял что к чему. Он научился торговать с кушетки.

## Изменение повторяющихся стереотипов

Хотелось бы мне сказать, что лечение Мэри закончилось успешно, как только благодаря моим усилиям она приобрела новый действенный опыт в ответ на свой сон. Однако изменение происходит обычно не так просто и прямолинейно. За редким исключением одного лишь изменения в мышлении или эмоционального опыта недостаточно. Только после многих повторений эти переживания усваиваются и становятся частью личности.

Именно здесь на сцене появляется *перенос*.

Фрейд называл переносом проигрывание старых конфликтов и поведенческих моделей в рамках отношений с психотерапевтом. Вторая встреча с Мэри может служить прекрасным тому примером. Я, мужчина старше ее, проявил к ней личный интерес. Страстно желая одобрения, она, действуя в соответствии со стереотипами своего прошлого, предложила мне себя. Для того чтобы круг замкнулся, я должен был принять ее предложение. В этот момент я как бы становился ее дедом, и она могла повторить сделку с дьяволом, в которой продавала свое тело в обмен на внимание.

Целью такой психотерапии является создание новых концовок старых историй, и именно это я пытался сделать с Мэри. Для того чтобы мои отношения с нею имели настоящий психотерапевтический эффект, я не должен был принимать ее предложение. Моя цель состояла в том, чтобы предложить ей другой вид отношений – такой, в котором присутствовали бы близость и забота, но не было эксплуатации. Возможно, тогда она смогла бы извлечь из наших отношений чувство одобрения, которого ей так долго не хватало.

Достигнуть этого труднее, чем можно подумать. Какая-то часть Мэри знает лишь о единственной возможности заслужить одобрение – предложив свою душу и тело. Если я отказываюсь от предложения, эта ее часть может испытать боль, гнев и утрату – именно это Мэри чувствовала в недавних отношениях с мужчинами. Поэтому хотя зрелая часть Мэри может оценить то, что я не пытаюсь, воспользовавшись ситуацией, пристать к ней и действительно желаю ей добра, но внутри еще остается маленькая девочка, которая может

этого не понять. В процессе психотерапии эта маленькая девочка будет только биться и кричать.

Фрейд назвал это явление *сопротивлением*. Часть личности, запертая в прошлом, подвергается угрозе изменения. Она же привыкла получать удовлетворение только известным ей способом. Ситуацию можно сравнить со стремлением человека защититься от внешних источников угрозы, таких как грабитель или надвигающийся автомобиль; так и ум защищается от страха перед внутренними угрозами. На каком-то уровне новые концовки старых историй могут вызывать у людей сильный страх. В результате они идут на любые уловки, лишь бы избежать новых концовок, отталкивая от себя тот самый опыт, который мог бы принести им избавление.

Далее излагаю очень важную концепцию: *сами по себе решения торговых проблем склонны вызывать страх у людей и, как результат, включать самые разнообразные виды защиты*. Это означает, что какая-то часть человеческой души будет, вероятно, бороться с изменением – и неопределенностью неведомого, даже если человек пылко желает изменения и понимает его необходимость. Решение проблемы этой внутренней схватки является неотъемлемым элементом психологического изменения.

По иронии судьбы в наиболее ярком проявлении я встречаю такую оборону от изменений у трейдеров, которые обращаются ко мне за помощью в управлении эмоциями. Нередко они проявляют весьма настоятельное желание обсуждать свои проблемы, включая самые интимные детали. Убеждают меня, что им бы только преодолеть свои эмоциональные перекосы и тогда они станут успешными трейдерами.

Подобно случаю с Мэри и ее сном, часто самым важным оказывается как раз то, что люди хотели бы исследовать *менее всего*. Трейдеры, алчущие эмоциональной помощи, нередко совсем не стремятся обсуждать свои методы торговли. При этом они вовсе не боятся раскрыть какие-то особые секреты. Фактически имеет место прямо противоположное: им не нравится признавать, что ничего по-настоящему своего у них нет и что торгуют они, используя простейшие модели или интуитивные догадки.

Но вот когда я спрашиваю, как они тестировали свои торговые стратегии, трейдеры пугаются и – включают защитную реакцию. «Да я не любитель цифр», – отмахнулся один трейдер. Другой утверждал,

что не любит «копаться в данных». Когда я задаю провокационный вопрос: откуда они *знают*, что их торговые стратегии годятся для любого человека, независимо от его эмоционального склада, ответы становятся еще более уклончивыми. Наиболее распространенный ответ: «Это хорошо сработало у Х», где Х – имя какого-нибудь популярного торгового гуру, не имеющего, однако, подробно документированной истории успеха. Один трейдер, выведенный из себя моими расспросами, заявил в оправдание своей тактики: «Не имеет значения, по какой системе торгуешь, если сохраняешь контроль над своими убытками!»

В психологии трейдинга заложена глубокая ирония: трейдеры, отчаянно ищущие очередную «выигрышную» систему, больше всего нуждаются в управлении своими эмоциями, а трейдеры, отчаянно стремящиеся к управлению своими эмоциями, больше всего нуждаются в хорошей торговой системе. Люди обычно хотят того, что находится в их зоне комфорта (вспомните Мэри), и того, что увековечивает прежние вредоносные модели. Путь к успешному изменению редко оказывается самым удобным, знакомым и безопасным.

В психотерапии неприятные изменения нередко сначала осуществляются в рамках отношений между консультантом и клиентом. Речь идет о своего рода сделке между психотерапевтом и здоровой зрелой частью человека – отношениях, которые Фрейд назвал *психотерапевтическим альянсом*. Психотерапевт как бы говорит:

– Давайте заключим сделку. Мы с вами объединимся, чтобы понять, что представляет собой ваша другая, по-детски непосредственная часть. Если ее просто игнорировать, она не исчезнет. Ведь не исчезла же до сих пор! Но если мы сможем понять ту вашу часть, которая ищет безразличных мужчин и погружается с головой в болезненные отношения с ними, возможно, нам не придется повторять эту поведенческую модель снова.

Разумеется, все это предполагает, что у человека – той же Мэри – действительно есть более зрелая сторона, которая может отстраниться от ее конфликтов в роли «внутреннего наблюдателя». К счастью, сам факт того, что Мэри сама обратилась к психотерапевту, является

хорошим признаком такой зрелости. Одна часть ее отчаянно хочет быть счастливой, даже хотя и цепляется за прошлое.

В основе психоаналитической терапии лежит идея, гласящая, что изменение начинается на кушетке. Клиент воспроизводит старые поведенческие модели в условиях более дружественной окружающей среды с возможностью пережить другую концовку. То, что отсутствовало в более ранних отношениях, может быть получено от психотерапевта. А будучи усвоенным, этот опыт сможет стать моделью для решения будущих жизненных проблем, тем самым разрывая порочный круг.

*Вызов привычных моделей поведения, активация «наблюдателя», изменение состояния ума, построение новых концовок – в этом самая суть эмоционального изменения.* Если вы сможете инициировать новую реакцию в то время, как ощущаете тягу привычных поведенческих моделей, которые не дали нужного результата, то сделаете важный шаг по пути к изменению. Первый шаг преобразования заключается в прерывании привычных моделей в момент их появления.

## Делать то, что кажется противоестественным

Мэри взглянула на меня. На ее лице отразился страх вперемешку с вызовом. Она только что поведала мне, что переспала с мужчиной после первого же свидания. Это, конечно же, противоречило всему, над чем мы работали на наших встречах.

Естественной реакцией было бы спросить: «Какого черта вы *так* поступили?!» Однако в психологическом консультировании естественная реакция, как правило, неправильная. Естественных реакций Мэри за свою жизнь уже насмотрелась. Последнее, что ей от меня надо, так это еще одно подтверждение ее очередного падения.

Здесь в действие вступает то, что психоаналитики называют *обратным переносом*. Не только у клиентов есть нерешенные конфликты. Когда психотерапевты не в состоянии разобраться со своими давними проблемами, они сами склонны их воспроизводить. Это может оказать губительное влияние на терапию. Честно говоря, в чем-то Мэри меня очень разочаровала. Она очень хорошо знала, к чему это приведет, и все же рискнула пойти на еще один неудачный роман и унижение. Вызов в ее взгляде очень походил на тот, что я наблюдаю у своей юной дочери Девон, когда прошу, чтобы она прибрала свою комнату или доела блюдо. Она делает это, но тогда, когда соблаговолит. Это бунт, стремление к независимости. Нежелание подчиниться чьему-либо контролю. Это и оказалось ключом... к Мэри, Мэри, без чувства меры!

Я повернулся к Мэри, посмотрел ей прямо в глаза и твердо заявил:

— Я должен вам кое-что сказать.

Сделал паузу, создавая напряженную тишину. Мэри была похожа на школьницу, которой учитель только что велел остаться после уроков. Она ожидала худшего.

Мой тон смягчился:

— Следует воздать вам должное. Должно быть, нелегко было прийти и сказать мне, что у вас опять все пошло по-старому. Что вы ожидали услышать от меня сегодня?

Мэри выглядела робкой, но уже не такой напряженной:



– Я думала, вы на меня рассердитесь.

– А зачем вообще об этом рассказывать? Вы не обязаны этого делать.

– Потому что знаю, что поступила плохо, – объяснила Мэри. – И знаю, что мне потом будет больно.

– Может быть, – признал я. – Но ведь вы все равно изменитесь, когда созрете для этого, не так ли?

На ее лице появилась слабая улыбка.

– Большую часть своей жизни, Мэри, вы подвергались давлению со стороны мужчин старше вас. Теперь, весьма вероятно, таким человеком могу стать я. Стоит вам понять, чего я от вас хочу в процессе лечения, и вашей жизнью начнет управлять новый мужчина.

Улыбка чуть-чуть расширилась.

– Что ж, если будет больно, значит, будет больно. С этим мы справимся. Главное – то, что все это происходит в рамках *вашего* лечения. Вот почему я так рад, что вы заговорили о происшедшем. Для вас гораздо важнее поступать самостоятельно, чем пытаться избежать моей реакции.

Сначала создать настроение, затем сделать сообщение. Сначала строгость, затем похвала. Когда автомобиль замедляется, вы включаете понижающую передачу прежде, чем начать разгоняться. Если не переключить передачу, мотор заглохнет. Но стоит переключиться, и тут же появляется крутящий момент. Изменение не может произойти до тех пор, пока вы не переключите передачу; нажатие на акселератор при прежней умственной передаче прекращает движение вообще. Большинство людей обращаются за психотерапевтической помощью с залитым двигателем: нажатие на акселератор ни к чему не привело, но они не знают, что еще можно сделать. Они еще не нашли свой рычаг переключения передач, ту пару очков, которая помогает видеть мир с помощью другого ума. Попытки делать то, что кажется наименее естественным, разрушают их нормальные модели мышления, восприятия и поведения. Именно из этого временного хаоса с наибольшей вероятностью прорастут новые поведенческие модели.

## Соппротивление добру

Как ни странно, самый сильный кризис у Мэри наступил, когда у нее наконец появилась возможность установить по-настоящему теплые отношения. Рассуждая цинично, Мэри было проще терять мужчин, которые не заботились о ней. Перспектива же настоящей любви оказалась сильной угрозой, пугающей тем, что Мэри не сможет оправдать свои мечты.

Эта возможность возникла по чистой случайности в ходе ее занятий литературным творчеством. Мэри присоединилась к группе авторов из окрестностей г. Сиракузы (штат Нью-Йорк). Те приняли ее с интересом и благосклонностью. Один из членов группы, Лэрри, увидел большой конверт Мэри и попросил дать ему почитать ее работы. К ее чести она не стала реагировать на его просьбу сексуальными призывами, как это было в случае со мной. Охотно, но чувствуя себя при этом очень уязвимой, Мэри позволила ему читать свои сочинения и общаться с нею исключительно на творческом уровне. Она была потрясена и удивлена тем, что он разговаривал с ней как писатель, показал свои собственные произведения и выразил интерес к ее дальнейшей работе. Когда Лэрри пригласил ее на обед, Мэри согласилась, испытывая опьяняющую смесь надежды, предвкушения и паники.

Иногда Мэри позволяла себе помечтать, что это может быть *тот самый* случай. А иногда беспокоилась, что он сумеет разглядеть ее личность между строк и разочаруется. Страхи Мэри возрастали в прямой пропорции по мере роста его интереса к ней.

– Как я могу рассказать ему о своем прошлом? – жаловалась Мэри у меня на приеме. – Что он обо мне подумает?

Для нее стали пыткой даже, казалось бы, простые решения, такие как выбор платья и косметики.

– Что мне надеть? – спрашивала она меня в который раз, понимая, что ей не следует посылать ложные сексуальные сигналы, но при этом надо и постараться выглядеть привлекательной.

В психотерапии весьма обычна ситуация, когда клиенты просят прямого совета. Просьбы Мэри, однако, выходили за рамки обычной

обратной связи. Она хотела, чтобы я конкретно указывал ей, что и как делать. За ее просьбами скрывалось предположение, что сама она не может справиться с ситуацией или сделать правильный выбор. Она была беспомощной девочкой, ищущей поддержки у зрелого мужчины.

Это была очевидная ловушка. Любой данный мною ответ косвенным образом приводил к созданию ущербной иерархической структуры наших отношений. Посоветуй я Мэри надеть то или иное платье или рассказать Лэрри про одно, но не говорить о другом, и я тем самым признал бы, что она не способна принять эти решения самостоятельно. Получив временное облегчение, она осталась бы довольна мной, но это лишь увеличило бы ее зависимость при возникновении новых кризисов в будущем.

Такая же ловушка имеется в трейдинге. Многие аналитики, журналисты, комментаторы и преподаватели подают себя в качестве гуру, подчеркивая, что они знают, как достичь успеха на рынке. Даже если эти люди действительно когда-то добивались успеха (хотя доказательства такового отсутствуют с удручающим постоянством), это совсем не означает, что кто-то другой когда-либо сможет обрести уверенность в собственной торговле, просто усвоив заповеди гуру. Напротив, создавая вокруг себя ауру уникальной проницательности или обладания информацией и вещая перед растерянными людьми, гуру неизбежно возвращает в них зависимость и неуверенность, которые мешают успешной торговле.

Чтобы избегать таких ловушек, психотерапевты развивают в себе способность слушать людей «двумя ушами»: одним – содержание, другим – процесс. Содержание отражает то, *что* говорится, буквальное значение высказываний людей. Процесс касается того, *как* передается это содержание. Это невербальная оболочка, в которую облакаются слова человека. Например, фраза «Что мне делать?» может быть беспомощной мольбой о наставлении, продуманной просьбой дать совет или раздраженной реакцией на визит к психотерапевту. Процесс охватывает межличностный контекст коммуникации.

Когда процесс в ходе психологической консультации проблематичен даже среди, казалось бы, положительного содержания, обычно стоит сместить акцент сеанса. То есть прервать беседу и привлечь внимание к происходящему в данный момент. Это в особенности уместно, когда процесс обесценивает содержание, как в

ситуации, когда человек просит: «Научите меня, как стать более независимым!» Обычно вообще не имеет смысла обсуждать, если способ обсуждения укрепляет саму обсуждаемую проблему. Когда мои корреспонденты пытаются ставить меня в роль гуру, например просят спрогнозировать развитие рынка, я обычно переключаюсь на процесс и спрашиваю, почему они чувствуют себя так неуверенно и почему испытывают потребность в открытии или поддержании позиции на рынке в обстановке такой неопределенности.

Переход от содержания к процессу может показаться беспокойным и трудным тем людям, которые часто не вникают в контекст своих межличностных отношений. Несколько лет назад один из моих клиентов, пришедший на консультацию по семейным отношениям, назвал во время сеанса свою жену «сукой», вызвав у нее сильную обиду и негодование. Когда я указал на конфликтный процесс и попросил его рассказывать о собственном опыте исключительно в первом лице, он долго думал и так перефразировал свое замечание: «Я *чувствую*, что ты сука!» Как вы можете себе представить, жена его не нашла в этих словах никакого утешения!

Так и Мэри не видела процесс, происходивший на наших сеансах. Она хотела лишь избавиться от страха и неуверенности, а этого она могла достичь благодаря моему мудрому совету. Однако, действуя как типичный психотерапевт, я указал ей на опасность сложившейся ситуации. Мэри боялась погубить новые отношения и теперь, под давлением стресса, сомневалась в своей способности справиться с положением. Я выразил свою уверенность в ее здравомыслии и убедил ее в том, что если она, будучи ребенком, считала, что не может выстраивать отношения с людьми, то теперь у нее эта способность есть. Я внушил ей, что даже неправильный выбор, сделанный ею, будет лучше хорошего выбора, сделанного мной, потому что позволит ей, по крайней мере, поучиться на собственном опыте и сохранить свою индивидуальность.

Это было совсем не то, что хотела услышать Мэри.

К моему удивлению, она ответила вспышкой слепого гнева.

— Если вы хотите от меня избавиться, так и скажите! — прокричала Мэри. — Я прихожу сюда за помощью, а вы только и говорите, что я должна все делать сама. Да если бы я могла сама справиться, меня бы здесь не было!

С этими словами она бросилась за дверь, не обращая внимания на мои призывы вернуться и обсудить все это.

Хотя в следующий раз Мэри опять пришла на прием, ее дела с Лэрри складывались неважно. Она цеплялась к каждому его недостатку, чтобы найти причины для разрыва отношений. Если он не звонил ей, когда у нее были трудности, она кляла его за невнимательность, игнорируя тот факт, что он, возможно, и не знал о ее проблемах. Если во время свидания его взор падал на другую женщину, Мэри начинала ревновать и утверждать, что он изменял ей. Сначала Лэрри отшучивался; со временем же стал активнее защищаться или проявлять безразличие. Это лишь усиливало нападки Мэри, пытавшейся доказать, что он ей не подходит, не заботится о ней и что вообще ничего у них не получится. Как ни странно, Мэри возводила стены, отгораживаясь от тех самых людей, которые были ей больше всего нужны, – от бойфренда и психотерапевта.

Писатель Хорхе Луис Борхес как-то написал, что бедам нужен потерянный рай. Мэри понимала, что будет несчастна без этих поддерживающих ее отношений. Получалось, что Лэрри был слишком хорош для нее и поэтому ей нужно было сбросить его с пьедестала. То же самое, конечно, относилось ко мне. Мои слова о наличии в ней уверенности оказывали на Мэри слишком большое давление, повышая ставки на случай, если она потерпит неудачу. Легче было отпихнуть меня, чем допустить возможность, что она разочарует меня и я оттолкну ее сам. Стоит ей разрушить отношения, и ее худшие страхи будут подтверждены, а круг судьбы замкнется. Однако тогда она, по крайней мере, могла бы найти утешение в том, что сама, а не другие стала причиной своей гибели.

Но я не спешил ее отпевать. Понимал, что требовалось решающее вмешательство. Потеря многообещающих отношений с Лэрри, равно как прекращение нашего альянса, значительно отбросили бы ее назад, убедив в том, что она могла предложить мужчинам только свое тело. Как, однако, передать ей эту идею? Интуиция мне подсказывала: если просто объяснить Мэри, что происходит – как она отталкивает других, чтобы избежать возможности собственного отторжения, – это заставит ее, вероятно, еще больше замкнуться в себе и обидеться. Проверив свои собственные чувства, я понял, что *боялся* рассказать ей об этом. Я

не хотел рисковать возможностью еще одного скандала и перспективой ее окончательного ухода.

Но чего я боялся? Может быть, того, что Мэри никогда не возобновит психотерапию и тем самым загубит свою жизнь? Нет, дело было не в этом. Хорошая часть ее личности знала, что ей нужна помощь, и поэтому мы продолжили нашу работу, несмотря на то что Мэри набросилась на меня.

Проконсультировавшись со своим «внутренним наблюдателем», я увидел нелицеприятную правду: я боялся, что Мэри начнет на меня кричать. Мне причинил боль ее прошлый взрыв, и я не хотел его повторения. Как интересно развиваются события, подумал я: Мэри оскорбляет, а я жертва. Она гневается, а я должен подчиниться.

Приняв решение, я глубоко вздохнул и устремился вперед.

– Что вы подумали, когда Лэрри не позвонил вам вчера вечером? – спросил я невинно.

Голос Мэри начал повышаться:

– Я не могла в это поверить. Я потратила так много времени, подыскивая ему нужный подарок на день рождения. Звонила ему каждый день, когда у него были экзамены. И где же он, когда мне от него что-то надо?

– Со мной было то же самое, – указал я. – Когда вам от меня потребовался совет, но я не пожелал дать его вам, вы встали и ушли.

– Я сыта этим по горло, – завопила Мэри. – Вы понятия не имеете, каково это, когда тебя не ценят. А я только отдаю, отдаю, отдаю...

Я поднялся, прервав литанию Мэри. В ее глазах отразилось удивление, затем шок.

– Извините, пожалуйста, – сказал я мягко. – Мне нужен перерыв. Я на минутку, схожу за кофе.

Мэри промолчала. Я никогда не прерывал сеанс таким образом.

Возвращаясь, я не знал, чего ожидать. Будет ли она рассержена на меня за то, что я прервал ее? Использует ли это как предлог для того, чтобы уйти навсегда?

Одного взгляда хватило понять, что она была испугана. Очень испугана. Я бросил ее. Сердитая Мэри исчезла. Передо мной снова был ранимый ребенок.

Я подвинулся к Мэри поближе, примерно так же, как это было на нашей второй встрече.

– Еще раз прошу простить меня, – объяснил я. – Мне необходимо было покинуть вас. Мне казалось, что я разговариваю не с Мэри. Я слышал ее деда, сердитого мужика, кричащего, что, мол, никто его не ценит. Это меня напугало да и уязвило. Иногда взрослым, когда они чувствуют свою уязвимость, бывает нужно отойти в сторону. Этим, помимо многого прочего, они отличаются от маленьких детей. Дети не могут отойти в сторону.

Слезы потекли по лицу Мэри. Она объяснила, что не хотела быть такой, как дед. Понимала, что ее гнев причинял Лэрри боль, но понимала, что это был единственный известный ей способ прогнать ее собственную боль.

– Возможно, дело вовсе не в Лэрри, – предположил я. – Возможно, проблема в том дедушке, что живет в вашей голове. Это как записанная в голове команда, которая начинает проигрываться всякий раз, когда вы чувствуете боль, – и заставляет вас на всех нападать.

Идея показалась Мэри разумной, и вот так, из нашего совместного опыта, родилось правило «тайм-аута». Мэри получила право делать на наших встречах все то, что делал я, когда чувствовал себя неудобно: могла прерваться, чтобы разобраться в своих чувствах. Могла использовать тайм-аут, чтобы определить для себя источник реакции на ситуацию – собственные чувства или «запись ее деда». И могла направить свой гнев на эту запись, а не на людей, которые были для нее дороги.

На наших последующих встречах Мэри несколько раз брала тайм-ауты. Она также рассказала о тайм-аутах Лэрри, что позволило ей «отходить в сторону», когда в ее отношениях с ним возникали болезненные ситуации. Как ни странно, именно благодаря этим «уходам» Мэри узнала, что другие люди не собираются ее бросать.

Схема та же самая: сначала создать настроение, затем передать сообщение. После переключения передачи с гневной обиды на страх перед отторжением, возникший в момент, когда я вышел из комнаты, Мэри была готова воспринять новое сообщение: проблема не в Лэрри; проблема не в Бретте. Проблема в «записях», проигрываемых в ее голове. И как только ее врагом стали «записи», а не Лэрри и психотерапевт, Мэри стала готова относиться к этим людям по-другому.

Это была долгая и изнурительная работа, но она того стоила. Восемь месяцев спустя Мэри и Лэрри прислали мне приглашение на свадьбу.



## Создание в трейдинге сильных эмоциональных переживаний

Консультирование Мэри отлично демонстрирует, как психотерапевты выступают в качестве зеркал для своих клиентов, позволяя им воспринимать себя по-новому. Если человек не готов выступать в роли собственного «внутреннего наблюдателя», эту роль может взять на себя психотерапевт, стоящий в стороне от текущей суеты и помогающий клиенту понять смысл происходящего. Без малейшего преувеличения, отражение способности к наблюдению в форме, приемлемой для восприятия другими людьми, является сердцем и душой психотерапии. Сначала образ, отражаемый психотерапевтом, может казаться чуждым и смущать. По мере повторения, однако, он становится все более и более знакомым и возможным для приятия.

А какое отношение все это имеет к трейдингу?

*Торгуя с кушетки, вы выступаете в роли собственного психотерапевта.* Вы следите за своими эмоциональными и поведенческими моделями даже тогда, когда изучаете модели рынков. Ваша цель, как своего собственного психотерапевта, состоит в подключении повторяющихся новых исходов к привычным моделям таким образом, чтобы вы могли усваивать новые способы мышления и поведения на рынках.

О силе позитивного мышления написано немало. Многие трейдеры пытаются вызвать позитивный настрой, воображая благоприятные сценарии и повторяя воодушевляющие девизы. Воображение – вещь хорошая, но, возможно, самыми эффективными репетициями являются отнюдь не позитивные. Наоборот, заставляя себя воображать самые пагубные модели – одновременно активно и эмоционально напоминая себе об их разрушительном воздействии, – вы способствуете развитию у себя способности к наблюдению, которая позволит вам «проснуться» и избежать слепого повторения прошлых ошибок.

Как я упоминал ранее, одним из приемов, позволяющих достигнуть этого, является «прививка от стресса». Как и вакцина,

которая вводит небольшую дозу вируса, чтобы стимулировать иммунную систему организма и отразить болезнь, вызываемую вирусом, так и прививка от стресса подвергает трейдера взвешенным дозам проблемных ситуаций, позволяя ему мобилизовать свои лучшие бойцовские качества при возникновении реальной проблемы.

На практике это означает: *избегайте* позитивного мышления при размещении сделки. Почти сразу же после размещения ордера на перегретом рынке вам следует переключить передачу, взять тайм-аут (как Мэри) и погрузиться в очень сосредоточенное расслабленное состояние, используя глубокое ритмичное дыхание при совершенно неподвижном положении тела. Находясь в этом состоянии, представьте себе все неверные пути, которыми может пойти ваша сделка. Полезно думать о каждой сделке как о гипотезе: вы – ученый, выдвигающий гипотезу, что рынок пойдет в определенном направлении, на определенное расстояние, в пределах данного отрезка времени. Восприятие своей сделки в таком формате облегчает изучение всех вариантов, в которых ваша гипотеза может оказаться несостоятельной.

Эту идею прекрасно иллюстрирует один мой недавний торговый опыт. После движения рынка вниз фьючерсы Standard & Poor's (S&P) резко пошли вверх и затем стабилизировались в относительно узком диапазоне. В это время имела место значительная покупка, о чем свидетельствовали последовательно положительные фьючерсные премии и высокие значения TICK для акций промышленного индекса Доу-Джонса (the Dow) и Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE). Другой мой индикатор, который сравнивает количество сделок во время восходящих одноминутных периодов с количеством сделок во время нисходящих периодов, также указывал на давление со стороны покупки. Тем не менее цена не могла вырваться из этого узкого диапазона. Мои исследования, как правило, подтверждают, что, если высокое давление на покупке не может существенно подбросить рынок вверх, весьма вероятно наступление коррекции.

Однако вскоре после того, как я открыл короткую позицию, S&P нырнул и затем пробил максимум недавнего торгового диапазона. Объем увеличился, поскольку трейдеры пытались заработать на кажущемся прорыве волатильности. За считанные секунды сделка ушла в минус, заставив меня ощутить выброс адреналина. Вернувшись к торговому монитору, я ввел ордер на покрытие короткой сделки с

убытком. Я был готов нажать кнопку и выйти из сделки, как только будет достигнут уровень стопа.

Тем не менее понимал, что моя реакция (страх) не соответствовала масштабам ситуации. Мне не нравится получать убыток, но я знал, что мой стоп был установлен достаточно близко, чтобы в случае его срабатывания мой счет пострадал несильно. В этот момент вспомнил, что на прошлой неделе подобная ситуация на рынке *причинила* мне серьезный убыток. После периода узкого диапазона, который, казалось, начинал склоняться вниз, я разместил ордер на короткую продажу. Невероятно, но забыл проверить экономический календарь на этот день, и оказалось, что мой ордер был исполнен за одну минуту до выхода важных данных. И конечно же, эти показатели превысили ожидания, и рынок стремительно рванул из диапазона вверх. К тому времени, когда сработал мой стоп, восходящий разрыв и проскальзывание обеспечили мне болезненный убыток.

Понимая, что моей нынешней сделке никакой такой экономической отчет, скорее всего, не грозит, я сделал несколько глубоких вдохов и, сознательно замедлив темп торговли, стал изучать таблицы Excel, чтобы понять, сколько акций в отслеживаемом мною портфеле фактически вырвалось из недавнего диапазона. Этот портфель состоит из 40 акций (30 из Dow и еще 10 из различных отраслей промышленности), отражающих поведение S&P 500. Я нашел, что, как правило, если S&P совершает прорыв к относительному максимуму или минимуму, а большинство этих ценных бумаг – нет, то весьма вероятно, что прорыв окажется ложным. Динамически связав листы Excel с акциями в используемой мною торговой платформе Townsend Real Tick III, я могу в автоматическом режиме рассчитывать восходящие и нисходящие прорывы без необходимости проверять каждую из 40 акций вручную.

К моему изумлению, лишь семь из 40 ценных бумаг совершили прорыв из диапазона, достигнув нового относительного максимума. «Прорыв» S&P был почти полностью обеспечен несколькими акциями, совершающими сильный отскок вверх. Увидев это, я сказал вслух: «Это движение ни при каких обстоятельствах не может быть длительным». По долгим часам исследований я знал, что в движении должно участвовать гораздо больше ценных бумаг, чтобы оно могло обрести реальную силу.

Едва я произнес это, как был достигнут мой ценовой стоп. На этот раз я принял сознательное и аргументированное решение не исполнять, а передвинуть стоп. Вместо того чтобы привязывать стоп к уровню цен, я решил выйти из сделки, как только 15 или больше акций портфеля совершат прорыв. Я подождал какое-то время, и вскоре моментум пошел на убыль. Когда S&P вернулся в предшествующий диапазон, я понял, что прорыв был ложным, и с чувством облегчения откинулся на спинку кресла. Сделка принесла мне хорошую прибыль после того, как была пробита нижняя граница диапазона. Рынок, таким образом, дал мне то, что я дал Мэри: новый исход привычного сценария.

Забавной разновидностью этого упражнения является проговаривание вслух или визуализация прошлых ошибок, сделанных в тех случаях, когда ваши гипотезы не подтвердились. Например, если рынок пошел против меня в первые же минуты сделки и я увеличил свои проблемы, удвоив позицию (пытаясь достигнуть лучшей средней цены входа), то я зрительно представляю себе, как делаю это снова, смеясь над самим собой или улыбаясь и качая головой. Очень трудно отождествить себя с моделью, когда высмеиваешь ее. Смех над собой – мощное средство, позволяющее лучше видеть себя со стороны. Пытаясь предвосхитить неблагоприятные повороты рынка, подумайте обо всех тех вещах, которые вы могли бы натворить, чтобы всерьез испортить дела, *а затем высмеивайте их прежде, чем они смогут быть реализованы по-настоящему.*

Заметьте, что эта психотерапевтическая тактика не сильно отличается от лечения Мэри. В обоих случаях изменение происходит, когда вы воспроизводите в реальном времени привычную разрушительную модель поведения, развиваете визуальное понимание того, что происходит, переключаетесь в другой режим и пробуете что-то новое. В случае с Мэри я помог встряхнуть ее привычные модели, нарушив ее комфорт, когда не стал сразу же отрицать мой интерес к ней и когда выходил из комнаты во время ее приступов ярости. В торговой ситуации встряска произошла, когда я просмотрел таблицы Excel и понял, насколько мала вероятность прорыва. Здесь роль психотерапевта сыграли исследования, заставившие меня усомниться в своем понимании событий и позволившие увидеть вещи в другом свете.

Ложный прорыв S&P продемонстрировал, как недавняя неудача в торговле сделала меня чрезмерно чувствительным к возможности ее повторения на следующей неделе. Часами упражняюсь в антистрессовой прививке, я научился сомневаться в себе каждый раз, когда эмоциональная реакция рынка выглядит чрезмерной. Таким образом, выброс адреналина стал сигналом, побудившим меня сделать несколько глубоких вдохов и изучить причины моей реакции. Вместо того чтобы растеряться от страха, я использовал его, чтобы углубиться в данные. Если бы цифры подтвердили мои страхи, я наверняка быстро вышел бы из сделки и позаботился о том, чтобы сработавший стоп оставил мне достаточно капитала для следующих сделок. Но цифры не подтвердили мои страхи, позволив мне написать новый исход сценария.

Пару лет назад мы с моей 10-летней дочерью Девон сидели, рассматривая рыночные графики и составляя совместное электронное письмо в Speculators List, детище Лорел Кеннер и Виктора Нидерхоффера. Лорел и Вик любезно увековечили этот труд Девон в следующем выпуске советов Speculators List. Рынок, утверждала Девон, походит на стаю рыб. Существует два типа рыб, которые могут отбиваться от стаи: 1) слабые и нерешительные; 2) лидеры. Вся стая перемещается вслед за лидерами, оставляя слабейших позади. Чтобы предвидеть вероятное движение, предположила она, нужно выявить лидеров.

С тех пор я с пользой применял идею Девон во многих торговых ситуациях. Очень часто какой-нибудь сектор, например акции полупроводников или финансовые акции, совершает прорыв раньше общего рынка. Иногда такие сектора сообщают о своем случайном лидерстве, отказываясь падать во время утреннего снижения и затем оказываясь в первых рядах достигших положительной территории на отскоке. Легко потеряться в отдельных движениях и перестать видеть общую картину рынка. По этой причине я держу в прямом доступе на своем мониторе минимизированные графики самых распространенных лидеров стаи. Отслеживание их поведения увеличивает шансы стать настоящим «наблюдателем» рынка, способным ловить возникающие движения.

Я нашел, что этот принцип полезен даже на самом высоком уровне разрешения, при отслеживании на экранах маркетмейкеров

различных акций и биржевых фондов. Лидерами стаи будут те, кто демонстрирует наибольшую стабильность спроса/предложения при институциональной покупке или продаже. Такая стабильность во время экстремумов у фьючерсов S&P и Nasdaq и уровней Dow TICK нередко указывает на лидеров стаи, которые с течением времени могут еще далее отклоняться от общего курса. Именно в такое время, когда я с головой погружен в предвзятые представления о состоянии рынка, и приходит на помощь прозрение, позволяющее увидеть, что вожаки стаи меняют направление. Если вы будете открыты для информации, рынок разрушит ваш комфорт и встряхнет вас в традициях лучших психотерапевтов.

## Заключение

Поскольку трейдинг – процесс быстрый и эмоциональный, то это идеальная среда для активации повторяющихся эмоциональных моделей. После того как такие модели запускаются, лишь очень сильный толчок может воспрепятствовать воспроизведению вами привычных решений, уже изживших свою полезность. В психотерапии этот толчок совершают врачи, сознательно противостоящие шаблонным тенденциям клиентов. Трейдеры могут корректировать себя сами, используя эмоциональные упражнения, такие как десенсибилизация, прививка от стресса и высмеивание устаревших привычек, и обращаясь к основанным на исследованиях стратегиям, противоречащим устоявшемуся видению рынков.

Потребность в таких стратегиях для ломки ажитирующих моделей, проявляющихся в торговле, похоже, особенно важна для менее опытных трейдеров. В своей захватывающей работе Эндрю Лоу и Дмитрий Репин из Массачусетского технологического института подключали к машинам биологической обратной связи как опытных, так и неопытных трейдеров с целью исследования их реакций на рынки. Координируя биологическую обратную связь с поминутным поведением рынка, исследователи могли наблюдать, как те или иные события вызывали эмоциональные реакции трейдеров. Интересно (и, вероятно, закономерно), что неопытные трейдеры демонстрировали наиболее яркую эмоциональную реакцию на такие события, как увеличение волатильности. Это позволяет с уверенностью предположить, что опытные трейдеры приобретают свой опыт и добиваются успеха отчасти за счет применения стратегий, позволяющих снижать физиологическое возбуждение в сложных ситуациях. Их предшествующий опыт, вкупе со многими часами исследований и планирования, может выполнять роль прививки от стресса, уменьшая их чувствительность к событиям, которые бросают новичков то в жар, то в холод.

Далее в работе Лоу и Репина утверждается, что вовсе не обязательно страдать от эмоциональных и поведенческих расстройств, чтобы применять неправильные модели торговли. *Для создания помех*

*вполне достаточно нормальных, естественных методов обработки информации.* Хорошим примером тому может служить эффект наделяния, описанный исследователями Тверски и Канеманом. Предположим, я готов потратить на приобретение некоего предмета обихода только \$5. Но, купив его, я, возможно, не пожелаю расстаться с ним даже за \$10. Как только что-то становится моим, я совершенно естественно наделяю его особой ценностью и значением.

Это в равной степени относится к заключениям и прогнозам в трейдинге. На своем личном сайте ([www.greatspeculations.com/brett/weblog.htm](http://www.greatspeculations.com/brett/weblog.htm)) я веду блог, в котором делюсь своими гипотезами о рынках и размышлениями о психологии трейдинга. Он стал полезной частью моей подготовки – здесь я излагаю свои мысли, получаю полезные отклики и встраиваю их в свои последующие торговые планы. Недавно я опубликовал результаты аналогового моделирования, которые позволили предположить, что в последующие 40 дней рынок будет находиться в восходящем тренде. Вскоре после этого рынок совершил хорошее движение вверх во время внебиржевой сессии, и на первом же утреннем падении я открыл длинную позицию, *даже не сверившись с другими рыночными данными.* Моя вера в бычий рынок стала настолько велика, что я больше не искал опровергающие данные.

Если бы я взгляделся повнимательнее, то увидел бы, что прорыв на открытии не затронул большинство индексов и, по существу, был частью более крупной модели завершения. Потребовалось быстрое падение S&P на три пункта, в связи с чем сработал мой стоп, чтобы я начал сомневаться в своих предположениях. К тому времени, когда выполнил домашнюю работу, которую должен был закончить до открытия рынка, моя позиция не только закрылась, но и существенно опустилась. Мало того что я потерял несколько пунктов, но я также упустил возможность открытия короткой позиции – возможность, которая была совершенно очевидной.

Редкий человек способен сформулировать суждение, достаточно убедительное для принятия действий, и все же оставаться достаточно гибким, чтобы полностью изменить свое суждение в свете объективных данных. Этому противится не какое-то эмоциональное расстройство, а сама человеческая природа, позволяющая человеку интерпретировать мир согласно его верованиям и убеждениям.



Успешные трейдеры торгуют вопреки своей человеческой природе, превращая противоестественные методы обработки информации в естественные.

Именно в этом смысле я считаю, что рынки ускоряют эволюцию, осуществляя отбор по способности придерживаться цели. Успешный трейдер развивает в себе способность выдерживать план и дисциплину даже в условиях неистового поведения рынка. Во многом так же, как культуристы ходят в спортзал, чтобы развивать мускулатуру, трейдеры могут использовать рынки как площадку для наращивания своих способностей к целеустремленным действиям. Это делает трейдинг одной из лучших психотерапевтических кушеток.

## Глава шестая

### Злые пауки

*На рынках, как и в природе, торнадо начинается с затишья, а землетрясение заканчивается затухающими толчками.*

Коммуникация – стандартный инструмент психотерапевта. Для того чтобы понять другого человека, нужно прежде всего понять, как он общается, вербально и невербально. Мой личный интерес к рынкам пробудился тогда, когда я понял, что акции и фьючерсы генерируют потоки коммуникации, мало чем отличающейся от коммуникации с клиентами. Я нашел, что рынки, как и люди, часто говорят одно, а подразумевают другое, создавая тем самым сложные и изысканные модели коммуникации.

В этой главе мы узнаем, как следует понимать людей и рынки и как психотерапевты и трейдеры могут развить в себе чувствительность к нюансам коммуникации. Особое внимание обратим на исследования в области когнитивной неврологии, которая утверждает, что мы обрабатываем гораздо больше информации, чем осознаем. А далее обсудим простой, но значимый факт: мы знаем намного больше, чем предполагаем, и это даст нам важный ключ к нашему развитию в качестве трейдеров.

## Коммуникации и метаКоммуникации

Предметом продолжительных споров в психологии является различие между коммуникацией и метакоммуникацией. *Коммуникацией* называют то, что люди произносят вслух, – то, что они хотят сказать. *Метакоммуникацией* называют язык тела, который сопровождает коммуникацию, – как люди произносят слова. Метакоммуникация влияет на то, что будет услышано.

Многие ссоры возникают из несоответствия между коммуникациями и метакоммуникациями человека. Например, женщина может заявить мужу: «Почему ты не проводишь время со мной?» Если читать одни только слова, вопрос выглядит вполне невинно. Но когда слова сопровождаются раздраженным тоном, скрещенными на груди руками и громогласным голосом, слышится совсем другое: это выговор.

Муж, конечно, обращает внимание на метакоммуникации (действия говорят громче слов) и поспешно отступает или пытается защищаться. В любом случае женщина чувствует, что муж не услышал ее проблемы, что он не заботится о ней.

Классический инцидент произошел однажды на сеансе консультирования семейной пары, который я проводил для преуспевающего предпринимателя и его недовольной жены. В какой-то момент она с надрывом выкрикнула: «Ты никогда не говоришь, что любишь меня». Закатив глаза, он произнес: «Хорошо, я люблю тебя». Жену, конечно, это не удовлетворило. Метакоммуникация – закаченные глаза – прозвучала громче, чем содержание коммуникации.

Когда говорят, что у человека хорошие навыки общения, это обычно означает, что он хорошо умеет читать метакоммуникации других людей. Метакоммуникации, как правило, принимают форму жестикологии, тона и оттенков речи и т. п. Зануда говорит непрерывно, не замечая, что слушатели ерзают на месте и бросают на него косые взгляды. Более опытный в общении человек увидит в этом признаки того, что слушатели устали от беседы; аналогичным образом – внимательные взгляды, копирование тона и позы оратора показывают, что слушатели внимают оратору. Опытный оратор обращает внимание

на такие сигналы и непрерывно корректирует свою речь, переходя на темы, которые вызывают благоприятный невербальный ответ, и стараясь не задерживаться на тех, которые рассеивают внимание слушателей.

Процесс слежения за сигналами и непрерывного корректирования должен быть знаком трейдерам. Опытные в общении люди не могут предвидеть пристрастия своих собеседников. Но они могут следить за метакоммуникациями, которые раскрывают пристрастия слушателей, и за происходящими с течением времени изменениями в этих предпочтениях. Гибкость, а не умение гадать на кофейной гуще отличает как квалифицированного коммуникатора, так и успешного трейдера.

Эти рассуждения приводят к важным выводам. Рынки, как и люди, участвуют в обмене коммуникациями и метакоммуникациями. Коммуникации рынка представляют его движения в течение периода времени: вверх на 10 % за три недели, вниз на пять пунктов за прошлый час и т. д. Метакоммуникации рынка описывают, *как* он совершает эти движения – постепенно или внезапно, на больших или малых объемах и волатильности, с участием большинства акций или без их участия и т. д. То, что мы называем техническим анализом, по преимуществу представляет собой попытки прочитать метакоммуникации рынка.

Представьте себе два похожих пятиминутных барных графика. На первом изображен рынок, выросший в течение дня от точки А до точки В. Его рост был равномерным и трендовым. Второй график также показывает рынок, который в течение дня вырос от точки А до точки В. Но этот рост был неровным: периоды покупки перемежались всплесками продажи. Коммуникации рынка идентичны, но метакоммуникации совершенно разные.

Рынок на первом графике относительно эффективен: расстояние, пройденное им за весь день, близко по величине к сумме расстояний, пройденных во время каждого пятиминутного отрезка. Второй рынок неэффективен: период за периодом он проходил значительные расстояния лишь для того, чтобы оказаться в одной и той же точке. Такая неэффективность представляет собой важную метакоммуникацию рынка. Она означает, что главный тренд сталкивается с существенным противодействием. Снижение

эффективности – отношение расстояния, пройденного за пределами данного отрезка времени, к расстоянию, пройденному в рамках этого отрезка, – очень часто предшествует изменению тренда. Рынки, как реки и люди, начинают жизнь резко и мчатся напрямик, а в конце текут плавно по излучинам.

То же явление можно наблюдать в психотерапии. Изменения в эффективности предшествуют важным изменениям в мыслях, чувствах и поведении. Такие изменения принадлежат к важнейшим метакоммуникациям. Задолго до того, как депрессия доводит человека до мыслей о самоубийстве, появляются едва заметные признаки неэффективности: он не может наслаждаться тем, что раньше приносило удовольствие; не может справляться со стрессом, с которым справлялся ранее; проблемы, за которые он раньше энергично брался, теперь становятся неподъемными. Когда люди, страдающие от депрессии и суицидальных наклонностей, перестают реагировать на положительные стимулы обычным для них образом, они демонстрируют потенциальный опережающий индикатор суицидальности. Отсутствие позитива часто предшествует появлению негатива в будущем.

Аналогичным образом, если вы подумаете о рынке как о фабрике – системе производства с входящими (сырье) и исходящими (готовая продукция) потоками, – вы сможете задать разумные вопросы о соотношении сырья и продукции. Для рынков, как и для людей, это важнейшие метакоммуникации. Предположим, на определенном уровне понижения/повышения цен акций рынок начнет расти. Затем внезапно происходит изменение. Положительное значение понижения/повышения больше не приводит к росту цены. График выравнивается, несмотря на силу индикатора. Фабрика под названием «рынок» перестала быть эффективной; теперь для выпуска того же количества продукции требуется больше сырья. Для рынка это, как и для погруженного в депрессию клиента, – потенциальный опережающий индикатор неприятностей.

И наоборот, рынок может в течение многих дней снижаться, отскочить, а затем войти в новую волну распродажи – по данным индикатора TICK Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE). Но распродажа эта может не привести большинство акций к новым минимумам. Рынок теряет эффективность своего нисходящего

движения. Эта едва различимая, но очень важная метакоммуникация предшествует множеству повышений, в том числе на внутридневной основе.

Опытные аналитики проводят много времени, погружившись в изучение рынков, на которых они в состоянии различать незначительные изменения момента, ускорения и волатильности, предшествующие трендам. Это больше всего относится к биржевым трейдерам, которые за считанные секунды скальпируют небольшие движения. Когда сделки длятся настолько кратко, нет никакой возможности проводить сложный статистический анализ. Вместо этого трейдеры настраиваются исключительно на мельчайшие метакоммуникации биржи: активность торгов, отливы и приливы объема торгов в «ямах» (торговля «лицом к лицу» в определенном месте биржевого зала), быстрые изменения спроса и предложения, модели поведения крупных и мелких игроков. Неудивительно, что многие биржевые трейдеры, выбравшись из «ямы», первое время испытывают проблемы с торговлей. Лишенные своей базы данных – тех метакоммуникаций, которые направляли их внутреннее чувство ритма и момента рынка, – они временно остаются «без руля и без ветрил».

## Метакоммуникации в трейдинге

Я слишком хорошо знаком с опытом торговли без руля. Когда я только начинал анализировать рынки, то относился ко всем повышениям и понижениям одинаково. Если рынок вырос на 5 % за 20 дней, я искал в своей базе данных все случаи, когда рынок совершал подобное движение. Затем смотрел, что случилось дальше в каждом из тех случаев, надеясь выделить какой-то закономерный стереотип.

Замечательный по количественному охвату, мой подход был подобен участию в беседе с закрытыми глазами. Он позволял мне видеть коммуникации рынка, упуская метакоммуникации. Это делало меня неумелым в общении – и не очень успешным – трейдером.

Легче всего мои проблемы можно описать с помощью аналогии. Среди романов, которые я наблюдаю у моих студентов, бесспорно, наименее успешными являются те, которые начинаются в Интернете. Как правило, стороны знакомятся в чате или на сайте знакомств. Они начинают частый обмен коммуникациями, нередко рассказывая друг другу самые интимные подробности своей жизни. Радуюсь перспективе встречи с кем-то, кто действительно проявляет по отношению к ним интерес и заботу, они устраивают личную встречу.

И тут все разваливается.

Общение в онлайн удаляет из контакта большинство элементов метакоммуникации. Когда вы общаетесь в чате, вы не можете заметить, что голос собеседника звучит подавленно, вид у него взъерошенный, а глаза бегают. Человек, о котором вы мечтали в Интернете, оказывается совершенно не похож на человека, с которым вы встречаетесь лицом к лицу. Большая часть того, что люди воспринимают как харизму личности, формируется в результате взаимных ответов на метакоммуникации.

Трейдинг без оценки метакоммуникаций имеет примерно такие же шансы на успех, как знакомство через Интернет. Одинаково важно и *что* делает рынок, и *как* он это делает. Рынки похожи на людей: они сообщают об изменениях в своем эмоциональном состоянии с

помощью изменений в метакоммуникации. Я называю эти едва заметные изменения «переключением передач».

Если вы когда-нибудь водили автомобиль с ручной коробкой передач, значит, знакомы с работой механизма переключения. На высокой передаче автомобиль при определенном количестве оборотов двигателя в минуту может достигнуть большой скорости, скажем, 140 миль в час, прежде чем тахометр доберется до красной черты. На более низкой передаче автомобиль достигает красной черты задолго до этой максимальной скорости: большие обороты дают меньшую скорость, но большее ускорение. Если вам нужно быстро влиться в движение, пониженная передача обеспечит максимальный крутящий момент, устремив вас в транспортный поток. Если же быстро едете по шоссе, то лучше всего будет работать высокая передача.

Умелый водитель знает, когда, в зависимости от дорожных условий, переходить на повышенную, а когда на пониженную передачу. Вождение автомобиля – активный процесс, включающий непрерывные поправки в зависимости от поворотов дороги, характера дорожного движения, состояния дорожного покрытия и т. д.

В ходе своих бесед люди также переключают передачи. Это выражается в изменениях громкости, скорости и интонации речи. Другие переключения передач проявляются в мимике и жестах, например когда человек в ответ на новую тему разговора меняет свою позу. Наблюдая за метакоммуникациями двух человек, ведущих беседу, часто можно определить, насколько тесен их контакт. Связь между людьми очевидна, когда собеседники повторяют метакоммуникации друг друга. В результате получается изящный балет, в котором движения глаз, интонации голоса и позы тела координируются так, как никогда не повторить сознательным усилием.

И наоборот, можно понять, что беседа идет вяло, если стороны переключают передачи в разное время и по-разному. Результат примерно такой же, как на дороге, где одни водители разгоняются, а другие замедляются. В такой ситуации вполне вероятны столкновения.

Пожалуй, главной особенностью психотерапии является высокая зависимость результата от взаимопонимания, развивающегося между врачом и клиентом. Психотерапевты вряд ли станут пользоваться влиянием и доверием, если клиенты не будут доверять им. Следовательно, первая задача психотерапевта – или любого другого



человека, подвизающегося в области, где результаты зависят от качества отношений, будь то флирт, продажи или медицина, – установить крепкие связи. В психотерапии, как во флирте или в продажах, результаты достигаются намного быстрее, когда хорошие взаимоотношения присутствуют с самого начала.

Как и в случае с Мэри, я неизменно начинаю работу с новым клиентом с беседы на общие темы и присматриваюсь к последующим метакоммуникациям. Особенно люблю вводить в первые минуты сеансов элемент юмора или пустой болтовни. Ответы всегда информативны, они указывают, могут ли люди достаточно абстрагироваться от своих проблем, чтобы пошутить. Если клиент отвечает на мой вопрос «как ваши дела?», а затем интересуется, как дела у меня, если он может болтать о спорте, погоде или последней университетской сплетне, – это верный признак, что он не перегружен своими проблемами.

Я использую подобные межличностные индикаторы так же, как трейдер использует индикаторы рынка. Когда люди не реагируют на ситуацию «нормально», это признак того, что назревает нечто ненормальное. Аналогичным образом, когда рынки не реагируют нормально на снижение процентной ставки или на хорошую финансовую отчетность, это является метакоммуникацией, достойной внимания. Значит, рынок не переключает передачи, когда это от него ожидается. Значит, где-то недалеко впереди на трассе нас может ждать беда.

Несбывшиеся ожидания – одна из самых важных метакоммуникаций, которые может дать вам рынок. Когда рынок не делает того, чего от него ожидают, весьма вероятно, что где-то поблизости скрывается прибыльная возможность. Именно поэтому мои первые попытки понять текущие периоды, исследуя все подобные им периоды в прошлом, оказывались неудачными. Самым главным для правильного прогноза является контекст движения: произошло ли оно после благоприятной экономической новости или повышения процентной ставки, было ли достигнуто на низкой волатильности и широте, закончилось ли быстро в начале периода или распределилось равномерно. То, что трейдеры видят на мониторе, является беседой рынка с ними. Подобно психологам, трейдеры должны внимательно

следить за тоном и темпом коммуникаций, а не только воспринимать их буквально.

Вот простой пример такой внимательности. В течение двух-трех дней подряд рынок резко идет вниз, и большинство акций опускается к многодневным минимумам. На следующий день он открывается с дальнейшим понижением, возможно благодаря комментариям экспертов, заиклившись на его очевидной слабости. Этим утром, однако, снижение немного отличается от нескольких прошлых дней. NYSE Composite TICK – сравнительная сумма количества акций с восходящими тиками и акций с нисходящими тиками в каждый данный момент – намного больше его предшествующих минимумов. Один или более отраслевых индексов могут даже сопротивляться утреннему снижению, позволяя предположить наличие силовых зон на рынке.

Многие трейдеры не умеют читать метакоммуникации. Будучи людьми, они обречены искать закономерности – смысловые признаки – в том, что воспринимают. Когда нечто случается два-три раза подряд, трейдеры склонны видеть в этом значимую модель. Когда видят снижение рынка в течение нескольких дней, их нормальной человеческой реакцией будет ожидать продолжения.

В таких случаях я обычно стараюсь увидеть, как трейдеры реагируют на рынок, воспринимая это как полезный элемент языка тела. С этой целью (один из моих любимых подходов) начинаю отслеживать в сделке за сделкой поведение какого-нибудь биржевого фонда (ETF), например SPY или QQQ. Конкретно ищу соотношение количества небольших сделок (100 или 200 акций) и очень крупных сделок. Очень часто именно мелкие, менее искушенные трейдеры не в состоянии понять язык рынка. Если доля маленьких сделок во время утреннего снижения подскакивает, даже когда очевидны сильные зоны, то мелких трейдеров, как правило, можно игнорировать. Они не видят метакоммуникации рынка.

Как говорилось ранее, я также нашел, что при чтении метакоммуникаций рынка полезен внутридневной объем контрактов Standard & Poor's (S&P) и Nasdaq E-Mini. Исследование значений минутного объема в контексте поведения рынка говорит, что значительная часть мелких трейдеров E-Mini работают на прорывах, выходя на рынок на новых максимумах и минимумах. Когда возникает

суета при входе или выходе на слабом прорыве, в котором не участвует значительное количество секторов и акций, такой прорыв часто оказывается ложным, представляя собой выгодную возможность сыграть против толпы. Ваша позиция выиграет, когда толпе придется закрывать свои позиции.

Когда рынок после открытия вниз разворачивается и движется на положительную территорию или когда он разворачивается после, казалось бы, начавшегося прорыва, его поведение противоречит психологическим ожиданиям трейдеров. Они рассчитывают легко спуститься вниз на пятой передаче, а рынок внезапно включает пониженную передачу и начинает двигаться на север. На некоторое время их координация с рынком нарушается так же, как это бывает у меня с клиентом, который не может отвечать на мои шутки.

Хорошие трейдеры, как и хорошие психологи, знают, что делать в таких обстоятельствах. Они не снимают руку с рычага коробки передач и могут мгновенно переключаться. Некоторые из лучших сделок происходят как раз тогда, когда рынок нарушает логические или психологические ожидания. Собственные эмоциональные реакции трейдера на такие резкие движения могут давать замечательные подсказки насчет того, какие передачи пора включать.

Большинству сверхкраткосрочных трейдеров не хватает времени, чтобы заниматься длительными математическими исследованиями рынка. Поэтому они полагаются на более доступные инструменты, такие как модели графиков. Модели отражают ожидания трейдеров и поэтому становятся полезным инструментом для торговли против ожиданий, когда они не оправдываются.

В то время как средний трейдер концентрируется на коммуникации – модели графика или сигнале осциллятора, метакоммуникации могут указывать совсем в другом направлении. Хорошим примером может служить область одинаковых цен, образующаяся после солидного роста рынка. Боковое движение прерывает рост, отражаемый на графиках, и поэтому естественно выглядит как формирующаяся вершина. Трейдер со склонностью к техническому анализу может даже проследить объем в этой плоской области и заключить, что вскоре начнется снижение, потому что из рук в руки переходит все меньшее число акций.

Однако в своем анализе трейдер не воспринял язык рыночного тела, не оценил, *как* корректируется рынок во время этого относительно плоского периода. Здесь может быть полезно отслеживать корзину акций, наблюдая, как образуются новые краткосрочные максимумы и минимумы. Для хорошего чтения метакоммуникаций в своей собственной торговле я использую уже упомянутую корзину из 40 акций (30 выпусков Dow и 10 выпусков из секторов высоких технологий, финансов, транспорта и других, повторяющих поведение S&P 500). Постоянно слежу за количеством новых максимумов и минимумов, достигнутых на 30-минутном, 2-часовом и 10-часовом графиках (10 часов соответствуют примерно полутора дням торгов). Долгосрочные позиционные трейдеры могут использовать для подсчета новых максимумов и минимумов более длительные таймфреймы, такие как 20-дневный период. В торговле на консолидирующемся рынке важно уметь видеть изменения, происходящие в образовании новых максимумов и минимумов в течение периода консолидации.

Вот что интересно. Зона, кажущаяся растущей вершиной, может предстать в совершенно другом свете, будучи рассмотренной под метакоммуникационным микроскопом. С каждым падением в плоской зоне все меньше акций достигает новых минимумов. Отрицательные значения TICK во время периодов продажи исчезают на более высоких уровнях. Волатильность начинает смещаться немного вверх. Затем – бах! Рынок прорывается из плоской области вверх. На прорыве волатильности короткие позиции принудительно закрываются, подливая масла в огонь восходящего движения.

Позднее обманувшиеся трейдеры посмотрят на график и увидят, как восходящий тренд вырастает из области консолидации. Они покачают головами и спросят себя, как же можно было пропустить такое «очевидное» движение. Они могут устремиться на поиски новых моделей графиков и свежих советов, стремясь исправить свои ошибки. Но это – все равно что переставлять шезлонги на палубе «Титаника». Повторное изучение коммуникаций не поможет, если проблема скрывается в метакоммуникациях.

## Телесные коммуникации у трейдеров

У трейдеров есть свой язык тела, за которым может быть очень полезно следить. Трейдеры постоянно общаются, даже когда они не разговаривают. Выражение лица, позы и жесты передают внешнему миру их эмоциональное состояние. К сожалению, большинство трейдеров не обращают внимания на свои тела и, следовательно, не знают о существовании этих в высшей степени ценных источников информации.

Психиатр Вильгельм Райх первым предложил идею, что эмоциональная защита людей является по существу физическим явлением. Люди напрягают мускулы и фиксируют тела в неловких положениях, чтобы сдержать неприятные эмоции или импульсы. Если, например, меня особенно пугает мой гнев по отношению к моим детям (потому что он противоречит моему имиджу любящего отца), то я могу испытывать очень сильное напряжение в момент конфликта. Напрягу мышцы лба и со всей силой попытаюсь прогнать злые мысли, неприемлемые ни для одного хорошего отца. Позднее непонятно отчего пожалуюсь жене на головную боль и утомление, совершенно не ведая о внутренней эмоциональной битве, которую мне довелось пережить.

В психотерапии были разработаны различные подходы с целью использовать изменения в физическом состоянии людей для запуска механизмов переделки их проблемных моделей. Возьмем, к примеру, биоэнергетику: человек может без какой-либо очевидной причины почувствовать грусть. Тогда, если он расслабит мышцы и раскинет руки и ноги, может внезапно получить доступ к новой информации. И тут вспомнит, что сегодня годовщина важной утраты...

Метакоммуникации тела чрезвычайно важны, потому что тело часто знает то, чего не знает ум. Или, точнее, вы воспринимаете мир невербально прежде, чем выразите это восприятие словами. Научившись читать язык собственного тела, научитесь и разбираться в том, что происходит в уме № 2.

На память приходит пример из педагогики. Когда мой сын Макрэй был еще дошкольником, у него случались периоды фрустрации, когда

он раздражал взрослых и даже мог на них накричать. Наказания в виде ограничений, казалось, только ухудшали проблему. Он просто больше злился и совсем переставал слушаться. Озабоченность его воспитательницы из детского сада нарастала, поскольку она не знала, как с ним общаться в такие периоды.

Меня эти эмоциональные неприятности опустошали и нервировали. После долгого дня консультаций у меня оставалось немного эмоциональных запасов на то, чтобы оставаться чутким и внимательным. Я действительно чувствовал, как напрягаюсь, когда входил в дом, ожидая худшего. При этом, однако, понимал, что просто излить свой гнев будет непроизводительно. Как и мои клиенты, как все люди, я чувствовал себя беспомощным и сначала пытался скрыть свое недовольство.

Однажды вечером Макрэй играл в детской комнате в подвале нашего дома и сломал игрушку. Он тут же начал кричать и отказался подняться наверх к ужину. Я позвал его раз... еще раз... третий... Я слышал, как мой голос звучит все громче и громче. Ситуация становилась все более напряженной для нас обоих.

Затем я посмотрел вниз.

Моя правая кисть была странным образом напряжена и как-то скрючена. Будто я пытался сжать ее в кулак, но остановился на полпути. Вспоминая этот случай, я подозреваю, что именно так и произошло. Я был сердит на Макрэя и хотел наброситься на него, но не мог позволить себе это сделать.

Ощущая неловкость, я посмотрел на свою застывшую скрюченную руку и глубоко вздохнул, отстраняясь от ситуации. Странная мысль пришла мне в голову – рука походила на паука.

Я отвел глаза от руки, посмотрел на Макрэя и вдруг увидел его как бы в другом свете. Он уже не казался таким сердитым, а выглядел грустным. Я почувствовал, что попытка давить на проблему лишь усилит его дурное настроение, поэтому просто подошел к нему. Приближаясь, я понимал, что сын ждет от меня выговора или угроз, если откажется идти наверх. Возможно, ожидал, что его отшлепают.

Я наклонился, поднял его и посмотрел ему прямо в глаза. Усадил его на диван и объяснил, что сейчас на него нападут «злые пауки», которые нещадно щекочут мальчиков. Показал на свою скрюченную руку и объяснил, что пауки очень быстрые и их трудно поймать. И

добавил, что пауков можно победить только поцелуями; удары лишь увеличивают их силу, а вот поцелуи превращают их в «добрых пауков».

Глаза Макрэя загорелись, когда «пауки» поползли к нему. Сначала некоторым удалось его пощекотать, но сын сумел поймать одного. После поцелуя «паук» перестал щекотать и вместо этого начал нежно поглаживать Макрэя по лицу. Другие «пауки» были намного быстрее, и потребовалось немало времени, чтобы поймать и поцеловать их всех. К сожалению, еда наша за это время совсем остыла. Зато внимание Макрэя полностью переключилось на новую игру. В игре, построенной на любви, энергия раздражения вышла наружу, истерика превратилась в поцелуи, ласки и улыбки, а сломанная игрушка забылась.

Что касается меня, то, обратив внимание на свое тело, я узнал кое-что о своем эмоциональном состоянии. Это, в свою очередь, активизировало моего «внутреннего наблюдателя» и позволило мне перенаправить свой гнев. Но самое важное, в моей скрюченной руке оказалась скрыта ценная информация, сформировавшая основу для творческого и конструктивного реагирования на возникшую ситуацию. Игра в «злых пауков» не была сознательно продуманной стратегией. *Мое тело дало вдохновение для игры даже раньше, чем я придумал ей название.* Мое тело создало полезный модулирующий аккорд, позволивший превратить наполовину сжатый кулак в паука.

Подозреваю, что большинство людей могут вспомнить случаи, когда их тела знали что-то прежде, чем люди воспринимали это знание сознательно. Как правило, такие эпизоды списывают на интуицию и забывают о них. Люди не в состоянии понять, что их тела работают под управлением ума, но не того ума, с которым они сознательно связывают свою личность. Этот невербальный, ориентированный на действие, основанный на эмоциях ум может быть кладезем полезной информации, если только человек возьмет на себя труд следить за своими (мета)коммуникациями.

Я неоднократно обнаруживал ценность физической коммуникации в трейдинге. Так, несколько месяцев назад открыл обычную короткую сделку, когда показалось, что восходящий моментум выдохся. Я торговал по одной из моих любимых моделей, где внутрисдневные совокупные значения восходящих и нисходящих

тиков промышленного индекса Доу-Джонса (TIKI) сравниваются с ценой и NYSE TICK. Поскольку акции Dow активно торгуются финансовыми учреждениями, они весьма отзывчивы на программную торговлю. Сравнение TIKI с изменениями TICK и ценами индекса S&P позволяет быстро определить степень, до которой институциональная торговля в состоянии переместить рынок. Если институциональная торговля в каком-то направлении велика, но общий рынок не совершает соизмеримого движения, можно заработать на этой метакommunikации рынка, сыграв против движения.

В данном конкретном случае я открыл короткую сделку, поскольку повышение TIKI в течение двух часов не сопровождалось сильным ростом цены или TICK. Такая сделка обычно работает по крайней мере в течение внутридневного движения против тренда. Я исследовал эту модель и торговал по ней достаточно долго, чтобы чувствовать себя комфортно.

Однако после размещения сделки я испытывал сильное беспокойство. Следил за каждым новым тиком как ястреб, беспокоясь о судьбе позиции. Кроме того, через несколько минут внезапно почувствовал головную боль. Я сгорбился в кресле, приблизившись к экрану. Глаза устали, а мышцы отяжелели.

И тут я как будто пробудился. Встряхнул головой и спросил себя вслух: «Что ты делаешь?» Я *никогда* не отслеживаю сделки столь одержимо, особенно такие маленькие, как эта. Но тут понял, однако, что телу моему эта сделка не нравится, хотя сам я, казалось, был уверен в обратном. И хотя твердил себе, что шансы на успех сделки велики, мое тело уже готовилось к опасности.

Вняв телесному дискомфорту, я взглянул на графики в новом свете, сравнивая одномоментный таймфрейм с более протяженной многодневной картиной. И тогда меня поразило то, что сделка развивалась совсем не так, как должна бы. Рынок отступил от максимумов, но не приближался к уровню поддержки, который я выбрал в качестве цели. Хуже того, все выглядело так, будто нужное сопротивление должно находиться намного выше. Я ошибся, настолько увлекшись краткосрочным графиком, что упустил общую картину. Рынок действительно находился на относительном максимуме, но это была лишь промежуточная станция на пути к более высоким уровням.



Я быстро закрыл сделку, превратив потенциальный проигрыш в полезный урок.

Клянусь, я понятия не имел, что сделка была тухлая. Но тело мое почему-то об этом знало.

## Подсознательный разум

Метакоммуникация тела кажется концепцией довольно мистической, однако она опирается на обширные исследования в области когнитивной неврологии. Люди действительно знают много такого, о чем не знают их умы.

В своей провокационной книге «Иллюзия пользователя» (The User Illusion) Тор Норретрандерс приводит простой пример. Предположим, что вы стоите с битой на бейсбольном поле и мяч неожиданно летит вам прямо в голову. Чтобы избежать удара, вы мгновенно падаете на землю. Мяч,двигающийся со скоростью до 90 миль в час, приближается к вам слишком быстро, чтобы вы могли осознать происходящее и выработать соответствующую стратегию. Фактически вы сначала падаете на землю, а *затем* понимаете, что в вас почти попали. Сознательная, отчетливая мысль *следует* и за пониманием, и за действием.

Норретрандерс объясняет, что это происходит не без причины. Сознание работает слишком медленно, чтобы успевать эффективно обрабатывать информацию в таких опасных ситуациях. Связывая моторные каналы с более быстрым процессором ума, природа наделяет нас высокоадаптивной способностью преодолевать медленное сознательное мышление и действовать, чтобы уцелеть.

Исследование Бенджамина Либета ярко демонстрирует относительную скорость процессоров человеческого мозга. Либет предлагал своим подопытным сгибать палец или двигать рукой в любое время по их выбору. Все подопытные были подключены к прибору для измерения электрической активности в руке – он должен был определять связь между сознательным намерением людей и их моторной деятельностью. Либет обнаружил, к собственному удивлению, что электрический потенциал готовности в руке запускается за немногим более половины секунды до того, как человек сознательно выполняет движение пальцем или рукой.

Для тех, кого приучили к идее, что они сами являются воплощением своего сознательного мышления, исследование Либета непостижимо. Он нашел, что тело начинает движение прежде, чем

человек сознательно сформулирует намерение переместиться. Ум не определяет движение тела. Он сообщает о том, что уже началось, на долю секунды ранее. Выполнению каждого сознательного добровольного действия, делает вывод Либет, предшествует подсознательная обработка информации в мозге.

Норретрандерс именует сознательное мышление «иллюзией пользователя», поскольку оно создает иллюзию, что именно оно управляет поведением человека, в то время как обычно дело обстоит не так. Термин «иллюзия пользователя» взят из компьютерного мира. Непосвященному кажется, что компьютером управляет интерфейс пользователя, такой как Microsoft Windows, тогда как фактически работа компьютера выполняется на уровне ниже интерфейса, в двоичном мире машинного кода.

Если ваше сознательное мышление только сообщает о ваших действиях, а не просто инициирует их, возникает неудобный вопрос. Насколько точны сообщения вашего сознательного восприятия? Можете ли вы доверять своему собственному уму?

Здесь оказываются особенно уместны передовые исследования Майкла Газзаниги и Джозефа Леду. Как упоминалось ранее, эти исследователи работали с эпилептиками, подвергнутыми операции на мозолистом теле, в результате которой была нарушена связь между левым и правым полушариями головного мозга. Они нашли, что люди с разделенным мозгом могли функционировать достаточно хорошо, но при этом демонстрировали некоторые особенности. Например, когда исследователи показывали различные изображения то левому, то правому глазу пациентов, те могли указывать на увиденное левыми и правыми руками соответственно. Однако на вопрос, что они видели, могли назвать только объекты, увиденные правым глазом. Информация, поступавшая через левый глаз, связанный с невербальным правым полушарием головного мозга, была недоступна для сознательного вербального восприятия, хотя люди ясно понимали, что они видели, и могли указать на это!

Прорыв произошел, когда Газзанига и Леду стали спрашивать людей, *почему* они указывали на фотографии левой рукой. В конкретном случае, наблюдавшемся у человека, обозначенного инициалами П.С., левому глазу (правое полушарие головного мозга) показали фотографию снега, а правому (левое полушарие головного

мозга) – куриную лапу. Затем П.С., подтверждая, что он действительно видел каждый объект правильно, смог указать левой рукой на лопату для снега, а правой рукой на курицу.

На вопрос, что он видел, П.С. ответил: фотографию курицы. На вопрос, почему он тогда указал своей левой рукой на лопату для снега, П.С. быстро ответил, что лопата нужна для того, чтобы вычистить курятник!

Газзанига пришел к выводу, описанному в его книге «Прошлое ума» (The Mind's Past), что сознательный вербальный ум фактически является переводчиком. У П.С. не было ни малейшего представления, почему он указал на лопату, поэтому его вербальный логический ум придумал правдоподобное – но совершенно не соответствующее действительности – объяснение. Человеческий ум, утверждает Газзанига, не дает нам необработанные данные о внешнем мире. Напротив, вербальные сознательные описания этого мира являются интерпретациями более общих данных, воспринимаемых на невербальных уровнях. *Человек осознает построения на основе событий, а не сами события.*

В этом свете мой торговый опыт с такой неудобной короткой позицией имеет свой смысл. На сознательном уровне я сочинил объяснение для короткой позиции. На невербальном уровне сделка казалась неправильной, потому что модели, которые я воспринимал, не соответствовали моему более раннему опыту. Я видел так много графиков и усвоил так много закономерностей, что смог обнаружить отклонения от нормы прежде, чем сознательно идентифицировал их.

Некоторые могут возразить, что такое направление исследований мешает пониманию человеческого мышления. Если я не могу доверять своему уму, как вообще я могу познать мир? Думаю, что столь скептическое заключение является необоснованным. Дело не в том, что люди лишены разума, а в том, что *человеческий разум значительно выходит за рамки сознательного вербального восприятия*. Когда вы уклоняетесь от брошенного мяча до того, как осознаете, что произошло, то поступаете в высшей степени разумно, хотя и неосознанно. Вы ведете себя совершенно рационально, когда координируете свои разные умы, собирая информацию, осмысливая ее и проверяя выводы на будущем опыте. Это, конечно, является задачей любого трейдера.

Можно немало сказать в пользу механических торговых систем и их потенциала снижения человеческого эмоционального элемента в трейдинге. Как шахматный суперкомпьютер Deep Blue, механические системы могут, действуя напролом, находить на рынке возможности намного эффективнее, чем хороший трейдер. Однако в шахматах гроссмейстеры не полагаются просто на грубую силу. Они настолько проникаются закономерностями игры, что могут заранее предвидеть ходы. Это позволяет им быстро реагировать на ситуации, которые не совсем точно следуют сценариям партий, изученных ими ранее. После долгих лет погружения в игру великие шахматисты достигают уровня, на котором просчитывают ходы на доске подсознательно, согласуя «интуицию» с «разумом».

Подобный подход может с успехом применяться для глубокого познания рынка. Хотя чувствуешь себя спокойнее, когда можно положиться на совет гуру, ничто не заменит глубины знания, приобретаемого в результате погружения в закономерности рынка. Одним из моих лучших ритуалов в роли трейдера было ежедневное, в течение нескольких лет, распечатывание графиков рынка наряду с данными всех индикаторов, которые я отслеживаю. Просматривание этих графиков по вечерам впечатывало в мой ум стандартные модели поведения рынка, позволяя телу ощущать отклонения от нормы – самые важные метакоммуникации рынка.

Это, как я думаю, помогает объяснить, почему использование ежедневных ритуалов исследования рынка для развития внимания и концентрации является общим правилом для тех, кто учит успешных трейдеров. Только ежедневное погружение в рынки может дать основную массу информации, необходимой подсознанию, чтобы отличать нормальные события от ненормальных. Психолог Дин Саймонтон, обобщив эти исследования, заявил: для того чтобы достичь совершенства в любой области, требуется знать 50 000 блоков информации. Такое огромное количество знаний можно приобрести только в течение многих лет интенсивных исследований. Средний трейдер, постоянно переключающийся между различными состояниями ума, плохо подготовлен к тому, чтобы выдерживать такие усилия. Коль скоро погружение крайне важно для чтения метакоммуникаций рынков – так же, как и при изучении иностранного языка, – неудивительно, что эмоционально реагирующие трейдеры не

могут постичь рынки. Концентрация внимания на самих себе конкурирует у них с обработкой едва уловимой информации, создающей основу для мастерства в трейдинге.

## **Знать больше, чем вы знаете: неявное обучение**

Отстранитесь на мгновение и задайтесь вопросом: как дети могут приобретать сложные навыки, такие как знание родного языка и правильное социальное взаимодействие? В раннем возрасте они еще не знают правил грамматики и синтаксиса. Поэтому часто говорят отрывочными фразами, используя их не к месту. Когда я был таким же и научился узнавать на дороге автомобили «шевроле», принимался кричать: «Да-да-да!». Хотя я не знал слово «шевроле», у меня, очевидно, уже сформировалась идея «шевроле», и я знал, что слово это состоит из трех слогов. Аналогичным образом, прежде чем наш сынишка Макрэй выучил слово «сельдерей», он просил у нас «салат-палочку».

Правила социального поведения усваиваются почти таким же образом. У маленьких детей, как правило, отсутствует благоприобретенное чувство этикета и хороших манер. Они прерывают беседу, отнимают игрушки у других детей и вообще не могут сдерживать свои порывы. Позднее их приучают ждать своей очереди, спрашивать разрешения взять то, что хочется, и демонстрировать внимание по отношению к другим. Однако еще прежде, чем они смогут выразить эти правила словами, у них, очевидно, уже появляется рудиментарное знание того, «что такое хорошо, а что такое плохо». Малыш, еще не способный устно сформулировать правила хорошего поведения, все же пытается скрыть проступок, когда родители входят в комнату. Ребенок знает, что поступает неправильно, но не может выразить словами источник этого знания.

Майкл Полани назвал это *неявным знанием*. Многие из того, что вы знаете, вы не сможете выразить словами. Превосходным примером может служить узнавание лиц. Вы узнаете лицо хорошего друга, когда его видите, но при этом маловероятно, что смогли бы дать его устное описание, которое позволит незнакомцу узнать вашего друга в толпе. Сеть взаимосвязей, составляющих лицо, слишком сложна и несет в себе слишком много оттенков – слишком нечетка, – чтобы ее можно

было точно выразить в категорических языковых терминах: темноволосый, светловолосый; низкий, высокий и т. д.

Будучи малышом, я узнавал «шевроле», но мое знание не поддавалось вербализации. Это вообще распространено у детей: способность к восприятию языка у них опережает навыки устной речи. Задолго до того, как ребенок сможет сказать: «Я хочу банан», он умеет согласно кивать в ответ на вопрос: «Хочешь банан?» или протягивать руку, когда банан видит. Понятие *банан* уже в какой-то форме существует, но оно является подразумеваемым, а не явно выражаемым.

Группа брюссельских ученых во главе с когнитивистом Акселем Клеермансом полагает, что все знание располагается в сознании по категориям: начиная с подразумеваемого неявного знания и далее по различным уровням понимания, пока не становится до конца определенным и вербальным. «Салат-палочка» Макрэя – хороший пример промежуточного уровня вербального знания. Он отлично знал о существовании подобия между сельдереем и салатом (зеленые овощи), а также знал форму сельдерея (похож на палочку), но еще не владел словом *сельдерей*. Клеерманс смело утверждает, что по большей части процесс познания начинается с неявного знания – люди приобретают знания и навыки, но не могут выразить словами то, что приобрели. Это *неявное обучение*, считает он, объясняет, как люди учатся говорить, запоминают лица и усваивают правила социального взаимодействия.

Позднее в этой книге я рассмотрю неявное обучение и его важное значение для достижения мастерства в трейдинге. А пока обращаю ваше внимание на один исключительно важный момент: трейдеры могут знать о рынках вещи, которые не всегда могут выразить словами. Если чтение коммуникаций и метакоммуникаций рынка сходно с пониманием социального взаимодействия, то неудивительно, что начинающие трейдеры столь же неумелы на рынках, как дети в общественных отношениях. Кроме того, неудивительно, если первые признаки понимания рыночных моделей проявляются у них неявно и невербально, а не в очевидной вербальной форме. Трейдерам предстоит сначала лишь чувствовать то, что они знают, указывать на это и использовать неточный язык для выражения своего знания, прежде чем они смогут точно описать и передать его другим. Значительная часть накопленных знаний в области технического



анализа напоминает «салат-палочку» Макрэя – неуверенную попытку описать, в словах и картинках, фрагменты усвоенного знания.

Являются ли такие усилия обязательно правильными? Вероятно, нет. Успешный трейдер, использующий какой-нибудь метод на основе Фибоначчи или особую технику чтения графиков, может очень походить на П.С., пациента Газзаниги и Леду. Напомню, что П.С. был пациентом с разделенным мозгом. Его левому глазу показали снег, а правому – куриную лапу. В ответ на просьбу указать на фотографию, изображающую то, что он видел, П.С. смог левой рукой указать на лопату для уборки снега, а правой рукой – на курицу. Но словами смог описать только то, что видел правым глазом, т. е. курицу. На вопрос, почему левой рукой он указал на лопату, П.С. придумал объяснение: лопата нужна, чтобы убирать курятник!

Весьма вероятно, что теории трейдинга – такого же рода объяснения: вербальный сознательный ум пытается объяснить то, что трейдер испытывает подсознательно. Модели на основе теорий Ганна, Элليотта, осцилляторов, графиков и свечей, используемые многими трейдерами, являются искусственными объяснениями прочувствованных ими откровений, помогающими интерпретировать их опыт. Однако, как в случае с П.С., объяснения эти могут иметь мало общего с действительностью. Они скорее удовлетворяют психологическую потребность – потребность трейдеров в логическом объяснении, чем познавательную.

Это явление встречается не только в трейдинге. Исследования психотерапевтических процессов и результатов последовательно демонстрируют большую разницу между действиями психотерапевтов на своих сеансах и тем, что они *говорят* о своих действиях. Для описания своего поведения на сеансах психотерапевты используют свои любимые теории – когнитивное, психоаналитическое, гуманистическое направления, но редко придерживаются этих учений систематически. Напротив, исследования показывают, что опытные, квалифицированные психотерапевты, представляющие совершенно разные школы, ведут себя удивительно похоже. Более того, эти схожие элементы видятся значительно более важными для успеха терапии, чем специфические уникальные методы, отстаиваемые каждой из школ.

Применительно к трейдингу различные теории анализа графиков, индикаторов, циклов и волн могут отражать скорее попытки трейдеров описывать свои действия, чем их фактическое поведение и понимание. Я заметил это во время своего участия в семинаре по трейдингу Линды Рашке, позволяющем трейдерам наблюдать торговлю Линды в режиме реального времени. Много раз случалось так, что Линда указывала на сигналы покупки или продажи одновременно со мной. Однако, в то время как Линда объясняла ту или иную модель как функцию конфигурации графика и прочтения осциллятора волатильности, я видел ту же модель с точки зрения уменьшения уровня покупки или продажи на внутридневных данных роста/снижения и новых максимумов/минимумов. Мы видели одно и то же (и торговали в этих случаях очень похоже), но истолковывали свое понимание совершенно по-разному. Здесь уместно спросить, а не обнаруживали ли мы оба уменьшение скорости сначала подсознательно и лишь позднее искали доказательства, чтобы подкрепить интуитивное понимание. Это соответствует исследованиям Либета, который утверждает, что наши тела реагируют на ситуации раньше нашего сознания.

Если это направление исследований и аргументации верно, то оно указывает на центральную дилемму психологии трейдинга: *в то самое время, когда трейдеры должны отбрасывать эмоциональные реакции, искажающие обработку информации, они должны и сохранять восприимчивость к тенденциям, которые ощущает их подсознательное знание.* С одной стороны, если генерал, командующий на поле боя (левое полушарие), чрезмерно чувствителен к данным, собираемым передовым охранением и разведчиками (правое полушарие), ему будет трудно выполнить план наступления. С другой стороны, если генерал не учитывает данные разведки, есть риск, что в случае изменения обстановки план наступления не будет должным образом скорректирован. Научиться проводить различие между искажениями, возникающими в результате эмоционального возбуждения, и невербальным знанием тела – оставаться открытым к восприятию, но не безоговорочно верить ему – является, вероятно, самой важной задачей, стоящей перед трейдером в процессе совершенствования его торгового мастерства.

## Как разобраться в сложностях рынков

Это поднимает вторую и, возможно, еще более трудную дилемму. Модели рынков могут быть менее четкими – иметь больше нюансов и сложностей, чем язык, используемый трейдерами для их описания. Это делает описание торговли очень похожим на описание лица человека. Хотя такое описание может отражать в общих чертах форму глаз, цвет кожи и т. д., маловероятно, чтобы оно смогло полностью отразить внешность человека. Точно так же попытки описывать рынки терминами «голова и плечи», «двойные вершины и основания» или «растущий клин» отражают общие контуры поведения цены – то, что я называю коммуникациями рынка, но не контекст, в котором оно происходит (метакоммуникации).

Грубость языка как средства, отражающего поведение рынка, означает, что ответ на эту дилемму кроется не в открытии лучших индикаторов, моделей графика или технико-аналитических методов. Все они походят на описание слона, которое дают слепцы в известной притче, – это лишь приближения, которые не могут охватить целое. Фраза «Если увидишь на дороге Будду, пристрели его!» отражает идею, что достичь состояния Будды – просветления – можно лишь путем собственного опыта, а не со слов самозванного эксперта. Точно так же, если вы встретите на дороге торгового гуру, лучше всего не обращать на него внимания. Между тем внутри вас уже может жить реальный гуру – на уровне подсознания.

Мастерство в других сферах человеческой деятельности также трудно выразить словами.

Шахматисты, футболисты и автогонщики часто знают, что надо делать в следующий момент, без привлечения процесса логического мышления. Более того, если вы попросите, чтобы они объяснили свои действия, то в ответ получите, как правило, очень отрывочные объяснения. Они знают, что делают, но не всегда могут передать свои знания словами. Это делает разработку экспертных систем особенно трудным делом, потому что эксперты должны как-то передавать программистам свои знания, чтобы их можно было выразить на языке искусственного интеллекта. Однако если не все наши знания можно

выразить словами, то любая такая попытка передать мастерство словами окажется тщетной.

Это, я думаю, убедительная причина для того, чтобы использовать для выражения представлений о рынке язык математики, а не словесное описание. Если у меня есть ряд предвычислений рынка, то я могу исследовать не только отношения между этими предвычислениями и изменением цены, но и взаимосвязи между предвычислениями и их отношением к изменению цены. Некоторые простые взаимодействия можно выразить словами, например, когда сделки на прорыве работают в одно и то же время дня, но не работают в другое. Однако более сложные взаимодействия, устанавливающие взаимосвязь между изменением цены рынка и волатильностью в нескольких таймфреймах, формируют многомерное концептуальное пространство, которое не поддается обычному описанию. Неудивительно, что статистики используют трехмерные отображения для описания контуров предвычисленных переменных как функции предвычисления. Изображения в буквальном смысле стоят тысячи слов, потому что передают информацию, которую непросто выразить словами.

К сожалению, многие сторонники статистического моделирования отрицают любую роль интуиции на рынках, а многие интуитивные трейдеры избегают математики. Полагаю, что между обеими областями существуют тесные отношения, важные для успеха в трейдинге. У трейдеров первоначальное понимание рынка проявляется интуитивно на уровне ощущений в виде тенденций, на которые трейдеры могут указывать до того, как смогут их полностью описать. Эти тенденции, однако, можно исследовать и найти у них общие черты и неотъемлемые компоненты. Данные компоненты перспективны для предвычислений, используемых при разработке эмпирических торговых правил и систем.

Занимаясь собственной торговлей, я нашел, что многие из моих успешных интуитивных внутридневных сделок основаны на ощущении первого отката зарождающегося тренда, что позволяет осуществить вход с относительно низким риском. Хотя начало нового тренда можно увидеть и на традиционных технических индикаторах, обычно я воспринимаю это изменение несколько раньше – как нежелание рынка продолжать двигаться в прежнем направлении, после

чего следует относительно легкое движение в новом направлении. Переводя этот опыт в числовую форму, связывая вялость или легкость движения со значениями NYSE Composite TICK и новыми краткосрочными максимумами и минимумами в моей корзине акций, я могу затем на данной основе попытаться создать более общую торговую модель. Могу найти, например, что когда определенное количество акций достигает новых краткосрочных максимумов при одновременном движении TICK вверх на два стандартных отклонения, то цены, весьма вероятно, в течение определенного периода времени продолжают движение вверх. Таким образом, я углубляю свои знания, выражая первоначальное интуитивное понимание в определенной форме. Накопленный человеческий опыт не может быть полностью выражен в вербальных или даже количественных правилах, но смещение от подсознательного к более осознанному знанию дает больший контроль над торговлей.

Вот к какому выводу пришел Клеерман относительно функции сознания: *люди развили в себе способность к сознательному мышлению, чтобы получить бóльшую гибкость и контроль над своими действиями.* Когда клиенты, обращающиеся к психотерапевту, в вербальной форме узнают о своих неявных моделях поведения, им становится легче прерывать эти модели и пробовать что-то другое. Когда трейдеры могут сформулировать ощущаемое ими понимание как систематизированные правила торговли, они не теряют ценности субъективного знания и при этом дистанцируются от помех и искажений, вызываемых эмоциональными реакциями. Самыми успешными трейдерами, которых мне доводилось видеть, были люди, интуитивно постигавшие рынок и умевшие излагать знания, основанные на интуиции, в виде правил, а затем торговавшие по этим правилам. Их правила, подобно их телам, похоже, знают, что надо делать на рынке, до того как это осознают сами трейдеры.

## Заключение

Мысль о том, что трейдеры знают о рынках больше, чем они думают, что знают, прекрасно сочетается с ориентированным на решение подходом к торговле, описанным ранее. Лучшие результаты в трейдинге достигаются благодаря неявному знанию, оно является фундаментом, на котором трейдеры строят свое мастерство. Хотя очень поучительно разбирать ошибки, сделанные во время входов, выходов и в управлении капиталом, но простое исправление ошибок не поможет достичь мастерства. А вот понимание того, что трейдер знает неявно, и перевод этих знаний в точные правила поможет ему создать личное лекало успеха.

Эти лекала лучше всего укрепляются сильным эмоциональным опытом. Простое повторение имеет ценность для приобретения новых поведенческих моделей, но живой *опыт*, воплощенный в новой модели, запоминается лучше, чем простое вербальное перефразирование. При лечении Кена, Сью и Мэри решающим элементом их обучения был опыт мощного опровержения их убеждений и ожиданий. Если обучение – переход от неявного к более явному знанию – может быть ускорено с помощью эмоциональных средств, тогда кризис должен быть сильным обучающим инструментом – и в жизни, и в трейдинге.

## Глава седьмая

# Большой человек под кроватью

*Не наличие стресса, а отсутствие благосостояния терзает душу.*

Если бы существовала формула устойчивого личного изменения, она могла бы выглядеть примерно так: *«Определите, что пугает вас сильнее всего, и смело посмотрите ему в лицо; вы поймете, что страх не так уж и страшен, как кажется»*. Если ребенок боится темноты, то страх не исчезнет, если малыш спрячется под одеяло. А вот если включить свет, который рассеет тьму, ребенок увидит, что никаких чудовищ и призраков нет. Успешная психотерапия проливает свет на ваши личные страхи и комплексы, позволяя избавиться от них.

Кризисы являются сильными катализаторами изменений, потому что вынуждают людей напрямую противостоять их худшим страхам. Перефразируя Ницше («То, что нас не убивает, делает нас сильнее»), можно сказать, что кризисы, с которыми мы успешно справляемся, дают нам ощущение превосходства, которое нельзя пробудить в простой беседе. Такие кризисы, неизгладимо запечатлеваемые в наших умах, ускоряют процесс эмоционального обучения, быстро перемещая нас от неявного знания к точному. В этом смысле ускоренную психотерапию можно считать инструментом ускоренного обучения, сокращающим нормальное постепенное движение от интуиции к вербальному пониманию. В этой главе мы рассмотрим, как наши неявные знания – решения, лежащие на подсознательном уровне, – могут указывать путь к решению кризисов и облегчать развитие трейдеров – так же, как эти решения ускоряют изменение личности.

## Большой тихий Уолт

Уолт был внушительным студентом-медиком: ростом по крайней мере шесть футов четыре дюйма и весом 250 фунтов. Он не был общителен. Был тихим, усердным и, казалось, все из-за чего-то переживал. Уолт избегал сближения с большинством людей. Друзей у него было немного, и улыбался он редко.

Среди тех, кто чувствовал себя отстраненным от Уолта, была его девушка Джейни. Она испытывала глубокую любовь к Уолту, но и у нее наконец терпение кончилось, когда недавно Уолт не смог помочь ей решить одну эмоциональную дилемму, с которой она столкнулась. Тогда Джейни прямо заявила Уолту, что или он идет к психиатру, или их отношениям конец.

Я в принципе не люблю встречаться с людьми, которых кто-то присылает под угрозой наказания. У них редко бывает достаточная мотивация для приложения интенсивных усилий, необходимых для совершения кардинальных изменений в жизни. Уолт, однако, стал исключением. Он очень четко заявил, что любит Джейни и сделает все что угодно, чтобы спасти их отношения. И сообщил, что его эмоциональная отстраненность уже вызывала проблемы в более ранних отношениях с людьми, включая членов его семьи.

— Я чувствую, будто между мной и другими людьми стоит стена, — признался Уолт, — но не знаю почему. Я хочу быть с Джейни, но как бы отгораживаюсь от нее. Она пытается пробиться ко мне, но, прежде чем я успеваю понять, что происходит, на меня накатывает.

Исполненный раскаяния, он также признался в том, что иногда ему хотелось, чтобы Джейни просто ушла и оставила его в покое.

— Я не могу с собой справиться, — сказал Уолт в отчаянии. — Я полностью от нее отгородился. Она этого не заслужила!

— От скольких своих пациентов вы полностью дистанцировались во время ваших дежурств в клинике? — спросил я невинно, очень хорошо зная, что о любых проблемах такого рода мне обязательно сообщили бы.

Уолт посмотрел на меня с ужасом в глазах.



– О нет. Я никогда не отстраняюсь от своих пациентов, – заверил он меня. Уолт явно гордился своей заботой о других людях.

– Значит, в той ситуации у вас *всё* под контролем, – указал я. – Вы не можете утверждать, что университет отчуждал вас и понуждал бросить учебу!

Уолт улыбнулся.

– Вы *действительно* способны конструктивно общаться с людьми. Вы делаете это в своей карьере каждый день. Но по каким-то причинам это не получается в отношениях с самыми близкими вам людьми.

Уолт слушал внимательно. Он был открыт для идеи, что было, по крайней мере два Уолта: 1) профессионал, который мог сотрудничать с другими людьми и конструктивно справляться с огорчениями, и 2) личность, которая боится близости. Для процесса изменения крайне важно отделить человека от проблемы.

– Проблема не в вас, – говорю я часто. – Проблема в вашей поведенческой модели.

На следующих двух сеансах Уолт позволил мне погрузиться в воспоминания его детства. Отец у него был капризным и темпераментным, способным мгновенно предаваться гневу. Родители все время ссорились. Уолт помнил, как маленьким мальчиком убегал к себе в комнату и прятался под кроватью, чтобы не слышать их споров. Он любил мать и искал у нее поддержки, но также сердился на нее за то, что она не могла постоять за себя, когда отец ее ругал. Уолт вспоминал, что мать все время впадала в депрессию и дом в течение многих дней подряд стоял неприбранным. Уолт говорил, что иногда и он чувствовал себя подавленно. Его ужасало, что он мог стать таким, как мать, которая казалась ему привлекательной, но слабой. Подобно Мэри, Уолт видел себя тем, кем не хотел быть.

В отличие от Мэри, однако, Уолт проводил большую часть времени на сеансах вне связи со своим эмоциональным опытом. Когда я встретился с ним в первый раз, его большое тело и пылающий взор навели меня на мысль, что нам предстоят бурные встречи. Все оказалось совершенно наоборот. Уолт покорно отвечал на мои вопросы и, казалось, хорошо знал о связи между гневом отца и своей собственной пассивностью. Более того, признал, что его отец испытывал унижение со стороны своего собственного отца, что делало

чувство неполноценности наследственным. Отец постоянно ругал Уолта, и в результате тот чувствовал себя чрезвычайно неуверенно. Однако сам он отказывался скандалить и сопротивляться. Уолт мог испытывать депрессию, как его мать, но не хотел стать своим отцом. Он не желал продолжать эту наследственную поведенческую модель.

Все это Уолт *знал*. Но это ничего не меняло. Рациональный профессионал и маленький мальчик, попавший в западню под кроватью, скрываясь от детских страхов, практически не пересекались.

Наши встречи начали беспокоить меня. Мы немало говорили о проблемах, но не касались самих проблем. Я знал: для того чтобы лечение принесло успех, мы должны были соединить «личности» Уолта. А это означало внесение в наши сессии опыта «мать – отец».

Это что-то вроде непреложного закона в психотерапии. Изменение не может произойти, если проблемные модели не воспроизводятся в режиме реального времени. Они создают поводы для «переключения передач», делающие возможным введение новых взглядов, новых навыков, новых контекстов и нового опыта. Сколько бы ни велось рациональных бесед, они не могут проникнуть в ум № 2 Джона Каттинга.

Мне нужно было как-то найти способ прикоснуться к невербальному уму Уолта.

## Создание сильных новых переживаний

Задумайтесь над тем, что изменить модели вы можете только тогда, когда они активированы. Чтобы преодолеть тревогу, вы должны испытывать тревогу. Чтобы справиться с депрессией, вы должны погрузиться в депрессию. Как бы вы ни избегали гнева, страха, неуверенности в себе или конфликтов, это не позволит вам совладать с ними.

Для трейдеров это означает, что *лучшие возможности для изменения возникают, когда сделки открыты, а эмоциональные приливы и отливы достигают своих самых высоких значений*. Именно в такие моменты трейдеры могут сознательно прилагать усилия для слома повторяющихся моделей и введения новых реакций.

При ломке привычных поведенческих моделей могут быть весьма эффективными умственные репетиции – проигрывание проблемных ситуаций в уме и воображаемое использование различных методов их исправления. Но ничто не заменит того, что бихевиористы называют *опытом в естественных условиях* – когда люди *фактически* создают стрессовые ситуации и заставляют себя справляться с ними. Пациент, страдающий от приступов паники, может преднамеренно ускорить дыхание, имитируя гипервентиляцию, и тем самым воссоздать многие симптомы приступа. Вызывая в воображении эти симптомы и затем практикуя когнитивные и поведенческие методы самоконтроля, пациент развивает в себе способность справляться с паникой в реальной жизни.

Мой самый успешный опыт в естественных условиях произошел совершенно незапланированным образом. Долгие годы я боялся высоты, но мне никогда не приходилось попадать в ситуации, где я должен был испытать настоящий дискомфорт. Страх возникал только тогда, когда вокруг меня не было никаких барьеров или поддержки. Например, в самолете или в безопасном месте на вершине горы проблем у меня никаких не возникало.

Как-то летом мы поехали в местную зону отдыха и мой сын Макрэй захотел прокатиться на подъемнике, чтобы осмотреться вокруг. Меня немного беспокоило то, что придется сидеть в кресле,

подвешенном на тросе; но поскольку людей к креслу пристегивали и, более того, спереди защищали барьером, который опускался сверху, то я решил, что никакой опасности падения нет.

Когда мы начали подъем, малютка Макрэй сидел у меня на коленях, улыбаясь и впитывая в себя окружающее. Я быстро заметил, что защитный барьер застрял и не желает опускаться. Мы ехали в совершенно незащищенном кресле. Я понял, что не могу допустить, чтобы Макрэй заметил мое беспокойство. Если бы он испугался и сделал внезапное резкое движение, то мог бы упасть вниз. Поэтому нечеловеческим усилием я отбросил свой страх и лишь прижал к себе Макрэя крепче, рассказывая об особенностях пейзажа и всячески отвлекая его внимание. Он так и не понял, что поездка была опасна.

С тех пор мой страх высоты притупился. Я оказался в худшей воображаемой ситуации и увидел, что могу с ней справиться. То, что я оказался на большой высоте, но в положении, когда нес ответственность за другого человека, оказалось наилучшим лечением. Ситуация, потребовавшая безотлагательной реакции, заставила меня найти новый способ победить страх.

Одним из моих любимых инструментов для улучшения навыков торговли является прибор биологической обратной связи, измеряющий температуру кожи на лбу. Как вы увидите в книге позднее, температура лба очень чувствительна к изменению кровотока в предлобной коре головного мозга — той его части, которая отвечает за сосредоточенность, концентрацию и внимание. Температура имеет тенденцию повышаться, когда люди находятся в состоянии спокойного внимания (в «зоне»), и имеет тенденцию падать во время огорчения и рассеянности. Установив контрольный уровень до открытия рынка и подключив к себе прибор обратной связи на время торгового дня, я могу следить за ростом и падением моей «зоны» как функции движения рынков — и моих позиций.

Установив очень простое правило — никогда не открывать и не закрывать позицию, если значения биологической обратной связи находятся ниже контрольного уровня, — я могу заставить себя ломать привычные модели в режиме реального времени. Биологическая обратная связь становится частью стратегии входа/выхода, в которой негативные эмоции *не могут* влиять на размещение мною ордеров. Либо я нахожу способ расслабиться и сосредоточиться, либо не

торгую вообще. Эта тренировка в реальном времени оказалась намного более эффективной, чем все внеурочные упражнения, которые я когда-либо выполнял. Как та поездка на подъемнике, биологическая обратная связь заставляет меня переживать старые угрозы по-новому.

В *этом* и заключается суть изменения.

## Регрессия: путешествие ума во времени

Я попытался исследовать опыт Уолта, чтобы получить какое-то представление о его отношении к реальной жизни, но он не пожелал этого. Когда я попросил его подробно рассказать о прошлом, он выложил мне только факты. Когда я пытался проникнуть в его эмоции, взгляды, идеи и переживания, он давал мне обобщенные описания. Ни разу во время наших сеансов он не проявил признаков гнева или боли. Разочарованный так, что это, возможно, читалось у меня на лице, я упрямил Уолта: «Я хочу знать, что вы *чувствовали* в этих ситуациях. Закройте глаза и представьте себе, что Джейни вас ругает. Скажите, на что это похоже».

Уолт не подчинился. Он сжался, сложил руки на груди и отрезал – совершенно неожиданно капризным тоном: «Не хочу!»

Я уставился на него, ошеломленный. На моих глазах огромный двухметровый парень превратился в дитя.

Уолт понял, что произошло.

– Я чувствую себя маленьким ребенком, – сказал он с ошеломленным удивлением.

Он был абсолютно прав. Уолт изменился прямо у нас на глазах.

Термин «регрессия» использовался Фрейдом. Когда старые нерешенные проблемы всплывают в настоящем, люди могут возвращаться (регрессировать) к более ранним способам их решения. Именно поэтому человек способен быть зрелым профессионалом и своенравным ребенком одновременно. То есть существуют две личности, связанные порталом во времени. Под эмоциональным давлением активируется более ранний способ поведения, мышления и восприятия, совершенно отдельно от зрелого, логически мыслящего ума. Уолт на какое-то время оказался между двумя мирами – как тот пациент П.С. с разделенным мозгом. Рациональный ум Уолта пытался объяснить поведение, вышедшее из-под его контроля.

Я вырос в Кантоне (штат Огайо). Семья наша была дружной, мы часто вместе отдыхали, смотрели телевизор и ходили на баскетбольные матчи. Мои впечатления о раннем возрасте положительны, они заполнены воспоминаниями о семейных поездках,

поиске «тайных мест» и поедании мороженого. Мои же родители в детстве получили меньше такой близости. Оба лишились родителей в относительно раннем возрасте; оба были частично воспитаны и поставлены на ноги старшими братьями и сестрами. Они были полны решимости дать моему брату Марку и мне все то чувство тепла и сплоченности, которого недополучили сами. И преуспели в этом.

Проблемы начались, когда я стал старше и захотел жить в своем собственном мире. Живо вспоминаю наш первый школьный вечер танцев в начальной школе Мэйсона. Пока играла музыка и неуклюжие подростки исполняли свои па на танцплощадке, я сидел в глубине помещения, полностью погрузившись в книгу Уильяма Ширера «Взлет и падение Третьего рейха». В восьмом классе сочувствующий учитель иногда освобождал меня от занятий в классе, чтобы я мог пойти в библиотеку и поглотить больше книг. После занятий я брался за разноску газет, что давало мне возможность проводить время в прогулках и мечтах, свободных от вмешательства других людей.

Вполне понятно, что это погружение в себя не очень хорошо воспринималось дома. Члены моей семьи хотели большей близости, а не отстраненной мечтательности. Было трудно найти уединение дома, но я обрел убежище в ванной, где мог в одиночестве принимать душ или подолгу заниматься другими туалетными процедурами. С раннего возраста лучше всего мне читалось и думалось в ванной. Годы спустя, обручившись со своей женой Марджи, я переехал к ней в дом, где она жила со своими тремя замечательными детьми Деби, Стивом и Лорой. Всего через несколько дней разразился конфликт. Дети должны были вовремя успевать в школу, а я ломал их график. Как? Проводя слишком много времени в ванной!

Совершенно не отдавая себе в этом отчета на сознательном уровне, я воспринял свою новую семью как старую: близость, любовь, *слишком много близости*. И вернулся к своему прежнему способу решения проблемы: принимать подолгу душ, не спеша бриться, причесываться и т. д. Для ребенка этот способ был достаточно конструктивен, позволяя получать некоторую дозу одиночества без ущерба для семейного единства. Позднее, однако, в совсем других жизненных условиях долгое сидение в ванной оказалось совершенно непригодным и стало создавать конфликты. Я перерос себя.

Сейчас я сижу в кафетерии продовольственного магазина Wegman's, лихорадочно печатая на ноутбуке и потягивая кофе под музыку Филипа Гласса, доносящуюся из проигрывателя компакт-дисков на заднем плане, и, вероятно, не слишком отличаюсь от того мальчишки, который во время танцев читал Ширера. Пишу я обычно в людных местах, где вряд ли встречу знакомых: таков далекий от идеала компромисс между тем, чтобы находиться в обществе и вне его. Он не идеален, но избавляет меня от необходимости сидеть в ванной.



## Сквозь портал времени

Для многих людей регресс является болезненным до такой степени, что они идут на значительные ухищрения, чтобы избежать ситуаций, которые могли бы заставить их пройти через портал времени. Времяпрепровождение в ванной защищает от чувства погруженности в себя; отказ от чувств защищает от вспышек гнева. На наших сеансах Уолт воспроизводил то, чему так хорошо научился в детстве: прятался. Конечно, в моем кабинете не было кровати, под которую можно было бы залезть, но он мог прятаться и по-другому. Извлекая на свет конфликты и гнев, кабинет психотерапии символически стал для него пугающим домом из детства. Чем больше я требовал проявления чувств, тем глубже прятался Уолт.

Детский крик «Не хочу!» открыл нам обоим глаза на тот факт, что все это было эхом прошлого Уолта. Превращение в замкнутого участника романтических отношений и регресс к состоянию маленького ребенка на нашем сеансе являлись неотъемлемой частью одного и того же процесса. Чтобы преодолеть замкнутость, нам требовалось найти способ прорваться к этому ребенку. Пришло время вылезать из-под кровати.

Существует множество путей, следуя которыми люди могут получить доступ к мыслям и чувствам, лежащим чуть ниже сознательного восприятия. Эти методы (самый известный из них гипноз) позволяют получать доступ к эмоциональным граням знания, обходя критический рациональный ум во многом подобно очкам Шиффера. Д-р Натаниэль Бренден много писал об использовании методов заполнения пропусков в предложении в качестве инструментов эмоционального самосознания. Психотерапевт скороговоркой предлагает клиентам неоконченные предложения. Клиенты заканчивают предложения первыми пришедшими им на ум словами, не обдумывая их и не подвергая цензуре. Появляющиеся слова часто весьма отличаются от того, что говорит человек при обычных обстоятельствах, устанавливая тем самым прямую связь с подавленными мыслями и чувствами. Как правило, я нахожу, что лучше всего у меня получается использовать этот метод, когда

произносимые мною незаконченные предложения столь же спонтанны, как ответы клиента. Это создает гибкое взаимодействие.

Все еще испытывая страх после своей детской выходки, Уолт выразил полное желание поучаствовать в упражнении. Мы медленно начали...

Бретт (*обращает внимание на то, что лицо Уолта приняло отстраненное, задумчивое выражение, но руки, перекрещенные на груди, крепко сжаты*): В данный момент я чувствую себя...

Уолт: Напряженно.

Бретт: Если бы мои руки могли говорить, они сказали бы...

Уолт (*неуверенно*): Не знаю.

Бретт (*повышая голос*): Мои руки напряжены, они кричат, что...

Уолт (*удрученно, взволнованно, его голос звучит чуть тоньше*): Я не знаю, не знаю!

Бретт (*еще громче*): Старайся, старайся. Я хочу сказать...

Уолт (*снова детским голосом*): Отстань!

Бретт (*теперь тоже говорит детским голосом*): Если не отстанешь, я...

Уолт (*сжимая кулак*): ...тебе задам! (*Он кажется более поглощенным гневом своего тела.*)

Бретт: Мои кулаки говорят...

Уолт: Я зол.

Бретт: Я зол на то...

Уолт: ...как люди со мной обращаются.

Бретт: Люди обращаются со мной, как с....

Уолт (*энергично*): ...дерьмом!

Бретт: И это заставляет меня хотеть...

Уолт (*с большим чувством*): ...убить их!

Неожиданно Уолт прервал упражнение и распрямил руки. Он сжал кулаки и с яркими эмоциональными деталями описал, как однажды его отец пришел домой в ярости и начал кричать на мать. Уолт попытался остановить ссору, но это привело лишь к тому, что отец напал на него. Уолт описал, что он чувствовал, лежа под тяжестью тела отца, руки которого сомкнулись у мальчика на горле, выдавливая из него жизнь. Только страстные мольбы матери спасли

Уолта от удушения. В дальнейшем семья никогда не обсуждала этот случай. Он, как и Уолт, оказался спрятанным под кроватью.

Проблемой была не просто отстраненность и даже не гневливость. Проблемой была убийственная ярость. Уолт не мог позволить себе сердиться, не хотел стать таким, как отец. Подсознательно он был убежден, что его гнев может убить кого-нибудь. Вместо того чтобы копировать отца, Уолт постарался играть роль своей матери. Депрессия казалась небольшой платой за это. Он делал больно себе, но оберегал от вреда других. Джейни могла обижаться на его эмоциональную замкнутость, но по крайней мере ей не грозила смерть от его руки.

Во время рабочего дня Уолт был приятным и обаятельным студентом. Он мог устанавливать контакт с пациентами, хорошо взаимодействовать с коллегами и участвовать в командной работе с ординаторами и лечащими врачами. А дома, испытывая боль и гнев, невольно вызванные Джейни, он закрывался, возвращаясь через портал к пассивной защите. Он действительно становился другим человеком.

Обратите внимание, как изменилось состояние Уолта по прошествии относительно небольшого количества предложений. Главным было достичь определенного уровня фрустрации прямо во время нашего взаимодействия. Когда я сначала спросил Уолта, о чем говорят его скрещенные руки, он попытался закрыться словами «не знаю». Отказываясь принять этот ответ и развивая вопрос, я поднял давление. Принял роль Джейни, заставляя его открыться, вызывая тот самый гнев, которого он боялся больше всего. Когда гнев наконец возник, он произвел эффект прорвавшейся плотины, выпустившей сдерживаемые воды. Дотоле пассивное «я» Уолта внезапно переполнилось энергией; его напряженное тело, подавлявшее его агрессию, теперь стало живым и выразительным. Находясь в этом возбужденном состоянии, он немедленно оказался связан с сильным эмоциональным событием – его страхом перед отцом и страхом перед собственным гневом. В своем пассивном состоянии Уолт был непроницаем для терапевтической беседы; сердитый и энергичный Уолт был готов увидеть свою историю по-новому.

Заполнение пропусков в предложениях скрывает психотерапевтический прием, весьма применимый к трейдерам. Я

дразнил Уолта до тех пор, пока он не разозлился на меня и не дал выхода эмоциям, чье присутствие выдавала метакоммуникация (скрещенные руки). Уолт чувствовал, что он не может позволить себе выпустить гнев; больше всего он боялся того, что станет таким, как отец. Позволив ему испытать на сеансе *контролируемый* гнев, терапия предъявила эмоциональное опровержение его страхов – непосредственное, основанное на опыте свидетельство того, что он может сердиться *безопасно*. Уолт понял, что выбор не обязательно должен происходить между злым, агрессивным папой и пассивной, подавленной мамой. Он мог быть кем-то еще – сердитым, но одновременно и любящим.

Однако понять это он мог, только пережив сильный эмоциональный опыт. Если бы я просто сказал ему об этом, он услышал бы слова, находясь в пассивном режиме, и они не оказали бы никакого эффекта.

Понимание трейдеров – самих себя или рынков – зависит от их душевного состояния. Значение этого для торговли очевидно: *то, что вы знаете о рынке, – и как реагируете на то, что знаете, – зависит главным образом от умонастроения, в котором вы находитесь.*

Чтобы изменить вашу торговлю, необходимо сначала переключить передачи ума и тела.

## Что делать, когда передачи заблокированы

– Как это могло случиться со мной? – голос на другом конце телефонной линии оборвался, и некоторое время я мог слышать только рыдания. Ее звали Мэлори, и она явно страдала. – Он обещал мне, что все получится. Я вложила все, что у меня было, а теперь все пропало. Что мне делать? Я не могу просто выйти; я не знаю, что делать.

Я был готов поклясться всем чем угодно, что Мэлори говорила о неудавшемся браке. Но это было не так. Она говорила о своих инвестициях в ориентированный на рост взаимный фонд, рекомендованный ее брокером. Фонд резко упал, и Мэлори чувствовала себя пойманной в ловушку. Она не могла принять убыток, но не могла и продолжать терпеть муки, связанные с дальнейшим риском.

В беседах с Мэлори и другими людьми, оказавшимися в подобной ситуации, меня поразило то, насколько люди думают о своих инвестициях как о человеческих отношениях. Может быть, это не так уж и удивительно. Люди инвестируют себя в отношения с супругами, детьми, друзьями и членами семьи. Динамика риска и неуверенности здесь не так уж различна, будь то отношения душевные или финансовые.

Причина моего удивления в том, что люди склонны использовать для описания проблем с портфелем тот же язык, что и для брачных проблем. Как Мэлори, они начинают роман со своими акциями с высоких ожиданий. Обезумев от любви, проверяют котировки каждый день, а иногда и много раз в день. Когда дела идут хорошо, счастливые акционеры не могут не поделиться своей радостью с другими и ощущать лояльность и привязанность к выбранной компании. Одна немолодая женщина, владевшая волатильными акциями, которые казались явно несоответствующими заявленным ею финансовым потребностям, ошетинилась, когда я намекнул на возможность их продажи. «От них я видела только добро! – воскликнула она. – Как я могу от них отказаться?» Пристыженный, я сменил тему и почувствовал себя так, будто предложил сдать ее мать в дом престарелых для неимущих.

Однако, когда роман с акцией не удастся, чувства превращаются в боль, гнев и несогласие. Мэлори искренне чувствовала себя преданной брокером, Федеральной резервной системой и рынком. Хуже того, ее ответ на падение курса акций был подобен реакции, которую я множество раз наблюдал у супругов, узнавших об измене своих партнеров. Они теряют ощущение безопасности, обеспеченности и доверия. Потерпевшая сторона редко бывает готова просто прекратить свои потери и быстро свернуть дела. Но не может она при этом и тупо сохранять статус-кво. Боль Мэлори была вызвана не только финансовым убытком, но и тем, что она ощущала себя застрявшей в опасной и болезненной ситуации.

Случай с Уолтом ясно показывает, что люди стремятся переносить проблемы прошлых отношений в существующие – примерно так же, как я стал злоупотреблять ванной, когда переехал к своей новой семье. Если вы держите в себе застарелую злобу на родителей, или боль от утраты веры из-за обманутых отношений, или страх и неуверенность из-за прошлых обид, то этот опыт работает, как эмоциональные линзы, через которые вы неизбежно рассматриваете новые отношения. Эти линзы, как очки, использованные в экспериментах Фредерика Шиффера, искажают ваши отклики на внешние события, создавая впечатление гиперреакции. *В действительности, однако, никакой гиперреакции на ситуацию у вас нет; скорее вы одновременно реагируете и на настоящее, и на прошлое.*

Я пришел к убеждению, что это же происходит на рынках, причем гораздо чаще, чем обычно признается. Многие из дисфункциональных поведенческих моделей, используемых людьми в своих межличностных отношениях, копируются в их финансовых инвестициях. Только за последние два года я могу привести целый ряд примеров, затрагивающих моих коллег по торговле:

- Билл не может брать на себя твердых обязательств в отношениях, опасаясь, что женщина помешает его карьере. Билл – внутридневной трейдер, поэтому не может оставлять открытые позиции на ночь, несмотря на убедительные статистические доказательства того, что львиная доля повышений рынка во время бычьих периодов происходит на открытии рынка, в момент его реакции на ночные новости;

- Эллиен не диверсифицирует свой портфель, предпочитая помещать все деньги в одну-две акции. Когда они не вознаграждают потраченных ею времени, усилий и ожиданий, она впадает в депрессию и начинает жаловаться на неудачу. Эллиен выражает совершенное удивление, когда я указываю, что это также является ее моделью поведения в романтических отношениях;

- Йен только за прошлые три месяца потерял 40 % своего торгового капитала. Он переторговывает, каждый день стараясь сыграть на нескольких внутрисдневных колебаниях, делая в каждой сделке ставки с высокой долей заемных средств. Умом он понимает статистическую концепцию, определяющую риск краха: вероятность того, что при достаточно большом количестве сделок возникнет последовательность убытков, которая разорит любого, кто в каждой сделке рискует слишком многим. На эмоциональном уровне, однако, Йен нуждается в активном действии. Он также не может удовольствоваться своим браком и завел две связи на стороне;

- Гектор часами анализирует рынки и разрабатывает торговые системы. Некоторые из них очень сложны и даже хитроумны. Однако он не верит в свои системы и не следует их сигналам. Это неизменно приводит его к убыткам, и все же он чувствует себя вынужденным вмешиваться, сводя на нет свои собственные исследования. В детстве Гектор очень тяжело воспринял смерть младшего брата. Он проводит много времени с членами своей семьи, которых очень любит. Периодически, однако, испытывает «иррациональную» тревогу, боясь, что его жена или дети могут внезапно умереть.

Как и Уолт, все эти люди страдают. Они слепо повторяют деструктивные модели и кажутся не способными предотвратить их повторение. Кроме того, как и Уолт, они не способны просто уговорить себя поступать по-другому. Только сильные эмоциональные события могут помочь им перепрограммировать невербальные умы, толкающие их к самоуничтожению.

Каждая сделка совершается по какой-то причине – логической или психологической. Когда вы выступаете в роли собственного психотерапевта, переключая передачи и следя за своими неявными коммуникациями, вы учитесь проводить различие между этими двумя причинами.

## Новизна: ключ к изменению

После того как Уолт взорвался во время упражнения по заполнению пропусков в предложениях и ярко описал свой страх перед отцом и гнев на него, а также страх перед возможностью когда-либо пробудить в себе отцовский гнев, я задал ему прямой вопрос. Спросил, не испытывал ли он во время упражнения желания наброситься на меня и задушить. Уолт ошеломленно ответил: «Нет». Тогда я спросил, не ожидал ли он, что я наброшусь и задушу его. Уолт улыбнулся и снова ответил: «Нет». Я одобрительно предположил, что ему, возможно, больше не нужно бояться вспышек гнева, потому что он не похож на своего отца и теперь с ним не живет. Пассивно ждать со сведенными от напряжения мускулами – это позволяло решать проблемы для ребенка, во многом как мое стояние под душем дарило мне одиночество, – но это решение давно утратило свою полезность. Если бы гнев Уолта действительно был такой проблемой, как он опасался, то, конечно, я подвергся бы серьезному нападению на нашей встрече.

Как только Уолт разжал руки и кулаки, он смог заново пережить свое прошлое и предстать перед своим страхом и гневом. Он преодолел боязнь перед собственным гневом, полностью пережив его – *и увидев, что ничего ужасного не случилось*. Однако, пожалуй, наиболее примечателен следующий факт: Уолт *не знал о своей гневливости, пока мы не выполнили упражнение*. То, что он знал о себе, было функцией состояния его сознания: в одном состоянии он был пассивен и совершенно не признавал себя; в другом состоянии – находился в живом контакте с болезненными воспоминаниями детства и реакциями на них.

Иногда психотерапевты используют такие эмпирические упражнения, чтобы усиливать понимание эмоций. Весьма удивительно, как изменения в уровне активности и возбуждения тела могут вызвать общие изменения в сознании, которые затем питают изменения в настроениях и моделях поведения. Одна из моих студенток, страдавшая от долгосрочной депрессии, недавно увлеклась особенно активной формой боевых искусств, посещая занятия с



опытным учителем. Она самостоятельно разработала умственные упражнения, в которых в то время, когда отрабатывала свои удары, представляла себе образы людей, причинивших ей боль. С каждым ударом рукой или ногой она ярко воображала телесные повреждения, наносимые тем людям. Занятия наделяли ее ощущением всемогущества, давая выход ее фрустрации через гнев и движение, а не пассивность и депрессию. Действительно, после занятий она превращалась в другого человека – живого и бодрого, а не униженного и преследуемого.

Все эти методы имеют один общий ключевой элемент: они обходят обычный человеческий способ мышления и дают доступ к новому, иному способу восприятия. Без этого переключения передач сознания люди оставались бы навсегда увязшими в своих обычных рамках мышления, бесконечно повторяя одни и те же мысли, чувства и модели поведения.

## Новизна в терапии: создание переводов

Мысль о том, что поведенческому изменению предшествует изменение в состоянии сознания, стала кульминацией, пожалуй, самого познавательного упражнения моей профессиональной карьеры. Надеюсь лучше понять динамику изменения в психотерапии, я провел «клинический обзор литературы» (так я это назвал). Большинство обзоров литературы представляют собой сообщения об исследованиях вкупе с попытками понять, в каком состоянии находится научная мысль в данной области. То, что пытался сделать я, состояло несколько в ином. Я прочитал каждый написанный ведущими авторами за несколько прошедших десятилетий труд по психотерапии, какой только смог найти. Особое внимание уделил расшифровкам стенограмм реально происходивших сеансов терапии с описаниями фактических действий психотерапевтов, а не того, что они якобы делали.

Это был масштабный обзор, кульминацией которого стала пространная журнальная статья, опубликованная в 1992 г. Я прочитал работы авторов с аналитическим складом ума, таких как Хабиб Даванлу, Лестер Люборски, Питер Сифнеос и Ханс Струпп. Охватил когнитивно-поведенческие работы Дэвида Барлоу, Арона Бека, Альберта Эллиса и Джозефа Уолпа. Погрузился в концептуальную литературу Стива де Шейзера, Мильтона Эриксона и Джея Хэйли. Все время я продолжал задавать себе вопросы: «Как это работает? Как могут теории и методы, кажущиеся настолько различными, давать такие похожие положительные результаты?»

Я чувствовал, что если бы можно было изолировать элементы, отвечающие за эмоциональные и поведенческие изменения, то трейдеры – и другие профессионалы – *могли бы становиться сами себе психотерапевтами.*

На страницах этих трудов я нашел два общих элемента. Первый из них специалист по ускоренной психотерапии Саймон Бадман назвал «новизной». Все методы лечения помогали людям видеть и воспринимать вещи по-новому. Они знакомили с навыками, улучшали понимание, давали свежий опыт. Многие подходы содержали ярко

выраженный творческий элемент, открывавший новые способы видеть себя и окружающий мир.

Второй общий элемент был назван авторитетом в области когнитивно-поведенческой психотерапии Дональдом Майхенбаумом процессом «перевода» в психотерапии. Люди приходят на консультацию, как правило, озабоченные какой-то конкретной проблемой. Им нужна помощь, потому что эта проблема мешает их жизни, а сами они с ней справиться не могут. Психотерапевты не просто выслушивают описание проблем и выдают ответы. *Они скорее переводят первоначальную жалобу в какую-то другую концептуальную схему и предлагают выход, исходя из этой перспективы.*

Рассмотрим простой пример: некий трейдер приходит на консультацию и рассказывает, что чувствует себя никчемным человеком. Ему не хватает уверенности в торговле, и он откладывает открытие позиций, дожидаясь, пока каждый индикатор не займет идеальное положение. Такое, однако, встречается редко, и в результате он пропускает многие движения. Это заставляет его испытывать недовольство и злобу, которые затем перетекают в его личную жизнь. Недавно жена, устав от его вспышек, предложила обратиться к консультанту по семейным отношениям. Трейдеру не нравится идея заниматься психотерапией вместе с женой. Он уже чувствует себя неудачником в одной сфере своей жизни – в трейдинге – и не хочет добавить к этому поражение в браке. Последнее время он чувствует себя подавленно и не может собраться, чтобы вести регулярные рыночные исследования. Дважды на прошлой неделе из-за отсутствия подготовки он пропустил прекрасные возможности заработать на рыночных трендах. И теперь чувствует себя полным неудачником.

В дополнение к непосредственным проблемам с торговлей и семейными отношениями этого трейдера беспокоит непонимание того, почему он не такой, как все. Он чувствует себя в некотором роде дефективным.

– Я хочу добиться большего успеха, – мог бы сказать он. – Почему я не могу стать другим?

Осознание неспособности полностью контролировать свои мысли, чувства и действия может кого угодно свести с ума.

В самом начале процесса консультирования психотерапевт предложит трейдеру логическую структуру, позволяющую по-иному объяснить его неприятный опыт. Этот перевод, в котором проблема, описанная трейдером («я такой неудачник»), рассматривается с другой точки зрения: такой перевод встречается в психотерапии повсеместно. *В самом деле, похоже, что различные методы лечения фактически являются лишь различными объяснительными конструкциями.*

Например, когнитивно-поведенческий психотерапевт мог бы сказать трейдеру: «Проблема не в том, что вы неудачник. Проблема в усвоенной вами *модели мышления*, которая *внушает* вам, что вы ни на что не годитесь». А психотерапевт-психоаналитик мог бы сказать: «Возможно, проблема не в том, что вам суждено проигрывать, а в том, что вы усвоили умонастроение неудачника как способ избегать конфликта с враждебно настроенным и неуступчивым отцом».

Эти объяснения не могут предлагаться все вместе и не могут быть предложены на первой встрече. Но каждый метод лечения служит новой моделью для понимания человеческого опыта.

Люди не изменяются – продолжают держаться своей колеи, потому что способны видеть себя и ситуации, в которые попадают, в определенном свете. Они походят на пациентов д-ра Шиффера, *только вот забыли, что носят очки*. Эмоциональные проблемы являются результатом расхождения интерпретаций окружающего мира – так, как люди научились делать в прошлом, – с самим реальным миром. Как только люди узнают о том, что на глазах у них очки, искажающие их видение самих себя, так станет возможным выписывать им новый рецепт.

Мой перевод в случае с Уолтом заключался в том, что не *он* был проблемой в отношениях с Джейни. Напротив, проблемой был его привычный способ решения проблем, который вспомнился во время их нынешних отношений. Но обратите внимание, что этот перевод не был возможен, пока мы не смогли фактически переключить эмоциональные передачи и вызвать гнев, которого Уолт столь боялся. Изменение умонастроения – восприятие самого себя по-новому – значительно облегчает процесс замены очков.

Значение этого для трейдинга весьма значительно. После неоднократных ошибок на рынках трейдеры приходят к убеждению, что они – «плохие трейдеры», «невезучие» или просто «неудачники».

Вместо того чтобы сосредоточиться на торговле, они начинают винить себя. У меня есть почти безошибочный способ, с помощью которого можно определить, когда трейдеры готовы преодолеть свои проблемы. Те, кто еще не готов к изменению, считают дефективными *себя*; они хотят, чтобы я вылечил *их*. Трейдеры, более созревшие для улучшения, видят проблему в своей торговле. Они смогли провести различие между собой и своими проблемными моделями поведения.

Перевод, который часто делает изменения возможными, обосновывается тем, что проблемные модели в торговле появляются не без причины. Подобно Уолту – и мне самому, когда я задерживался в ванной, – люди реагируют на прошлое так же, как на настоящее. Они используют привычные стратегии решения проблем для новых ситуаций. И эти стратегии не работают.

Иными словами, если и есть рецепт успеха для изменения самого себя, вот он: *узнайте, чего вы больше всего боитесь, а затем поместите себя в контролируемую ситуацию, в которой вы сможете непосредственно испытать этот страх*. Будь то страх перед вашим собственным гневом, боязнь высоты или страх перед открытием сделки, возможность на личном опыте осознать, что вы сильнее своего страха, поднимет новую волну уверенности в собственных силах. Ничто из того, что я мог сказать Уолту, не оказалось бы столь же эффективным, как попытка разозлить его и помочь ему увидеть, что в результате ничего ужасного не произошло.

Формула эта выглядит странно, но она работает: найдите то, что больше всего тревожит вас как трейдера, а *затем постепенно и неотступно стремитесь к этому*. Вы, как Уолт, вылезете из-под кровати, как только на собственном опыте поймете, что беспокойство указывает вам путь к дальнейшему самосовершенствованию. Сталкиваясь с неизвестным, вы развиваете себя; цепляясь за знакомое и удобное – получаете застой.

Трейдеры могут испытывать страх в разной форме.

- Молодой человек имел успех в трейдинге, но боялся больших величин. Он определял убытки в долларах, а не в процентах и впадал в панику, если терял капитал больше определенной суммы.
- Внутридневной трейдер, работавший в торговой фирме, делал деньги во внутридневном таймфрейме, но отказывался оставлять открытые позиции на ночь даже при благоприятных шансах. Он

говорил себе, что его хлеб – быстрые входы и выходы, но при этом убивался из-за того, что не использовал большие возможности, когда таковые появлялись.

- Женщина, зарабатывавшая на жизнь трейдингом, не хотела выходить за рамки одного-двух любимых торговых инструментов, даже если видела возможность заработать в другом месте. Идея торговать биржевыми товарами помимо Standard & Poor's (S&P) и Nasdaq пугала ее, хотя торговую систему, которую она использовала, можно было легко перенастроить на другие рынки.

- Мужчина, недавно превративший трейдинг в свое профессиональное занятие, вдруг оказался не способным исполнять сделки, изученные им до открытия рынка. Ему всегда удавалось убедить себя, что рынок ведет себя как-то неправильно. К тому времени, однако, когда его чувства успокаивались, движение уже начиналось и он погружался в самобичевание и фрустрацию из-за пропущенного движения.

В каждом из этих случаев трейдеры боялись обнадеживающего изменения. Это был страх перед незнакомым, неизведанным. Научившись противостоять своим страхам – заставив себя проехаться на подъемнике вопреки чувству тревоги, – они могут познать на себе: то, что не убивает, действительно делает их сильнее.

## Роль консолидации в изменении

Мой обзор литературы убедил меня, что, хотя для изменения необходима новизна, одной ее недостаточно. Чтобы изменение прижилось, требуется еще и *консолидация*. Новую поведенческую модель нужно повторить много раз, прежде чем она будет действительно усвоена. Без консолидации люди склонны вновь возвращаться к старому. Большинство людей считают психологическое консультирование механизмом для обсуждения и решения проблем. На самом деле когда человек участвует в успешной психотерапии, то на повторение и закрепление решений дома он тратит большее количество времени и энергии, чем на приемах у врача, где проблемы обсуждаются.

К сожалению, слишком многие люди прекращают свои усилия по изменению, как только видят первые достижения, полагая, что уже решили свои проблемы и не нуждаются в дальнейшей работе над собой. Это все равно что сказать о растении: раз оно начало расти, значит, ему больше не нужно ни воды, ни удобрений. Чтобы новые поведенческие модели пустили корни в жизни и трейдинге, нужны непрерывные усилия для изменения.

Существует парадокс, объясняющий, почему столь немногие люди в состоянии изменить свою жизнь. *Для закрепления изменения требуются постоянные усилия, однако большинство людей не могут прилагать постоянные усилия без серьезных изменений.* Люди могут садиться на диету, начинать заниматься физкультурой или участвовать в психотерапевтических программах; но самое трудное – не бросить начатое.

Для полной оценки дилеммы я снова возвращаюсь к Георгию Ивановичу Гурджиеву. Люди слишком непостоянны, чтобы самостоятельно поддерживать изменение. Едва одна личность – одно «я» – принимает какое-то решение, как в дело вступает другое «я», вызванное внешним изменением состояния, и действует, исходя из нового набора приоритетов. Гурджиев сделал самонаблюдение основой своей работы, доказывающей людям, что они обладают множеством индивидуальностей. Без «магнитного центра» – нового

«я», организованного вокруг процесса изменения, – маловероятно, чтобы даже лучшие намерения принесли плоды.

Основополагающее совместное исследование депрессии, проведенное Национальным институтом психического здоровья и описанное группой специалистов во главе с Айрин Элкин, охватывает большое количество пациентов, проходивших лечение своих проблем психотерапевтическими и медикаментозными средствами. Участники совершили приблизительно по 12 визитов к психотерапевту. Несмотря на использование стандартных эффективных методов лечения, исследователи нашли, что около 75 % участников исследования вернулись в прежнее состояние. 12 сеансов было достаточно, чтобы начать изменение, но недостаточно, чтобы закрепить его.

Этот феномен рецидива говорит кое-что и об успехе на рынках. *Любые методы, которые вы используете в торговле – будь то для управления капиталом, самоконтроля или распознавания моделей, – требуют неоднократного повторения, прежде чем они смогут стать постоянной частью вашего репертуара.* Вы усваиваете изменения, повторяя их, без вариаций, раз за разом, раз за разом. Ваша цель состоит в том, чтобы сделать новое поведение настолько привычным, что вы будете чувствовать себя странно, поступая *иначе*.

Из сделанного мною клинического обзора литературы я понял, что не имело значения, какой была та или иная терапия – поведенческой, когнитивной или психоаналитической. Изменение всегда происходило в определенной последовательности. *И если мы сможем интенсивно следовать этой последовательности, то изменения можно будет совершать за гораздо меньшее время, чем обычно требуется для обычной психотерапии в форме беседы.*

Рассмотрим эту последовательность и возможность ее применения в трейдинге. Предположим, что вы посетили семинар Линды Рашке или Марка Кука и узнали о новой технике торговли. Или читали *Online Investing* Джона Маркмана или *Stock Trader's Almanac* Йела Хёрша и Джеффа Хёрша и обнаружили сезонные модели, которые можно было бы применить к вашим инвестициям. Такие источники помогают вносить новые элементы в торговлю. Но как можно сделать эти элементы по-настоящему вашими, частью обычного, естественного торгового репертуара?



Первым шагом в последовательности изменения является введение новых методов торговли в то время, когда вы находитесь в необычном состоянии: глубоко расслабленном и сосредоточенном, физически настроенном, эмоционально возбужденном и т. д. Как видим в случае с Уолтом, именно в периоды усиленного восприятия можно наилучшим образом обрабатывать информацию по-иному. Привязка новой модели торговли к особому состоянию позволит вам также легче запускать эту поведенческую модель в любое время, когда вы войдете в связанное с ней состояние.

Таким образом, если вы хотите использовать сигналы механической торговой системы, чтобы фильтровать торговые решения, которые принимаете в настоящее время, исходя из моделей цены и волатильности, то вам следует провести историческое исследование сделок, и оно покажет, как этот фильтр мог бы повлиять на вашу торговлю в прошлом. Полностью погрузившись в состояние сосредоточенности и расслабленности, следует проверить, как сделки пошли бы без фильтра, а как с фильтром. Каждый раз, используя фильтр, вы должны вести себя так, как будто фактически открываете сделки.

Вторым шагом в изменении вашей торговли является неоднократное повторение новой поведенческой модели во множестве реальных торговых ситуаций. Это может быть учебная или реальная торговля. Важно, чтобы вы: а) использовали новый метод на свежих данных в режиме реального времени; б) поддерживали в себе то же особое умонастроение, которое использовали при изучении метода; в) использовали метод последовательно, сделка за сделкой. Неоднократно повторяя модели – и особенно наблюдая непосредственные результаты нового изменения, – вы ускоряете процесс усвоения.

Убежден, что в трейдинге консолидация существенно ускоряется через *обучение на примерах*. Позднее раскрою эту тему поподробнее, тем более что она связана с неявным изучением. Обучение на примерах осуществляется через примеры, а не посредством прямого дидактического инструктирования. Вместо того чтобы читать или слушать лекции о трейдинге, вы смотрите на примеры реальных рынков и на способы, которыми на этих рынках можно торговать.

Постоянное наблюдение за реальными стереотипными моделями – и приобретение на практике умения различать их вариации –

представляется необходимым для развития навыков. Так же, как студенты-медики должны увидеть множество пациентов и разновидностей болезней прежде, чем они станут опытными диагностами, так и трейдеры набираются опыта, испытывая множество рынков и предпосылок для сделок.

Когда я впервые посетил Виктора Нидерхоффера в его торговом кабинете, то был поражен, увидев на одном из столов несколько больших томов. Это были переплетенные журналы, содержавшие внутридневные характеристики рынков за много минувших лет. Я был еще более впечатлен числом статистических исследований, выполняемых Виктором и его помощниками в течение торговой сессии. Они постоянно следили за рынком в поисках торгуемых моделей.

Позднее, когда я стал участвовать в качестве приглашенного преподавателя в торговом чате Линды Рашке, то заметил, что она стала регулярно публиковать графики после ежедневной сессии. Эти графики иллюстрировали принципы, которые направляли предыдущий торговый день. Основатель веб-сайта Decision Point ([www.decisionpoint.com](http://www.decisionpoint.com)) Карл Свенлин недавно сказал мне, что именно с этой целью он организовал на своем сайте «журналы графиков». Выстроив в них акции по относительной силе и позволив людям быстро пробегать по многим графикам, он облегчил трейдерам обработку больших массивов данных. Это, в свою очередь, облегчило нахождение общих тем и моделей на рынке.

Как вы увидите в последней главе, эти методы – непрерывные исследования, проверка моделей, просмотр графиков и т. п. – служат психологической функции консолидации. Они погружают трейдера в модели рынка лучше, чем любое простое обучение. Так же, как нейронные сети требуют огромного множества примеров для развития их прогнозирующих связей, так и собственные нейронные сети трейдера, похоже, требуют наличия большого каталога примеров для того, чтобы находить модели и действовать в соответствии с ними. *Интенсивность и повторение опыта, как видно, облегчают изучение и новых торговых методов, и новых поведенческих моделей.*

Ожидать, что можно измениться, просто попробовав сделать что-то несколько раз – или проводя с психотерапевтом один час в неделю, – столь же нереалистично, как рассчитывать научиться

хорошо играть в теннис, беря нерегулярные уроки. Без повторения этой сердцевины консолидации новые модели вряд ли станут самодостаточными.

Для целей своей торговли я держу выделенный онлайн-брокерский счет с минимальной комиссией. Использую этот счет для обкатки новых торговых идей и моделей на сделках размером в 200 акций биржевых фондов. Маленький размер сделки гарантирует, что, даже если мои новые идеи приведут к ошибкам, я не понесу серьезных убытков. Однако еще важнее то, что частые маленькие сделки создали у меня привычку к наблюдению новых моделей, использованию новых методов и применению их в реальном времени. *Никакое ретроспективное изучение графиков не может заменить консолидацию в реальном времени.* Только после многократной успешной торговли маленькими сделками по данной модели я начинаю рассматривать возможность перевода на новый метод большей доли моего капитала. К тому времени, однако, этот метод уже становится частью меня самого.

Когда я только придумал свой сложный индикатор «силы», скомбинировав несколько элементов торговли в единую статистическую величину (направление, скорость, ускорение, волатильность цены и т. д.), то все никак не мог начать торговать по этой новой переменной. Ретроспективное тестирование индикатора отчасти убедило меня в том, что у этого инструмента был потенциал, но этой веры оказалось недостаточно, чтобы я смог фактически поставить свои деньги на кон. Уверенность пришла ко мне так же, как к Уолту, когда произошло опровержение моих ожиданий в реальной ситуации. Все чаще и чаще случалось так, что, опираясь на свои более ранние исследования, я ожидал движения рынка в каком-то определенном направлении. Однако модели, использовавшие индикатор «силы», давали прямо противоположное предсказание. В каждом из этих случаев мои привычные методы торговли оказывались ошибочными, а новый приносил верный результат.

Этот выплеснутый на меня ушат холодной воды показал, что моя более ранняя работа оказалась хуже нового исследования, и сделал больше для укрепления моего доверия к индикатору, чем любое тестирование на исторических данных. А я-то думал, что постиг рынок, и вдруг выясняется, что был не прав и что новые модели

указывают направление движения точнее. В конечном итоге я дошел до того, что отказывался открывать сделку, если модели на основе индикатора «силы» не поддерживали мою позицию. Эмоциональный опыт крушения моих торговых ожиданий – и особенно повторяющегося нарушения этих ожиданий – закрепил мой новый торговый стиль.

Еще один яркий пример консолидации эмоциональной модели торговли произошел, когда я принял совет Виктора Нидерхоффера и начал оставлять больше своих позиций на ночь. До того момента, в целях управления риском, закрывал свои позиции к концу дня, не желая подвергать себя опасностям, связанным с ночными событиями или неблагоприятными новостями перед открытием рынка. Нидерхоффер указал, однако, что на рынках большую часть долгосрочного повышения можно отнести на восходящее давление, накапливающееся за ночь. Отказ оставлять хорошую позицию на ночь является, по существу, очень опасной стратегией в том смысле, что означает отказ от существенной возможной прибыли.

Загоревшись, я повторил работу Виктора, изучив фьючерсы S&P с апреля 1994 г. по апрель 2002 г. Подсчитал общее количество пунктов, на которое рынок вырос за ночь (со вчерашнего закрытия до сегодняшнего открытия), и общее количество пунктов за дневную сессию (от сегодняшнего открытия до сегодняшнего закрытия). В целом за период моего исследования S&P вырос в общей сложности приблизительно на 327 пунктов. Из них приблизительно 311 пришлось на ночь! Другими словами, в течение торгового дня никакой тенденции к направленному движению не было.

Выполнение этого исследования вселило в меня достаточно веры, чтобы начать оставлять на ночь небольшие позиции. Продолжив исследования, я нашел, что во время периодов коррекции рынка происходило необычно много значительных ночных снижений. Это означало, что если показатели тренда, полученные мною с помощью индикатора «силы», были положительными, то шансы на болезненно неблагоприятное ночное движение уменьшались. (Положительные значения TICK Нью-Йоркской фондовой биржи в течение последних часов торговой сессии также помогают в прополке многих неприятных ночных снижений.) Каждый раз, решая оставить позицию на ночь, я выполнял исследование, предварительно погружившись в состояние

расслабленной сосредоточенности. Раз за разом стремился выработать условный рефлекс: ассоциировать спокойную сосредоточенность с «опасной» ночной сделкой. И понял, что стал добиваться успеха, когда начал испытывать дискомфорт, закрывая позицию слишком рано. К тому времени оставлял позиции на ночь при благоприятном моментуме уже автоматически – эта операция стала частью моего торгового арсенала.

## Консолидация Уолта

В психотерапии Уолта консолидация произошла уникальным образом. Мы создали диалог между Уолтом и его телом. Я намекнул Уолту, что он состоит из двух «я»: 1) человека, которого он привык считать Уолтом, со всеми его обычными мыслями и чувствами; и 2) его тела, которое не умело произносить слова, но могло говорить на языке жестов и действий (на «языке тела»). Именно разговор с телом Уолта позволил мне использовать упражнение по заполнению пропусков в предложениях, и именно изменение в состоянии тела открыло дверь в его прошлое и проявило неосознанный гнев.

Я предложил Уолту вступать в диалог со своим телом в случайно выбранные моменты на протяжении дня. То есть обращать внимание на напряженность, энергию и позы тела, чтобы расшифровать значение его коммуникаций. Мы моделировали это на наших сеансах каждый раз, когда я видел, что тело Уолта впадает или в пассивность, или в жесткую напряженность. Я обращал его внимание на оба этих состояния, называя их коммуникациями его тела, проявлявшего через чувства страха и гнева свое восприятие угрозы. При этом заверял Уолта, что никакого вреда в результате переживания этих чувств не будет, и напоминал ему о нашем первом опыте с заполнением предложений. Как только он научился на наших сеансах читать язык своего тела, мы оказались готовы к консолидации усилий через домашнюю работу.

Эта домашняя работа была весьма простой. Выбрав наугад в течение дня момент, Уолт должен был прекращать заниматься текущими делами и как можно скорее погружаться в состояние сосредоточения, в котором он мог наблюдать за чувствами, действиями и напряженностью своего тела. При этом ему рекомендовалось делать ключевой перевод: если он чувствовал себя пассивным или напряженным, то должен был предположить наличие некоей неудовлетворенной потребности или ощутимой угрозы. *Своей пассивностью и напряженностью его тело сообщало Уолту о гневе и страхе.* Сделав этот перевод и идентифицировав источник своих чувств, он должен был постараться выразить эти чувства словесно.

Иначе говоря, использовать информацию своего тела, чтобы изменить способы, с помощью которых он ранее справлялся с проблемами.

Обратите внимание: ваши симптомы – пассивность и оцепенелость – не являются патологическими. *Ваши симптомы являются формами передачи информации от вашего другого «я».*

Большинство проблем, с которыми люди приходят к психотерапевту и которые трейдеры выносят на рынки, – это метакоммуникации (полезные, информативные коммуникации) от скрытого «я», даже если они кажутся не имеющими никакого смысла, как в случае с человеком-«Вулвортом».

Мы с Уолтом напали на интересную технику обнаружения этих метакоммуникаций. Будучи аккуратным студентом, Уолт все время носил с собой электронный органайзер. Его прибор показывал время и имел функцию будильника. Утром каждого дня Джейни ставила будильник Уолта на какое-то случайно выбранное время между 08.00 и 18.00. Когда срабатывал сигнал (а Уолт не мог заранее знать, когда это произойдет), Уолт должен был начинать выполнять упражнение. Если он в это время был в классе или занят чем-то другим, то просто наблюдал за своим телом, а информацию обрабатывал позднее.

Наш подход был заимствован из упражнения Гурджиева под названием «Стоп». Суть этого метода сводилась к тому, что посреди общения с учениками учитель кричал: «Стоп!» – и они должны были застыть на месте. Оказавшись застигнутыми в неловких позах, участники могли взглянуть на себя по-новому. Гурджиев понял, что все люди пребывают во сне, перепрыгивая от одного «я» к другому без реальной цели, без подлинного осознания. Что касается Уолта, то функцию команды «Стоп!» выполнял сигнал его органайзера, но и Джейни активно участвовала в консолидации. Будильник должен был буквально пробуждать Уолта от дремоты, не допускать его скатывания к привычным поведенческим моделям.

После примерно месяца ежедневной работы будильник больше Уолту не требовался. Ощущение своего тела стало частью его ежедневной рутины. Он развил в себе «магнитный центр».

Упражнение «Стоп», которое выполнял Уолт, очень похоже на идею «измерения эмоциональной температуры» во время торговли. Это средство для прерывания негативных моделей и подачи сигнала для активации новых, позитивных. Врагом человека является

описанный Гурджиевым сон, когда человек склонен терять осознание самого себя и бездумно впадать в привычные поведенческие модели. И лишь наполовину шутливым был совет моего друга трейдера – подключить машину биологической обратной связи к моему торговому компьютеру, чтобы я мог получать доступ к данным (или торговым мониторам), только если нахожусь в надлежащем состоянии ума и тела. В трейдинге необходимость сохранять концентрацию при обращении к монитору очень похожа на необходимость сохранять спокойствие в открытом подъемнике ради моего сына. Новый опыт неоценим для закрепления новой модели.

И действительно, числовые данные, непрерывно поступающие из прибора биологической обратной связи, выполняют примерно такую же функцию. Я не могу упустить из виду функционирование своего ума и состояние своего тела, потому что эти данные всегда передо мной на экране. С этой точки зрения каждая торговая сессия является также упражнением для ума, частью процесса консолидации, который закрепляет хорошие привычки. Я начинаю по-настоящему торговать с кушетки, когда повышения и понижения индикатора кушетки – биологической обратной связи – становятся формальной частью моей торговой системы.



## Заключение

Очень часто клиенты спрашивают меня, как им найти в себе силы, чтобы закончить работу, похудеть, изменить свои модели поведения и т. д. Мой ответ – действия, совершаемые через силу, непрочны. Если вам приходится заставлять себя делать что-то, значит, вы идете против себя. Длительные изменения становятся автоматическими, как чистка зубов по утрам или разговор по мобильнику при управлении автомобилем. *Если вы будете создавать желательное состояние и входить в него достаточно часто и всегда одинаково, то оно кристаллизуется и станет частью вашего сознания.* После завершения консолидации склад ума – и торговый арсенал – изменяются навсегда.

Наблюдайте и прерывайте устаревшие модели, переключайте эмоциональные передачи, запускайте новые модели и повторяйте их столь интенсивно, сколь возможно – в этом, как научил меня мой обзор литературы, и состоит изменение. Решение проблем в психологическом консультировании и в трейдинге начинается с поведенческих моделей, которых люди сначала боятся, затем придерживаются их с усилием и, наконец, следуют им автоматически. Отличительной чертой всех личных изменений является движение от неявного к явному, преобразование сложных рук Уолта в направляемые упражнения.

## Глава восьмая

# Погребенный заживо!

*Ничто так не обыденно и мимолетно, как великие мечты спящих людей.*

Язык тела – важная форма коммуникации наших невербальных умов, но есть и другие. И они могут давать ценную информацию о нас и нашей торговле. Образы, фантазии, произведения искусства и сны – это лишь несколько способов, посредством которых мы общаемся на языке чувств. Психотерапевты учатся чутко воспринимать эти коммуникации, поскольку они часто передают ключевые сигналы о повторяющихся моделях людей. Сон Мэри, например, выявил ее конфликт между потребностью в заботе и страхом перед эксплуатацией. И хотя ее сознание пыталось отвергнуть сон, ее чувства и коммуникации тела выдавали его значимость.

В данной главе мы подробнее рассмотрим эти невербальные коммуникации и их соответствие процессу внутреннего изменения. Мы увидим, что едва заметные признаки – от тона голоса до частоты моргания – содержат важную информацию о нашем эмоциональном состоянии. Также увидим, что фантазии представляют собой искусственные реальности, выражающие некоторые из самых основных человеческих потребностей и побуждений. Научившись слышать сообщения нашего разума и тела, мы крепче укоренимся в реальности к большой выгоде для нашего счастья – и нашей торговли.

## Искусство тайминга в психотерапии и трейдинге

Выбор времени (тайминг) имеет главное значение и в психотерапии, и в трейдинге. Лучшая торговая идея может привести к разорению, если осуществить ее не вовремя. Точно так же ценные идеи психотерапии расходятся зря, если они используются, когда клиент не готов их услышать. Успешные психотерапевты и трейдеры очень похожи на хороших клоунов: они знают, когда нужно появляться на сцене.

Начинающие трейдеры и психотерапевты, полностью сосредоточиваясь на том, *что* они делают, почти не обращают внимания на тайминг. В результате многое делают вкривь и вкось. Это особенно верно для трейдеров, которые полагаются на шаблонные торговые методы («продавать, когда 12-периодичный RSI перекуплен»), и для неопытных психотерапевтов, которые черпают свои слова из учебников. Их поступкам присуще общее высокомерное свойство – они часто игнорируют контекст конкретной ситуации.

Недавно один трейдер описал мне свои стандартные сделки как «прорывы волатильности». Когда после роста или падения рынок консолидируется, он размещает ордер чуть выше или ниже диапазона консолидации, надеясь заработать на прорыве. При этом часто несет двусторонние убытки, но ему удавалось ловить и неплохие тренды. В целом относительно низкий средний результат (из-за двусторонних убытков) делает его систему весьма сомнительной. Когда он описывал свои сделки, я был поражен тем, до какой степени он игнорирует общее поведение рынка. Много раз, когда он торговал в расчете на прорыв вверх, диапазон консолидации был виден только на графике Standard & Poor's (S&P), в то время как графики других индексов не имели с консолидацией ничего общего. Это часто заканчивалось ложным прорывом. Поскольку он открывал свои сделки механически, не глядя на общую картину, то и не мог извлечь выгоду из этой информации.

Начинающие психотерапевты неизменно выдают себя, копируя фразы, которые вычитали в учебниках или подслушали у других.

Вспоминаю я одного особенно механистичного психотерапевта. Клиент признался ему, что был настолько зол на свою жену, что готов был ее ударить. Врач, немного озадаченный горячностью собеседника, запнулся и смог лишь спросить его: «И что вы об этом думаете?» Как и можно было ожидать, клиент, будучи в распаленных чувствах, высказал психотерапевту свое мнение весьма недвусмысленно.

Хороший тайминг требует чувства выполняемой работы, которое может прийти только с многократным повторением. Однако тайминг отнюдь не какой-то мистический интуитивный дар. Он может быть приобретен (обычно путем следования более опытному специалисту).

Выбор времени был важным элементом консультирования и Мэри, и Уолта. Вспомните: когда Мэри почувствовала себя неудобно, пересказывая свой сон, я усилил ее дискомфорт, фактически создав у нее впечатление, что у меня был к ней «личный» интерес. Аналогичным образом во время упражнения по заполнению пропусков в предложениях с Уолтом я повысил голос, ускорил темп и привлек внимание к его сжатым кулакам. Психотерапевтическое вмешательство часто носит такой характер. При этом психотерапевт выбирает время вмешательства так, чтобы изменить уровень эмоционального восприятия клиента. В обоих случаях – и с Мэри, и с Уолтом – повышенное возбуждение позволило им вернуться к глубоко спрятанным воспоминаниям. Эти воспоминания были важны для понимания их нынешних поведенческих моделей.

Другие психотерапевтические вмешательства ставят своей целью не вызвать переключение состояния ума, а попытаться сыграть на естественно происходящих изменениях. Например, психотерапевт может не спешить указывать на пагубную поведенческую модель до тех пор, пока клиент не ощутит эмоционально последствия этой модели. В такие моменты стремление к изменению обычно бывает наибольшим, позволяя психотерапевту использовать эмоциональный тренд.

Некоторые из самых многообещающих возможностей вмешательства возникают в психологическом консультировании во время относительно тонких изменений состояния. Они проявляются в метакоммуникациях клиента: изменениях скорости речи, эмоционального тона, положения тела и выражения лица. Такие метакоммуникации называются в профессиональной литературе

*маркерами*, потому что они отмечают точку перехода от одного когнитивного или эмоционального состояния к другому. Маркеры являются важными сигналами и для трейдеров.

Предположим, некая женщина в начале консультации рассказывает о нескольких неприятных событиях, происшедших в течение прошлой недели. Тон ее голоса и поза тела при описании каждого случая похожи; она говорит тихо и нервно, сидит на краешке стула. В конце своего повествования, однако, упоминает, что ее посетила подруга, которую она не видела много лет. При переходе на эту новую тему женщина оживляется, повышает голос и откидывается на спинку стула.

Как психотерапевт, вы далее спрашиваете, не пробовала ли она выполнять домашнее упражнение, предложенное ей во время последнего посещения. Она немедленно отвечает утвердительно и говорит, что упражнение было полезно. Вы замечаете, однако, что, когда она говорит об этом упражнении, то сдвигается на стуле вперед и понижает голос, возвращаясь к той самой позе, в которой она описывала проблемы недели. Эти маркеры говорят вам, что: а) в домашней работе и психотерапии нечто вызывает у нее стресс; б) источник этого стресса, независимо от того, чем бы он ни был, является, вероятно, тем же, с которым клиент борется в других областях своей жизни. Обращая внимание на маркеры и исследуя стрессовые аспекты домашней работы (можно даже попросить клиента выполнить ее на месте), мы сможем усилить состояние дискомфорта, и это откроет путь для изменения.

Недавно я разговаривал с трейдером, у которого возникали серьезные и частые споры с женой. Я пригласил супругов к себе и понаблюдав за их общением. Муж неизменно терял терпение, когда жена хотела, чтобы он обратил на нее внимание. Он показывал это, начиная говорить в резком, неодобрительном тоне и с напряженным выражением лица. Жена находила это невыносимым и пыталась привлечь его внимание еще активнее. Ее тон становился требовательным, что лишь умножало усилия мужа отстраниться от нее.

Ситуация сбивала с толку, потому что трейдер, очевидно, искренне любил свою жену и, конечно, не хотел разрушить брак. Однако мне было ясно, что их отношения находятся на грани разрыва.

В конце сеанса, когда мы собирались расходиться, я небрежно спросил молодого человека, как идет у него торговля. К моему удивлению, он опять сильно напрягся и резко ответил, что все идет хорошо. К счастью, я понял, что происходит, и не стал негативно реагировать на его тон, как это делала супруга. Вместо этого обратил внимание на маркер – происшедшую с ним физическую и эмоциональную переменную – и решил говорить с клиентом мягче и медленнее. Глядя ему в глаза и говоря так, чтобы не могла услышать его жена, произнес: «Это довольно суровый рынок, не правда ли? Я торгую уже давно, но все равно иногда чувствую, что не справляюсь».

Почти сразу лицо его расслабилось, глаза увлажнились, и он рассказал о большом убытке, который понес на маржевой позиции. Молодой человек объяснил в присутствии жены, что он надеялся быстро сделать много денег, избавив ее тем самым от необходимости работать, пока она вынашивает их первого ребенка. Вместо этого потерял деньги, и стало неизбежным, что она должна будет работать полный рабочий день. Он не рассказал ей об этом убытке и поэтому подсознательно боялся ее расспросов о его торговле. Чтобы не допустить расспросов, стал вести себя отчужденно, т. е. так же, как повел себя по отношению ко мне в конце нашей встречи.

На последующих сеансах это поведение привело нас к плодотворному исследованию запросов касательно супружеских отношений и инвестиций, а также способов, которыми он удовлетворял или избегал эти запросы. Изменение его состояния, с учетом одинакового выражения лица и голоса применительно к разговору как о рынке, так и о личной жизни, предупредило меня о проблеме, с которой он столкнулся. Мое же изменение проявилось в том, что я признался в чувстве неуверенности на волатильном неустойчивом рынке, и это подтолкнуло его к другому стилю взаимодействия: *решать* проблемы, а не отталкивать их.

Успешные трейдеры и психотерапевты используют себя как эмоциональные барометры. Как игроки в покер, следящие за поведением своих противников, они ищут едва уловимые сигналы, сообщающие им, когда состояние созрело для изменения. Торгуете ли вы с кушетки, или кушетка – ваша профессия, вы становитесь специалистом, когда приобретаете умение читать маркеры и использовать их, чтобы выбрать время для своего вмешательства.

## Маркеры и рынки

Я нахожу полезным для собственной торговли думать о рынке как об одном из моих пациентов. Каждый день, сидя перед монитором, как бы веду прием больных. Рынок рассказывает мне свою историю, написанную тиками вверх и вниз, трендами и консолидациями. Как на сеансах по психологическому консультированию, я пытаюсь поймать темы в коммуникациях рынка. Наблюдаю за маркерами – признаками изменений в темпе и тоне, чрезмерной и недостаточной реакцией на новостные события, глубиной убеждения покупателей и продавцов на экране маркет-мейкера, относительной активностью учреждений на покупке и продаже. Если смогу оставаться сосредоточенным, идентифицировать темы и выбрать время для вмешательства согласно маркерам, у меня будут довольно хорошие шансы преуспеть. И наоборот, если погрязну в своих собственных реакциях или особенно если попытаюсь навязать себе темы, которые хочу услышать, весьма вероятно, пропущу то, что говорится, и поплачусь за это.

Отслеживание рынков и проведение сеанса психологического консультирования во многом напоминают посещение симфонического концерта. Композитор начинает со вступления и затем развивает тему, используя богатые вариации и аранжировки. В балете «Петрушка», например, Игорь Стравинский вводит разные темы для каждого персонажа, включая мелодию для главного героя – куклы, которая хочет стать живой. В перепеве тем можно визуализировать взаимодействие персонажей: высокие надежды Петрушки, его любовь к Балерине, его конфликт с Арапом и его неизбежную кончину. Понимание прекрасной музыки, как и чтение замечательных романов, требует способности извлекать темы из партитуры и следовать за их развитием.

На сеансах психологического консультирования, как и в великих музыкальных произведениях, доминирующие темы обычно выражаются в первые минуты, а впоследствии развиваются.

Квалифицированные психотерапевты в начале приема обращают внимание на коммуникации и метакоммуникации. Они, как правило, определяют на оставшуюся часть визита темы для обсуждения,

включающие в себя самые важные проблемы в жизни человека на этот момент. Психоаналитики иногда обращаются к треугольнику конфликта, в котором темы обобщаются в прошлых и настоящих отношениях и в отношениях с психотерапевтом. В основе идеи треугольника лежит понимание того, что темы – это клей, цементирующий эмоциональную жизнь.

На прошлой неделе одна студентка начала встречу со мной с пространной болтовни о пустяках: о погоде в Сиракузах, о ее планах на каникулы и т. д. Зная, что меньше чем через неделю ей предстоят квалификационные экзамены, и стремясь побыстрее начать работу, я перебил ее и спросил, нет ли у нее проблем с учебой. Она выразила удивление, как будто я был ясновидцем. Однако для этого не потребовалось никакого экстрасенсорного восприятия. Я просто следовал «симфоническому» принципу: существует структура коммуникаций, в которой, казалось бы, различные вопросы для обсуждения являются вариациями основных тем. Ее уклонение от занятия психотерапией в первые же минуты нашей встречи отразило еще большее уклонение от академических занятий.

И в рыночных коммуникациях существует подобная структура, позволяющая трейдерам укладывать свои акции на кушетку и разбираться в темах. На рынке, как на сеансах психологического консультирования, первые минуты торгового дня нередко запускают длительные темы. Иногда такие темы могут касаться опережения одного сектора другим, как в случаях, когда трейдеры видят, что деньги перетекают из акций традиционной экономики в технологические, биотехнологические и другие акции новой экономики. В первые минуты сессии я просматриваю секторные индексы, чтобы увидеть, как ведут себя ценные бумаги в секторах – потребительском (\$CMR), циклическом (\$CYC), финансовом (\$NF) и технологическом (\$MSH), а также в более широком спектре акции традиционной экономики (\$XMI). А в пределах крупного сектора, скажем, технологического, может быть целесообразным выделить свои темы, скажем, сетевые компании (\$NWX), производители полупроводников (\$SOX) и компьютеров (\$XCI). Иногда все группы дружно идут вверх или вниз, указывая на возможный тренд дня для сектора или всего рынка. Большую часть времени, однако, некоторые группы опережают другие, причем иногда значительно. Эти темы



нередко сохраняются на протяжении всей сессии и могут служить предпосылками для удачных сделок.

Другие темы, формирующиеся в начале торгового дня, могут быть потоньше. Я привык думать о рынках фьючерсов на фондовые индексы как состоящих из трех частей: 1) дневной сессии, от открытия рынка в 9.30 (здесь и далее североамериканское восточное время) до закрытия в 16.00; б) ночной сессии, от закрытия рынка до 8.30 – с этого момента новый торговый день набирает обороты, часто в ответ на свежие экономические новости (ночная сессия показывает, как рынок реагирует на внешние рынки и ночные новости); в) прогноза цен, с 08.30 до открытия, – показывает реакцию рынка на экономические данные, выходящие в тот день. (Иногда данные публикуются в 10.00, создавая большее окно для изучения ответа на экономические новости.) Сумел ли ночной рынок значительно пробить максимумы или минимумы предыдущего дня? Сумел ли ночной диапазон значительно расшириться после выхода экономических данных? Очень часто сохранение прошлых максимумов/минимумов после выхода благоприятных/неблагоприятных экономических данных и новостей зарубежных рынков является важным маркером, предупреждающим о надвигающемся развороте.

Как психотерапевт рынка, я постоянно слежу за ранней силой или слабостью рынка, что видно по фьючерсным премиям и Dow, Нью-Йоркской фондовой бирже и Nasdaq TICK, когда сила или слабость не может преодолеть ценовые максимумы или минимумы предыдущей сессии Globex. Это означает, что отсутствует свежая покупка или продажа, позволяя предположить, что стоит проверить противоположный экстремум ночной сессии. И наоборот, резкий прорыв из диапазона Globex означает, что на рынок вышли новые покупатели или продавцы, поддерживая гипотезу в пользу развития тренда.

Модели объема и волатильности могут формировать другой ценный набор маркеров. Существует нормальная модель для объема и волатильности в течение торгового дня, когда самые высокие уровни достигаются рано утром, уменьшаются к середине дня и затем подрастают ближе к закрытию. Иногда, однако, уровни объема искажаются, нарушая обычную улыбку кривой внутридневного объема. Например, на прорыве послеобеденный объем может резко

подскочить, приблизившись к утренним уровням или превысив их. Такие движения часто служат маркерами свежей закупки/продажи рынка и в этом качестве склонны набирать скорость.

Для трейдера важно знать, когда расхождение между секторами, уровнями цен или объемами представляет собой разумно допустимое отклонение, а когда оно включает в себе новую тему. Те, кто погружается в рынки и непрерывно отслеживает различные группы в реальном времени, приобретают способность видеть значимые отклонения от средних величин. Я нахожу полезным, следуя примеру Виктора Нидерхоффера в духе Гальтона, использовать для определения актуальности темы методы статистического анализа. Например, простые исследования за некоторый ретроспективный период могут установить среднее отношение между изменением цены в двух скользящих средних и нормальное отклонение от этого значения. Когда я вижу, что изменение цены в скользящих средних уходит в сторону от исторических значений на два или более стандартных отклонения, то знаю, что это редкий случай, заслуживающий внимания.

Будучи краткосрочным трейдером, я выполняю часть своих расчетов в упрощенной форме, просто отмечая каждую минуту на рынке как восходящую, нисходящую или горизонтальную для средних всех секторов, которые отслеживаю. Когда средние изменяются согласованно, суммы их восходящих/нисходящих отметок очень похожи. Однако когда они значительно расходятся (напомню, что я способен установить это статистически, определив среднее расхождение и разброс), могу предположить, что деньги перемещаются из одной области в другую. Как правило, такими бывают темы, заслуживающие внимания и помогающие вам сделать выбор, например, когда вы думаете, что лучше купить – фьючерсы Dow или Nasdaq, биржевые фонды с большой капитализацией (SPY) или средней (MDY).

## Маркеры и NYSE TICK

Другие темы, меньше относящиеся к отдельным секторам, также имеют тенденцию проявляться в первые минуты рынка. Открытие с разрывом при очень высоком значении TICK в самом начале сессии нередко указывает на силу или слабость тренда, которая сохранится в течение дня. Ранние падения, заканчивающиеся на нулевом уровне TICK (индекс не может перейти на отрицательную территорию), часто означают, что продажа в течение дня будет скромной. Наоборот, рост в начале дня, не находящий подтверждения в виде перехода TICK на положительную территорию, обычно происходит на неопределенных или снижающихся рынках, где повышение маловероятно.

В начале каждого торгового дня я проверяю *диапазон TICK* за последнюю сессию. Диапазон TICK представляет собой разность между максимумом и минимумом NYSE TICK в течение дня. Затем использую моделирование по правилу ближайшего соседа, чтобы найти в моей базе данных все предыдущие дни с подобным диапазоном TICK. Нахожу средний диапазон TICK следующего дня и определяю возможные отклонения. Моя рабочая гипотеза заключается в том, что на следующий день диапазон TICK будет находиться в пределах диапазона, укладывающегося в среднее значение с учетом допустимых отклонений.

Это может иметь важные последствия, поскольку создает новый набор маркеров. Предположим, что в начале дня рынок достигает дна на уровне TICK  $-250$ , а предполагаемый диапазон TICK составляет 1050. Из этого я делаю вывод, что в некоторый момент торгового дня рынок достигнет значения TICK в районе 800. Это сразу же говорит мне, что: а) вероятно, в течение дня будет преобладать покупка (положительные уровни TICK превысят отрицательные, что коррелирует с цифрами повышения/понижения дня); б) в любой момент может начаться сильный торгуемый отскок, так как ожидается движение рынка от TICK  $-250$  до TICK  $+800$ .

Некоторые из самых интересных событий на рынке происходят, когда утренние темы прерываются *новыми* маркерами. Это говорит о том, что темы изменяются, указывая на потенциальное изменение

тренда, – перед нами те самые случаи, когда трейдеры, как психотерапевты, должны проявлять максимальную сообразительность.

Предположим, что утром рынок болтался в довольно узком диапазоне, а совокупный TICK не выходил за рамки +200/–200. Краткосрочному трейдеру от такого рынка надо держаться подальше, учитывая его низкую волатильность и отсутствие направления. Предположим, однако, что рынок пробивается вниз к новому дневному минимуму на –750 TICK и отскакивает, лишь немного зайдя на положительную территорию TICK. Что вы будете делать?

Если до этого рынок уже некоторое время не снижался, превращая это падение в последний сегмент снижения, то правильным ходом, как правило, будет открытие короткой позиции. Резкое падение TICK и пробитие торгового диапазона означают изменение темы. До этого снижения переход TICK на положительную территорию поднимал рынок к верхней границе его диапазона. Теперь положительный TICK едва заставляет рынок шевельнуться вверх. Такое падение эффективности является важным маркером, обычно возвещающим о последующей слабости.

Важным маркером – и недостаточно хорошо понятым – является объем торгов. Экстремумы объема (взаимосвязанные с экстремумами волатильности) нередко встречаются ближе к концу движений рынка, когда большинство трейдеров пытаются запрыгнуть на поезд, который уже отошел от станции. Если я держу прибыльную позицию и рынок начинает резко двигаться в мою пользу на большом объеме, создавая на графике необычно широкий бар, то я почти всегда начинаю формулировать план взятия прибыли. Если тренд *настолько* очевиден, что трейдеры толпой пытаются его поймать, значит, он, скорее всего, находится в одной из своих последних стадий.

Краткосрочным трейдерам, однако, может быть трудно различать маркеры объема. Как упоминалось ранее, у объема есть естественная тенденция увеличиваться в начале и конце каждого торгового дня и уменьшаться в середине дня. Некий объем в 12.30 может быть весьма большим для этого периода, но относительно малым по сравнению с объемом на открытии или закрытии. Поэтому я рассчитываю статистическую величину, которую называю *относительным объемом*. Попросту говоря, относительный объем сравнивает объем в течение определенного периода (от одной минуты до одного часа) со средним

объемом в течение того же периода за прошлые  $x$  дней. (В своей собственной торговле я использую график средних пятиминутных объемов для фьючерсов на биржевые фонды, ETF, и фьючерсных контрактов, за которыми слежу, со 100-дневным ретроспективным периодом.) Это позволяет трейдеру объективно понять, что объем в конкретном периоде слишком велик по сравнению с нормой. Если в 10.30 трейдер видит начало движения из торгового диапазона на пятиминутном объеме, превышающем на три стандартных отклонения норму для 10.30, то это, как правило, означает, что он увидит продолжение этого нового тренда. Дело в том, что увеличение относительного объема означает рост покупки или продажи. И наоборот, когда в рамках уже существующего тренда происходит внезапный всплеск относительного объема, это часто служит маркером, указывающим на период консолидации или разворот.

*(Примечание. Как упоминал ранее, я предпочитаю измерять объем в сделках, а не в проданных акциях. Необходимая статистика имеется на большинстве каналов данных, работающих в режиме реального времени. Хотя количество сделок, размещенных в единицу времени, как правило, хорошо коррелирует с количеством проданных акций, иногда последний показатель значительно искажается из-за отдельных сделок с крупными пакетами, особенно когда речь идет об объеме на очень краткосрочной основе. Количество сделок более чувствительно к деятельности мелких трейдеров, что увеличивает контрарианский потенциал этого индикатора.)*

Многие маркеры изменений на рынке очень напоминают маркеры, встречающиеся на сеансах психотерапии. Иногда я открываю на своем мониторе окно и наблюдаю, как бегут данные по продажам той или иной акции. Экран отражает каждую открытую сделку, а также изменения в ценах предложения и спроса. В поворотные моменты рынка часто можно видеть, как нарастает скорость цифрового потока; можно также наблюдать ускорение, когда пробивается унылый диапазон консолидации и появляется новый тренд. Трейдеры биржи, следящие за уровнем шума в «ямах» с целью поймать признаки интереса к покупке и продаже, хорошо знакомы с данным маркером. При этом рынок выглядит почти так, как если бы он играл роль психотерапевта, изменяющего темп и тон коммуникаций, чтобы

подчеркнуть определенные моменты и вызвать изменения в понимании.

Длительные периоды погружения в рынки неоценимы для развития у трейдеров чувствительности к этим изменениям ритма. Чувствительность трейдера, однако, похожа на чувствительность психотерапевта в том смысле, что лучший его ход может противоречить ритмам. Когда голос клиента скучнеет, это часто наилучшее время для того, чтобы добавить эмоции; когда темп беседы замедляется, это сигнал о необходимости оживить тему. Точно так же ускорение торговли в конце нисходящего движения может вызывать у трейдеров, имеющих на рынке длинные позиции, чувство паники по мере того, как нарастает проседание. Однако с точки зрения торговли на кушетке реакция не должна быть естественной в свете того, что паническое поведение трейдеров может рассматриваться как маркер будущего разворота – и возможность для входа на длинной позиции.

Темы и изменения тем встречаются в светской беседе; в произведениях литературы, искусства и музыки; в психотерапии; на рынках. Так же, как изменения состояний ума предшествуют психологическому изменению, так и тематические изменения обычно сопровождают рыночные изменения. Когда рынок лежит у вас на кушетке, вы прислушиваетесь к его пересудам и следите за его непрекращающимися, неизменно захватывающими превращениями.

## Сила снов

Еще одну параллель между трейдерами и психотерапевтами можно усмотреть в том, что и те и другие прислушиваются к своим эмоциональным темам. Для этой цели вряд ли найдется много источников, более сильных, чем сны.

Толкование снов занимает почетное место в истории психологии. Древние верили, что сны были знамениями богов. Фрейд предположил, что сны – кратчайшая дорога к подсознанию, они сообщают видящему их о подавляемых конфликтах. Карл Юнг развил идею Фрейда, подчеркнув, что сны являются коммуникациями от коллективной мудрости подсознательных умов, указывающих направление к решениям, а не только проблемы.

Определенно известно, что сны необходимы для душевного здоровья. Лишенные сна люди сначала становятся усталыми и нервными, затем дезориентированными. Страдающие от апноэ, у которых сон прерывается храпом, часто недосыпают, что вызывает у них усталость, ослабление концентрации и симптомы, похожие на депрессию. Интересно, что лекарства для лечения депрессии часто увеличивают частоту и яркость снов, возможно помогая восстановить эту жизненно важную функцию.

Фрейд подчеркивал, что явное содержание снов – история, которую они рассказывают, – обычно менее важна, чем их скрытое содержание – то, что они символизируют. Хотя толкование снов является непростой задачей, чреватой впадением в крайнюю мистику, однако нередко из вереницы снов появляются темы. Несомненно, эти темы содержат важные эмоциональные факты.

Вспомните сон Мэри, в котором я недвусмысленно пытался с ней заигрывать. Сон появился, когда я проявил к ее литературным работам личный интерес – его она подсознательно восприняла как личный сексуальный интерес. Сон отразил ее страх перед воспроизведением насилия из ее детства, несмотря на то что осознанно она попыталась отбросить сон и его значение.

Много лет назад, в начале моей последипломной стажировки, я ощутил себя отчужденным от многих окружавших меня людей. Хуже

того, я не чувствовал себя должным образом заинтересованным в работе или достаточно удовлетворенным в своих отношениях с людьми. У меня не было депрессии; и по всем внешним проявлениям все у меня складывалось хорошо. Но чего-то в моей жизни не хватало. Вот сон из того периода, который я рассказал своему психотерапевту:

Я собираюсь скатиться с большой горы высотой в сотни футов. Чтобы добраться от лестницы до спуска, нужно пройти через маленькую комнату. Я немного боюсь, но все равно спускаюсь, и, к моему удивлению, спуск оказывается медленным и совсем не страшным. Решаю скатиться снова, но на сей раз в маленькой комнате меня перехватывает Лиз (мой психотерапевт). Она упрекает меня за первый спуск, указывая, что он был слишком тихим, потому что я даже не включил гору. Она показывает на находящийся в комнате выключатель и на машину, которая позволяет мне выбирать «коэффициент ежедневного опыта». Мой нормальный ежедневный опыт – коэффициент 1. Если я хочу получить более яркий опыт, то должен выбрать число больше 1, а выбор меньше 1 даст более «тусклый» опыт. Я останавливаюсь на 1,15 и решаю скатиться с активированной горы.

*Журнал снов Бретта Стинбарджера, запись от 21.08.77*

Сон обозначил мою проблему лучше любого психотерапевта. Если жизнь – спуск с горы, то я ехал слишком тихо. Выбрав низкий «коэффициент ежедневного опыта», я сделал свой спуск безопасным, но скучным. Я должен был активировать горку, но не настолько, чтобы испугаться. Уровень 1,15 – скромная, достижимая задача – вот, что мне требовалось. Простой образ горки прекрасно ухватил суть главной жизненной темы, с которой у меня возникли проблемы.

Два года назад я пережил ужасный опыт в трейдинге: держался за проигрышную позицию намного дольше, чем следовало, увеличивая тем самым убытки. Удар по моему портфелю оказался болезненным, но душевная мука была еще сильнее. Каждый день я разыгрывал



живую картину надежды, уныния, отчаяния и беспомощности. Опытные трейдеры мудро напоминают о важности ограничения убытков во избежание потери прибыли, с трудом заработанной за долгие дни и недели. Указывают на значительные психологические издержки, которые несут трейдеры, программирующие свои умы негативными событиями и сообщениями во время тех периодов, когда они держатся за проигрыши.

После одного особенно изнурительного дня, когда моя позиция начала день за здравие, но лишь для того, чтобы перед закрытием развернуться, мне приснился в высшей степени яркий сон. Когда я проснулся, то сразу же захотел выбросить его из головы, но знал, что не смогу. Во сне я оказался в Кантоне (штат Огайо) – городе моего детства. Я ехал по Гарвард-стрит между 25-й и 30-й улицами. Задремал за рулем, а проснувшись, удивился, увидев, что машина продолжает ехать прямо. Как только я забеспокоился о том, что ее снесет с дороги, машину повело, и я понял, что нахожусь *на заднем сиденье*. Попытался было перебраться вперед, чтобы успеть нажать на тормоза, но понял, что уже слишком поздно. Машину понесло в сторону других автомобилей и проволочной ограды напротив моей старой начальной школы. Когда я во сне закричал – *закричал неистово*, – что не хочу умирать, мне удалось проснуться.

Если бы с таким сном ко мне пришел клиент, я постарался бы усадить его на то заднее сиденье и заставить кричать о том, как он хочет жить. Я *знаю* смысл этого сна: пропитанное ужасом осознание того, что жизнь проходит бесцельно, неконтролируемо. Если что-то и может пробудить человека от сна за рулем жизни, так это осознание неизбежной смерти, нависшего краха. Как трейдер, я спал за рулем. И почти потерпел крах. Яркое эмоциональное осознание того, что я хочу жить, довело до моего сознания сообщение о необходимости не спать во время торговли намного лучше, чем любые советы.

Когда люди понимают, что обладают несколькими умами, им не требуется большого усилия, чтобы увидеть во снах коммуникации от одного «я» к другому. Эмоциональный тон сна более важен, чем его внешнее содержание. Сны, которые выражают страх, обычно отражают пугающие проблемы в повседневной жизни. Сны, в которых проявляется насилие, часто говорят о чувствах гнева и разочарования. Если вы по-настоящему погрузитесь в свою торговлю, то сны не

подскажут вам, что покупать или продавать, но сообщат вам кое-что не менее важное: насколько ум № 2 устраивает торговля, осуществляемая умом № 1. Мой сон об автокатастрофе подсказал, что я понимал самоубийственность своего поведения, даже хотя и пытался обосновать удержание проигрышной сделки.

## Мечты как эмоциональные коммуникации

Возможно, посредством снов природа наделяет людей альтернативными состояниями, позволяющими творчески преобразовать склад ума. Сны редко снятся в нормальном состоянии ума; они гораздо более полны вымыслами и эмоциями, чем обычные мысли. Доступ к этим вымыслам и эмоциям может вызвать важную трансформацию – переход к новым способам мышления и ощущения.

Невероятно, однако, как много людей стремятся *анализировать* сны, а не заново переживать их в целях трансформации. Они исходят из того, что значение сна заключено в тексте, а не в опыте, в *контексте*. Чтобы понять сон, вы должны *прожить* его. Разговор об автомобиле, съезжающем с дороги, гораздо менее эффективен, чем переживание безумной попытки добраться до переднего сиденья и неизбежного столкновения с оградой.

Экспериментальный психолог Элвин Марер в живой, творческой манере предлагает клиентам активно входить в свои сны и повторно переживать их. Сон, считает он, менее важен своим содержанием, чем усиленным состоянием переживания, которое он предлагает. Марер находит, что, когда люди позволяют себе полностью погрузиться в мысли, чувства и действия сна, их восприятие изменяется. Происходит прорыв сквозь неприятные чувства и образы сна к новому, часто позитивному и объединяющему опыту.

Вот пример. Шелли, трейдер на колебаниях, рассказала сон, в котором она оказалась застигнутой с длинной позицией на падающем рынке. Видя во сне, как позиция с каждой минутой ухудшается, она буквально чувствовала, что истекает кровью. Впоследствии, по словам Шелли, она стала сильно колебаться при открытии позиций, опасаясь убытка.

Шелли попросили лечь на кровать и непрерывно колотить по матрасу, усиливая состояние переживания. После нескольких ударов ей велели зрительно представить себе ухудшающуюся позицию и как можно громче кричать: «Я падаю! Я падаю!»

По мере того как Шелли погружалась в упражнение, ее спонтанные выкрики изменились. Вместо «Я падаю!» она стала

вопить: «Я не могу остановить ее! Она не хочет останавливаться!» Затем: «Я не могу выйти! Я в ловушке! Она падает, а я не могу выйти!» Через одну-две минуты Шелли вместо матраца стала бешено крушить невидимые стены, отчаянно пытаясь выбраться из безнадежной позиции.

Опустошенная, она скатилась с кровати и, задыхаясь, торжествующе прокричала: «Я на воле! Я свободна! Я вышла!» Ее ужас сменился всеобъемлющим ощущением свободы, поскольку она избавилась от мучительного положения на кровати. Отрабатывая упражнение, Шелли вспомнила болезненный эпизод из детства, когда ее дядя, играя с нею в домашнем плавательном бассейне, слишком долго задержал ее голову под водой. Не в силах выбраться на поверхность и умирая от страха, она почти потеряла сознание прежде, чем «игра» закончилась. Больше никогда к этому бассейну не подходила.

Воспроизведя сон – и эпизод в бассейне, – Шелли приобрела личный опыт столкновения со своим худшим страхом и преодоления его. Марер находит, что, заставляя себя пройти через пиковое состояние сна или неприятного события, человек совершает качественное изменение в своем восприятии, открывая для себя новые способы мышления, ощущения и действия. Вместо того чтобы отталкивать негативные состояния, клиенту рекомендуют прорваться через них и лишить их силы.

Один трейдер однажды рассказал мне, как его испугал сон, в котором он убегал от гнавшихся за ним темных, угрожающих типов. Он был убежден, что они собирались убить его, и не мог избавиться от этого чувства даже после пробуждения. Позже выяснилось, что недавно он понес большой убыток в торговле. На сознательном уровне трейдер утверждал, что «примирился» с этим опытом. Тем не менее признал, что страшный сон приснился ему немедленно после того торгового дня, когда он увеличил размер своей позиции сверх принятых им норм управления капиталом. Сон действительно подсказывал, что трейдер чувствовал себя намного более уязвимым, чем признавал. Вооруженный этой информацией, он смог на следующий день внимательнее следить за своей позицией и уменьшить свое присутствие на рынке до размера, позволявшего ему спать спокойно.

## Повторяющиеся сны: темы жизни

Если сны отражают преходящие темы вашей жизни, то повторяющиеся сны кодируют ваши *постоянные* темы жизни. Как и повторяющиеся темы на рынке, – скажем, относительно лучшие в течение нескольких месяцев результаты акций компаний с малой и средней капитализацией по сравнению с их большими «сестрами», – эти доминирующие темы жизни часто создают у вас основу для самых важных и длительных изменений.

Интересно, что именно такой повторяющийся сон помог придать очертания данной книге. В прошлых версиях этого сна я умел летать и очень быстро перемещаться с места на место. Это позволяло мне оставаться вне досягаемости других, давая неопишуемое чувство свободы. Во время написания книги, в самом начале процесса, я почувствовал, что застрял. К моему смятению, столкнулся с творческим кризисом. Когда задумался над этим, то понял, что разрывался на части. С одной стороны, хотел написать книгу, опирающуюся на солидную исследовательскую базу. Создать труд, которым восхитятся мои коллеги по науке и трейдингу. С другой стороны, хотел написать что-то более неформальное, намного более личное и понятное сообществу трейдеров. Результатом был ступор: стоило мне что-то написать в одном стиле, как вмешивался сидящий во мне критик и прерывал поток слов.

В один такой день я в очередной раз провел долгие часы перед компьютером. В результате так и не создал ничего ценного, что могло бы оправдать потраченное время. Я был чрезвычайно расстроен.

Ночью снова летал во сне. Это был один из моих любимых снов, в котором я летал, играя в баскетбол. Несколько игроков пытались заблокировать мой удар, но я перелетал их по пути к корзине. Паря в воздухе, выбирал время для спуска, чтобы вколотить мяч в корзину.

Однако как раз тогда, когда я находился на самом верху и собрался спускаться, заметил, что от мяча отстает внешний слой. Мяч стал облезать, как будто с него слетали листки бумаги. И пока я изо всех сил старался удержать слои вместе и сохранить круглую форму, мяч превратился в книгу. Листы стали страницами, а я уже спускался,

чтобы забросить мяч. Когда «забросил» книгу на стопку других книг (это были толстые библиотечные тома: верхний, в простой белой обложке, – книга по минимизации налогов на имущество), раз за разом начал звучать отрывок из песни: «Хоп, хоп, всадник...»

Пожалуй, здесь требуется некоторое объяснение. Во время написания книги я оказался вовлечен в процесс создания семейного траста для целей минимизации налогов на имущество – задачу эту я посчитал необходимой, но скучной и отнимающей много времени. Немецкая фраза «Хоп, хоп, всадник» («Hoppe, Hoppe, Reiter») относится к игре, в которой ребенок сидит на коленях у родителя и подпрыгивает вверх и вниз, как будто едет верхом. Музыка, звучавшая во сне, была из припева песни немецкой группы Rammstein. Песня Spieluhr («Музыкальная шкатулка») рассказывает историю мальчика, похороненного заживо вместе с его музыкальной шкатулкой. Когда над его могилой подул зимний ветер, музыкальная шкатулка заиграла и сердце мальчика вновь забилося. В поминальное воскресенье (Totensonntag) прихожане слышали музыкальную шкатулку и вернули мальчика в мир живых.

С момента пробуждения мне было совершенно ясно значение сна. Я разрывался между написанием скучного научного труда и созданием чего-то развлекательного и личного. «Заброс» книги на стопку пыльных сухих томов стал красивым образом того, что я должен был сделать. Сон подчеркнул важную эмоциональную реальность. Я, как главный герой той песни, чувствовал себя похороненным заживо. Действительно, в своей работе я похоронил ребенка – чувство удовольствия. Я не смог бы преодолеть кризис, пока не откопал бы вздымающееся ввысь чувство детского удовольствия, которое испытываешь, когда забиваешь мяч сверху или пишешь от души.

Этот сон был моим личным «поминальным воскресеньем». До самого конца работы над книгой я ни разу больше не испытал творческого кризиса. Вербальное рациональное «я» не могло понять, как писать книгу; но другая часть моего «я» знала это очень хорошо и передала сообщение в виде образа и песни.

## Гипноз: путешествие к другим умам

Пожалуй, самая драматическая форма, через которую могут проявляться темы жизни, – это гипноз. Именно гипноз убедил Фрейда в существовании подсознания. По-настоящему впечатляет, когда видишь, как люди могут в гипнотическом состоянии получить доступ к информации, считающейся недоступной при нормальных обстоятельствах. Изменения, сделанные с помощью гипноза, являются истинными транс-формациями.

Известный психотерапевт Милтон Эриксон является признанным мастером гипнотического транса. Он использовал состояние транса для прерывания поведенческих моделей клиента и введения в них новых элементов. Многие из его сеансов психотерапии сильно отличались от общепринятой разговорной психотерапии, которая обычно ассоциируется с психологическим консультированием. Эриксон, казалось, хорошо понимал, что нормальный разговор в нормальном состоянии ума не дает доступа к аспектам личности, определяющим ее нормальную идентичность. Только получив доступ к ненормальным областям в континууме сознания, как установил Эриксон, люди могут производить экстраординарные изменения.

Джей Хейли в своей книге «Необычайная психотерапия» (Uncommon Therapy) описал некоторые инновационные методы, использовавшиеся Эриксоном. Он понял, что не обязательно запускать сложные индукции, чтобы создать гипнотическое состояние. На самом деле любая ситуация, которая может надежно зафиксировать внимание клиента, подходит, чтобы ввести элемент транса. Поэтому многие случаи Эриксона включали в себя элементы шока и неожиданности с целью полностью поглотить внимание клиента. Хейли пересказал случай, когда к Эриксону обратились родители, отчаявшиеся заставить свою юную дочь перестать сосать большой палец. Эриксон согласился встретиться с девушкой при условии, что родители прекратят все формы своего воздействия на дочь. Они не должны были обсуждать сосание пальца или каким-либо иным образом комментировать его.

Поскольку ничто другое не помогло, родители согласились. На отдельной встрече с их дочерью Эриксон занял другую позицию. Он

симулировал негодование в связи с тем, что родители пытались заставить его изменить их дочь: «Кто они такие, чтобы говорить мне, что делать?» Это, конечно, привлекло внимание девушки. Кроме того, Эриксон сказал девушке, что ему непонятно, какого черта она сосала свой большой палец так деликатно, если хотела разозлить родителей. Чтобы по-настоящему свести их с ума, ей следовало сосать свой палец, производя как можно больше шума.

Девушка оказалась полностью замороженной словами Эриксона, особенно его ругательствами. Как только она вошла в состояние повышенного внимания, он дал свои инструкции: девушка должна была каждый вечер садиться около отца и в течение 20 минут «громко и усердно сосать большой палец, раздражая его до самых печенок в течение самых долгих 20 минут, которые он когда-либо испытывал». Затем должна была подойти к матери и в течение 20 минут делать то же самое.

Девушка честно выполняла инструкции, а родители покорно воздерживались от комментариев по поводу сосания и от других попыток прекратить его. После нескольких дней громкого и напряженного сосания большого пальца дочь стала терять интерес к нему. Она сосала палец все меньше и меньше, а затем и вовсе бросила это занятие, которое превратилось в поденную работу по дому, да еще и неблагодарную. На то чтобы избавиться от привычки, потребовалось всего несколько недель.

Эриксон видел, какой силой обладают состояния глубокой сосредоточенности и внимания, и понимал, что они открывают людей для информационной обработки основательно и надолго. Полностью захватывая внимание человека своими неортодоксальными вмешательствами, он мог вызвать гипнотический транс, минуя обычный процесс индукции. Изменения, на которые могли потребоваться месяцы или годы, ускорялись благодаря глубокому уровню обработки, связанному с состоянием внимательности.

Гипнотические процедуры могут быть особенно эффективными для помощи в индуцировании эмоциональных и поведенческих изменений в обход обычного сознательного сопротивления переменам. Одна из моих любимых индукций заключается в том, что я предлагаю клиенту усесться в кресле поуютнее и закрыть глаза. Прошу его вытянуть перед собой руки, раздвинув их примерно на два фута в



стороны, ладонь к ладони. В то время как он дышит глубоко и медленно с закрытыми глазами, прошу его представить себе, что его руки медленно-медленно притягиваются друг к другу магнитами. Говорю, что по мере сближения рук клиент будет чувствовать себя все более и более расслабленным, более и более сосредоточенным. Когда руки наконец соприкоснутся, говорю я, вы почувствуете себя совершенно спокойно и непринужденно. Кроме того, всякий раз, когда проделаете это упражнение в будущем, войдете в такое же состояние спокойного сосредоточения.

Это удобное упражнение, потому что им можно легко заниматься дома, используя или самовнушение (говоря себе, что почувствуете покой, когда ваши руки соединятся), или аудиозапись. После достаточного количества репетиций движение рук начинает ассоциироваться с состоянием сосредоточенного самоконтроля, позволяя вам входить в это состояние, просто закрыв глаза, сделав несколько глубоких вдохов и выдохов и сведя руки вместе.

Треjder по имени Эл, с которым я работал, открыл, как гипноз может действовать в составе рабочего репертуара. Посетив семинар по трейдингу, он узнал новую технику входа. Обратное тестирование показывало хорошие результаты при условии строгого управления капиталом. Основная идея состояла в том, чтобы трейдер находил краткосрочные откаты на малом объеме на рынках,двигающихся в восходящем тренде на растущей волатильности. Эти откаты становились точками входа на рынок с высоким моментумом. (Был, конечно, риск разворота на рынке с особенно высокой волатильностью; отсюда необходимость внимания к стопам.) В психологическом отношении Эл нашел эту модель трудной для торговли, поскольку она требовала выхода на рынок, который уже заметно продвинулся вверх. Он чувствовал себя более удобно, пытаясь покупать минимумы и продавать максимумы, что требовало умения их угадывать, а его у Эла, как и у большинства трейдеров, не хватало.

Мы включили в модель торговли упражнение с намагниченными руками, заставив Эла дышать глубоко и медленно с закрытыми глазами. Он сдвигал свои руки все ближе и ближе, как будто их притягивали магниты, и все время представлял себе модель, по которой он должен будет торговать. Когда его руки сошлись вместе, а пальцы соприкоснулись, я сказал, что при размещении сделки по

правилам системы он будет чувствовать себя спокойно и уверенно. После нескольких тестов с использованием исторических графиков Эл здорово наловчился находить эти модели и входить в состояние спокойной концентрации, вытягивая перед собой руки и сводя их вместе.

Его прорыв случился всего несколько дней спустя. Эл сидел перед монитором, когда акция, за которой он наблюдал, притормозила после утреннего рывка вверх. Пауза на малом объеме, наставшая в начале дня после восходящего разрыва на открытии, могла вызвать срабатывание его системы. Ни о чем даже не думая, Эл внимательно следил за акцией, *соединив кончики пальцев в позе молитвы*. Это было то самое самовнушение, которое он репетировал, а теперь применял в реальном времени. По словам Эла, он сохранял необычную ясность мышления при размещении этой сделки – и почти не испытывал эмоций. Он научился создавать свое собственное изменение, прикрепив торговую систему к новому физическому, эмоциональному и когнитивному состоянию.

Если бы наблюдатели находились в торговом зале вместе с Элом, они заметили бы маркеры того же типа, что психотерапевты наблюдают у себя на приемах: изменения в дыхании, физических движениях и эмоциональном тоне, показывающие переход к состоянию спокойной сосредоточенности. Кроме того, наблюдатели, вероятно, заметили бы, что такие изменения предшествуют лучшим сделкам Эла, тогда как сделки, размещенные при большей физической и эмоциональной нестабильности, дают худшие результаты. Когда Эл смог активировать своего «внутреннего наблюдателя» и контролировать изменения своего состояния в течение торгового дня, он начал по-настоящему торговать с кушетки.

Отметьте, разумеется, что использование Элом психологической техники было бы напрасно, не имея он действенного и проверенного метода торговли. Нет никакого смысла учиться быть спокойным и собранным, если размещать сделки, которые не имеют реальных шансов. Торговля с кушетки не дает вам права работать спустя рукава. Эмоциональные методы позволяют вам последовательно реализовывать хорошие идеи. Но они не заменяют сами идеи.

И в самом деле, представьте себе, как убыточно было бы для Эла торговать по плохой системе. Предположим, он запустил свои

торговые идеи, но не подключил к ним никакого управления капиталом. Убытки, связанные со случайными разворотами на высокой волатильности, опустошили бы его портфель. Хуже того, Эл находился бы в наиболее чувствительном состоянии эмоционального восприятия в то время, когда его система подводила бы его. Он сидел бы перед монитором эмоционально заряженный, сосредоточенный на каждом тике, идущем против него, и его терзал бы рой страшных, негативных мыслей, невольно программируя ум самыми разрушительными сценариями и сообщениями. Фактически Эл осуществлял бы эффективную психотерапию наоборот – изменив свое эмоциональное состояние и затем повторяя мысли, чувства и поведение, ассоциируемые с плохими результатами!

Это – главный психологический источник неудач на рынках: трейдеры больше всего открыты для изменений (наиболее восприимчивы к усвоению своего опыта), когда полностью погружены в рынки. И они склонны погружаться глубже всего, когда проигрывают. Если позиция перемещается в их пользу, трейдеры могут позволить себе отступить в сторону, а сделке – развиваться самостоятельно. Но если позиция перемещается против них, то будут в соответствии с человеческой природой – а она ощущает потребность в осязаемом контроле – вплотную отслеживать рынок и обращать внимание на каждый тик в поисках признаков разворота и надеясь, надеясь...

Эл добился успеха, потому что использовал описанное упражнение, чтобы стать как можно более сосредоточенным и внимательным, когда *правильно* вел себя на рынке. Эта практика укрепила выигрывшие модели торговли. Если бы он не осуществлял надлежащего управления капиталом, то, скорее всего, укрепил бы мысли и поведение, связанные с неудачей. Трейдеры привыкли считать управление капиталом необходимым (хотя и несколько прозаическим) инструментом для сохранения денег на своих счетах. Но управление капиталом – не менее важный инструмент для совершенствования психологического мастерства. Если вы хотите привыкнуть к успеху, вам необходимо *испытывать* успех. С эмоциональной точки зрения вы не можете позволить себе находиться в очень возбужденном и сосредоточенном состоянии, когда терпите неудачу.

Поэтому дисциплинированно закрытая по стопу сделка не является неудачей. Она может фактически усилить ваше чувство контроля и мастерства. Один из лучших советов, которые я получил, будучи начинающим трейдером, состоял в том, чтобы переносить стопы на цену входа, как только сделка решительно переместится в мою пользу. Самыми эмоционально разрушительными сделками являются те, в которых вы, не реализовав бумажную прибыль, в конечном счете несете фактический убыток. Получается неудача дуплетом: неумение взять прибыль и неумение ограничить убыток. Это также наиболее тяжелые в эмоциональном плане сделки. Перемещая стопы на безубыточность, как только уходите вперед, вы сразу же приобретаете чувство уверенности в отношении этой сделки – «уж на ней-то я ничего не потеряю».

Это ощущение, достойное закрепления, – чувство удовлетворенности, которое со временем становится маркером успешной торговли.

## **Транс на ходу: сны наяву**

Люди привыкли думать о гипнотических состояниях как о чем-то необычном, происходящем только в ответ на действия профессионального гипнотизера. В действительности, однако, они довольно часто входят и выходят из состояния транса в течение любого самого обычного дня по мере прибывания и убывания уровня их самоосознания.

Дневные мечты, или сны наяву, являются одним из наиболее часто встречающихся ежедневных состояний транса, когда ваш образно мыслящий невербальный ум на какое-то время получает контроль и начинает передавать вам свои коммуникации. Мечты принято считать безвредными фантазиями или пустой тратой времени. Однако, если вы будете относиться к мечтам как к коммуникациям, вам будет легче понять их смысл и значение.

Мечты отражают ваши неудовлетворенные потребности. Если вы не можете удовлетворить свои потребности в данный момент – и особенно если эти потребности неотложны, – вы попытаетесь найти выход в мечтах.

Сяо, молодой человек из азиатской семьи, обратился ко мне за помощью, столкнувшись с трудностями межкультурного общения. Он жил в Соединенных Штатах с юных лет, но все равно говорил дома на родном языке и следовал традициям своей родины. У него дома гнев редко находил непосредственное выражение, особенно по отношению к старшим. Причина, по которой ко мне пришел Сяо, заключалась в том, что его беспокоили навязчивые идеи. Он подолгу воображал различные сценарии, в которых возражал своим профессорам, ругался с ними и т. д. Это очень его беспокоило, поскольку он не мог понять, почему продолжает думать о таком недопустимом и непрофессиональном поведении.

Оказалось, что во время врачебной практики с Сяо плохо обошелся один из ординаторов. Этот ординатор бросил презрительное замечание об «иностранных лекарях» и предположил, что у Сяо будут проблемы с практикой, потому что он не сможет общаться с пациентами-американцами. Сяо знал, что это не так, но не сумел

ответить ординатору. Выражать гнев в прямой форме было недопустимо, поэтому он сделал это косвенным образом – через мечты! Как только Сяо понял, что мечты выполняли ценную функцию разрядки, он смог принимать их с большей легкостью и без беспокойства.

Я часто советую трейдерам вести дневник своих фантазий для того, чтобы знать о своих неудовлетворенных потребностях. Подобно Сяо, многие трейдеры находят, что их мечты отражают оставшиеся без ответа чувства и импульсы, которые могут легко отвлекать внимание и рассеивать концентрацию.

Некоторые из самых интересных фантазий, происходящих во время торговли, следуют за выигрышными сделками. Вспомним исследование Одина о самонадеянности трейдеров. Проходя период побед, они склонны торговать чаще и впоследствии отстают от рынка. Исследование поведения в области финансов, проведенное в Великобритании под руководством Марка Фентона-О’Криви, утверждает, что многие трейдеры испытывают *иллюзию контроля* и в этом состоянии верят, что могут предсказывать даже случайные события. Такая иллюзия вполне может провоцировать большинство вспышек чрезмерной самоуверенности трейдеров. Мечты о славе, невероятном богатстве, известности и т. п. красноречивее всяких слов говорят о необходимости перепроверять такое ощущение контроля. Некоторые из этих фантазий являются просто выдуманными сценариями поведения рынка – как он пробьет сопротивление и взлетит к новым максимумам или опустится ниже предшествующих минимумов. Очень часто эти фантазии рассматриваются в целях самоуспокоения, позволяя трейдерам чувствовать себя лучше в отношении своих позиций. Это говорит о том, как им *нужно*, чтобы сделка удалась.

К сожалению, такие фантазии могут превратиться в смирительную рубашку. Как только вы замыкаетесь в выдуманном сценарии, становится трудно проявлять достаточную гибкость восприятия и мышления, чтобы суметь увидеть на рынках значимые маркеры. Это особенно губительно, когда выдуманный сценарий предусматривает долгосрочное движение рынка. Трейдер начинает использовать сценарий, чтобы обосновывать удержание проигрышных позиций и несоблюдение стопов. С каждым неподтверждающим

действием рынка тревога растет, а с ней и потребность в защите фантазии.

Я знал нескольких трейдеров, которые большую часть 1990-х гг. не могли признать, что рынок находится в бычьем тренде, предпочитая верить отдельным экономическим событиям, указывавшим на грядущий крах. Они все до единого пропустили минимумы рынка в 1980-х и 1990-х гг. и хотели оправдать свои ошибки. Тратили массу времени, мечтая о приближающемся экономическом коллапсе и о том, как они фантастически заработают на нем. Их торговля больше не опиралась на действительность; она полностью базировалась на их эмоциональной потребности доказать свою правоту.

Позже, в первые годы нового тысячелетия, роли поменялись, и многие трейдеры, с которыми я переписывался, не могли поверить, что акции Nasdaq нескоро вернутся к дням славы. Люди, бросившие работу, чтобы полностью посвятить себя трейдингу, оказались в состоянии внутреннего конфликта: они не могли примириться с фактом, что вложились в рынок, который достиг максимума. Решение проблемы они видели в том, чтобы игнорировать очевидное и тешить себя фантазиями о возвращении рынков на прежние уровни.

Когда вы начнете торговать сознательно, появление фантазий может стать одним из торговых маркеров, указывающих, что вы в данный момент обращаете больше внимания на неудовлетворенные потребности, чем на рынки.

Недавно и меня охватили мечты о том, какую огромную прибыль я получу от короткой позиции в акциях S&P. Сделка показывала солидную прибыль, и я, собственно, предсказал это движение многим своим коллегам по трейдингу накануне открытия рынка. Я заметил, однако, что перестал следить за экраном и уже не так интенсивно просматриваю данные. Я больше не был в зоне и принялся грезить об успехе. Осознание этого побудило меня взять деньги со стола прежде, чем я мог их потерять, и заняться восстановлением своего равновесия. Мои фантазии стали важным маркером, позволившим мне переключить передачу.

## Заключение

Ваши ум и тело всегда общаются, даже когда вы молчите. Течение ваших мыслей, жестов, поз, действий, оттенков голоса, снов и фантазий создает поток информации, раскрывающей восприятие вами событий. Поэтому трейдер всегда настроен на две стороны, повернувшись одним глазом и ухом к рыночным данным, а другим глазом и ухом – к потоку личных впечатлений. Оба набора данных заключают в себе модели, которые служат маркерами изменений. Эти маркеры являются потенциальной информацией, скрывающейся среди помех, – сигналами, которые трейдер может использовать для принятия торговых решений.

С помощью простого примера проиллюстрируем взаимодействие объективных и субъективных данных в трейдинге. Некоторое время назад рынок фьючерсов S&P испытал сильный отскок после резкого снижения. Во время этого отскока я заметил, что чувствую сильную уверенность в том, что рынок готов для дальнейшего снижения. Я не мог точно определить источник этого чувства, хотя знал, что он как-то связан с нехваткой роста энергии по сравнению с предшествующим снижением. Однако я понимал, что это интуитивное ощущение не вызывалось просто надеждой на то, что рынок пойдет вниз. При этом у меня не было на рынке никакой позиции, как не было и вообще никакого желания торговать в тот день, будь то на длинной или на короткой стороне.

Я воспользовался этим случаем, чтобы тщательнее изучить поведение рынка во время отскока. И сразу же заметил, что самое низкое значение TICK, достигнутое рынком за предыдущие 10 часов, составило приблизительно –230. Это показалось мне необычным, и я предположил, что это мог быть краткосрочный сигнал перекупленности, отсюда и мое ощущение уязвимости рынка.

Затем я просмотрел исторические данные и нашел, что несколько самых недавних краткосрочных вершин рынка также следовали этой модели: минимальное 10-часовое значение TICK больше, чем –300. Я быстро послал по электронной почте информацию об этом наблюдении нескольким коллегам, двое из которых подтвердили мою



гипотезу достоверными данными. Вооруженная этой информацией, наша небольшая группа провела успешный торговый день, сыграв на двузначном снижении фьючерсов S&P.

Думаю, этот пример бросает вызов обычному делению между «произвольной» и «системной» торговлей, а также поляризации интуитивных и количественных методов. Недавно на Spec List разгорелись дебаты относительно достоинств и недостатков технического анализа и «бухгалтерии». Такие дебаты, боюсь, упускают из виду смысл открытия в науке.

Как видно из моего торгового примера, субъективный опыт нередко вдохновляет гипотезу. Мое предположение о слабости рынка началось с чувства, к которому добавился описательный анализ изменения цены и значений TICK. После создания этой качественной гипотезы статистическая работа с историческими данными помогла определить, была ли гипотеза обоснованной – вела ли наблюдаемая закономерность к результатам, которые можно было посчитать произвольными, или они были действительно закономерными.

Технический анализ – удобный описательный язык для создания рыночных гипотез, так же и язык психологии помогает в передаче субъективного опыта. Если вы ищете на рынках маркеры, то их картина для вас действительно будет *стоить* тысячи слов, ведь она учитывает тонкости, недоступные обычному языку. Графики и модели индикаторов технического анализа могут, как рентген, отображать структуру рынка и ощущение адекватности или неадекватности этой структуры.

Но технический анализ как рентген является обычно лишь началом диагноза, а не конечной его точкой. Рентгенология может найти опухоль, но только изучение анализа крови или цитологический анализ биопсии определяют окончательно, является ли опухоль злокачественной. Так и графики технического анализа могут выявить необычную модель рынка. Необходимо, однако, формальное тестирование, чтобы определить, содержит ли данная модель информацию о будущем.

Маркеры – как рынков, так и трейдеров – рождают гипотезы. Успешный трейдер проявляет по отношению к этим гипотезам одновременно и открытость, и достаточный скептицизм, чтобы

требовать их обоснования. *Лучший трейдинг — это искусство, поднятое до уровня науки.*

## Глава девятая

# Транс-формация мышления

*Устойчивое внимание создает устойчивое намерение.*

Субъективный опыт, как мы видели, может как портить торговлю, так и служить богатым источником рыночных гипотез. Извлечение информации из неразберихи нашего личного опыта мало чем отличается от аналогичного процесса в исследовании рынков.

В этой главе мы более глубоко изучим субъективный опыт, основываясь на нашей ключевой концепции множественных умов. Если, как утверждает научно-финансовая литература, рынки относительно эффективны, то способность обрабатывать рыночные события по-новому может быть важным аспектом поиска перспективных возможностей для торговли. Такие новые способы обработки могут включать в себя использование все более сложных математических инструментов; это неизбежно при поиске данных. Другим новым средством может стать улучшение обработки информации самим трейдером. Учась обрабатывать рыночную информацию по-новому, мы можем продуктивнее генерировать перспективные торговые гипотезы.

## Шкала настройки сознания

Предположим, что ваш ум является приемником, как радио в автомобиле. У этого приемника есть шкала настройки с нанесенным на ней диапазоном частот. Разные частоты соответствуют сигналам разных радиостанций. Некоторые из этих сигналов сильнее, другие слабее. Некоторые станции передают новости; другие крутят рок-музыку, или кантри, или религиозные радиопередачи. У каждой частоты есть свое содержание и свой собственный отличительный звук и стиль. В обычный день вы проводите большую часть времени, слушая одну-две любимые станции. Собственно говоря, можете сидеть на этих частотах так долго, что забудете про остальную часть шкалы и пропустите то, что могли бы поймать там. Вместо этого бесконечно слушаете одну и ту же музыку, одних и тех же дикторов, одну и ту же рекламу.

Большинство людей используют относительно узкую полосу шкалы настройки сознания. Изменения в эффективной психотерапии, о которых я упоминал, представляют те случаи, когда человек перемещается от комфорта – и ограничений – в одном месте на шкале настройки к новой частоте. *Цель психологического консультирования состоит в том, чтобы научить людей крутить ручки, которые переносят их с одной частоты на другую.* Когда вы застреваете на какой-то частоте, совсем легко забыть о существовании самой ручки.

Современный философ-экзистенциалист Колин Уилсон ярко описывает эту дилемму в своей книге «Новые пути в психологии» (New Pathways in Psychology). Уилсон указывает, что природа наделила людей очень важным адаптивным качеством – способностью заучивать новые модели поведения настолько хорошо, что они могут выполняться автоматически, без сознательного усилия. Например, когда вы учились водить машину, вам приходилось расходовать на эту задачу значительную умственную энергию: вспоминать, где находится каждая педаль и как она действует, следить за встречным движением, оставаться в центре полосы движения. С последующей практикой эти действия стали автоматическими, позволяя вам переключать внимание на другие дела, например разговаривать за рулем.

Эта способность автоматизировать сложное поведение эволюционно адаптивна. Если бы каждое из наших действий требовало усиленной концентрации, мы бы стали быстро уставать. Как только те или иные действия становятся привычными, вы освобождаетесь, чтобы направить ресурсы на приобретение новых поведенческих моделей, все время расширяя свой репертуар.

Однако, как указывал Уилсон, способность действовать автоматически достается немалой ценой. Большую часть своей жизни вы проводите на автопилоте, не вполне осознавая, что делаете и почему. Это то самое состояние сна, которое описал Георгий Иванович Гурджиев. Вы автоматически общаетесь с друзьями и членами семьи, автоматически едете на работу, автоматически выполняете домашние дела. Фактически большую часть дня действуете, как робот: застреваете в узкой полосе диапазона сознания, не видя того, что лежит по сторонам.

Абрахам Маслоу, психолог-первопроходец, изучал *вершинный опыт* — те моменты, когда люди чувствуют себя наиболее живыми и здоровыми. Он нашел, что необычно творческие и производительные люди, которых он назвал «самореализующимися», проводят в состоянии вершинного опыта необычно большую часть своего времени. Уилсон заметил, что обычные состояния сознания не могут поддерживать такие уровни активности, которые возникают вследствие изменений, происходящих, когда человек с усилием перемещается от одного места на панели настройки к другому.

Это феномен второго дыхания, который я обнаружил, используя методы, основанные на медитации. Вспомните, когда я сидел совершенно неподвижно в абсолютно тихой комнате и сосредоточивал все свое внимание на каком-то предмете, мне очень быстро становилось скучно и беспокойно. Я неизменно испытывал побуждение позволить своим мыслям блуждать, телу — ерзать и вообще прервать упражнение. Если, однако, не уступал этому побуждению, происходила удивительная трансформация. Я внезапно попадал в новое место на панели настройки сознания. Я больше не скучал и не чувствовал себя беспокойно. Более того, мне требовалось усилие, чтобы выйти из этого нового, необычно приятного состояния.

Кроме того, находясь в этом новом состоянии, я *думал и чувствовал совершенно иначе*. Проблемы, которые казались

непреодолимыми, внезапно стали совсем незначительными. Рыночные модели, ранее ускользавшие от меня, стали выпуклыми, как барельеф. Все выглядело так, будто я сменил очки – как в эксперименте Фредрика Шиффера.

Гурджиев однажды написал, что усилия – это деньги, которые платятся за саморазвитие. Анализ Уилсона и мой личный опыт подтверждают это заключение. Сконцентрированные усилия перемещают индивидуума вдоль шкалы настройки ума. Самореализующиеся люди настолько привыкли быть погруженными в работу, – достигая статуса, который психолог Михай Чиксентмихайи назвал состоянием *потока*, – что обычно функционируют с очень высокой производительностью, наслаждаясь вершинным опытом, раскрывающимся усиленному воображению.

Удивительное открытие Милтона Эриксона, описанное Джеймсом Хейли, показало, что даже, видимо, небольшие вмешательства могут существенно перемещать людей по панели настройки сознания, позволяя им воспринимать себя и свои проблемы совершенно по-иному. Вспоминаю одну пару, много лет назад обратившуюся ко мне за психологической консультацией, будучи на грани развода. Супруги часто ссорились, нередко из-за банальных проблем. Усилия прекратить эти ссоры были неудачны. Их проблемы досаждали им тем более, что их дети уже покинули родительский дом и супругам следовало начать наслаждаться долгожданным золотым временем.

Действуя в духе Эриксона, я назначил им две задачи:

1. Пара должна была запланировать длительный совместный отпуск. Они давным-давно забросили планы путешествий из-за заботы о детях, и я указал им, что пришло время стереть пыль с этих планов. Имелось в виду, что они должны были заняться планированием маршрута поездки совместно и подробно, перебирая каждый пункт программы, выбирая для посещения самые интересные места, лучшие гостиницы, выгодные проездные тарифы и т. д. Я отметил, что как люди они уникальны и имеют различные приоритеты, поэтому, естественно, у них будут разные предпочтения по пунктам маршрута, жилью и т. д. Это, вероятно, приведет к *большему*, а не меньшему количеству споров. Из этой ситуации вытекала вторая задача.

2. Всякий раз, начиная спорить, они не должны были пытаться прекратить разногласия. Наоборот, должны были спорить так можно

горячее. Однако при этом вести все споры в шкафу для верхней одежды, стоя на одной ноге. Это должно было стать их местом и способом ведения споров. Они ни при каких обстоятельствах не должны были спорить вне шкафа или стоя на обеих ногах.

Несмотря на некоторый скептицизм, супруги подчинились. К их удивлению, они получили удовольствие от процесса приобретения книг о путешествиях, фантазирования о поездках и планирования. И им потребовалось всего два-три спора в шкафу, чтобы прочувствовать полнейшую глупость ситуации. Очень трудно выражать негодование и защищаться, стоя в дурацкой позе в абсурдном месте. Во время последнего спора они не выдержали и рассмеялись. Они чувствовали себя крайне глупо, залезая в шкаф, вставая на одну ногу и выкрикивая свои доводы.

Хотя техника Эриксона кажется немного странной, она имеет нормальный психологический смысл. Супруги думали, что причин для споров у них не было, потому что детей в доме не стало и теперь можно делать все что хочешь. Дело, однако, обстояло с точностью до наоборот. Раньше они тратили на детей так много времени, что больше им почти не о чем было говорить. Они не могли избавиться от споров, потому что даже скверные коммуникации между ними были лучше, чем никакие.

Установив взаимодействие, направленное на достижение общей цели, и создав абсурдный контекст для споров, супруги на личном опыте узнали, что могут проводить время в компании друг друга, не тратя его на дразги. Кроме того, изменение контекста для споров – стояние в шкафу на одной ноге – позволило каждому участнику переживать разногласия в совсем другом месте эмоциональной шкалы. Споры в немалой степени были частью программирования на общей частоте их приемников. Перейдя на другую станцию, пара смогла получить доступ к новому программированию.

Изменение контекста является одним из самых простых и вместе с тем наиболее эффективных способов перемещения по миру внутреннего восприятия. Большинство людей используют различные состояния ума в зависимости от контекста, в котором находятся. Между собой супруги, как правило, используют одно умонастроение; на работе они могут быть в другом. Положение человека на панели

настройки сознания в значительной степени является адаптацией к контексту, в котором он находится. Изменяя контексты, люди могут брать под контроль свои физические, эмоциональные и когнитивные состояния.

Треjder по имени Эрик, с которым я переписывался по электронной почте, сообщил мне о странном явлении. У него было две торговые станции, одна дома, а другая в офисе. Будучи полностью занятым на работе, не связанной с рынками, он разрабатывал механические торговые системы, которые позволяли ему открывать позиции вблизи закрытия предыдущего дня и держать их в течение определенных периодов времени. Так он зарабатывал на торговле без необходимости постоянно следить за рынком.

К удивлению Эрика, начав изучать выписки со своего счета, он нашел, что результаты его торговли в офисе были намного лучше, чем дома. Это было совершенно неожиданно, потому что он использовал одни и те же системы и открывал однотипные сделки с теми же самыми акциями. Однако, тщательно изучив сделки, Эрик нашел, что дома он более отклонялся от системы, нередко опережая сигналы вместо того, чтобы следовать за ними.

Я сказал Эрику, что, возможно, дома его отвлекали и это мешало его дисциплине и результатам. Он ответил, что все было наоборот. Когда он во время торгового дня находился дома, его жена была на работе, а дети в школе, и его практически ничто не отвлекало. В таком случае домашние результаты должны были быть скорее выше.

Совершенно сбивый с толку, я попросил, чтобы Эрик позвонил мне и как можно более подробно рассказал о последних двух сделках, проведенных из дома: какие он использовал стратегии входа, как менялся курс акций, какое у него было настроение при размещении сделок, что он думал и чувствовал по мере развития сделок и т. д. Все казалось совершенно нормальным до тех пор, пока Эрик не упомянул, что время от времени он вставал с места и прогуливался вокруг дома, притом что сделка была открыта.

Я спросил Эрика, бродит ли он обычно по офису после исполнения сделки. Он ответил отрицательно. Когда я спросил почему, он рассмеялся и сказал: «О, все дело в проклятом стуле у меня дома. У меня от него спина болит. Приходится вставать и растягиваться, иначе в конце дня я буду чувствовать себя так, как будто меня узлом



завязали». А в офисе, как оказалось, у Эрика было чрезвычайно удобное ортопедическое кресло.

Я расспросил Эрика о других периодах его жизни, когда ему приходилось испытывать боли в спине или подобные неприятные состояния. Он быстро вспомнил трудное время, когда, будучи учеником начальной школы, несколько месяцев провалялся в кровати из-за серьезной травмы. Его велосипед зацепил автомобиль, выезжавший на дорогу, и Эрик на большой скорости упал на землю. Он постоянно испытывал боль, а чтобы сломанные кости срослись, потребовалось наложить гипс в нескольких местах. Ему не давали играть с друзьями и посещать школу, и он в то время чувствовал себя очень одиноко.

Я попросил Эрика выполнить простой эксперимент. Он должен был поменять стулья, принеся домашний стул в офис, а офисное кресло – к домашнему компьютеру. Эрик снова рассмеялся и отказался, говоря, что ему нужно ортопедическое кресло на работе, потому что он очень много времени проводит за своим столом. Но предложил, однако, купить такое же кресло для дома, заметив, что это давно пора было сделать.

Несколько недель спустя Эрик позвонил мне и сообщил, что эксперимент прошел успешно. Его домашняя торговля шла хорошо. Он добросовестно следовал своим торговым сигналам, сообщил он несколько загадочно, и делал деньги. Я объяснил Эрику, что это имело смысл. Когда он дома чувствовал приступ боли в спине, то активировал очень сильные, эмоционально болезненные и вредные воспоминания о том несчастном случае из детства. Он больше не торговал с кушетки, наблюдая себя и рынок с нейтральной позиции. Вместо этого погружался в некоторое, отнюдь не нейтральное, место на своей карте воспоминаний. Простого изменения контекста – где и как он сидел – было достаточно, чтобы переместить его по шкале сознания и получить совершенно другие результаты торговли.

## **Изменение поведения путем изменения контекста**

Найдите контекст, который поддерживает проблемную поведенческую модель, и измените этот контекст. Это простая формула, используемая психотерапевтами в традициях Эриксона. Удивительно, но даже пожизненные, чрезвычайно укоренившиеся модели могут быть изменены с помощью правильных изменений контекста.

Спустя несколько месяцев после того, как я начал работать в медицинском центре в Сиракузах (штат Нью-Йорк), мне позвонила директор программы профессий здравоохранения. Проблема у нее возникла в связи с поступлением нескольких жалоб на расовые трения среди новичков: во время занятий, требовавших совместных усилий, белые студенты избегали работать с чернокожими студентами. Очевидный подтекст заключался в том, что чернокожие студенты были якобы менее квалифицированы и способны, чем их белые коллеги, поэтому могли лишь тормозить группу.

Эта тенденция к изоляции проявлялась также и на уровне общения в классе. Белые и черные студенты сидели обособленными группами и редко общались. Каждый считал, что другая группа получает несправедливые преимущества; негодование нарастало. Чтобы уменьшить напряженность, директор попросила меня поговорить со студентами о расизме. Она хотела, чтобы я побудил группировки к сотрудничеству.

Как вы, конечно, уже догадались, я очень сомневаюсь в способности таких разговоров произвести серьезные и длительные изменения в отношениях и поведении. Лекция на заданную тему, где я говорю, а студенты сидят и пассивно слушают, не сделала бы ничего, чтобы помочь им начать воспринимать друг друга по-новому. Действительно, они продолжали бы воспринимать мир так, как привыкли, поскольку действовали бы в привычном для себя студенческом контексте.

Я согласился на эту беседу, но с одним ключевым условием. Директриса должна была позволить мне устроить для группы тест по

содержанию лекции и засчитать его как важную часть программы всего семестра. Она с готовностью согласилась.

Прежде чем начать читать классу лекцию, я рассказал о двух изменениях в основных правилах: 1) после окончания лекции по ее материалу будет проведен тест; 2) отметка за тест будет засчитана как полный экзаменационный балл для включения в итоговый средний балл за семестр. Затем небрежно добавил:

– О да. Совсем забыл. Мы изменим и правила оценки. Самый низкий балл, набранный одним из студентов, и будет тем баллом, который получают все. – Класс застонал, и я быстро добавил: – Но вам разрешается помогать друг другу и обмениваться ответами. Мы сделаем это групповым тестом. Если вы будете сравнивать свои ответы, это не будет считаться списыванием.

Лекция шла, как обычно, и студенты покорно писали конспекты. В конце лекции я объявил, что у них 20 минут на то, чтобы просмотреть информацию, прежде чем браться за тест.

В течение нескольких мгновений никто не двигался. Они не знали, как учиться группой. Это было совершенно новым контекстом для теста.

Затем почти одновременно студенты задвигались на своих местах и начали лихорадочно проверять ответы. Белые студенты сидели с черными студентами и наоборот. Никто не хотел стать тем, кто получит самый низкий балл и утянет за собой всю группу. В конце упражнения все достигли 100 %-ного результата. Они преуспели как группа благодаря сотрудничеству. Каждый служил ресурсом для всех остальных; никто не был балластом.

Уходя, я предложил, чтобы эта форма учебы использовалась в будущем, потому что всем, очевидно, она пришлась весьма по душе. К концу семестра директор программы связалась со мной и радостно сообщила, что так и произошло. Чтобы укрепить начавшиеся изменения, она добавила в учебный план несколько групповых заданий, в которых все получали самый низкий балл, достигнутый любым отдельным студентом. Как только две группы студентов начали общаться и сотрудничать, стали завязываться дружеские отношения и появились новые модели взаимодействия. Даже самые обидчивые студенты стали сотрудничать с теми, кого они раньше отталкивали, поскольку теперь личный интерес и интересы группы совпали.

## Травма и шкала настройки

Большинство методов, проиллюстрированных мною, предусматривало при введении новой поведенческой модели перенос личности человека из одной точки его шкалы настройки в другую точку. Иногда перемещение по шкале происходит спонтанно; иногда требуется хорошо подобранное по времени вмешательство.

Предположим, однако, что можно не только перемещаться в пределах шкалы сознания, но и фактически расширять ее. Что, если люди могут увеличивать чувствительность и диапазоны своих приемников так, чтобы получать доступ к другим станциям и даже программировать новые? Это, я думаю, является самой захватывающей перспективой для прикладной психологии и, в частности, для психологии трейдинга. *Люди могут создавать новые модели, программируя их в определенных местах своей шкалы, и затем настраиваться на эти частоты всякий раз, когда захотят.*

Такое программирование новых частот действительно происходит, но нередко в негативном ключе. Я люблю задавать слушателям моего краткого курса психотерапии – молодым специалистам в области психиатрии и психологии – следующий вопрос: «Какой метод позволяет быстрее и эффективнее всего вызвать изменение в человеке?» Начинаящие психотерапевты обычно заходят в тупик, иногда предлагая наугад различные подходы к психотерапии, о которых они читали.

Ответ, объясняю им я, – *травма*. Травма является самым эффективным и действенным механизмом изменения. Через травму один-единственный сильный эмоциональный эпизод может вызвать изменения в восприятии человеком себя и окружающего мира на всю оставшуюся жизнь. Травма – исключение из правила о консолидации. Единственного события, если оно достаточно сильно, достаточно, чтобы перепрограммировать шкалу настройки. Сигнал, произведенный таким событием, настолько силен, что распространяется на другие частоты, забивая их сигналы. Фактически это пугает, травмированный человек остается со шкалой, настроенной на единственную частоту.

В своей книге «Эмоциональный мозг» (The Emotional Brain) Джозеф Леду предложил идеи, которые полезны для того, чтобы понять нейрофизиологию травмы. Большая часть воспринимаемой людьми информации проходит через их высшие когнитивные функции, выполняемые корой головного мозга. Действительно, с корой головного мозга связаны многие мыслительные и логические функции ума. Однако эпизоды, вызывающие сильное беспокойство, обходят кору и обрабатываются в более низких, более примитивных структурах, таких как мозжечковая миндалина. Миндалины тесно связаны с моторными функциями и производством гормонов, вызываемых стрессом. Когда травмирующие события обходят нормальное рациональное понимание и проходят обработку в миндалине, возникает сильный импринтинг. Более поздние события, подобные первоначальной травме, могут вызывать такую же реакцию у миндалины, вызывая ассоциативные воспоминания и сильное возбуждение, связанные с посттравматическим синдромом.

Рассмотрим простой пример. Я всегда любил водить машину и в прошлом, во время отпуска, с легкостью проводил за рулем по 15 часов. Несколько лет назад, однако, мне довелось ехать пассажиром из Сиракуз в Итаку (штат Нью-Йорк), где я тогда жил. Водитель свернул направо на местную дорогу и оказался прямо перед движущимся навстречу автомобилем. Я сидел на переднем сиденье, где, к сожалению, не работал ремень безопасности. Когда автомобили столкнулись, меня сначала бросило головой в заднее стекло, затем наша машина перевернулась. Первое, что я помню после удара, это как смотрю из окна и вижу, что с моей головы на землю капает кровь. Рядом стоит медик и рассказывает, что меня «вырезают» из машины с помощью кусачек. Затем меня осторожно погрузили на носилки и в санитарную машину с подозрениями на повреждение позвоночника.

Врачи были поражены тем, что я отделался порезом кожи головы и повреждением запястья. После того как в «скорой помощи» мне наложили несколько швов, я был как новенький. Однако в течение многих месяцев после этого не мог сидеть на пассажирском сиденье автомобиля – даже если он стоял на месте. Но прекрасно мог водить свой собственный автомобиль. А вот сидя на пассажирском месте, все время всматривался во встречные машины, особенно те, которые приближались слева – со стороны удара во время той аварии. Только

после длительных повторных попыток усидеть на пассажирском месте я смог вернуть себе способность ездить пассажиром, не умирая от страха. Много лет спустя приятель подвозил меня в своей машине, мы свернули на дорогу с плотным движением, и я мгновенно застыл от страха, испытав сильнейший приступ паники. Лишь позже понял, что поворот был очень похож на то место в Итаке, с подъемом к дороге и магазином справа. Хотя после той аварии прошли годы, эмоциональная реакция была такой свежей, будто травма произошла на неделе.

Травмирующие события могут программировать такие радикально новые места на шкале настройки сознания, что люди, страдающие от посттравматического синдрома, нередко чувствуют, что в буквальном смысле теряют разум. Женщина по имени Алиса, с которой я познакомился на консультации, подверглась сексуальному нападению под угрозой смерти. Когда насильник склонился над ней с ножом в руке, она была уверена, что умрет. Алиса была не в силах остановить насилие и могла лишь закрыть глаза и постараться не реагировать на боль.

Более чем через год после нападения Алиса обратилась к психотерапевту из-за проблем в отношениях со своим другом Джимом. Нередко, когда Джим пытался начать сексуальный контакт, она вспоминала прошлое насилие. Не раз она с криком отталкивала его, несмотря на то что поощряла близость всего за несколько мгновений до этого. Джим, конечно, смущался и чувствовал, что при любом сексуальном контакте должен был буквально на цыпочках приближаться к Алисе. Постепенно отчуждение между ними нарастало, поскольку проблемы сексуальной жизни перетекали в другие аспекты их отношений, ослабляя все физические выражения привязанности.

Алиса не могла понять, почему она реагировала в такой резкой манере. Насилие случилось давным-давно, уговаривала она себя. Алиса чувствовала, что должна была забыть об этом. Однако воспоминания продолжали вмешиваться в ее жизнь самым неожиданным и разрушительным образом. Как раз перед их первой встречей со мной Джим задумал взять выходной, чтобы побыть с Алисой в ее день рождения. Когда он неожиданно появился к ней домой с подарками, она рассердилась, что он вывалил все это на нее

без предупреждения. Джим, озадаченный ее реакцией, расстроился до слез, заставив Алису чувствовать себя ужасно из-за того, что она причинила боль человеку, который так очевидно заботился о ней.

– Почему я поступаю с ним так? – спросила она при нашей первой встрече.

До насилия Алиса любила секс и была известна большинству людей как девица веселая и беззаботная. По ее мнению и по мнению тех, кто знал ее хорошо, насилие изменило ее личность. Было также очевидно, что активация повторного переживания Алисой эмоционального фона насилия вызывалась множеством ситуаций. Они включали в себя не только такие очевидные ситуации, как физический контакт, но и, казалось бы, безвредные, например приятный сюрприз. Любая ситуация, в которой Алиса могла, как ей казалось, утратить контроль, служила спусковым механизмом, вызывавшим сложный набор реакций, включая страх, гнев и ненависть к самой себе.

Один из методов лечения такой проблемы заключается в том, чтобы попытаться разрушить автоматизм появления страха, постепенно и прогрессивно подвергая человека ситуациям, вызывающим страх, и одновременно отрабатывая навыки преодоления страха, создающие ощущение самоконтроля. Мы наложили запрет на любые сексуальные контакты между Алисой и Джимом и вместо этого сосредоточились на несексуальных контактах. Алиса должна была направлять Джима, сохраняя все время ситуацию под контролем, пока она заново привыкала к безопасности физического контакта. Немало поработав над случайными и чувственными прикосновениями, Алиса почувствовала себя в силах попробовать более сексуальный контакт. С каждым успешным опытом последствия травмы ослабевали, и Алиса смогла вернуть утраченную территорию на шкале настройки сознания. В один прекрасный день Джим и Алиса рука об руку вошли в мой кабинет, чтобы сообщить о своей помолвке.

Феномен травмы открывает удивительную возможность. Что, если можно было бы создать такие же сильные, как травма, положительные переживания, которые могли бы фактически расширить полосу восприятия сознания? Такие «положительные травмы» были бы сродни «корректирующему эмоциональному опыту», описанному Францем Александером и Томасом Френчем в их фундаментальной работе о психоанализе: опыту настолько

доказательному и эффективному, что он мог бы изменить личность к лучшему столь же глубоко, как нападение на Алису.

Можно ли программировать и расширять ум напрямую? Могут ли люди изменять свою индивидуальность, не тратя месяцы и годы на психотерапию?

Думаю, да.



## Д-р Бретт получает странные послания

Испытывая наполовину благоговение, наполовину недоверие, я вглядывался в экран своего компьютера. Находившееся передо мной сообщение не было похоже ни на одно из ранее мной полученных. Будучи руководителем психологического консультирования студентов, я привык получать самые разнообразные электронные послания: извещения о переносе встреч, просьбы о помощи, отчеты клиентов о достигнутых результатах. Но с таким письмом я за все годы моей практики сталкивался впервые. Оно гласило следующее:

Развей совсем нестойкий ледяной холод вокруг себя. Построй лестницу ко всему, что знаешь и что можешь увидеть в новом веке. Это только начало. Нам надо так много сделать, и все это перед тобой, поэтому разведи костер, чтобы возвращаться к нему и изливать поток слов и чувство облегчения, которое живет здесь. Ты знаешь, что надо делать, это же ясно, и оно лежит перед тобой, как ковер из медвежьей шкуры с мягким мехом перед очагом. Теплота твоего ума растекается по твоему телу, создавая жар настолько сильный, что глубоко в тебе пылает огонь. Тлеющие угольки ждут со жгучим нетерпением, которое никогда не почувствовать и не услышать. Все тихо, но течение продолжается, и все хорошо. Ороси день созидателя особыми цветами один за другим. Счастливая радость может видеть грядущее.

Подписи не было, но я знал, кто прислал письмо. Но я не мог понять, зачем его прислали. Те, кто знал меня, понимали, что я был последним человеком, которого заинтересует то, «что можешь увидеть в новом веке». Больше всего я думал о своей семье, краткосрочных движениях фондового рынка и той журнальной статье или книжной главе, над которой в данный момент работал. Один из моих любимых девизов для наклейки на бампер гласит: «Забудь о мире во всем мире. Не забудь включить поворотник». Это в значительной степени отражает то, что я всегда думал о «новом веке».

Но вот строка: «Ороси день созидателя особыми цветами один за другим» встревожила меня. Она звучала неправильно.

Одно из преимуществ работы в департаменте психиатрии состоит в том, что там полно людей, готовых высказать мнения о вещах, которые кажутся неправильными. Поэтому я распечатал сообщение и показал его нескольким коллегам. Мнение было единодушным: автор, вероятно, человек умный, возможно, творческий и, скорее всего, переживающий психотический срыв.

В течение следующих нескольких дней на моем экране продолжали появляться сообщения. У всех был тот же настрой и стиль. Они были полны ярких образов и высокопарных выражений, пересыпанных предложениями, выходившими за границы действительности. Например:

Да святятся великие во время западного света. Горя бесконтрольно, они освещают небо вспышками своего сияния из глубины, доселе неведомой. Так много лиц и мест, что они покрывают небо в надежде подготовить путь, которым мы должны пройти. Это идет прямо от сердца в чувствах, которые шепчут тебе о своей силе по вещательным диапазонам максимально громко и мощно. Живи, частица, ибо день настал. Ты видел путь, и он лежит здесь во всей своей славе с сиянием в завитке кукурузы. Как поймать частицу среди суматохи дня и как нам понять значение грядущего, если мы зажаты в каменной скорлупе? Это вопросы, которые разрушают твою душу и зажигают расплав западного неба. Отвергнутая сила ищет путь, лежащий глубоко внутри. Замуруй воспоминания в цементе дня. У волнующей ночи жара больше, чем у холодного дня.

Примечательно, что, когда я показывал распечатки людям, не имевшим отношения к психиатрии, реакция была неоднозначной. Некоторые полагали, что автору нужна эмоциональная помощь. Другие просто считали письма чепухой. «Удивительно, как много можно написать, не сказав ничего», – сказал один из них.

И все же я был убежден, что автор хочет что-то сказать. Сообщения были пронизаны общими темами: предвкушение будущего

пути («Ты видел путь...»); сопоставление теплоты и холода; потребность оставить прошлое позади и обрести чувство силы. Кроме того, повторялись образы: вспышки света, прозрачные формы, морской прибой, небо. Это не было случайной подборкой слов или образов. Как человек-«Вулворт», автор сообщал что-то – и сообщал это мне.

Большинство моих коллег быстро посоветовали мне не отвечать на сообщения. Общее мнение сводилось к тому, что этого человека не стоит поощрять. Хотя никто не сказал прямо, но суть оценок сводилась к тому, что автор – сумасшедший. Кто знает, на что он способен? Не стоит его поощрять.

## Умственные эксперименты

Наступили праздники, и психологическое консультирование текло вяло. Два студента уже отменили свои визиты. Это означало, что у меня будет время для эксперимента.

В прошлом году я провел много таких экспериментов. Большинство из них касалось методов, позволяющих лучше определять и контролировать проблемные поведенческие модели. Например, я всегда был склонен к приступам промедления. С тех пор как я мальчишкой подрабатывал доставкой газет, помню, что уклонялся от завершения задач. В большинстве случаев эти задачи не были опасными или трудными. Это могли быть очень простые действия, скажем, звонок по телефону или выполнение поручения. Но я избегал их до тех пор, пока уклоняться далее становилось невозможно. Последствия (по крайней мере, страх перед последствиями) выводили меня из промедления.

В своих экспериментах я нашел, что мое промедление чрезвычайно зависело от состояния; т. е. когда я находился в определенном физическом и эмоциональном состоянии, я был намного более склонен к промедлению, чем в других случаях. Например, если замечал, что начинал тормозить и затем совершал ряд очень быстрых, напряженных и резких физических движений (например, боксируя с тенью), то довольно быстро входил в состояние возбуждения, в котором промедление, казалось, таяло. Кроме того, если я погружался в состояние глубокой медитации и успокаивал свои мысли, мне становилось легче браться за задачи и доводить их до конца.

В тот день я собирался провести интересный эксперимент. Я давно заметил, что во время медитации на ум часто приходят случайные образы и фразы. То же происходило в первые мгновения после пробуждения от глубокого сна. Иногда вторжения принимали форму эмоционально нейтральных предложений типа «нужно повернуть в эту сторону». В другой раз это могли быть образы, такие как автомобиль, врезающийся в сугроб. Образы или предложения были неизменно мимолетными, и я прогонял их из головы и возвращался к

своим делам. В тот день, однако, я решил исследовать их более тщательно. И придумал для этого гениальный способ.

Я знал, что вторжения были самыми яркими, когда я погружался в глубокое состояние концентрации и расслабления. С наибольшим успехом этого состояния можно достичь, слушая музыку с часто повторяющимися фразами, как в ранних работах Филипа Гласса. В подобном состоянии я мог в прошлом давать себе гипнотические установки, используя технику сведения рук вместе. Возможно, подумалось, я смогу использовать это состояние, чтобы делать иные внушения.

Моя идея состояла в том, чтобы, сидя за столом, погрузиться в состояние сосредоточенного расслабления. Когда случайная мысль или образ придут мне на ум, я зафиксирую их на компьютере. Печатаю быстро, поэтому решил, что сумею легко поспевать за шальными мыслями, проплывающими мимо. В невыразимом предвкушении я питал надежду, что смогу раскопать с помощью этой техники какие-нибудь интересные идеи. Возможно, интуитивно распознаю будущий курс рынка или пойму смысл жизни.

Я сел за компьютер и начал индукцию; в наушниках у меня звучала «Музыка в двенадцати частях» Гласса. Чтобы войти в нужное состояние, закрываю глаза и пристально гляжу на темное поле зрения. И вот в темноте замечаю область светлее, чем остальные. Очень часто, но не всегда, она находится ближе к одной стороне поля зрения. Тогда я сосредоточиваю внимание на свете и свожу вместе глаза (как будто глядя на что-то совсем вблизи), пытаюсь как бы расширить свет. В течение нескольких минут все поле зрения светлеет, хотя мои глаза еще закрыты. В этот момент глаза обычно закатываются, и иногда я замечаю быструю пульсацию глазных яблок и век. Хотя бодрствую и нахожусь в полном сознании, но кажется, что пребываю в фазе быстрого сна. Открыв глаза, я, как правило, чувствую себя очень отстраненным от мира, удаленным от забот и проблем дня.

В эксперименте, однако, я, находясь в состоянии медитации, планировал печатать, записывая поток вторгающихся мыслей. Я не знал, чего ожидать. Может ли печатание разрушить или изменить поток мыслей?

Когда эксперимент начался, я с удивлением осознал, как быстро летали мои пальцы по клавиатуре, фиксируя внезапно пришедшие

мысли. Я изо всех сил пытался не подвергать цензуре и не анализировать то, что печатал, полностью переключив внимание на свет. В какой-то момент заметил быстро промелькнувший образ: детский рисунок, выполненный в основных цветах. В левом верхнем углу сияло солнце, а верхняя часть изображала синее небо. С правой стороны высывалась рука, держащая лейку. Капли воды падали на ряд маргариток. Картина продержалась всего секунду и исчезла. Вскоре после этого я перестал печатать.

Открыв глаза, почувствовал свою обычную отрешенность, только на этот раз сильнее. Посмотрел на монитор и прочитал то, что напечатал. Холод пронизал меня. Никогда не писал я ничего подобного. *Более того, не мог вспомнить, чтобы вообще печатал большую часть из этого.* Одно предложение сразило меня наповал: «Ороси день создателя особыми цветами, один за другим». Я знал, без тени сомнения, что фраза относилась к увиденной мной картине. Но это предложение не могло родиться в моем хорошо организованном уме.

Испытывая наполовину благоговение, наполовину недоверие, я вглядывался в экран. И вспомнил, как думал, что ни при каких обстоятельствах не смогу написать глупости в духе нью-эйдж, появившиеся на моем мониторе. Я невольно содрогнулся. Это было моим первым и самым сильным осознанием того, что я не был цельной личностью с неделимыми умом и идентичностью.

## Составление умственного ландшафта

Последующие личные эксперименты убедили меня в том, что люди обладают намного большими возможностями для изменения своего умственного ландшафта, чем обычно осознают. Как писатель, я давно обнаружил, что тексты, написанные в наиболее удачные творческие моменты, часто не имели совершенно никакого отношения к тому, что я собирался написать. Как будто скрытая муза дарила мне и мысли, и вдохновение. Когда это происходило, я глядел на хорошо написанный текст и думал: «Как же я вообще смог такое сотворить?»

К счастью, я печатаю довольно быстро и могу вводить свои мысли в компьютер почти так же быстро, как они появляются в моем уме. Погружаясь в литературное творчество, я едва думаю о том, что собираюсь сказать. Идеи приходят, и я их фиксирую. В такие минуты нетрудно поверить во множественность умов.

Однажды, однако, я решил проверить эту идею еще в одном эксперименте. Сначала вошел в состояние глубокой сосредоточенности, погрузившись в музыку Филипа Гласса. Как и раньше, сконцентрировал внимание на пятнах света, появившихся у меня в поле зрения после того, как я закрыл глаза. К тому времени я уже довольно хорошо научился входить в состояние покоя. Теперь, однако, решил продлить его. К своему удивлению, нашел, что если продолжать упражнение достаточно долго, то достигаешь не одного, а нескольких уровней второго дыхания. Каждый раз, когда испытывал соблазн закончить упражнение, я подталкивал себя еще дальше. В конечном счете растянул упражнение на несколько часов, оставаясь все это время в совершенно неподвижном, спокойном положении.

Результаты упражнения оказались во всех отношениях не менее впечатляющими, чем последствия приема любого психотропного препарата. После нескольких часов полной концентрации мои проприоцептивные чувства сильно изменились. Малейшее движение вдавливало меня во вращающееся кресло и дезориентировало, как если бы я летал вверх-вниз на американских горках. Я полностью утратил понимание того, в какую сторону обращен лицом. Когда наконец открыл глаза, привычные предметы показались

необыкновенно четкими по цвету и форме. Как будто часы уменьшенного сенсорного восприятия перекалибровали мои чувства, изменив мою чувствительность к нормальным раздражителям примерно так же, как меняются вкусовые ощущения человека, долго лишенного пищи.

Находясь в таком сильно измененном и обостренном состоянии, я понял, как художники и поэты должны видеть мир. Часы, проведенные в полной темноте, почти полностью лишенные мысли и движения, сделали меня исключительно чувствительным к красоте обычных вещей в моей комнате: нюансам форм и оттенков, переплетению узоров на гобелене, изяществу теней, создаваемых лампами. Я чувствовал, что мог часами поглощать эту красоту. Каким-то шестым чувством также сознавал, что реагировал на привычные предметы весьма необычным образом. Отчетливо понял, что мои будни были настолько заполнены раздражителями – разговорами, дорожными шумами, звуками телевизора, что я проводил большую часть своих дней в состоянии перегрузки, даже не замечая этого. Я походил на обжору, присосавшегося к буфету и поглощающего каждый день так много, что он больше не в состоянии оценить тонкие различия в блюдах.

Моя рабочая гипотеза, которую я сейчас проверяю с помощью биологической обратной связи, предполагает прямую корреляцию между количеством времени, потраченного на эмпирическое упражнение, интенсивностью опыта и готовностью к изменению, достигаемой в состоянии транса. Другими словами, более глубокие и продолжительные трансы приводят к более значительной когнитивной и сенсорной перекалибровке, позволяя человеку легче изменять свой режим восприятия. После длительного сенсорного воздержания я чувствовал, что простого аромата садового цветка будет достаточно, чтобы создать состояние усиленного восприятия, которое будет столь же эффективно, как серьезное вмешательство во время сеанса психологического консультирования.

Мои недавние эксперименты, в которых температура лба использовалась в качестве биологической обратной связи, позволяют предположить, что требуется длительный период покоя и концентрации для достижения столь заметно измененного восприятия. Действительно, показатели биологической обратной связи начинают



радикально отступать от исходного уровня не раньше чем через 15–30 минут неподвижности, и то при условии наличия некоторой практики. Опыт говорит мне о том, что нормальное состояние человеческого ума консервативно – относительно устойчиво к краткосрочным значительным изменениям. Это имеет смысл, потому что частые большие изменения, без сомнения, нарушали бы непрерывность повседневного мышления и поведения. Чтобы эффективно функционировать в окружающем мире и сохранять контроль над своими действиями, люди должны иметь относительно стабильное состояние ума.

Прилагая существенные усилия посредством медитации, биологической обратной связи и т. п., люди могут преодолевать естественные настройки ума и вызывать изменения, сопоставимые по величине с теми, которые происходят при травме. Это требует как времени, так и дисциплины и, следовательно, не встречается в суете повседневной жизни. Работа Чиксентмихайи, однако, настоятельно утверждает, что особо творческие люди, погружаясь в работу, действительно достигают сосредоточения и концентрации, сопоставимые с достигнутыми мною в упражнениях под Филипа Гласса. Если это так, то они развили у себя естественные средства для расширения границ своего ума и выработки новых способов восприятия и поведения. Тем самым смогли усилить свои эволюционные способности, преодолев обычные консервативные механизмы сознания.

И я задал себе вопрос: «А могут ли это делать трейдеры?»

## Эксперименты в трейдинге

Улучшив свою способность входить в измененное состояние, я перешел к следующей фазе эксперимента, которая заключалась в том, чтобы погрузиться в мою обычную домашнюю работу перед дневной торговлей, когда я изучаю графики и индикаторы с целью формулирования гипотез. Я сознательно старался замечать все, но при этом избегать поспешных выводов об увиденном. (Должен сказать, что последнее было нелегко – модели, казалось, сами кидались на меня с необычной четкостью.) Заложив информацию и проведя несколько тестов, я решил спонтанно печатать все, что придет мне в голову о торговле предстоящего дня. Печатал быстро, не корректируя никакие идеи, и как будто готовил информацию для рядового читателя, снабжая текст советами о том, что делать в различных ситуациях.

Как и в моем более раннем эксперименте, писалось легко и непринужденно. Пальцы буквально летали по клавиатуре. Я знал, что печатаю, но в то же время отстранился от процесса – будто наблюдал со стороны за тем, как мое тело печатает.

Прежде чем прочитать подготовленный мной синтез рыночной информации, я еще более расширил эксперимент. Снова закрыл глаза и погрузился в состояние сосредоточенности. На сей раз надел наушники, подключенные к компьютеру. Выделил написанный мною текст и, полностью сосредоточившись, щелкнул по строчке «Живая речь» в меню программы Dragon Systems, которая синтезируемым голосом может читать написанное. У голоса было немного резкое произношение со слабым британским акцентом. Он читал мне то, что я написал, а я поглощал все это, находясь в состоянии транса.

Слушая собственные слова, произносимые чужим голосом, я будто внимал мыслям опытного консультанта. В голову мне пришла жуткая и абсурдная мысль о том, что это голос Всевышнего. Так или иначе, у меня возникло ощущение, что я слышу Истину:

Обширные покупки в пятницу не смогли преодолеть стену сопротивления в четверг, создав линию, против которой следует торговать. Ралли, которые не могут пробить линию, дают возможность шортить, минимумы пятницы для

них наименьшая цель. Прорыв ниже минимума пятницы позволяет шортить на ралли. Резкое движение выше стены на росте ТИСК дает падения для покупки. Отсутствие ралли утром создаст слабость днем. Берегись дизъюнкции выпусков финансовых и промышленных ценных бумаг.

Слушая текст своего письма, я все более убеждался, что стиль его подобен странной описательной прозе из моего более раннего эксперимента. Слова «берегись дизъюнкции» отнюдь не входили в мой обычный лексикон, и не это я обычно подчеркиваю в своей торговле. Действительно, я отчетливо не знал, что существовала какая-то «дизъюнкция» между финансовыми акциями и более широким списком акций, составлявших промышленный индекс Доу-Джонса. Однако, когда я проверил графики, стало ясно, что финансовые акции – особенно акции брокерских компаний – находились в нисходящем тренде, тогда как более широкие индексы оставались в узком боковом диапазоне. То, что я написал, казалось, готовило меня к развивавшейся на рынке теме, которая делала финансовые акции возможными предвестниками следующего движения.

К лучшему или к худшему, но я почувствовал, что у меня есть стратегия для начинающегося торгового дня. Я также испытывал чувство спокойной уверенности, что было необычно для меня в торговле. Наблюдение за нисходящим прорывом финансовых акций, который ускользнул от моего притупленного внимания, убедило меня в том, что измененный способ восприятия открыл новые методы обработки рыночных данных.

Перед открытием рынка я снова вызвал у себя состояние спокойной расслабленности. Когда стартовали торги, мой ум был совершенно спокоен. В течение первых минут объем был довольно невелик, а рынок относительно вялым. Я закрыл глаза, воспринимая ситуацию без попытки сделать выводы.

И тут это случилось.

Случайная мысль залетела мне в голову. Но это была не просто мысль и даже *не моя* мысль. В голове отчетливо раздался голос с резкими британскими тонами, произнесший: «Займись дизъюнкцией». И все. Обычная фраза, но для меня она прозвучала, будто прочитанная программой «Живая речь».

Я вернулся к монитору и заметил, что секторный индекс брокерских акций (\$XBD) пошел вниз. Общий рынок слабел, TICK затухал, но Standard & Poor's (S&P) все еще казался идущим вбок. Спокойно открыв сделку на короткой стороне, я никогда не был настолько уверен в прибыли, никогда не был настолько уверен в своей цели и стопах.

Несколько минут спустя я закрыл сделку с прибылью.

На минимумах пятницы.

Я не испытывал никакого чувства успеха или восторга. Эта сделка вообще не принесла никакого самоудовлетворения. Фактически меня сопровождало в высшей степени странное ощущение, что это вообще не я размещал сделку. Несомненно, ордер был размещен *мной*. Но клянусь: сделку проводил не я.

## Заключение

Ранее я упоминал идею Ари Кивеа о «торговле в зоне»: достижение полного погружения в анализ рыночных данных и действие по результатам. Изучение конкретных случаев невропатологами Оливером Саксом и В.С. Рамачандраном; обширные исследования расщепленного мозга; сходные черты опыта у мистиков в различные эры и культуры – все это убедило меня, что у людей действительно есть *много* зон – больше, чем люди обычно осознают.

Вы могли слышать (ошибочное) утверждение, что люди используют для мышления лишь небольшую часть мозга. Действительность немного сложнее. Средний человек обращается лишь к небольшой доле своего возможного сознания (как указывал Гурджиев, подобно тому, кто занимает одну комнату большого особняка, не зная о множестве других роскошных комнат). Творческие способности на любом поприще – будь то трейдинг, воспитание детей или психологическое консультирование – возникают из способности увидеть мир по-новому, из тех других комнат. Знаю, что это кажется безнадежно мистическим, и вы знаете, как я ненавижу лексикон нью-эйдж. Но не могу отрицать вывод, сделанный Норретрандерсом: *для меня есть нечто большее, чем я сам.*

Я полагаю, что это передний край психологии трейдинга. Учась расширять шкалу настройки вашего сознания, вы приобретаете потенциальные возможности для обработки рыночных данных новыми и выгодными способами. Как будет рассказано в следующей главе, в одном состоянии ума вы можете воспринимать и знать вещи, которые полностью ускользают от вас в другом. Все равно что имели бы несколько внутренних баз данных, но с ограниченным доступом к каждой. Развивая способность транс-формировать свой умственный ландшафт, вы расширяете свой доступ и получаете возможность торговать, используя более широкую информационную базу.

В духе исследований Эндрю Лоу и Дмитрия Репина, я полагаю, что биологическая обратная связь содержит существенный потенциал для развития трейдеров. Хотя традиционная психология (включая бóльшую часть этой книги) может формулировать важные гипотезы о

торговом успехе, но только упорные исследования подтвердят или опровергнут эти гипотезы. Серьезное преимущество биологической обратной связи заключается в том, что она преобразует субъективные переменные – эмоциональность, концентрацию – в объективные параметры, которые могут быть подвергнуты статистической обработке. Биологическая обратная связь берет идеальный подсчет Гальтона и применяет его к личному опыту.

Будут ли торговые центры будущего комплектоваться интегрированными консолями для измерения пульса, электропроводности кожи, напряжения мышц и температуры тела? Будут ли трейдеры заниматься своим ремеслом, надевая на запястье браслеты для измерения пульса и артериального давления, как это делают профессиональные спортсмены? С учетом того что трейдинг – это спорт, требующий максимального напряжения, можно ожидать появления все более сложных инструментов для трейдера и также более сложного программного обеспечения и аппаратных средств для торговли. Погоня за прибылью может ускорить ваши самые высокие эволюционные устремления так, как не могла предвидеть даже Айн Рэнд.

## Глава десятая

### Дождевик в шкафу

*Восставшие демоны заменяют падших ангелов.*

Хотя в нас есть нечто большее, чем мы привыкли считать, было бы ошибкой заключить, что человеческая натура бесконечно пластична. Я искренне сомневаюсь, что любой человек мог бы чувствовать себя уверенным и успешным, если бы все, что он перепробовал, заканчивалось неудачей. Черета злоупотреблений и пренебрежений не может вдруг уступить место чувству радости и удовлетворения. Новый опыт нельзя соткать из ничего. В конечном счете в упражнениях по самосовершенствованию мы активируем те стороны наших личностей, которые, являясь скрытыми от взора, тем не менее в некоторой форме уже существуют. Используем нашу приведенную ранее метафору: чтобы решить проблему, психотерапевт находит слабые сигналы на шкале настройки сознания и систематически увеличивает их громкость. Возможно, мы не столько создаем новые частоты, сколько начинаем лучше принимать слабые сигналы, ждущие, чтобы мы их услышали.

В этой главе мы рассмотрим, как трейдеры могут улучшить прием радиоприемников своего ума, делая громче слабые, но ценные сигналы. Вместо того чтобы погрязнуть в программировании на любой данной частоте, мы можем воспользоваться рукой, которая крутит ручку и меняет станции. Поразительно, сколько нового можно увидеть и почувствовать, оказавшись на новой отсечке шкалы настройки. Воистину наши знания являются функцией состояния нашего ума и тела.

## Остановка во время утренней суматохи

Мы опаздывали. Каждое утро я провожаю жену на работу и собираю наших детей – Девон и Макрэй – в школу. И разумеется, кажется, будто каждое утро нечто тайно пытается задержать нас. Девон не может найти ленту для волос; Макрэй теряет что-то важное, что хочет взять в школу. Все это время я умоляю, упрашиваю их и рву на себе волосы. Но так или иначе мы успеваем вовремя.

В тот день, однако, мы *действительно* опаздывали. Я подгонял детей, напоминая им через регулярные интервалы, что они должны закончить завтрак, расчесать волосы, надеть обувь и удостовериться, что домашняя работа уложена в рюкзаки. Покормив кошек и собрав свой ланч, я посмотрел на часы. У нас оставалось всего несколько минут. Встревоженный, я издал свой обычный рев: «Вперед!». Девон и Макрэй скатились по лестнице и покорно начали надевать пальто и башмаки, защищая себя от еще одного холодного слякотного сиракузского утра. Я сделал то же самое, протянув руку в шкаф за дождевиком.

Его там не было.

Я просмотрел ряд пальто, висевших в левой половине шкафа. Дождевика нет. Очень странно; я *всегда* убирал его туда. Открыл правую сторону шкафа. Дождевика нет. Времени совсем не осталось. Я начал всерьез заводитьсь. Дети должны были попасть в школу, да и меня ждала утром важная встреча. Хуже того, мои ключи от машины были в кармане дождевика. Нет дождевика – нет автомобиля.

Теперь, уже быстрее, я вернулся к левой половине шкафа и пробежал глазами пиджаки и пальто. Проверая их по одному, мой взгляд цепко перемещался по содержимому шкафа. Никаких следов дождевика. Девон и Макрэй, казалось, почувствовали мою нарастающую истерию. Они необычно притихли, воздерживаясь от нормального для них утреннего препирательства.

Я взглянул на часы. Мы опаздывали.

На миг меня охватило смятение. Я почувствовал, как окаменели мышцы лба, в голове закружились мысли и стала нарастать паника. Как будто у меня в голове кричал чей-то голос: «Этого *не может*



быть! Дождевик *должен* быть здесь». Я смутно осознавал, что моя реакция была чрезмерной. На каком-то уровне знал, что мир не рухнет из-за нашего опоздания на несколько минут. Но это не имело значения: мое тело решило, что ситуация была чрезвычайной.

*И тут* я остановился.

Прежде это случалось всего несколько раз: внезапно, нередко в самом разгаре чрезвычайной ситуации, я становлюсь пугающе и неестественно спокойным. Фиксирую взгляд, замедляю дыхание, и бурлящие воды внезапно успокаиваются. Это происходит совсем не постепенно; скорее как щелчок выключателем. Происходит автоматически. И это жутковато. Когда я *останавливаюсь*, то чувствую, что я – это не я.

Не помню, чтобы у меня было ощущение такой *остановки* в детстве или молодости. Оно стало появляться лишь после моих экспериментов с музыкой Филипа Гласса и измененными состояниями. Кажется, я нашел относительно новое место на своей шкале настройки.

## Остановка по пути в Нью-Йорк

Это был не первый раз, когда я так себя почувствовал. Несколько месяцев назад мы с Марджи отправились в короткий отпуск в Нью-Йорк. Как раз пересекли городскую границу Сиракуз, направляясь на юг по 81-й федеральной трассе, когда заметили, что едущий перед нами автомобиль стал смещаться вправо. Было очень раннее утро, и первым делом я подумал, что водитель заснул за рулем.

Именно это и случилось. Когда автомобиль коснулся обочины, водитель, должно быть, проснулся и понял, что происходит. Он резко повернул машину влево, импульсивно пытаясь избежать съезда с дороги. Это было неправильно. Заднюю часть автомобиля понесло вперед, и он вошел в занос. Водитель попытался погасить его, крутанув руль направо, но было слишком поздно. Автомобиль дико закрутился посреди шоссе. Никаких других машин я не видел.

Странно было наблюдать, как автомобиль, кренясь, выходит из-под контроля. Походило на кино, и я не чувствовал себя причастным к разворачивающимся событиям. Эта сцена впечаталась мне в память, что очень необычно, поскольку я редко думаю образами. Я не испытывал тревоги или озабоченности. Просто слегка притормозил, сохраняя достаточную дистанцию, чтобы не стать участником грядущей аварии.

Автомобиль, продолжая вращение против часовой стрелки, слетел с шоссе и закувыркался по пологому склону вдоль разделительной полосы. Наконец остановился, мягко опустившись на бок.

После того как мы съехали с дороги, я повернулся к Марджи. Она казалась обеспокоенной, но молчала. Я слышал приглушенные голоса из опрокинувшегося автомобиля. Положив руки на руль и сделав глубокий вдох, *остановился*.

Неестественно спокойным голосом – голосом, который вообще не был похож на мой, – я объяснил Марджи, что она должна оставаться в автомобиле и ждать помощи. А я схожу на место аварии.

Я не чувствовал ничего: ни страха, ни волнения, ни выброса адреналина. Ничего.

Спокойно подошел к автомобилю. На передних сидениях было двое взрослых, на задних – двое детей. Дети были испуганы, но на вид не пострадали. Неестественно ровным голосом я объяснил матери, что случилось. Спокойно заметил, что их автомобилю был причинен незначительный ущерб, что дети выглядели хорошо и что никаких признаков утечки бензина или другой опасности нет. Все происходило так, будто я записывал сообщение в диктофон или сам был машиной. Я не испытывал чувств и ощущал только требования текущей задачи.

Повернувшись к нашему автомобилю, я заметил, что остановилась еще одна машина. Ее водитель предложил помощь. Он объяснил, что работает в скорой помощи, и сказал, что вызвал ее по сотовому телефону. «Скорая» приехала через несколько минут. Семейство оказалось в безопасности.

Вернувшись к нашему автомобилю, я рассказал Марджи, что видел. Пока говорил, внезапно осознал, что семья эта могла погибнуть, что их автомобиль мог быть залит кровью и вообще взорваться. Это же была *автомобильная катастрофа!* Как будто прорвалась дамба, выпустив сдерживаемые воды, и меня начало трясти. Я переживал настоящий нервный срыв. И снова стал Бреттом.

## Мы знаем больше, чем мы знаем, что знаем

Рассматривая содержимое шкафа, я знал, что это чувство *остановки* было точно такое же, которое я испытал на шоссе. Если бы я верил в бесов, то сказал бы, что стал одержим. Иногда в статьях, публикуемых желтой прессой, описываются люди, утверждающие, что их тела захвачены пришельцами. Некоторые люди, страдающие от синдрома Аспергера, действительно думают, что они пришельцы или могут общаться с таковыми. Они понимают, что непохожи на остальных людей, и не могут объяснить различие никак по-другому. Именно так ощущаешь состояние *остановки*: как будто тебя захватил робот-пришелец. Восприятие в такие периоды необычно ясно; сомнение, желание или страх не препятствуют мышлению. Я чувствую себя подобно эффективной точной машине для обработки информации.

Повернувшись к детям, я очень спокойно объяснил: «Мне нужна всего минута. Я должен найти дождевик». Мой голос звучал невыразительно, немного медленнее, чем обычно, и как будто с большого расстояния. Ни Девон, ни Макрэй, казалось, не заметили ничего странного. Они продолжали ждать рядом с рюкзаками, лаская своих разноцветных друзей – кошек Джинджер, Джину и Мали. Их не беспокоило, что мы могли опоздать в школу.

Медленнее, чем обычно, я повернулся к левой стороне шкафа. Не колеблясь – и без предварительных размышлений или планирования – стал искать дождевик *между другими предметами одежды*. Через мгновение поиск был закончен. Дождевик соскользнул с вешалки и повис, зажатый в битком набитом шкафу между двумя зимними пальто. Я спокойно надел дождевик, извлек из кармана ключи и повел детей к автомобилю.

Пока ехал на работу, состояние просветленного покоя сохранялось. Это было приятное, спокойное, невозмутимое чувство, немного отстраненное от мира. Я обдумывал вопрос: *а был ли дождевик действительно потерян?*

На одном уровне сознания факт потери был совершенно очевиден. Я искал и там и сям, но найти не мог. Однако на другом уровне я точно

знал, где он находился. Как только я *остановился*, нашел дождевик без малейших колебаний. Дождевик был потерян для Бретта, но не для работа.

Что еще я могу знать, не зная, что я это знаю? Сколько рыночных моделей остаются незамеченными моим суматошным сознательным умом, потому что они оказались зажатými между обычными индикаторами?

## Джоан и ее внутренние голоса

Джоан была умной привлекательной женщиной, участвовавшей в перспективной программе вуза. Она была предметом зависти других студентов: успешная, привлекательная и популярная. Большинству ее сокурсников учеба давалась нелегко. Они проводили бесчисленные часы за зубрежкой, готовясь к очередному экзамену и беспокоясь, что могут не сдать. Но не Джоан. Казалось, ей достаточно прочитав материал всего раз, чтобы усвоить его и сдать под развевающимися знаменами. В глазах других людей ей доставалось все.

Но действительность была совсем иной. Джоан чувствовала себя неудачницей. Она считала себя «грубой», «отвратительной» и «полной». У нее были проблемы с питанием, что-то вроде смеси из анорексии (когда она морила себя голодом) и булимии (когда сначала объедалась, а потом прочищала кишечник).

На нашей первой встрече Джоан очень ясно дала понять, что не должна так себя чувствовать.

Она знала, что была популярна, умна и успешна. Подсознательно даже знала, что совсем не была полной.

– Но я *чувствую* себя толстой, – настаивала она с жаром. – Люди говорят мне, какая я замечательная, но я этому не верю. Чувствую себя самозванкой. Они не знают, какая я на самом деле.

В течение большей части учебного дня Джоан испытывала немного проблем. Она любила свою работу и с искренним удовольствием постигала медицину и способы помощи другим людям. Действительно, это был единственный повод для самоуважения среди сплошного негатива: Джоан понимала, что была заботливым человеком, и знала, что умела работать с пациентами.

Она описала случай, когда потратила дополнительный час на необразованного иммигранта, который крикливо жаловался на свои «семейные проблемы». Он был госпитализирован из-за осложнений, связанных с болезнью сердца и высоким артериальным давлением. Дежурные врачи или отклоняли его семейные жалобы, или указывали, что он будет передан консультанту по семейным вопросам после того, как будут решены его медицинские проблемы. Только по-настоящему

внимательно выслушав этого человека, Джоан поняла, что эти семейные проблемы были на самом деле проблемами сексуальными. Мужчина страдал эректильной дисфункцией, вызванной лекарством, которое он принимал от давления. Лицо Джоан светилось гордостью, когда она описывала радость того человека, узнавшего, что проблема была в лекарстве, а не в его мужской силе.

Но едва рабочий день заканчивался и Джоан возвращалась домой, как центр ее внимания поворачивался внутрь и она погружалась в неустанную самокритику. Часами взвешивалась, примеряла одежду, измеряла порции еды и вертелась перед зеркалом в отчаянной надежде, что сможет сбросить вес. В других случаях полностью теряла самоконтроль, пытаясь утопить отвращение к своему телу в коробках лучшего мороженого, печений и кексов. Эпизоды обжорства делали ее еще более подавленной из-за неспособности похудеть и заставляли чувствовать еще большее отвращение к собственному телу. Таким образом, вечера стали бесконечно повторяющимся циклом из ненависти к себе, усилий похудеть и попыток утешить себя едой. Она чувствовала, что совершенно теряет контроль над собой. Если бы поведением действительно управляло одно только позитивное подкрепление, Джоан обладала бы образцовым чувством собственного достоинства. Она не страдала от отсутствия успехов, популярности и похвалы. Охарактеризовала воспитание в своей семье как дружественное и гармоничное. Ее родители были ориентированы на достижение успеха и прямо подталкивали детей к тому, чтобы быть лучше других, но не упрекали их, если отметки, спортивные результаты или игра на фортепьяно оказывались ниже ожиданий. Напротив, Джоан помнит, что родители все время хвалили ее, когда она приносила домой хорошие отметки.

Казалось, однако, что ни один из этих плюсов не пошел ей на пользу. И казалось, что Джоан цеплялась за свое негативное представление о самой себе независимо от того, что происходило в ее жизни и что говорили или делали другие. Это, конечно, чрезвычайно расстраивало тех немногих людей, которые знали о проблемах Джоан и хотели помочь ей. Чувствуя их беспокойство, Джоан прилагала все усилия, чтобы сохранить свои гастрономические проблемы в тайне. В отчаянном усилии удержать проблемы при себе она избегала по-настоящему близкой дружбы, позволяя людям видеть только

компетентную, уверенную в себе оболочку человека. Это еще более усиливало ее чувство изоляции, неудачи и бесполезности. К тому времени, когда Джоан обратилась за психотерапевтической помощью, она была в состоянии серьезной депрессии.

Когда Джоан в первый раз вошла ко мне в кабинет, она выглядела измученной. Призналась, что плохо спит, и также призналась, что любит объедаться, а потом заставляет себя извергать пищу. Это стало порочным кругом: она чувствовала себя подавленной и ела, чтобы улучшить свое настроение, но, поев, чувствовала себя виноватой и извергала пищу, затем впадала в депрессию из-за своего неконтролируемого поведения. Недавно, рассказала Джоан, она стала тратить ценное учебное время на рассматривание своего тела в зеркале.

– Так скажите мне, что происходит перед зеркалом, – предложил я. – О чем вы думаете и что чувствуете, когда стоите перед ним и смотрите на себя?

– Я чувствую отвращение, – ответила Джоан. – Мне не нравится, как я выгляжу.

– Не могли бы вы перенести меня в какое-то конкретное время, недавнее, когда вы стояли перед зеркалом, испытывая к себе отвращение? – спросил я. – О чем вы при этом думали? Что чувствовали? Попробуйте поставить меня на свое место.

Это, вероятно, самый распространенный вопрос, который я задаю в психотерапии: «Не могли бы вы привести мне пример?» Разговор о деталях помогает приблизить людей к их переживаниям, к состоянию эмоционального и физического подъема. Наоборот, когда люди переполнены эмоциями и переживают серьезный кризис, я стараюсь держаться от деталей как можно дальше, пытаюсь вместо этого помочь им понять свои чувства концептуально. Решающим элементом помощи является знание того, когда люди приходят на психологическое консультирование со слишком подробной структурой – скрывая переживания, а когда они переполнены переживаниями и нуждаются в структуре. Напомню об идее – унять беспокойное и расшевелить спокойное.

Джоан отвела взгляд.

– Не знаю, – сказала она. – Вот только не нравлюсь я себе.



Снова это фрейдистское «сопротивление». Повторное переживание ненависти к самой себе для Джоан слишком болезненно, поэтому она избегает ответа на мой вопрос. Отделяясь общими местами вместо того, чтобы пуститься в эмоциональные детали своего времяпрепровождения перед зеркалом, она защищает себя от неприятного волнения. Сопротивление изменению, как я упоминал ранее, является фундаментальной чертой человеческого сознания, а не только реакцией на беспокойство, как в случае Джоан.

Оказывается, чувство беспокойства – интересное явление. О нем обычно думают как об отрицательной эмоции, но есть от него и своя польза. Моим самым первым психотерапевтом была Элизабет Хофмайстер, психоаналитик из маленького канзасского городка, последовательница Юнга. Это была чувствительная, с развитой интуицией женщина, обладавшая настоящим даром по части толкования снов. Однажды, после того как я некоторое время молот свой смехотворно интеллектуализированный вздор, Лиз заметила мои увертки и предположила, что я *отдался* беспокойству. Мы склонны бояться неизвестного, сказала она, но именно здесь скрывается наш рост. Мы *не сможем* расти, если будем оставаться с известным, рутинным и знакомым. Именно благодаря Лиз я достиг понимания, что *путь к росту лежит в следовании за вашим беспокойством, в опасном путешествии в неизвестное.*

Вот почему не слишком полезно проводить бесчисленные часы сеансов, интерпретируя и анализируя сопротивление. Такая работа помогает лишь еще больше отдалить людей, подобных Джоан, от их эмоционального опыта. Во многих случаях с помощью нежного давления сопротивление можно преодолеть, открывая дверь в богатый эмоциональный мир человека. Действительно, даже простой прорыв сквозь сопротивление может сам по себе значительно изменить состояние человека и дать доступ к давно скрываемым воспоминаниям и восприятиям.

– Джоан, посмотрите на меня, пожалуйста, – попросил я. Она сразу же подняла взгляд, и в течение секунды мы смотрели друг другу в глаза. – Теперь, пожалуйста, закройте глаза и используйте свое воображение. Вы пришли домой после долгого дня учебы. Вы не ели весь день, поэтому устраиваете себе большой обед. После него чувствуете себя немного переевшей, и это напоминает вам о вашем

весе. Вы встаете на весы и смотрите в зеркало. Снимаете одежду. Смотрите на свою грудь, живот, бедра, ноги. Что вы видите?

Джоан испытывала явное неудобство от вызываемых из памяти образов.

– Я просто видеть себя не могу! – выкрикнула она. – Я выгляжу толстой и отвратительной. *Не могу* выйти из дома. И не хочу, чтобы меня такой видели. Мне даже не нравится носить одежду. Она слишком тесно сидит на мне после еды. Я хочу просто исчезнуть. Я чувствую себя такой вульгарной.

Лицо Джоан было полно муки. Не было ни малейшего сомнения, что она видела себя не так, как все остальные. Ее тело вызывало у нее отвращение, и она страстно желала похудеть. Тем не менее саботировала каждую попытку успешно регулировать свой рацион питания. Однако больше всего мое внимание привлекло то, что, разговаривая, она напрягала мышцы и впивалась пальцами в кожу, как будто желая причинить себе боль. Ее слова говорили об «огорчении» и «боли». Ее тело, однако, вопияло о «гневе».

Ее боль по-настоящему тронула меня. Я испытывал желание попытаться утешить ее, сказать ей, что она не отвратительна; но понял, что это будет неправильный подход. Именно это говорили ей все остальные, и это, очевидно, пока не помогло. Она просто решила бы, что я не могу понять ее в принципе и отклонила бы любое предложение поддержки.

Я был также убежден, что говорить о еде, калориях и весе тоже было бы неправильно. Слежение за ее диетой и весом просто поставило бы меня в роль нежелательного контролера и отравило бы нашу работу. Необходим был перевод, выход из этого бесконечного цикла депрессии и ненависти к себе, ограничения в приеме пищи, фрустрации, переедания и чистки и снова депрессии и ненависти к себе.

Проблемой Джоан, как мне показалось, было не столько расстройство режима питания, сколько разрушение представления о самой себе, проявляющееся через еду и вес. Ключ, как я подозревал, был в сжатых пальцах.

– Как идет учеба? – спросил я жизнерадостно.

Джоан выглядела озадаченной и немного смущенной внезапной сменой темы и настроения.

– Да вроде бы хорошо, – сказала она.

– Где вы сейчас работаете на практике? – Как и Уолт, все третьекурсники участвуют в клинической практике, в рамках которой они работают по различным специализациям, таким как хирургия, семейная медицина, психиатрия.

– Я занимаюсь акушерством, – ответила Джоан. – Мне оно очень нравится.

– Замечательно! – воскликнул я с энтузиазмом. – А скажите-ка мне вот что. Если бы у вас по отделу акушерства и гинекологии проходила пациентка, в точности такая же, как вы, и с такими же симптомами: которая бы выглядела как вы, чувствовала себя как вы, имела те же проблемы с едой и весом и с чувством собственного достоинства, – что бы вы ей сказали? Как бы стали ее лечить?

Джоан ответила немедленно, улыбаясь от понимания того, к чему я вел:

– Я попыталась бы помочь ей не слишком терзать себя. Взяла бы ее за руку и сказала, что она может быть замечательным человеком независимо от того, сколько она весит, – голос Джоан смягчился и звучал жалостливо.

– Да неужели? – сказал я с деланным сомнением. – Неужели вы сказали бы так, если бы она выглядела и чувствовала себя, как вы? Вы не сказали бы ей, что она отвратительна, вульгарна и не должна появляться на публике?

Джоан громко рассмеялась.

– Нет, этого я не сказала бы говорить.

– А почему бы и нет? – спросил я. – Ведь это была бы правда, не так ли? Почему вы стали бы лгать своему пациенту? Зачем говорить, что она может быть замечательной, когда на самом деле это не так?

– Это было бы гадко! – воскликнула Джоан, как будто объясняя очевидное. – Так *нельзя* делать. Это ухудшило бы проблему. Нельзя судить ее только по внешнему виду.

– А вы сами не поверхностны? – спросил я.

– Не думаю, – твердо сказала Джоан. – Мне кажется, что я хорошо справляюсь со своими пациентами.

– Мне кажется, что вы правы, – согласился я. – Вы попытались бы увидеть в своей пациентке ее личность, а не просто ее внешность или вес. Вы были бы добры к ней, взяли бы ее за руку и утешили.

Джоан кивнула.

– Тогда почему плохое обращение с пациентом гадко и непрофессионально, а так же относиться к себе приемлемо? Почему вы автоматически заслуживаете меньшего, чем пациент?

На мгновение лицо Джоан утратило всякое выражение, затем появилось замешательство. В глазах ее стали собираться слезы.

– Не знаю, – сказала она очень тихо.

## Устранение многоликости

Моя цель заключалась в том, чтобы привлечь внимание Джоан к ее многоликости – дикому разбросу частот на ее шкале настройки. С одной стороны, есть чувствительная, заботливая Профессиональная Джоан, которая ведет себя компетентно и дружелюбно. С другой стороны, есть Сердитая Джоан со сжатыми кулаками, бичующая себя эмоционально за любой мнимый недостаток. Имея дело с другими людьми, девушка проявляет свою заботливость: Профессиональная Джоан слишком хочет быть успевающей студенткой, чтобы обидеть пациента даже словом! Но, увидев себя в зеркале, Профессиональная Джоан отходит на задний план. Ее место занимает Сердитая Джоан – мстительный, вредный человек, одержимый внутренними демонами.

Было удивительно наблюдать за трансформацией, происходившей в моем кабинете. Говоря о себе, Джоан явно страдала, ее голос и лицо были напряжены, а поза скованной. Хотя ее речь свидетельствовала о депрессии, лицо и тело выражали гнев и презрение всякий раз, когда она говорила о своей внешности, весе или двойственном отношении к еде. Однако, когда Джоан отвечала на вопросы о работе в клинике, ее речь сразу же становилась более прозаичной, прямой и гладкой. Она усаживалась посвободнее и говорила увереннее. Как и в случаях с Мэри и Уолтом, казалось, что в комнату входила другая Джоан. Но сама она явно этого не замечала. Переходы от Сердитой Джоан к Профессиональной Джоан были незаметными.

Перед лицом такой двойственности стало совершенно ясно, что проблемой Джоан была не еда или даже ненависть к самой себе. Ее проблемой был вертикальный раскол – фрагментация существа, неспособность получить доступ к той части своей личности, которая могла понять и помочь. Когда Джоан погружалась в свою карающую половину, то не могла использовать свою способность заботиться о людях. Это не позволяло ей относиться к себе так же, как она относилась бы к пациенту, лучшему другу или любимому члену семьи. Если бы Джоан смогла получить доступ к своей профессиональной половине в то время, когда мучилась с проблемой еды и полноты, она получила бы сильный противовес своей сердитой и расстроенной

половине. Ей не пришлось бы обращаться к еде ради удовольствия, если бы она смогла построить сама с собой такие же отношения, что у нее были с пациентами.

Так и со многими трейдерами. В других аспектах жизни они могут быстро и эффективно обрабатывать информацию, принимать конструктивные решения и успешно управлять риском. В торговле, однако, повторяют пагубные модели. Даже когда знают об этих моделях, трейдеры, похоже, не могут контролировать или изменять их. Они зафиксированы на шкале и не в состоянии найти ручку настройки.

## Триггеры

Прежде чем начать разбираться в том, как Джоан смогла собрать воедино свои разбегающиеся личности, рассмотрим роль триггеров в изменениях, происходящих среди этих личностей. Триггеры, как оказывается, могут здорово мешать торговле.

Вспомним главу восьмую и опыт Алисы (сексуальное насилие). Достаточно было сработать нескольким триггерам, в том числе едва ощутимым, чтобы вернуть ее к мыслям, чувствам и импульсам, связанным с тем травмирующим событием. Когда я сам оказался участником автомобильной катастрофы, то потом в состоянии сильного волнения меня приводило множество триггеров: когда я сидел на месте пассажира, совершал правый поворот, замечал автомобили, приближающиеся слева, и т. д.

Хотя сознание, как правило, консервативно и старается удерживать людей в рамках их обычных настроений, но сильные эмоциональные события, связанные со специфическими сигналами, могут вызывать радикальные изменения. Эти сигналы становятся триггерами для режимов восприятия, весьма отличающихся от нормы. Действительно, многие клиенты психотерапевтов – и многие трейдеры – признают, что их поведение не соответствует их обычной индивидуальности и это вызывает у них очень сильное беспокойство. Они признают, что до определенной степени теряют контроль над своей жизнью.

Одним из триггеров Джоан было элементарное чувство сытости после обеда. В течение дня она была совершенно занята и не имела времени на полноценный ланч. В результате ко времени возвращения домой испытывала весьма сильный голод. Наедалась от души и через некоторое время начинала чувствовать, что полна до краев. Это ощущение напоминало Джоан о ее теле и вызывало чувства, которые она испытывала после приступов обжорства. Хуже того, сытость связывалась с ощущениями, которые она испытывала в прошлом, когда набирала вес. Под воздействием этих ассоциаций Джоан немедленно начинала задумываться о своем поведении и *ощущать*

себя жирной. Триггер сытости стал переключателем, активировавшим ее негативное отношение к самой себе.

Плохая торговля нередко вызывается очень похожим образом. Трейдер, пускающийся в импульсивное размещение ордеров, похож на травмированного человека, слишком преувеличенно реагирующего на раздражители. Некоторые из самых распространенных триггеров, вызывающих изменения в торговле, связаны с вполне конкретными эмоциональными состояниями. Рассмотрим проблемы, возникшие у конкретных трейдеров.

- Трейдер А. понесла тяжелые убытки во время краха 1987 г., потеряв существенную часть своих активов. Теперь, когда рынок идет против нее, ее одолевает такой страх, что она не способна выдержать даже нормальное проседание. В результате выходит из позиций в самое неподходящее время, сгорая от неудачи и стыда.

- Трейдер Б. в детстве не пользовался популярностью, потому что весил больше нормы и выглядел грузным. Да и потом не вызывал интереса у представительниц противоположного пола. Большую часть своей юности и молодости ощущал себя скучным и никому не нужным. Теперь, став трейдером, он с трудом переносит скучные, вялые рынки, страдающие от недостатка волатильности. Он хронически переторговывает на этих рынках, раз за разом неся двусторонние убытки до тех пор, пока не бросит, – и пропускает начало неизбежного тренда.

- Трейдер В. в начале своей карьеры испытал радость большого выигрыша, когда удачно оседлал на серьезном развороте рынка акцию с сильным моментумом и по мере ее роста наращивал свою позицию. Теперь всякий раз, когда видит здоровый рост позиции, заново переживает волнение первой победы и импульсивно увеличивает размер позиции. Это делает его уязвимым для неизбежных разворотов рынка, которые происходят как раз тогда, когда он максимально использует заемные средства.

- Трейдер Г. находит, что чрезмерно эмоционально реагирует на повышенную волатильность рынка, даже если движение проходит в предсказанном ею направлении. Если, когда движение начинается, Г. еще не успела выйти на рынок, ее беспокойство оборачивается против нее самой в виде направленных на себя упреков в том, что «пропустила движение». Это парализует ее, не позволяя открыть



позицию с высокой вероятностью успеха на новом тренде, и заставляет воспринимать потенциально выигрышную ситуацию как неудачу.

В этих и очень многих других случаях колебания рынка действуют как триггеры изменений в умах трейдеров. Это точно соответствует исследованиям по биологической обратной связи, проведенным Лоу и Репиным, которые нашли, что даже опытные трейдеры испытывают повышенное возбуждение в ответ на изменения тренда и волатильности на рынках. Подобно Джоан, эти трейдеры могут большую часть дня функционировать на высоком уровне, получая удовольствие от своей работы. Однако, как только активируется триггер, контроль над сознанием переходит к другому «я», которое заставляет трейдера обрабатывать информацию о себе – и о рынках – совсем иначе.

В значительной степени иррациональное поведение в трейдинге можно объяснить подсознательной попыткой избежать этих разрушительных триггеров. Джоан, ограничивая себя в еде, пыталась избежать триггера, вызывавшего ощущение переедания. Я же, сидя на пассажирском сиденье в автомобиле, до боли напрягал мышцы, пытаясь защититься от ожидаемой аварии. Слишком ранняя продажа прибыльных сделок защищает от страха убытка, а импульсивное открытие позиций – от переживаний и упреков в свой адрес, если возможность оказывается упущенной. Люди подсознательно знают свои триггеры и боятся их. Подобно Джоан, трейдеры, чтобы избежать триггеров, готовы идти на любые действия – даже способные принести им убытки. Для трейдера, скучающего на вялом рынке, даже возбуждение, связанное с возможностью двойного убытка, кажется предпочтительнее убийственного ощущения беспомощности, которое ассоциируется с чувствами неудачника.

Как трейдерам подавлять эти триггеры и связанные с ними поведенческие модели? Возможно, стоит заменить их альтернативными триггерами, иницирующими модели положительных действий. Почему бы не попробовать создать триггеры, запускающие корректирующие модели, так, чтобы их можно было применять по необходимости?

## Колыбельная для Джоан

Эту стратегию я применил в отношении к Джоан.

– Давайте попробуем выполнить одно упражнение, – сказал я ей. – Оно может показаться немного странным, и вы, вероятно, почувствуете себя слегка не в своей тарелке.

Джоан нервно на меня посмотрела.

– Я хочу, чтобы вы пораньше начали учебную практику в психиатрии, – заявил я. – Начнете работать со своим собственным пациентом. Попробуете?

Джоан казалась совершенно сбитой с толку. Это еще больше усилило ее внимание.

– Слушайте очень внимательно. Я хочу, чтобы вы откинулись на спинку кресла и закрыли глаза. Дышите очень глубоко и медленно. Как следует расслабьтесь. А теперь попробуйте сформировать в уме образ вашего нового пациента. Ее имя – Джоан. Она выросла в преуспевающей семье, где получала похвалы за достижения в учебе и спорте. Когда же не слишком успевала и не получала похвал, ей становилось неприятно. Поэтому вбила себе в голову, что должна быть совершенством. Должна быть лучшей студенткой; должна выглядеть прекрасно и обладать идеальным телом. Но, конечно, она не совершенство, и в этом скрывается ловушка. Всякий раз, когда она не достигает совершенства, плохо о себе думает. Она стала очень категоричной в оценке себя. Если она не совершенна, значит, никуда не годится. Попробуйте сосредоточиться на образе вашей пациентки, Джоан. Она так страдает в душе, желая получить похвалу и одобрение. *Так старается* выглядеть правильно, делать все правильно, чтобы получить эту похвалу. Вы можете представить ее себе?

Джоан явно испытывала дискомфорт. Казалось, она едва сдерживается, чтобы не заплакать.

– Да, – ответила она, и голос ее слегка дрогнул.

– Как она выглядит?

– Она маленькая. Маленькая девочка. Она лежит в своей кровати.

– Что она делает в кровати?

Джоан слегка улыбнулась.

– Она делает то же, что любила делать я. Держит плюшевого мишку и слушает песню. Колыбельную. Эту песню мне пела мама, когда меня что-то огорчало. Обнимала меня и укачивала, как будто я была совсем маленькой.

– Хорошо. Теперь попробуем усложнить картину. Попробуйте создать в уме образ взрослой Джоан, студентки медицинского вуза, будущего врача. Вообразите, как она выглядит в белом халате, со стетоскопом на шее. Во время обхода она переходит от пациента к пациенту, останавливаясь, чтобы поговорить с каждым, помогая им почувствовать себя немного лучше. Вы сможете проиграть у себя в голове такой небольшой фильм, как если бы вы вставили кассету в видеомэгнитофон, и посмотреть, как она работает с людьми в больнице?

– Да, конечно, – Джоан немного оживилась.

– Пока не открывайте глаз. Мы нажмем кнопку паузы на видеомэгнитофоне и попробуем смешать образы. Джоан, студентка и будущий врач, должна будет войти в комнату к пациентке Джоан, маленькой девочке с мишкой, которая так старается быть совершенством. Вы можете увидеть это в уме? И как доктор Джоан подходит к кровати больной Джоан? Вы входите в дверь, видите ее лежащей на кровати перед вами, с мишкой в руках... Что происходит перед вами?

Джоан казалась погруженной в фантазию.

– Она лежит в кровати со своим плюшевым мишкой. Она кажется такой маленькой, такой уязвимой. Не понимает, что происходит. Мамы рядом нет.

– А вы где находитесь в комнате?

– Я около кровати, опускаюсь около нее на колени. Тянусь к ней и беру ее за руку.

– Что вы говорите Маленькой Джоан?

– Что все будет хорошо. Я здесь, чтобы помочь тебе. Все будет в порядке. Я позабочусь о тебе.

– Вы говорите ей что-нибудь еще?

Голос Джоан сорвался, и слезы хлынули у нее из глаз.

– Я люблю тебя. *Я люблю тебя. Я люблю тебя.*

На тот вечер Джоан получила домашнее задание по психотерапии. Перед ужином дома она должна была надеть свой белый больничный

халат и воспроизвести в уме образы Маленькой Джоан. Я попросил, чтобы, думая о Маленькой Джоан, она погрузилась в колыбельную и укачивала саму себя. Затем попросил, чтобы, когда под звуки колыбельной будет готовить и есть, представила себе, как кормит Маленькую Джоан: сидит у кровати, держит ее за руку, протягивает ей пищу. Если бы Маленькая Джоан стала волноваться из-за того, что слишком много ест или полнеет, Джоан должна была представить себе, как помогает своей маленькой пациентке, любя и утешая ее.

Джоан ухватилась за упражнение. Вернувшись домой, она не просто пошла мыть руки, а надела белый халат и выскребла их, как будто собиралась в операционную. Джоан живо представила себе Маленькую Джоан в роли своей пациентки и даже заставила себя прочесть ее историю болезни, будто была на практике. Узнала о связи между депрессией и нарушением режима питания и о том, как проблемы с едой могут служить для удовлетворения подавленной потребности в самоуважении. Но прежде всего, как будущий врач, сохраняла сочувственное настроение. Ее учили: «Не навреди», поэтому она не собиралась ругать за что-либо свою маленькую пациентку.

Пожалуй, самым интересным из всего этого было то, как Джоан становилась Маленькой Джоан, когда погружалась в колыбельную и укачивание. Получилось так, как будто эти ощущения связались с определенным опытом – заботой и воспитанием. В результате возник интересный пример раздвоения личности: доступ к зрелому «я», проявляющему заботу, при одновременной активации детского «я», способного принимать заботу. Раскачиваясь и напевая мелодию во время еды, Джоан ассоциировала еду с врачебной заботой, мало чем отличающейся от материнской заботы. Для ненависти к самой себе места не осталось.

Было бы преувеличением сказать, что Джоан преодолела свою проблему с питанием всего за несколько упражнений. На самом деле потребовалось довольно много встреч и новых упражнений, прежде чем Джоан смогла присоединиться к своим друзьям на пляже в новом открытом купальнике. Но одно поразило нас обоих сразу же после того драматического сеанса: она перестала объедаться и прочищаться.

Джоан не могла должным образом питаться сама, но знала, как накормить свою пациентку. Белый халат и колыбельная дали толчок,

позволивший ей соединить разделенные личности и создать новую поведенческую модель, а в конечном счете – новое представление о самой себе.

## **Когда усилия по изменению заканчиваются неудачей**

Внешнему наблюдателю могло бы показаться, что у Джоан произошло изменение индивидуальности. Точнее сказать, она стала в большей степени тем человеком, которым уже могла быть. Сигнал в том месте на ее шкале настройки, которое соответствовало любящему, заботливому врачу, был усилен, позволив ей получать доступ к сигналу, даже когда она не выступала в своей профессиональной роли. Не обладая она способностью заботиться о других изначально, очень маловероятно, что лечение смогло бы ей помочь.

Действительно, многие из моих крупнейших неудач в психологическом консультировании произошли, когда я не смог найти здоровую, зрелую личность, к которой можно было бы привязать будущие изменения. Такая частица эмоционального здоровья, независимо от того, какой маленькой она кажется, все равно что трещина на крутом склоне горы. Если она достаточно глубока и широка, то сможет дать точку опоры для подъема.

Иногда бывает так, что никакой трещины в скале просто нет или, по крайней мере, я не могу ее найти. Это происходит нечасто, но, когда случается, всегда производит шок. Психиатры, специализирующиеся на пагубных пристрастиях, пожалуй, лучше всех знакомы с таким сценарием: некоей женщине после многократных запоев семья или правоохранители рекомендуют обратиться за профессиональной помощью. Женщина, однако, не хочет признавать очевидного. Она не считает, что нуждается в помощи. И ей нет нужды пробовать различные упражнения или изучать различные модели поведения, потому что никакой реальной проблемы нет!

Однажды ко мне на сеанс пришел клиент в футболке с такой надписью: «У меня нет проблем с выпивкой. Я пью, я напиваюсь, я падаю. И никаких проблем!» Надпись была забавна, потому что схватывала суть мышления алкоголика. В нем отсутствует некоторый важный элемент наблюдения. Без него даже самые совершенные и изысканные методы вмешательства оказываются бесполезными. Очень

трудное и неблагодарное дело – пытаться заставить человека увидеть то, что совершенно понятно всем остальным.

Возможно именно поэтому «Анонимные алкоголики» (АА) подходят к реабилитации весьма отлично от традиционной психотерапии. АА учат, что люди должны «упасть на дно», прежде чем смогут *обрести* свои проблемы. Они должны испытать достаточную боль и последствия, прежде чем смогут, наконец, решить: «Довольно!» Постоянные участники АА знают, что худшее, что вы можете сделать для человека, не желающего видеть очевидное, – это оградить его от последствий. Людям, страдающим от пагубных пристрастий, *необходимо* пройти кризис и упасть на дно, чтобы достигнуть поворотного момента. Действительно, поседевшие ветераны реабилитации предпочитают использовать строгую дисциплину и непримиримость, чтобы ускорить кризис. Тем самым они признают, что нельзя просто уговорить людей пойти на откровение. «Приведите тело, а ум последует за ним», – гласит популярный лозунг АА. Изменение происходит чаще через усвоение опыта, чем через психотерапевтические идеи. Но даже для восстановления одного лишь тела должна найтись в скале достаточная трещина, чтобы человек мог признать: «Возможно, у меня действительно есть проблема».

Когда у людей отсутствует эта двойственность – способность одновременно быть как наблюдателем своих проблем, так и вовлеченным в них участником, психотерапия становится во всех отношениях такой же опасной, как восхождение на гладкую скалу.

Один такой случай произошел с алкоголиком, направленным ко мне по решению суда г. Кортленд (штат Нью-Йорк). В то время я был штатным психологом психиатрического центра графства, и, как это принято в сельских общинах, предполагалось, что буду заниматься практически любой проблемой, которая могла войти ко мне в дверь. Ничто, однако, не могло подготовить меня к встрече с этим человеком.

Суд предписал ему психологическое консультирование, потому что он изнасиловал своего пятилетнего сына.

Я прочитал сопроводительные материалы, поступившие из суда. У этого человека была целая история правонарушений, связанных с алкогольным опьянением, включая вождение автомобиля в нетрезвом виде и несколько арестов за мелкое воровство. В сопроводилке были графически описаны физические повреждения, нанесенные ребенку, а

об эмоциональном ущербе оставалось судить читателю. В отчете указывалось, что человек этот сначала отрицал свои действия. Позже заявил, что был пьян и не ведал, что творил. Он все время пытался преуменьшить причиненный им вред.

Одним из кардинальных правил психологического консультирования является необходимость установления хороших взаимоотношений с клиентами. Как я уже демонстрировал, психотерапевтический альянс представляет собой связь, которая формируется между психотерапевтом и наблюдающей частью клиента. Исследования неизменно доказывают, что глубина и качество этой связи являются лучшим залогом конечного успеха консультирования. Резкая критика, очевидно, не способствует формированию такого альянса. В конце концов, если люди, обращающиеся за помощью, находят в лице психотерапевта обвинителя и карателя, они вряд ли вновь обратятся за такой помощью. Психотерапевтов учат, что очень важно проявлять элементарное уважение к клиентам — даже когда они действуют, чувствуют и верят совершенно отлично от вас. Даже когда насилуют своих детей...

Я не смог этого сделать.

Человек вошел в мой маленький кабинет с совершенно беспечным видом. Он был одет в клетчатую фланелевую рубашку, пару поношенных джинсов и рабочие ботинки. Сел и повернулся ко мне, готовый начать интервью. Я осмотрел его лицо и тело в поисках признаков дискомфорта и не смог найти ни одного. Почти невольно брякнул: «Я прочитал материалы суда. *Как могли вы изнасиловать своего маленького сына?!*»

И тут же пожалел о своих словах. Однако вопрос, казалось, нисколько не задел его. По лицу клиента промелькнула тень улыбки, и, слегка пожав плечами, он ответил: «*Дочки не было дома*». Никакой боли, никакого раскаяния: я изнасиловал бы девочку, как будто говорил он, но что делать, пришлось взять то, что было под рукой.

В *этом*, я был уверен, проявилась суть зла — не холодное, расчетливое злое намерение, но полное отсутствие какой-либо человечности.

Наше собеседование продлилось меньше 15 минут. Человек хотел посещать сеансы консультирования, чтобы выполнить предписание судьи, но он не мог указать, какие изменения он желал или должен был



бы совершить. Каждая частица моего существа требовала одного: выставить его за дверь! Я вернул дело судье, испытывая смесь гнева и бессилия.

Не имея точки опоры, я соскользнул со скалы. Нет смысла крутить ручку настройки, если нет сигналов, которые можно было бы усилить.

## Заключение

Пришло время вернуться к «бесстрашному анализу поведения в трейдинге», который я провел раньше. Помните, как я обнаружил, что многим из моих сделок не хватало последовательности исполнения. Вспомните также мое открытие: когда я выполнял подготовительную работу и обращал внимание на рынок, а не на свои прибыли и убытки, то начинал торговать вполне прилично.

Если у вас есть обоснованная и проверенная торговая методология (это «если» очень важно) и если ваши результаты хуже исторических результатов метода, весьма вероятно, что вам, как Джоан, мешают триггеры изменения состояний.

Подобно Джоан, у которой было, по крайней мере, два «я» – одно пораженческое, а другое заботливое и внимательное, так и у многих трейдеров, включая меня самого, есть по крайней мере два торгующих «я». Иногда эти «я» действуют с рынком синхронно, давая возможность пожать плоды тяжелого труда. А иногда трейдеры начинают опережать сигналы на сделку, игнорировать стопы, удваивать проигрышные сделки и выдергивать ковер из-под выигранных. Если вы изучите случаи, когда торговали в зоне и далеко вне ее, то найдете, что, как Джоан, в каждом из этих случаев вели совершенно разные внутренние диалоги.

Активировав своего «внутреннего наблюдателя» и обращая внимание на то, что говорите самому себе, когда торгуете, вы сможете точно определять, кто ведет торговлю, какое «я» контролирует ситуацию. Во многих случаях вы не замечаете триггеры, когда они появляются, но можете опознать следующий сразу же за ними негативный внутренний диалог. Внутренний диалог представляет собой автоматически проигрываемый готовый сценарий, практически не зависящий от объективных обстоятельств момента. Взаправду кажется, что триггер нажимает в вашей голове на кнопку «Воспроизведение», включая заезженную пленку. Идентификация содержания этих пленок очень полезна в свете способности прерывать их. Вы не раз сможете уловить грубые словечки в вашем негативном внутреннем диалоге, такие как «лопух», или нагнетающие напряжение

обороты типа «а что, если...» и использовать их, чтобы запустить новую, более конструктивную поведенческую модель.

Одним из способов достижения этого является упражнение, которое я называю «торговым наставником». Это разновидность задачи, поставленной мной перед Джоан. Помните, как я спросил ее, может ли она сказать своим пациентам то же, что говорила себе. Она рассмеялась над самой мыслью об этом, очень хорошо понимая, что никогда не будет вести себя так неприлично в профессиональной среде.

Выполняя упражнение «торговый наставник», вы должны открывать сделки так, как будто учите начинающего трейдера. Ваша задача состоит в том, чтобы научить этого человека, как стать преуспевающим трейдером. Предположим, что любая позиция, которую вы рассматриваете, открываете или закрываете, является позицией вашего ученика. Что вы скажете ему, если сделка идет хорошо? А если сделка начинает ухудшаться? Если ученик подумывает о выходе или хочет еще поддержать позицию? Ваша задача состоит в том, чтобы проявить себя как можно более эффективным наставником. Затем сравните то, что вы говорили, с внутренним диалогом, который вы могли вести до, во время и после открытия позиций.

У большинства людей, как у Джоан, есть заботливая, конструктивная сторона, к которой они обращаются в своих отношениях, как личных, так и профессиональных. Слишком часто бывает так, что люди не могут получить доступ к этой стороне после того, как на них воздействуют триггеры, связанные с прошлыми потерями, неудачами и опасностями. Используя свой негативный внутренний диалог для запуска тренировочного упражнения, люди – как Джоан – могут прерывать вредоносные модели и заменять их на более позитивные.

Для Кена, Мэри, Уолта и Джоан это стало ключом к успеху: когда возникали проблемные модели, они активировали своих «внутренних наблюдателей» и прилагали сознательные усилия, чтобы запускать позитивные модели *из уже существующего репертуара*. Огромное большинство трейдеров, с которыми мне приходилось иметь дело, не нуждаются в психотерапии. *Им, скорее, нужно научиться быть своими собственными психотерапевтами*, наблюдая за триггерами и

переключаясь на новые режимы мышления, восприятия и поведения, когда начинают воспроизводиться их проблемные записи.

Успешные сделки рождаются, как правило, из погружения в процесс торговли. Неудачные сделки являются результатом погружения в потенциальные исходы торговли. Выигрывающий трейдер погружен в рынок, во многом как Джоан была поглощена заботой о своих пациентах. Проигрывающий трейдер не сосредоточен по-настоящему о рынке. Он думает о себе, о выписке со своего счета или о своей репутации.

Вы можете с выгодой для себя попробовать выполнить упражнение, повторяющее подход к лечению Джоан и очень напоминающее мой анализ. Определите контексты, в которых вы уже играете роль успешного трейдера. Проанализируйте свои сделки и наблюдайте за моделями. Сосредоточьте свое внимание на том, что вы делаете правильно во время тех сделок, которые удаются хорошо. А затем, в лучших традициях ориентации на решение, выполняйте как можно больше то, что работает, – *и находите триггеры, помогающие вам входить в позитивные режимы.*

*Цель состоит в том, чтобы создать для себя модель «Я успешный трейдер».* Вы убедитесь, если будете смотреть внимательно, что этот успешный трейдер является отдельной личностью, полной своих собственных настроений, внутренних диалогов, телесных поз и моделей мышления. Идея заключается в том, чтобы найти место на шкале настройки вашего ума, соответствующее этому Успешному Трейдеру, и затем хорошенько запомнить эту частоту. *Вы будете переключаться на этот канал так часто, что в конечном счете сможете вызывать его, когда пожелаете.*

Все, что вам нужно, чтобы достигнуть желаемой для себя доходности, – это иметь воспроизводимое преимущество на рынках, модель торговли, которая склоняет шансы в вашу пользу. Как только вы найдете ее, все остальное сводится к последовательности – повторению раз за разом того, что работает. Многие трейдеры, с кем мне доводилось беседовать, переживали из-за того, что не могут найти побольше моделей, дающих им преимущество. Они покупают книги и посещают семинары в отчаянной надежде на приобретение большего количества источников преимущества. Однако этот подъем по склону скалы торговли должен осуществляться шаг за шагом, начиная с

единственной точки опоры. Намного легче приближаться к успеху, используя единственную модель, чем смешанные результаты многих моделей.

Как подчеркивала Линда Рашке, если вы сможете освоить хотя бы один-единственный расклад для торговли, то запустите в движение уникальную модель, которую можно будет использовать и развивать много раз. Винс Ломбарди как-то заметил, что каждая игра сводится к выполнению того, что вы умеете делать лучше всего, причем к выполнению неоднократному. Главное – найти то, что вы умеете делать лучше всего, и сделать из этого шаблон для вашего будущего развития. Джоан изменилась, когда привела домой на ужин свою личность студентки-медика. Трейдеры изменяются, когда находят те аспекты своей личности, которые сосредоточены, дисциплинированы и гибки, и вводят их в свою торговлю – даже когда есть всего лишь один источник преимущества. Без последовательности никакое преимущество не поможет. Однако без торгового преимущества – модели, равно как и последовательности ее применения, – скала торговли выглядит опасно крутой и невероятно скользкой.

## Глава одиннадцатая

### Искусство пинбола

*Когда люди думают, что могут измениться, или думают, что не могут, они точно предсказывают свои результаты.*

Аристотель называл людей «рациональными животными». Мы, люди, постоянно стремимся объяснять окружающий нас мир и расширять наше концептуальное понимание. С этой целью строим психические карты людей и событий, во многом как первые путешественники создавали свои карты мира. Иногда эти карты оказываются сильно искажены; иногда они – точное руководство к действию. В области поведенческих финансов задокументировано множество когнитивных и эмоциональных сдвигов, которые искажают наши карты и вводят нас в заблуждение при принятии торговых и инвестиционных решений. Насколько личные или слишком человеческие триггеры мешают нашим усилиям предсказывать и объяснять события, настолько мы, как трейдеры, не можем использовать наш аристотелевский потенциал.

В этой главе мы рассмотрим значение когнитивной психологии для трейдинга, сделав особый акцент на моделировании – создании психических карт. Мы увидим, что создание новых карт, учитывающих свежий опыт, является важным элементом изменения как наших личностей, так и нашей торговли. Но чтобы достигнуть этого, мы должны быть готовы признать ошибки и упущения в наших существующих картах. Мы должны перестать автоматически следовать нашим картам, а вместо этого стать картографами.

## Создание моделей мира

*Модель* представляет интересующий нас предмет. Бывают модели домов, модели автомобилей и модели фондового рынка. Хорошая модель схватывает сущность предмета, отбрасывая детали, которые не являются определяющими для его идентификации. Модель ракеты, например, выполняется в форме настоящей ракеты и имеет собственный двигатель, но по размерам она меньше настоящей и делается из других материалов.

Ученые создают модели с целью более глубокого понимания неизвестных аспектов природы. В создании модели отражается базовая теория, объясняющая закономерности, которые мы наблюдаем в мире. Если моя теория описывает мысль человека как ряд преобразований энергии в рамках закрытой системы (как в ранних работах Фрейда), значит, моя модель построена на физике и законах сохранения. Я пытаюсь объяснить процесс познания в привычных терминах Ньютона.

Как и в примере с познанием на основе физики, модели в науке, как правило, строятся по аналогии, описывая неизвестное знакомыми нам понятиями. С одной стороны, бихевиоризм использовал модели поведения животных – принципы подкрепления и формирования, чтобы объяснить, как люди приобретают новые модели поведения. Когнитивные подходы к психотерапии, с другой стороны, позаимствовали свои модели у компьютеров – они изображают ум как единицу обработки информации, которая преобразует когнитивный ввод в эмоциональный вывод.

Как заметил Джон Флейвелл, специалист и исследователь в области возрастной психологии Жан Пиаже подчеркивал, что все люди создают модели мира, чтобы облегчить умственное восприятие. Он называл эти модели схемами и отмечал, что они служат личными картами. Такие карты помогают людям понимать события и организовывать ответную реакцию на окружающий мир. Когда люди сталкиваются с событиями, которые не могут объяснить, они пытаются ассимилировать эти события в свои схемы, не изменяя сложившейся картины мира. Если, однако, новое не вписывается в

привычное, люди достигают точки нарушения равновесия. Карты больше не отражают адекватно территорию их опыта. Тогда люди приспособливаются, объяснял Пиаже, и изменяют свои схемы так, чтобы те соответствовали новому опыту.

Это объясняет, чего ради изучаются процессы изменения в психотерапии. Пациенты часто приходят на лечение с картами, которые были искажены болезненными событиями жизни. Они верят в эти карты и изо всех сил стараются ассимилировать в них новые события. Во многих случаях клиенты реагировали на какие-то высказанные мною позитивные идеи, отбрасывая их и указывая, что моя работа – поддерживать людей. Для них было легче отвергнуть отклик, не укладывающийся в их негативные схемы, чем признать, что их взгляды на себя и других людей являются неверными.

Одним из самых сильных переживаний, которые один человек может создать для другого, является выход за пределы обычных ожиданий. Например, я даю каждому студенту, с которым встречаюсь в целях психологического консультирования, номер моего домашнего телефона и возможность общаться со мной между регулярными приемами по телефону, электронной почте или лично. Время от времени это означает встречи поздно вечером или в выходные дни. Я живо вспоминаю срочный звонок от совсем потерявшего голову студента в то время, когда я был в отпуске с семьей на Бермудах. Мне не платят за эти дополнительные контакты, и нигде в моей должностной инструкции не говорится, что я должен перерабатывать таким образом. Другой студент, пораженный, что я согласился встретиться с ним в полночь накануне важного экзамена, чтобы снять нарастающую тревогу, спросил, почему я сделал это. Мой ответ был прост: *потому что вы этого заслуживаете.*

У многих людей нет схемы – умственной картотеки – для хранения такой концепции. Не имея возможности совместить мои действия со своими схемами, они вынуждены приспособливаться к действительности, изменяя свои схемы. *Несовместимость – новый опыт – создает изменение, потому что вынуждает людей изменять свои психические карты.*

Такое когнитивное преобразование можно наблюдать у людей, приобретающих навыки трейдинга. В некоторый момент, убедившись, что их системы работают на бумаге и затем в реальной торговле, они



заменяют схему «это мне не по плечу» растущим ощущением мастерства и прозорливости. Когда-то, впервые сев за руль автомобиля, вы, без сомнения, испытывали большую неуверенность относительно своих шоферских навыков. Однако, приобретя многократный успешный опыт, переписали свои карты. Эмоционально это проявляется в виде спокойной уверенности. Вы не думаете о том, удастся вам проехать нормально или нет. Вы воспринимаете это как нечто само собой разумеющееся; вы знаете, что *можете* это делать.

В течение многих лет я считал себя нервным и не особенно квалифицированным оратором. Затем оказалось, что условия моей аспирантской стипендии требовали, чтобы я три раза в неделю преподавал в большой аудитории. Первые две недели были мукой, но после них преподавание превратилось в рутину. Со временем я развил в себе способность «читать» свою аудиторию и приобрел чувство, позволяющее понять, как подать материал наиболее привлекательно. К концу курса я мог выйти перед студенческой аудиторией и спокойно прочитать прекрасную лекцию. *И что более важно, начал думать о себе как о хорошем ораторе!* Новый опыт в буквальном смысле изменил внутреннюю модель меня самого, создав новую личность.

Вспомним заключение, к которому пришла группа во главе с Майклом Газзанигой, исследуя пациентов с разделенным мозгом. Когда пациентов просили объяснить действия их левых рук (которые направлялись относительно невербальным правым полушарием головного мозга), пациенты охотно придумывали объяснения своего поведения. Это побудило исследователей прийти к выводу, что главная функция левого полушария – ума № 1, согласно Джону Каттингу, – это функция *переводчика*, т. е. толкователя опыта. Отсюда небольшой шаг к пониманию того, что этот переводчик является влиятельным создателем психических карт, преобразовывающим необработанный опыт в усвоенное чувство самосознания. Газзанига утверждает, что люди делают это через создание словесных описаний. Они создают истории, объясняющие их опыт, во многом как ученые используют теории для объяснения своих наблюдений.

Психолог-когнитивист Джордж Келли хитроумно использовал этого рассказчика-переводчика, предлагая своим клиентам на сеансах психологического консультирования создавать собственный идеал. Во время сеансов клиенты разрабатывали свою идею человека, которым

они хотели бы быть, вплоть до фасонов платья, манеры речи и телесных поз. Идеалам даже давали имена. Они очень походили на персонажей художественных произведений, описанных в мельчайших подробностях. После того как клиенты создавали собственный идеал, им поручалось вступать в незнакомые социальные ситуации и играть роль своего идеала. Например, застенчивый человек мог отправиться в торговый центр и играть роль уверенного в себе, напористого покупателя. Келли отметил, что, играя новые роли, его клиенты неизменно получали положительные отклики во многом подобно тому, как меня хвалили за чтение лекций в годы аспирантуры. Со временем клиенты усваивали эти отклики, пересматривая свое представление о самих себе в сторону идеала.

Не слишком трудно догадаться, чего добивался Келли таким когнитивным реструктурированием. Играя новую роль, клиенты должны были входить в новые состояния сознания и принимать новые эмоциональные модели, физические состояния и образы мышления. Они действительно были, как говорил Ницше, актерами своих идеалов. Через повторение и обратную связь они в буквальном смысле программировали новый умственный ландшафт, расширяя свою индивидуальность и поведенческий репертуар.

Это возвращает меня к одному важному моменту. *Когда вы торгуете, ваш переводчик всегда включен.* Вы неизбежно усвоите свой торговый опыт. Причем наиболее глубоко усвоите события, происходящие тогда, когда обживаете непривычные места на шкале настройки сознания. Если будете чувствовать себя непривычно спокойно и уверенно, это не ускользнет от переводчика. Если будете особенно бояться и сомневаться в себе, переводчик это заметит. Ваша индивидуальность трейдера представляет собой квинтэссенцию тех событий, которые наиболее выделяется в вашем понимании. Переводчику не нужно объяснять обычные аспекты действительности; *только необычные события побудят вас переписывать карты.*

Эта цепочка рассуждений приводит к важному психологическому заключению. *Для того чтобы преуспеть в трейдинге, вы должны привыкнуть к проигрышам.* Без сомнения, это кажется более чем странным и противоречащим здравому смыслу. Но задумайтесь над следующим: если считать каждую сделку гипотезой о направлении рынка («Я предсказываю, что при условиях X, Y и Z рынок сделает A в

таймфрейме В»), то каждая сделка должна закрываться по стопу, когда ее гипотеза не подтверждается. Более того, чтобы избежать риска разорения – потери торгового капитала в результате цепочки ошибочных гипотез, чего со временем можно ожидать от любой системы торговли, работающей с меньшей, чем абсолютная, вероятностью, – вам следует использовать в каждой сделке лишь часть своего капитала. Сочетание стопов с управлением капиталом делает проигрыш заурядным событием. Ограниченный убыток на сделке с высокой вероятностью не является провалом или неправильной торговлей. Если у вас будет 50 % выигрышных сделок и вы сможете ограничить средний убыток половиной размера выигрыша, то будете жить припеваючи.

Я неизменно замечая у успешных трейдеров такое вот умонастроение: *они рассматривают проигрышные сделки как издержки бизнеса*. Как бейсболист, понимающий, что 60 % аутов при выходе на битву обеспечат ему место в Зале славы, так и успешные трейдеры осознают, что они неизбежно должны потерять немалое количество сделок. Их умение проявляется в как можно более раннем распознавании и прерывании неудачных сделок. В психологическом отношении они никогда не усваивают опыт проигрыша, несмотря на то что проигрышей у них может быть немало. *Их переводчики просто не реагируют на рутинные события*. И наоборот, представьте себе трейдера, который выигрывает в 9 из 10 сделок, но отдает всё в единственном болезненном и безудержном проигрыше. Нетрудно понять, какое «я» будет воспитываться такой непоследовательной моделью торговли.

Ролевая терапия Келли является идеальным методом психологического консультирования для трейдеров. Вместо того чтобы сосредоточиваться на ликвидации личных конфликтов, трейдер может сам создать свой идеал трейдера, которым он всегда хотел стать. Это определение идеала может быть богатым и детальным, включая то, какие данные собирает идеальный трейдер, как он использует эти данные, какую технику входа, выхода и управления капиталом применяет, какой образ мышления использует и т. д. У этого выдуманного идеального трейдера может быть собственное имя и идеально настроенная торговая программа. Будут определены его занятия перед началом торгов, а также после окончания торгового дня.

Затем максимально возможным сознательным усилием трейдер должен начать претворять этот идеал в жизнь, не делая исключений. Должны выполняться каждый сигнал, каждый стоп и соблюдаться каждая рутинная процедура. Если трейдер будет действительно использовать обоснованные и проверенные методы, с течением времени это приведет его к таким же результатам, что и чтение лекций мною в аспирантуре. Трейдер усвоит успешный опыт и приблизит свой образ к идеалу.

*Вы должны испытать успех прежде, чем сможете его усвоить.* Никто не может изменить свою психическую карту простыми словами. Источником личного изменения является сильный необычный опыт, а не благонамеренное «позитивное мышление».

## Моделирование себя как трейдера

Вышесказанное объясняет, почему модели идеального трейдера должны возникать на основе собственного торгового опыта, а не фантазий. Изучая свои прошлые результаты торговли, я нашел, что моими самыми успешными сделками были сделки краткосрочные, в которых я проверял ясные гипотезы, имел четко определенные точки входа и выхода, а также ограниченный временной горизонт, позволявший мне полностью посвятить себя сделке. Если же держал позиции дольше, то неизбежно испытывал сильные проседания, когда мои гипотезы оказывались неверными, что создавало намного более эмоциональную среду для управления сделками. Это, в свою очередь, запускало сценарии, когда я держал плохие позиции слишком долго, удваивал проигрышные сделки или причинял себе иной вред. В таких эмоциональных условиях я не мог формировать в себе положительную модель трейдера.

Если бы кто-то попросил меня изобрести идеального трейдера, я мог бы, прежде всего, подумать о каком-нибудь известном биржевом маклере, ворочающем в каждой сделке миллионами долларов, типа Уоррена Баффетта или Питера Линча. Однако я знаю, что это не тот идеал, который лучше всего соответствуют моему когнитивному и эмоциональному облику. Я наиболее эффективен, когда концентрируюсь только на одном рынке и четко определяю параметры своих гипотез и управления риском. Я также намного более эффективен, когда воспринимаю каждый день как новое событие, торгуя большими позициями на ожидаемых внутридневных колебаниях и стратегически управляя теми, которые остаются на следующий день. Это означает, что на крупные выигрыши я могу рассчитывать лишь изредка.

Говоря языком бейсбола, я менее вероятно стану Роджером Марисом, Хэнком Эроном, Марком МакГвайером или Барри Бондсом, чем Тони Гуинном, Рики Хендерсоном или Лу Брокком. Моя цель состоит в том, чтобы изредка выбивать в аут и как можно чаще добегать до базы (и, возможно, захватить одну). Это менее эффективно, чем длинный бросок, и требует значительных усилий. *Определяя свои*

*идеалы, я должен, прежде всего, понять, кто я такой и что делаю лучшие всего. Я достигаю достаточно хороших результатов в роли ускоренного психотерапевта и краткосрочного трейдера. Скорость – часть моей игры. Поместите меня в заведение, где занимаются долгосрочным лечением, или сделайте меня управляющим ориентированного на стоимость взаимного фонда, и я смогу использовать далеко не весь свой потенциал.*

Лучшие модели всегда вырастают изнутри.

## Пинбол на рынке

Полезный с точки зрения торговой психологии опыт я приобрел, когда, будучи студентом колледжа, проводил время за игрой в пинбол на автоматах. В целом я был весьма посредственным игроком. Несколько шаров мог удерживать в игре довольно долго, а остальные терял в течение считанных секунд. Хотя с опытом научился лучше управляться с толкателем, но так и не стал достаточно точным, что поражать цели по желанию. И я так и не научился контролировать тело подобно истинным мастерам пинбола, чтобы подтолкнуть шар в нужное место.

Однако я не сдавался и вот, через некоторое время, научился видеть аномалии в автоматах, на которых играл: определенный маневр, который мог зарабатывать очки. Я стал раз за разом использовать эти аномалии и достиг приличного результата. Например, у одного автомата были скаты по обеим сторонам и несколько целей в центре. Естественно, хотелось поймать шар толкателями и попытаться поразить одну из целей в центре, когда они были освещены. Когда мне удавалось хорошо прицелиться, это приносило сразу много очков, но был также высокий риск потерять шар, который мог скатиться вниз по центру между толкателями.

Однажды я играл на этом автомате и шар покати́лся по правому скату к левому толкателю. Моя рука соскользнула с ручки, и, вместо того чтобы поймать шар толкателем или ударить им по шару, я не задействовал толкатель вообще. Тогда шар отскочил от левого толкателя к правому. Мне это показалось странным; я скорее готов был думать, что, если не использовать толкатель, шар просто скатится по центру вниз. Однако после многочисленных испытаний я убедился в том, что если на этом конкретном автомате дать шару во время его спуска просто удариться о левый толкатель, то скат неизменно позволит игроку поймать шар правым толкателем. После поимки шар можно было бросить по левому скату (заработав очки), а затем он скатывался или по левому, или по правому скату. В любом случае его снова можно было поймать правым толкателем и бросить вверх по скату. После небольшой практики я мог повторять эту модель

множество раз с каждым шаром и с каждым повторением набирал очки. Количество полученных очков было меньше, чем при попадании в центральные цели, но я очень редко терял шар. В результате буквально весь день мог играть на этом автомате за один-единственный жетон.

Безусловно, это не делало пинбол особо увлекательным. Частое использование высоковероятной модели устраняло большинство источников неопределенности. Но устранение неопределенности и волнения было также главной причиной успеха этой стратегии. Игра стала почти полностью механической и рутинной, из нее исчезли эмоциональные помехи. Хотя я так и не стал великим пинболистом, но достаточно изменил свою психическую карту, чтобы усвоить факт: я могу добиться успеха *на том конкретном автомате*. Со временем обнаружил так много аномалий в различных автоматах, что пересмотрел свои карты еще раз. Я приобрел уверенность в том, что при наличии достаточного времени и опыта смогу найти аномалии в большинстве автоматов.

Примечательно, что аномалии можно было обнаружить, только следуя странным и, казалось бы, иррациональным стратегиям. Игра в пинбол или видеоигру в том виде, как ее задумали разработчики, неизменно приводит к проигрышу. Например, несколько лет спустя я смог победить в видеоигре в баскетбол, выполняя один и тот же бросок (в прыжке из угла). Игра выделила этому прыжку достаточно высокий процент попадания в корзину, чтобы обеспечить победу. А вот чередование бросков или выбор того броска, который казался наиболее верным, неизбежно приводили к проигрышу.

Чтобы выигрывать на рынках, вам нужно обнаружить только одну такую аномалию и разыгрывать ее постоянно. Как счетчик карт, играющий в блек-джек, вы все равно столкнетесь с неопределенностью и убытками. Однако важнее то, что вы склоните шансы в свою пользу. При достаточном повторении вы увидите результаты, взглянув на баланс своего счета. А переводчик возьмет эти результаты и соответствующим образом пересмотрит вашу личность трейдера. Существует много различных рынков – фьючерсных и фондовых – так же, как есть много автоматов для пинбола и других игр. Секрет в том, чтобы взломать код, найти аномалии.



И как в случае с пинболом, эти аномалии вы найдете, когда будете исследовать стратегии, противоречащие здравому смыслу, – покупать, когда рынок кажется самым слабым, и наоборот. *Именно в моменты эмоциональных экстремумов рынки бывают недостаточно эффективны; вы не сможете выиграть, играя на рынке так, как задумали разработчики.*

Недавно я взял карандаш с бумагой и проанализировал, что происходит со сводным индексом Нью-Йоркской фондовой биржи (\$NYA), после того как в определенный день 5 % или более торгуемых ценных бумаг достигают новых 52-недельных минимумов. Мое исследование охватило период с 1978 по 2001 г. и зафиксировало результаты через 150 торговых дней (приблизительно семь месяцев) в будущем.

Было 442 дня, в которые 5 % или более торгуемых ценных бумаг достигали новых годовых минимумов. Обычно это происходило в конце медвежьих рынков, когда возрастал пессимизм и продажи шли беспорядочно. Интересно, что 150 дней спустя рынок приблизительно в 88 % случаев оказывался выше, в среднем почти на 13 %. По всей выборке (в духе с бычьими трендами периода 1978–2001 гг.) 150-дневные периоды продемонстрировали тенденцию к повышению в 73 % случаев, но только на 6,5 %. Те, кто покупал во время существенной распродажи, получили прибыли, вдвое превысившие норму. Они поняли, как работает автомат для игры в пинбол.

## Обратная торговля: смешивая карты трейдеров

Такие нелогичные сделки срабатывают и по когнитивным причинам. Ваш переводчик всегда пытается объяснить рынки, даже если при этом непрерывно изменяет ваше восприятие самого себя. Большая часть литературы о техническом анализе, заслуживающая и не столь заслуживающая внимания, содержит эвристические правила, которые помогают вашему переводчику справиться с непрерывным потоком рыночных данных.

Поскольку изображение стоит тысячи слов и каждый график рынка включает большое количество информации, то чтение графиков и графическое отображение индикаторов являются у большинства трейдеров основой их арсеналов. Редко можно встретить пакет программ для трейдинга, который не включал бы в себя эти элементы.

Вообще-то нет ничего, по существу, дурного в том, чтобы изучать модели графиков или интерпретировать данные осцилляторов. Просто они отражают те же мотивы, по которым разработчики автомата для игры в пинбол хотят, чтобы вы играли по их правилам. Маловероятно, что вы найдете неожиданные аномалии, торгуя на пробное скользящих средних, экстремумов RSI или используя какую-то другую тактику из числа встроенных в каждую популярную программу для построения графиков.

Даже простая торговля против этих шибболетов, следующая той же, казалось бы, иррациональной логике, которую я выбрал, когда решил не использовать толкатель, может оказаться более выгодной стратегией. Особенно перспективна торговля против популярных моделей графиков. Все знакомы с ситуациями, когда значимые модели графиков обнаруживаются в случайном числовом ряду. В любом ряду достаточной длины трейдеры склонны видеть формации, похожие на двойные вершины или основания, флаги и вымпелы и т. д.

Если вы считаете модели графиков коммуникациями рынка, то должны осознавать, что для правильного понимания этих коммуникаций следует принимать во внимание контекст —

метакоммуникации. К сожалению, в большинстве случаев чтение графиков этого не подразумевает.

*Текст* коммуникации – это то, что произносится. *Контекст* коммуникации – это набор обстоятельств, окружающих коммуникацию. Вы интерпретируете большую часть того, что слышите, ситуационно, т. е. привлекаете контекст коммуникаций, чтобы понять их значение. Простое «Как дела?» означает совершенно разные вещи, когда произносится одним и тем же врачом во время приема у себя в кабинете и на коктейль-пати.

Студенты, которые приходят ко мне за психотерапией, часто рассказывают, как чудесно прошло у них первое свидание, потому что они часами обсуждали с подружкой свою интимную жизнь. Из таких знакомств никогда ничего не получается. Почему? Разглашение подробностей жизни человека в контексте первого свидания неуместно. Обычно такую информацию раскрывают только самым доверенным лицам. Если человек, не сдерживаясь, без разбора рассказывает о своей жизни, это верный признак того, что ему нужно поскорее приткнуться к кому-нибудь и избавиться от одиночества. Пройдет совсем немного времени, и несостоявшаяся любовная пара увидит, что они не понимают друг друга, и сдадут уязвимые позиции, на которые сами себя загнали.

Трейдеры могут подобным образом не учитывать контекст. Успешные трейдеры подходят к новой позиции на рынке так же, как рациональный человек подходит к первому свиданию. Они будут ждать, пока рынок проявит себя, прежде чем сделать большую ставку. Рискую вначале ограниченной суммой капитала, они не позволят себе преждевременно предаться эмоциям. Если ожидаемое движение окажется настоящим, им хватит времени, чтобы успеть на борт. Если же оно окажется ложным, то убытки не будут разрушительными. Я называю свои скромные первоначальные позиции на рынке «первопроходцами». Они предназначены для того, чтобы разведать местность, и, случается (чаще, чем мне хотелось бы), получают стрелы в спину. Прыжок на рынок, равно как в страстные отношения, говорит больше о потребностях действующих лиц, чем об их объективных обстоятельствах.

Многие технические сигналы рынка, такие как модели графиков и значения осцилляторов, интерпретируются механически. Они

воспринимаются как обладающие неизменным значением независимо от контекста, в котором происходят. Я мог бы обратить внимание на двойную вершину или «голову и плечи», если они образуются в контексте рынка, который очень сильно вырос, а теперь теряет волатильность и развивается на фоне повышения процентных ставок. Точно такая же формация, возникшая после длительного крутого волатильного снижения в обстановке падения процентных ставок, может иметь совсем другое значение.

Несмотря на свои недостатки, анализ графиков используется с XIX в. и, вероятно, сохранит свою популярность и в значительной части XXI в. Напомню, что анализ графиков удовлетворяет потребность людей в понимании смысла событий, что, как известно, отличает человека от большинства других видов. Способность человека видеть смысл в закономерностях природы лежит в основе каждого научного достижения. К сожалению, это также делает людей восприимчивыми к предрассудкам и заблуждениям.

Возьмем в качестве примера паническое расстройство – состояние изнурительного страха. Многие люди, больные паническим расстройством, страдают также агорафобией (боязнью открытых пространств). Паническое расстройство – страшная болезнь, во время которой человека могут охватывать – без видимой причины – внезапные сильные приступы страха и беспокойства. Многие люди, испытывающие такой приступ паники впервые, всерьез думают, что к ним пришла смерть.

Особенно невыносимой панику делает то, что нередко она набрасывается внезапно, а не во время периодов сильного напряжения и опасности. Человек может мирно сидеть в своем автомобиле, остановившись на светофоре, и внезапно погрузиться в подавляющий страх. Это сильно противоречит потребности познавать мир. В картотеке нашего ума нет готового фолдера для беспричинного страха.

В результате эти страдальцы придумывают хитроумные – и совершенно неверные – объяснения своей болезни. Не имея очевидной причины для логического объяснения приступа, переводчик страдальца идет вразнос, пытаясь найти смысл в бессмысленном. Если первый приступ произошел в автомобиле, пациент заключает, что причина в автомобиле. Если это случилось в торговом центре или в толпе, человек начинает избегать торговых центров и скоплений

людей. У одной моей клиентки первый приступ паники произошел на съезде с автострады. После этого она избегала всех дорог с пандусами, включая такие, казалось бы, не связанные с ними объекты, как въезды на автостоянки. По мере повторения приступов расширяется и список сопутствующих им обстоятельств, постепенно превращая человека в больного агорафобией, не способного даже выйти из дома.

Рыночные трейдеры, особенно в лихорадке экономических потрясений, также склонны видеть скрытый смысл даже в случайных событиях. Фигуры графиков, легкодоступные любому человеку, пожелавшему воспользоваться компьютером, газетой или услугами консультанта, являются главным источником для такого необузданного творчества. Подобно людям, склонным ходить к гадалкам, когда в их жизни возникает большая неопределенность, трейдеры с готовностью обращаются к графикам и осцилляторам, когда их позиции выглядят особенно сомнительно. Потребность понимать – чувствовать, что все под контролем, – настолько сильна, что нередко они предпочитают сомнительные ответы отсутствию ответов вообще.

С этой точки зрения модели графиков являются психологическим инструментом в не меньшей степени, чем аналитическим. Они – готовый источник объяснений для смущенных переводчиков трейдеров. Это, однако, придает моделям определенную ценность. Зная, что возбужденные трейдеры склонны цепляться за модели графиков, чтобы оправдать свои позиции, вы можете попробовать заработать на тех аномальных случаях, когда модели графиков не работают.

Большинство моделей графиков использует консолидации – периоды, когда рынок остается в пределах довольно узкого диапазона относительно предыдущего тренда. Это верно для флагов, вымпелов, двойных вершин/оснований, формаций «голова-и-плечи», моделей «чашка с ручкой» и т. п. Любая консолидация по определению влечет за собой уменьшение ценовой волатильности: в период консолидации цены за единицу времени перемещаются на меньшее чистое расстояние. Когда рынок возвращается к более нормальной повышенной волатильности, это очень часто выглядит как трендовое движение из диапазона консолидации.

Здесь-то и появляется на сцене ложная модель графика. Предположим, что некая акция упала и теперь, как кажется, находится

в формации «чашка с ручкой», которая обычно считается предвестником дна рынка. Эмоционально неустойчивые инвесторы, пострадавшие от предшествующего снижения, склонны хвататься за эту модель как за обоснование для открытия новых длинных позиций или сохранения существующих. Они ставят на надежду, что эта модель забросит их к новым максимумам, которые значительно превысят вершину этой формации графика.

Однако если модель не оправдает связанных с ней ожиданий, то целая группа эмоциональных трейдеров и инвесторов сразу же выплеснет свое разочарование. Их капитуляция добавит энергии толчку из области консолидации, создавая хорошую возможность для игры против рынка. Кроме того, как известно из эвристического исследования Дэниела Канеманна и Эймоса Тверски, люди относительно медленно пересматривают свои психические карты, после того как замкнулись на какой-то конкретной модели графика. Поэтому *идентификация самых ранних стадий провала модели графика как точки входа на начале обратного движения* может стать многообещающей «пинбольной» сделкой. Например, предположим, что рынок заметно повысился, но акция не вырвалась из «ручки», чтобы возобновить восходящий тренд. На первом пробое основания «ручки» следует открыть короткую позицию, пользуясь тем, что ошеломленные и парализованные трейдеры начнут выскакивать из своих позиций, испытав боль от сильного падения цен. Играя в игру вопреки придуманным для нее правилам, вы можете найти уникальные ниши возможностей.

*Если вы сможете идентифицировать контексты, которые не поддерживают обоснованность популярных моделей графиков и индикаторов, тогда у вас в руках может оказаться начало успешной обратной сделки.* Съезд с дороги не имеет никакого отношения к умственному здоровью, а графики не двигают рынки. Но для охваченных паникой людей, однако, и съездов, и графиков может оказаться вполне достаточно, чтобы объяснить необъяснимое. Чем более заметна акция, чем более популярна модель и чем больше эта модель обсуждается торговыми гуру, тем более вероятно, что вы сможете делать деньги, играя в игру неортодоксальным способом — поступая вопреки торговым картам большинства.

*Я провел значительные исследования, анализируя одноминутные рыночные данные, включая цену, изменение цены, объемы пупов/коллов, статистику TICK, объемы, внутридневные повышения/понижения, внутридневные новые максимумы/минимумы и взаимодействие секторных индексов, чтобы произвести обратное проектирование торговых стратегий среднего трейдера. Решил разобраться, «как разработчики хотят заставить нас играть», чтобы я мог выработать свои собственные аномальные стратегии. Короче говоря, на рынках я преследую свою стратегию игры в пинбол времен колледжа.*

В результате всего этого обратного проектирования я могу с разумной степенью уверенности сообщить, что средний трейдер смотрит на цену, и на одну только цену, в двух различных (но перекрывающихся) контекстах:

1. Средний трейдер чувствителен к прорывам в сторону новых максимумов и минимумов и старается сорвать куш на этих прорывах.

2. Средний трейдер чувствителен к видимым на графиках уровням поддержки и сопротивления, и, когда цена их касается, а особенно когда пробивает, он активизирует торговые стратегии.

В настоящее время эта динамика делает торговлю на ложных прорывах многообещающей стратегией. После своих проницательных публикаций на сайте MSN Money Виктор Нидерхоффер и Лорел Кеннер подверглись острой критике за то, что усомнились в избитой фразе «тренд – твой друг». Мои исследования, однако, подтверждают их правоту. Маркеры, используемые средними трейдерами для измерения трендов, слишком затасканы и уязвимы для резких разворотов, совершаемых трейдерами, когда они осознают свои ошибки. Выигрышная стратегия, по крайней мере сейчас, заключается в том, чтобы идентифицировать признаки ложных прорывов и использовать их как маркеры для обратных сделок.

## Внутренние карты и кляксы

Чернильный тест Роршаха является одним из наиболее уважаемых инструментов в психологическом тестировании. Это набор из 10 карточек, на которые нанесены сложные чернильные пятна. Некоторые карточки цветные; другие – черно-белые. Единственное задание для участника теста: он должен рассказывать о том, что видит на карточках. Иногда лишь часть карточки похожа на что-то, в другой раз вся карточка напоминает какой-то предмет, человека или животное. Это немного походит на разглядывание облаков. Правильных или неправильных ответов нет; цель состоит в том, чтобы просто позволить людям использовать свое воображение.

Данный тест считается проекционным, потому что люди склонны проецировать себя в свои ощущения. То, что люди видят, особенно в неоднозначных ситуациях, отражает содержание и структуру их мыслей. Кляксы Роршаха преднамеренно делаются неопределенными, чтобы заставить людей больше проецировать себя в ответы. Тест эффективен, потому что немногие знают, что именно ищет психолог. В чернильном тесте трудно скрыть свои истинные чувства и индивидуальность.

Искушенный экзаменатор может извлечь из этих ответов немало информации. Во-первых, психолог обратит внимание на *содержание* ответов: что видит человек? Преобладают ли люди в воспринимаемых им образах или люди в ответах отсутствуют? Это может немало сказать о социальных склонностях тестируемого. Какие эмоциональные темы вложены в ответы? Может быть, там много образов насилия и конфликтов или, наоборот, ответы отражают гармонию? И сколько вообще ответов? Очень беспокойные люди часто выдают море ответов, сосредоточиваясь на мелких подробностях. Угнетенные люди, неспособные реагировать на внешний мир, могут увидеть в пятнах очень немногое.

Тягостно слушать ответы, которые дает человек, в детстве подвергшийся эмоциональному, сексуальному или физическому насилию. Тематическое содержание ответов почти всегда включает повреждения: сломанные предметы, изувеченные тела и т. д. Ответы



также отражают сильный гнев, выплескивающийся в таких образах, как извергающиеся вулканы, окровавленные ножи и расчлененные тела. Человек видит то, что является отражением его травмирующего жизненного опыта.

Во-вторых, психолог многое узнает о людях по тому, *как* они воспринимают карточки. *Суть* увиденного становится менее важной, чем форма восприятия. Люди с серьезными психическими заболеваниями, способные терять контакт с действительностью из-за галлюцинаций или бреда, обычно дают крайне идиосинкразические и не слишком связанные с самим пятном ответы на тест Роршаха. Психологи используют для этого термин *уровень формы*. Низкий уровень формы говорит о том, что ответ нельзя объяснить контурами самого пятна. Примером может служить продолговатая тонкая красная область пятна, которая, по словам испытуемого, напоминает заходящее солнце, потому что она красная. В данном случае человек оказывается настолько чувствителен к красному цвету, что игнорирует различие в форме.

Цвет в тесте Роршаха показывает эмоции. Если в ряде ответов широко используются цвета, это говорит об активной эмоциональной жизни. Отсутствие цвета в ряде ответов может означать, что человек скрывает свой эмоциональный опыт. Когда тест Роршаха проводится опытным клиницистом, такие индикаторы, как цвет, могут объединяться с другими элементами теста, такими как уровень формы, с целью получить более полное представление о человеке. Например, человек, который воспринимал тонкую красную область пятна как заходящее солнце, может быть очень отзывчивым на цвет (эмоционально реактивным). Это происходит, однако, за счет уровня формы (точности восприятия). Такой человек склонен к неправильному восприятию ситуаций в реальной жизни, когда находится в состоянии эмоционального возбуждения – состоянии, которое известно и трейдерам!

Более того, я подозреваю, что многие трейдеры могли бы узнать немало полезного о своих внутренних картах и их построении, пройдя чернильный тест. Обратите внимание на закономерности, которые я наблюдал у людей, проходивших тест Роршаха.

- Человек точно воспринимает одну часть пятна, но затем пытается подогнать под этот образ все пятно, внося при этом

значительные искажения. Например, часть пятна может быть похожей на ухо. Тогда человек, указывая на область, похожую на ухо, говорит, что все пятно – это голова. Но хотя «ухо» и демонстрирует хороший уровень формы, пятно целиком может на голову совсем не походить. Подобное встречается и у трейдеров, когда они сосредоточиваются на одном или двух элементах данных и на этой основе придумывают прогноз всего рынка.

- Некоторые отвечают на тест очень вдумчиво, тщательно исследуя каждую деталь, прежде чем дать ответ. Нередко, уже ответив, заново изучают пятно, меняя ответ каждый раз. Может пройти немало минут, прежде чем они смогут достичь того единственного ответа, которого будут придерживаться. Такие люди, часто очень беспокойные, сталкиваются с подобными трудностями и при принятии торговых решений.

- Другие очень импульсивны в своих ответах. Как только им показывают карточку, дают определение увиденному, часто думая только о цвете пятна и демонстрируя посредственный уровень формы. Естественно ожидать, что такая импульсивность может также приводить к посредственным, основанным на эмоциях торговым решениям.

- Люди могут давать точные ответы, наполненные позитивным содержанием, когда область пятна воспринимается как предмет. Однако когда пятно воспринимается как человек, точность уменьшается и появляется множество более неприятных тем. Подобные ситуации могут наблюдаться у трейдеров, которые преуспевают на рынках и очень плохо умеют общаться с людьми. Среди прошедших тест Роршаха – и трейдеров – встречаются и такие, кто демонстрирует противоположную поведенческую модель.

- Люди активные склонны видеть предметы, животных и людей в движении, поэтому в их ответах много места занимает описание движения. В ответах более интеллектуальных людей движения меньше, а больше сложного взаимодействия деталей. Подобные различия встречаются и между стилями торговли; некоторые трейдеры больше полагаются на чтение новостей и опыт работы в зале биржи, а другие – на построение и тестирование сложных систем.

Конечно, ничего волшебного в кляксах Роршаха нет. В тесте с таким же успехом можно было бы использовать облака в небе или

фотографии из журналов. Собственно говоря, есть даже тест, получивший название тематической апперцепции (ТАТ), который также действует как проекционный инструмент. Он состоит из ряда фотографий людей в неоднозначных ситуациях. Испытуемого просят рассказать историю, связанную с ситуацией, изображенной на карточке. На одной карточке показан мальчик, серьезно смотрящий на скрипку. Когда я впервые проходил ТАТ, то рассказал о мальчике, мечтавшем стать всемирно известным скрипачом. Другие люди сочиняли другие истории, в которых, например, мальчик был угнетен, потому что у него сломалась скрипка, или был расстроен, потому что не умел играть на скрипке. Темы достижений, потерь и неудач лишь отражают жизненный опыт, который люди склонны проецировать на такие картины.

Трудно вообразить стимул более неоднозначный, чем рынки. Всякий график рынка является тестом Роршаха, побуждающим наблюдателей проецировать их надежды и страхи и находить в восходящих и нисходящих движениях тренды, модели и смыслы. Рынки особенно интересны для психолога, потому что представляют собой групповое проведение проекционного теста: вы можете видеть, как разные люди воспринимают модели в одной и той же ситуации. Как и в случае с Роршахом или ТАТ, то, что видят люди и как они это видят, является отражением самого наблюдателя в не меньшей степени, чем рынка. Взгляд на финансовые СМИ с такой точки зрения приводит к интересному выводу. То, на чем сосредоточиваются комментаторы и трейдеры, является функцией их психических карт, способной лишь иногда отразить консенсус рынка.

Конечно, полезно знать, на какого именно мудреца обращать внимание при изучении психической карты торговой публики. Я обычно ищу рыночных комментаторов, которые пиарят себя не меньше, чем дают информации о состоянии рынка. Всякий раз, когда вижу информационный бюллетень или колонку, полную слов «я» да «мы», понимаю, что автор инвестировал в свои прогнозы немало самомнения.

Как правило, такие прогнозы сильно искажаются личными потребностями и эмоциональным обликом автора. К слову сказать, Лорел Кеннер и Виктор Нидерхоффер провели исследование фирм, проявлявших высокомерие в своих корпоративных коммуникациях, и

нашли, что их результаты были ниже среднерыночных. (Особенно ярким примером является драматическое банкротство Enron в 2002 г.) На языке теста Роршаха такие авторы и компании склонны к неправильному восприятию своих рынков, принимая действительность в слишком «цветном» виде, которому не хватает хорошего уровня формы. Их высокомерие является важным обратным индикатором, и консенсус среди множества таких авторов или фирм (вспомните безрассудный бум вокруг доткомов) очень часто многое означает.

Одним из моих любимых проекционных индикаторов рынка является категория авторов, испытывающих потребность напоминать читателям о том, какие замечательные прогнозы они делали недавно. Это особенно важно, если авторы эти склонны также замалчивать свои не столь успешные рекомендации. Именно тогда, когда они, раздуваясь от гордости, испытывают потребность возвысить себя, их суждение особенно склонно к искажениям. Они становятся похожими на страдающего манией пациента – грандиозно мыслящего и импульсивно дающего ответы на карточки Роршаха, пропуская при этом существенные детали.

Как правило, я достигаю успеха, торгуя против рекомендаций таких эмоциональных гуру. Их карты рынка искажены потребностью в признании, а эмоциональность их коммуникаций является мерой степени вероятного искажения. Вспоминаю одного гуру, упорно поддерживавшего акции роста Nasdaq во время серьезного падения рынка в первые годы нового тысячелетия. После каждого отскока рынка он высказывал свое мнение в особенно резкой манере, как если бы пытался уговорить рынок подняться еще выше или убедить других людей (или самого себя) в своей правоте. Эти скрипучие коммуникации неизменно появлялись в течение нескольких дней после очередного максимума рынка, позволяя сделать значительные деньги каждому, кто торговал с кушетки.

Однако с точки зрения ценности в роли проекционного теста немного может превзойти онлайн-доски объявлений, где люди делятся своими взглядами на рынок. Публикующим здесь свои мнения нет нужды поддерживать образ профессионала. Эти мнения отражают спонтанные реакции на неопределенность рынка, в которые люди проецируют свои самые искренние страхи, восторги, сожаления и

надежды. Я иногда ищу посты, размещенные на форуме в необычное время, например очень поздно вечером или очень рано утром. Человек, выплескивающий свои эмоции в 3.00 утра, явно пребывает в отчаянии; присутствие на форуме многих таких индивидов служит хорошим индикатором эмоциональной нестабильности на рынке. Ряд обнадеживающих ночных публикаций о технологических акциях в начале 2001 г. – посреди их исторического снижения – поразил меня любопытными изъясными в уровне формы. Это был один из фрагментов информации, подсказавшей мне, что снижение должно пойти далее.

Иногда я публикую на каком-нибудь популярном форуме свой анализ рынка, просто чтобы посмотреть на реакцию читателей. Обычно излагаю свое видение рынка, условия, при которых мог бы открыть длинную или короткую позицию, и текущие предпочтения, основанные на моих наблюдениях. Иногда получаю положительные ответы, в которых читатели делятся собственными исследованиями; иногда ответов нет. Иногда, однако, моя публикация задевает чье-то самолюбие, и я получаю ядовитые и эмоционально окрашенные ответы. Как-то раз, когда я указал, что склоняюсь к короткой игре на излете ралли, несколько трейдеров осыпали меня оскорбительными комментариями. Один даже обвинил меня в том, что, играя на короткой стороне, я подрываю экономику! Будь это случайный ответ от какого-то психа, я не принял бы его во внимание. Но то, что сразу несколько человек независимо друг от друга почувствовали в моем анализе достаточную для себя угрозу, чтобы напасть на меня лично, дало мне полезную информацию. Им *нужно было*, чтобы рынок шел вверх. Если бы они чувствовали себя уверенно со своей бычьей позицией, им не потребовалось бы нападать.

Два дня спустя рынок действительно повысился. Затем резко развернулся и устремился вниз к новым минимумам, вызвав паническую распродажу. Думаю, что люди, опубликовавшие на форуме свои злобные нападки, знали, что рынок был уязвим. Это, однако, противоречило их существующим позициям, создавая психологический диссонанс. Пытаясь опровергнуть мою торговую стратегию, они стремились уменьшить этот диссонанс. Их карты больше не соответствовали реалиям рынка, и их эмоциональные коммуникации были лучшим тому доказательством.

В то время, когда я пишу эти строки, самой агрессивной психической картой, которую я наблюдаю среди долгосрочных участников рынка, является настойчивость, с какой они утверждают, что упавшие акции роста компаний с большой капитализацией – многие из них очень далеко опустились от своих максимумов – вернутся к своей прежней славе и спасут свои пенсионные планы. Любой намек на то, что для этих акций лучшие дни миновали и что рост перешел в другие сегменты и направления рынка, встречается яростными возражениями. Однажды мне даже показалось, что один мужчина средних лет собирается физически напасть на меня, когда я просто спросил, как более молодые инвесторы смогут удерживать рыночную стоимость этих акций выше исторических норм, когда все больше людей, родившихся во время демографического взрыва, будут обналичивать свои бумаги в связи с отходом от дел.

Его ответ не отличался от того, что я наблюдаю на сеансах психотерапии, когда задеваю болезненное место и указываю на некую угрозу пациенту. Здесь важно не само разногласие, а *потребность отбросить факты до их оценки*. Лучшими прогнозами рынка являются те, справедливость которых люди на каком-то уровне признают, но не могут согласовать со своими переводчиками. Трейдер, чей портфель оказывается на грани уничтожения, сначала испытывает отрицание и гнев и только позднее – страх и чувство поражения. Фазы отрицания и гнева могут стать временем замечательных сделок, открываемых против позиций таких эмоционально возбужденных держателей акций.

## Карты и язык трейдеров

Предположим, что два трейдера, Джон и Кэрол, приходят в мой кабинет за консультацией. У обоих одна и та же проблема: они слишком быстро забирают прибыль и слишком тянут с прекращением убытков.

Джон представляет свою проблему следующим образом: «Доктор, я не знаю, что со мной не так. Возможно, у меня есть какая-то потребность терять деньги. Можете помочь мне? Когда открываю хорошую позицию, то слишком волнуюсь и забираю прибыль прежде, чем движение пройдет хотя бы половину пути. Как будто я сам себя саботирую. Но когда рынок идет против меня, цепляюсь за позицию, хотя он движется все вниз да вниз. Я, кажется, наслаждаюсь этими мучениями. У меня и в браке то же самое было. Я цеплялся за этот ужасный союз в течение многих лет. Что со мной не так?»

Кэрол представляет дело по-другому: «Доктор, возможно, вы сможете помочь мне. Я упорно работаю, но не получаю таких результатов, каких хотела бы. Постоянно подыскиваю причины для того, чтобы оставаться в плохих сделках, и не могу видеть, как испаряется моя прибыль. Мне нужно найти способ сохранять спокойствие и ясность мышления, когда рынок двигается быстро. Вы сможете мне помочь?»

Итак, перед нами два человека с одинаковым предметом для беспокойства, *но с двумя совершенно разными проблемами.*

Ключ к пониманию этих трейдеров лежит в языке, который они используют. *Слова, используемые людьми, являются одними из лучших окон, выходящих на их психические карты.* Джон определил в качестве проблемы самого себя. Он видит себя «наслаждающимся этими мучениями»; он видит, что сам причиняет себе вред. Его психическая карта искажена: он не человек с проблемой; он человек-проблема.

Кэрол, наоборот, не олицетворяет проблему. Она видит слабость в дисциплине исполнения, а не во фундаментальных недостатках личности. Кэрол хочет решить проблему; Джон хочет изменить себя.

Психологи обращают внимание на такие лингвистические тонкости, поскольку они многое раскрывают в самовосприятии

человека. Они также говорят весьма немало о том, как люди видят рынки.

Одной из приятных сторон ведения колонок на финансовых веб-сайтах является возможность получать отклики читателей. Их электронные письма позволяют лучше понимать умы трейдеров в те времена, когда рынки неспокойны.

В ответ на очередной материал для сайта MSN Money в феврале 2001 г. несколько читателей выразили озабоченность в связи с падением цен на акции высокотехнологических компаний. Иногда в этих письмах меня просят выступить в роли прорицателя: как вы думаете, куда пойдет этот рынок? Что мне следует делать – держать или продавать?

Но эти вопросы, заданные перед лицом исторического однолетнего снижения Nasdaq с 5000 до менее чем 2000, были другими. Их суть сводилась к следующему: «Что происходит с рынком?» Люди даже не интересовались завтрашним рынком. Они просто пытались разобраться в настоящем.

Страх и жадность обычно занимают главное место в работах о психологии рынка, но следует также не обходить вниманием травму и дезориентацию. Манера, в которой читатели ответили на мою колонку, подсказала мне, что они не испытывали ни бычьих, ни медвежьих настроений. *Они были парализованы.* Результаты последующего неофициального опроса, который я провел среди этих читателей, показали, что ни один из них не уменьшил свои позиции во время рокового падения рынка, несмотря на сообщения СМИ о «капитуляции». Это было важным фактором для моего вывода о том, что в тот момент медвежий рынок еще не закончился.

Когнитивная психотерапия основана на понимании, что реакции людей на окружающий мир частично зависят от их образа мышления. Язык, используемый людьми, является окном, через которое можно увидеть, как они думают. Их восприятие мира отражается в словах, которые они выбирают, и формах, в которые они выстраивают эти слова.

Рассмотрим претендента на замещение вакансии генерального директора компании. Фирма ищет человека, который сможет быть сильным и эффективным руководителем. Претендент имеет положительную историю в меньшей по размеру компании и подходит



для интервью. Ему задают вопрос о его опыте работы в прежней компании, и он отвечает:

– В компании «АБВ» мне довелось видеть и взлеты, и падения, но, к счастью, взлетов было больше, чем падений. Во время моего пребывания на посту президента несколько производителей заинтересовались нами в качестве поставщиков, и благодаря им мы значительно повысили объем производства и нашу долю на рынке. Происшедший в результате скачок цен на наши акции помог мне сохранить наших ключевых менеджеров благодаря щедрой программе фондовых опционов. Я вижу кое-какие проблемы на горизонте, включая замедление в целом экономики и повышение стоимости рабочей силы, особенно по части здравоохранения. В последнем квартале эти факторы несколько понизили нашу рентабельность. Однако в целом мы получили прибыль, и я полагаю, что из экономического спада мы выйдем сильными как никогда.

Что вы могли бы сказать о пригодности кандидата для должности на основании этого ответа? Средний человек обратит внимание на содержание слов и заключит, что это успешный и позитивно думающий лидер. Психолог, однако, может испытывать сомнения в отношении этого кандидата.

Хотя слова позитивны, но то, как они структурированы, раскрывает многое. Заметьте, что кандидат никогда не говорит о себе, употребляя глаголы в действительном залоге. События происходили с ним, а сам он лидерских качеств не проявлял. Это отражено в том факте, что его язык не придает претенденту активную роль. То, как он строит свои предложения, говорит о нем больше, чем сами предложения.

В языке найдется немного слов, более сильных, чем «я». Всякий раз, произнося предложения с «я», вы используете язык, чтобы отразить важные психологические реалии. То, как вы воспринимаете и строите свой мир, часто проявляется в предложениях с «я». Какие слова больше содержат ваши предложения с «я» – позитивно или негативно окрашенные? Больше активных глаголов и наречий или больше прилагательных и пассивных глаголов? Я сильно подозреваю, что соотношение «я» и «меня» в речи человека является хорошим «техническим индикатором» степени, до которой человек рассматривает себя самого как активного агента своей жизни. «Я»

может совершать действия, но со «мной» действия могут только происходить.

Собственное понимание рынка раскрывается в вашем языке так же, как в примере с читателями моей колонки. Эта тема также раскрывается на онлайн-форумах и в чатах, посвященных рынку. Содержание данных ресурсов не так уж и важно. Кто-то может рекламировать группу акций; другие могут его критиковать. Однако язык, используемый в публикациях, часто говорит красноречивее всяких слов.

Многое видно по частоте употребления эмоциональных слов в публикации. Некоторые публикации содержат преимущественно факты и сосредотачиваются на новостях, прибыли, разработках новых продуктов, моделях графиков и т. д. Другие очень эмоциональны и либо критикуют, либо хвалят компании, отрасли, экономическую политику и т. д. Как психолога меня не интересует, за или против выступают авторы; важно то, что они эмоциональны. В принципе, повышенно эмоциональная обработка информации имеет место во время важных поворотных моментов рынка, когда бычьи или медвежьи настроения достигают своих крайностей. Это ценный маркер для трейдера с кушетки.

Во время вышеупомянутого снижения акций технологических компаний публикации, носящие председателя Федеральной резервной системы Алана Гринспена, достигли уровня бешенства. Было трудно найти форум, где не висели бы многочисленные посты, возлагающие ответственность за личные убытки на политику ФРС. Это говорило о том, что многие трейдеры обрабатывали информацию о состоянии рынка эмоционально, помогая тем самым раскачивать волатильность рынка. Это создало предпосылки для множества прибыльных краткосрочных сделок, основанных на (временных) спадах волатильности.

Язык рынка может также давать полезные подсказки относительно эмоциональности. Каждые пять минут торгового дня я проверяю, нет ли существенных увеличений в объемах опционов пут и опционов колл. Вместо того чтобы рассчитывать традиционный коэффициент пут/колл, я просто смотрю, как общий объем в течение каждого пятиминутного периода соотносится с его относительными нормами (средним объемом опционов в течение того же

пятиминутного периода за прошлые 100 дней) и самым недавним рядом пятиминутных периодов. Общая активность на рынке опционов является общей мерой эмоциональности. Высокие уровни эмоций часто встречаются тогда, когда трейдеры играют в игру так, как написано в правилах. Это может служить маркером для многообещающей обратной сделки, так как раскрывает модели, в соответствии с которыми трейдеры действуют в настоящее время.

## Заключение

После того как вы начнете реагировать на структуру языка, в новое измерение перейдут для вас чтение финансовых колонок на веб-сайтах, просмотр финансовых новостей и участие в чатах онлайн. Ваш язык отражает ваше мировоззрение; каждый раз, когда вы что-то говорите, вы что-то раскрываете. Люди редко раскрывают свои истинные чувства в том, что говорят, но не могут скрыть свои чувства в том, как они это говорят. Хорошие игроки в покер, психологи и трейдеры знают ценность «речей». Ваши слова, чувства и действия отражают модели, которые вы применяете, чтобы понять мир.

Я не раз слышал, что успешные трейдеры, стремясь узнать, как лучше всего действовать на рынках, определяют, что может сильнее всего огорчить большинство трейдеров или повредить им. На первый взгляд это может казаться параноидальным – и поверьте мне, я часто думал, что рынок мстит лично мне, – но на самом деле отражает глубокое понимание процесса создания поведенческих моделей.

Мне неоднократно доводилось видеть ситуации, в которых быки и медведи неистово доказывали свою правоту в чатах, а рынок упорно увязал в трясине бесконечного диапазона консолидации. Аналогичным образом даже в самые мрачные периоды, такие как после террористических актов во Всемирном торговом центре 11 сентября 2001 г., рынок был в состоянии совершать значительные ралли.

Функция рынков состоит в том, чтобы эффективно распределять капитал в экономике. Чтобы выполнять эту функцию, они должны с течением времени вознаграждать риск. Если бы принятие риска систематически давало низкую прибыль – если бы акции последовательно приносили меньше, чем сберегательные счета, – то формирование и расширение предприятий неизбежно прекратилось бы. Умозрительные модели рынков, формируемые большинством трейдеров, прокладывают, по мнению трейдеров, безопасный, верный путь. Хотя такие модели в определенных условиях могут давать приемлемую прибыль, в целом они *должны быть* подвержены наказаниям, с тем чтобы рынки вознаграждали именно за риск. Когда я наблюдал значительный приток капитала в облигационные фонды и на

денежные рынки вслед за бедствием 11 сентября, то знал, что пришло время продавать коротко портфели облигаций и брать прибыль на длинном конце кривой. Паническая реакция рынка – будь то в верхнюю или нижнюю сторону – вознаграждается редко. Скорее рынок вознаграждает тех, кто создает аномальные карты, находя неочевидные пути вопреки правилам, придуманным для торговой игры.

## Глава двенадцатая

### Сессия под прицелом

*В противоречиях мы находим цели.*

Роль экстраординарных состояний ума в ускорении изменения помогает объяснить, почему кризисы являются периодами как великой неразберихи, так и великих возможностей. Именно тогда, когда наши психические карты сталкиваются с наибольшими проблемами, мы склонны чувствовать себя потерявшими ориентацию и находящимися под угрозой. Но вместе с тем это время, когда мы обычно перестаем сравнивать события с нашими картами. Вместо этого переделываем карты в соответствии с изменившейся действительностью. Изменение требует, чтобы мы вызывали кризисы, которые бросают вызов нашим привычным представлениям о самих себе и рынках так, чтобы мы могли взглянуть на жизнь и трейдинг по-новому.

В данной главе мы рассмотрим роль кризисов в изменении и способы, которыми можем сокрушить свой комфорт, в соответствии со стратегией стремясь к тревожащим событиям. Научившись воспринимать кризис, мы сделаем большой шаг к тому, чтобы стать для себя агентами изменения — во всех аспектах жизни.

## **Джек – человек в кризисе**

У психологического консультирования есть неписанный закон: вероятность возникновения кризиса прямо пропорциональна приближению психотерапевта к окончанию пятницы. Вся неделя может быть тихой, но это не имеет значения. А в 17.00 в пятницу кто-то обязательно позвонит со своими неотложными проблемами. И каждая частичка вашего существа возопит: «А до понедельника нельзя было подождать?!» Но вы так не поступите и радостно назначите встречу на 18.00, чтобы в очередной раз извиниться дома за позднее возвращение.

Иногда – как, например, прямо сейчас, когда я сижу в кафе супермаркета, где мой ноутбук выглядит слегка неуместно на фоне первых покупателей субботнего утра, мне моя профессия нравится. Я только что прорвался сквозь серьезное препятствие в работе со студентом, которому довелось пережить немало неприятного, и думаю, что теперь у нас все с ним получится. Я также просмотрел данные за три года по фьючерсным премиям Dow TICK (\$TIKI) и Standard & Poor's (S&P) и считаю, что нашел модель краткосрочной торговли, которую теперь смогу проверить. Очень много идей... и так мало времени.

А бывает (например, после полудня в пятницу), что мне хочется иметь приемные часы, как у банкира, – или никаких приемных часов вообще. После вереницы встреч с людьми, переживающими различные состояния умственного расстройства, финишная черта в 18.00 кажется где-то на горизонте.

Именно такие чувства я испытывал, когда в мой кабинет вошел Джек. До этого в течение часа принимая клиента, я пытался бросить вызов его личности, его удобному представлению о самом себе. Но возникло недоразумение, и я не был уверен, что он снова обратится к моим услугам психологического консультанта. Держась за голову и жалея, что, подобно молнии, обрушился на клиента, я являл собой, говоря словами Борхеса, типичный пример раскаяния и усталости.

Джек был большим человеком во всех смыслах этого слова: высоким, широкоплечим и плотным. Но выглядел измученным и

опустошенным. Его футболка и джинсы нуждались в хорошей стирке. Все в нем кричало о *депрессии*.

За какие-то 30 секунд ко мне возвратилась энергия. Джек заявил о намерении убить себя. Не со страхом, не с болью, а просто констатируя факт. Он собирался врезаться на машине в дерево на скорости 60 миль в час. Это было бы достаточно похоже на несчастный случай, объяснил он, чтобы дети могли получить возмещение по его страховке. Желудок у меня на миг свело, что подсказало мне: это не обычный «крик о помощи» и дело обстоит всерьез.

– Я здесь потому, что все меня постоянно заставляют пойти с кем-нибудь поговорить, – объяснил Джек. – Но я уже все решил. Я не хочу жить. Я не желаю так жить.

С этими словами он закрыл лицо руками и разразился беззвучными рыданиями.

Только человек определенного склада способен получать удовольствие от вмешательства в кризис. Все, что происходит в долгосрочной психотерапии, при вмешательстве в кризис сжимается в единственный сеанс: знакомство, получение информации о человеке, переключение передач, разработка и осуществление плана изменения. Такую скорость выдержат не все; но в конце концов больше людей ездит на Toyota Camry, чем на BMW M3. Вмешательство в кризис для психологического консультирования сродни гонке NASCAR. Никакой удобной кушетки для анализа и осторожных интерпретаций в духе Фрейда – только открытый кузов из углеродного волокна и перипетии гонки, требующие быстрых рефлексов.

Странное дело, но хорошие кризисные психотерапевты после начала сессии не думают о скорости. Они не думают о финишной черте или о том факте, что человек смертен. Как и в случае с трейдингом, происходит полное погружение.

Такое погружение возможно только при отсутствии беспокойства. Для меня спокойствие, приходящее во время сеансов психологического консультирования, на которых решаются вопросы жизни или смерти, возникает из понимания того, что карты сданы в пользу жизни. Если люди искренне хотят убить себя, то им, конечно, не нужно консультироваться с психотерапевтом. Мнение врача не имеет для них никакой ценности. А обращение ко мне за помощью



говорит о том, что важная часть их личности хочет жить, хочет найти выход. Немногие люди *действительно* хотят умереть. Они просто хотят найти выход из невыносимой ситуации. Та их часть, которая обращается к психотерапевту, ищет альтернативный выход. Это дает важное преимущество.

Сжатие времени в кризисных ситуациях означает, что участники мчатся, а не прогуливаются через лабиринт судьбы. Единственная сессия вполне может определить альтернативное будущее, где ставками являются жизнь и смерть. При таких обстоятельствах все обостряется, всякое вмешательство приобретает особое значение. Небольшой поворот руля на скорости 150 миль в час влияет на движение автомобиля намного сильнее, чем при 15 милях в час.

Не требовалось иметь ученую степень по психиатрии, чтобы понять, что Джек находился в невыносимой ситуации. Несмотря на его измученный вид и безмолвные слезы, я видел, что он был человеком гордым и не стал бы обращаться за помощью к психиатру без повода. Его неприкрытое горе означало, что Джек не до конца отдался своему плану самоубийства. Он не полностью примирился со смертью на шоссе. Его слезы, подумал я, дают мне самые большие шансы.

– Я потерял свою жену, – объяснил Джек. – Я потерял своих детей. Посмотрите на меня! – воскликнул он, указывая на свою рваную одежду. – А ведь я когда-то был счастливым человеком. У меня был собственный бизнес; была семья. Теперь нет ничего. Я такой же, как все.

Произнося это, Джек все более и более заводился и возбуждался. Я уже ждал, что он вскочит с места и начнет крушить мою мебель.

Фактически, однако, его гнев принес мне огромное облегчение. Депрессия и гнев – разные стороны одной медали, показывающей причины проблемных событий. С одной стороны, депрессия винит в этих событиях самого человека. С другой – гнев перекладывает вину на действия внешних агентов. Иногда люди бешено мечутся между гневом и депрессией, пытаюсь отыскать смысл в болезненной действительности.

Опытные психотерапевты не просто видят сначала одну сторону медали, а затем другую. Напротив, они развивают у себя, подобно Янусу, сферическое зрение, которое позволяет им видеть обе стороны

одновременно. Гнев означает боль и утрату; депрессия свидетельствует об обиде и расстройстве.

Клиенты, конечно, приходят на консультацию без такого видения. Когда сердиты – просто видят других в черном цвете, а самих себя в роли невинных свидетелей. Когда угнетены – все наоборот. Это, к счастью, можно использовать. Откровенно сердитые люди, как правило, менее склонны вредить себе, чем угнетенные.

Я узнал, что Джек всегда находился на краю кризиса. В детстве он был постоянным нарушителем спокойствия, паршивой овцой в большой греческой семье. После нескольких стычек с законом родители выгнали его из дома. В те юношеские годы Джек научился заботиться о себе сам, сочетая упорный труд и острый ум. Стремясь доказать родителям, что он не неудачник, поставил перед собой цель разбогатеть. Когда ему было чуть больше 20, он с помощью друга занялся трейдингом. Ему сразу невероятно повезло, поскольку он поймал удачный момент на ревушем бычьем рынке. Воспользовавшись полосой удачи, Джек увеличил свой торговый капитал, согласившись инвестировать деньги других людей. Но слишком поздно обнаружил, что бычий рынок остался его лучшим достижением. На первой же крупной коррекции рынка Джек понес сокрушительные убытки. Он был вынужден ликвидировать свои позиции и при этом возвратил тем, кто ему доверял, лишь небольшую часть денег.

Потеря опустошила Джека, вызвав у него приступ депрессии. Крушение его надежд, казалось, подтвердило худшие страхи Джека – он действительно ни на что не годится. Его мир полностью распался, когда жена, устав от тревожностей и вечной занятости мужа, забрала детей и переехала на съемную квартиру в дом, принадлежавший другу семьи. Испытывая одновременно шок, изумление и гнев, Джек рассказал, как этот друг выставлял ему раздутые счета за квартиру, полагая, что Джек должен будет выплачивать эти деньги как часть «пособия на ребенка». Подозревая, что его жена была частью этой схемы, Джек решил навестить друга. Тут он указал на выпуклость у себя на поясе и с загадочной улыбкой пояснил, что взял с собой двух верных друзей: Смита и Вессона. «Друг» понизил арендную плату, но не прежде чем репутация Джека в глазах жены была безнадежно запятнана.

Рассказав эту историю, Джек посмотрел на меня тяжелым взглядом. Он ждал моей реакции. Я понимал, что это был мой первый тест. Чем ответить на эту историю насилия? *Как я могу проконсультировать того, кто сидит передо мной с револьвером в кобуре, в нескольких дюймах от его руки?*

Все-таки мне удалось выдать из себя улыбку и заговорить беззаботным тоном.

– Что ж, спасибо, что рассказали о домовладельце, – рискнул я пошутить. – Наверное, это означает, что вы не захотите узнать, сколько я теперь беру за свои услуги.

Внезапно Джек депрессивный превратился в Джека-классного трейдера. Добродушный великан разразился смехом и засиял победоносной улыбкой, которая заставила меня почувствовать, что теперь я для него самый близкий человек. Если я не против его двух друзей, сказал Джек, то он не против поговорить со мной.

Такие тесты не являются чем-то необычным. Более того, два исследователя-психоаналитика, Джозеф Вайс и Гарольд Сэмпсон, утверждали, что тесты выражают суть психотерапии. Перенос, заявляли они, представляет, по существу, один большой тест – усилие пациентов переделать свое прошлое, проигрывая его заново вместе с психотерапевтами. Вступая с врачом в терапевтический альянс, пациенты пытаются превратить помощника в отца, которого они никогда не имели. Фрейд считал перенос патологическим явлением, механическим повторением ранних конфликтов в более поздних отношениях. Для Вайса и Сэмпсона, однако, перенос был очень конструктивным явлением. Люди устраивают тесты своим психотерапевтам по той же причине, по которой трейдеры тестируют свою торговлю: *они ищут необходимый развивающий опыт.*

Джек ясно дал мне понять, что он был «плохим мальчиком». Он не скрывал выпуклость у себя за поясом, которая, без сомнения, принадлежала его друзьям Смигу и Вессону. А его слова свидетельствовали о боли, утрате и депрессии. Подсознательно процесс, однако, протекал совершенно по-иному. Джек провоцировал меня отвергнуть его, как это сделали его родители. Или, в духе Вайса и Сэмпсона, предлагал мне принять его, чего никогда не делали его родители.

Поскольку мы едва знали друг друга, было слишком рано переключать внимание с содержания на процесс и объяснять Джеку, что он делал. Это только заставило бы его почувствовать себя неловко в то время, когда он пытался открыться. Я шутливо попытался ответить на его процесс своим собственным. Сверхидея моей шутки заключалась в следующем: я не боюсь и не стыжусь вас. Я могу принять вас как «плохого мальчика».

Остальную часть своей истории Джек изложил вкратце. Он по-прежнему тратил долгие часы на управление торговлей, но начал прикладываться к бутылке и встречаться с доступными женщинами, которых привлекал его успех. Опьяненный превосходным началом и чувством неуязвимости, Джек перестал относиться к своей торговле как к бизнесу и начал перекладывать все больше и больше своей работы на плечи других. Он подозревал, хотя и не мог этого доказать, что его партнер подворовывает. Некоторое время после первого падения рынка Джек еще держался на плаву в финансовом отношении благодаря деньгам, поступившим от двух инвесторов. Однако, когда его результаты опять ухудшились, приток новых денег прекратился и его друзья стали проявлять все больше и больше нетерпения. Джек был вынужден покинуть рынок, оставшись со своей отчужденной женой и детьми на руках.

Наступила длинная пауза, Джеку было уже не до смеха.

— Я так больше не могу, — сказал он спокойно. — Лучше уж умереть.

## Жизнь бросает вызов

Так что же сказать человеку, вооруженному револьвером и собирающемуся покончить с собой? Здесь традиционные навыки, полученные в специализированном вузе, не работают. Джеку не нужен психологический анализ или любой другой готовый метод: наводящие вопросы, размышления, обобщающие заявления. *Ему нужна причина, чтобы жить.* К сожалению, ответ на этот вопрос не входит в программу большинства курсов по психологии.

В таких ситуациях кризисный психотерапевт никогда, ни при каких обстоятельствах не может проявлять сомнение, замешательство или страх. Тот, другой человек ищет ответ и хочет получить его у вас. Если вы запаникуете и продемонстрируете неуверенность, вашему авторитету конец. Ни создать настроение, ни передать сообщение, ни прийти к решению... Неуверенность можно испытывать. Ее *нельзя* показывать – даже когда у клиента за поясом, меньше, чем в трех футах от вашего виска, торчит револьвер.

Уверенность ли позволяет психотерапевту спокойно сидеть в своем кресле посреди бури? Или это из-за боязни выказать неуверенность? И помогает ли уверенность людям преодолевать кризисы или они сначала переживают штормы, а затем приобретают уверенность?

Я спокойно сидел рядом с Джеком по той же самой причине, по которой сижу спокойно с большой позицией, колеблющейся вокруг безубыточности. Я знаю, что пойму, какотреагирую, как буду действовать. *Ведите себя в первую очередь согласно своим идеалам, а чувства ставьте на второе место.* Неконтролируемые действия только усиливают потерю контроля.

Поэтому я засел с Джеком, как с большой позицией. И следил за маркерами, хотя у меня и сводило живот.

## Когда на карту поставлено все

1992 г. В чемпионате по баскетболу Национальной университетской спортивной ассоциации (NCAA) команда Университета Дьюка (тренер Майк Кржижевски) вела эпическое полуфинальное сражение с Университетом штата Кентукки. Игра перешла в овертайм, и только за последние 30 секунд было произведено пять ключевых замен. Каждый раз, когда одна команда попадала в корзину, другая отвечала тем же. Казалось, что та команда, которая удержит мяч последней, выиграет матч. Игроки действовали безупречно.

Команда Кентукки предприняла последнюю попытку вырвать победу. Шон Вудс прорвал оборону и на бегу забросил мяч в корзину. На часах оставалось 1,4 секунды.

Тренер Кржижевски позднее так объяснил свои действия во время взятого им тайм-аута: «Первым делом я должен был сказать парням: «Мы победим», независимо от того, верил ли я в это или нет». Игроки в тот момент оказались в очень неприятной ситуации. На карту был поставлен весь сыгранный ими сезон, и шансы, казалось, были против них. Единственными союзниками тренера выступали желание игроков поверить ему и их способность усвоить веру своего наставника.

Настроение, затем сообщение. Страх и кризис, слова, вселяющие уверенность.

Грант Хилл бросил мяч через всю площадку. Кристиан Лэйтнер поймал его кончиками пальцев, повернулся к корзине и сделал бросок – все как будто одним движением.

И попал прямо в цель.

Игроки вскочили в ликование. Томас Хилл сжал голову руками и зашелся в бесконечном крике от облегчения и не веря своим глазам. Меньше чем за две секунды его команда перешла от поражения к победе.

Лучшие спортсмены создают свои собственные настроения и сообщения. Это важная часть того, что делает их особенными. Немногие люди верили, что Мухаммед Али сможет выиграть у непобедимого Джорджа Формана в Заире (Африка). К 1974 г. Форман

сокрушил каждого своего противника в тяжелом весе, включая знаменитого бойца Джо Фрейзера, над которым он одержал быструю победу со множеством нокаутов. Хотя Али, даже после его проблем с законом из-за отказа служить в армии США и участвовать во вьетнамской войне, все еще сохранял былую скорость, но Форман обладал неоспоримой силой. Единственное, на что мог рассчитывать постаревший «Величайший», так это держаться подальше от убийственных хуков Формана, во многом как он держался на расстоянии от столь же ужасного Сонни Листона.

В интервью перед боем Али объяснил источник своей силы. Если бы он думал только о себе и огромном Джордже Формане, то испугался бы. Но поскольку он верил, что с ним Бог, то Форман вообще не казался ему огромным, а выглядел маленьким и слабым. В течение многих недель перед боем Али высмеивал Формана, называя его «мумией», подчеркивая медлительность своего противника и его неспособность поспевать за тем, кто мог «порхать, как бабочка, и жалить, как пчела». Очевидно, что Али уговаривал самого себя (и публику) поверить, что это будет бой на равных, который он вполне мог выиграть. Так было и с Листоном – Али высмеивал «медведя-урода» и в гениальном озарении симулировал безумие, чтобы вывести из себя внушавшего ужас противника.

Джорджа Формана, однако, это не поколебало.

Укрепившись в вере, Али начал первый раунд с того, чего никто не ожидал. Он не стал избегать своего противника, а вошел в ближний бой, нанося Форману удары справа, один за другим. Форман в ярости налетел на Али как бык, молотя его по корпусу и стараясь при каждой возможности наносить свинг в голову. К концу первого раунда стало ясно, что Али не сможет ускользнуть от Формана. Он не мог продолжать танцевать весь бой при высокой температуре (около 30 °C) и влажности в Заире. Некоторые заметили, что в перерыве между первым и вторым раундами в глазах Али впервые мелькнул настоящий страх.

Он сидел, уставившись в пространство. Это был момент его прозрения – кризисного психологического консультирования. Внезапно, вскочив на ноги перед началом второго раунда, он закричал в толпу заирцев: "Ali boma ye!" («Али, убей его!»). Толпа повторила клич, и Али зарядился ее энергией. В течение следующих шести

раундов он делал то, чего никто никогда не делал и чего никто не мог предположить, что это будет делать – или сможет сделать – Али. Опираясь на канаты, он позволил Форману бить себя. Бить, бить и бить, но только по рукам и корпусу. Эту тактику Али изобрел на месте, чтобы деморализовать противника. Получив очередной удар по корпусу, Али смеялся над огромным Форманом: «И это лучшее, на что ты способен? Ты бьешь, как баба!»

Разъярившись еще больше, Форман исступленно замахал кулаками на своего мучителя и... пропускал многочисленные удары в голову, способные свалить любого противника. К седьмому раунду стало ясно, что Форман выдохся. Начиная восьмой раунд, Али знал, что его противник уже не способен сопротивляться. «Теперь моя очередь», – объявил Али, когда ударил гонг. Так и было. Удар справа бросил великана на помост и сделал Али еще раз чемпионом мира в тяжелом весе. Али превратил свой страх в неукротимую браваду, а энтузиазм поклонников подпитывал созданный им на скорую руку образ. (Несколько лет спустя ожесточившийся Форман сам пережил личную трансформацию и возвратил свой статус в боксе, на сей раз как привлекательная для массмедиа фигура.)

Возможно, самым большим достижением Али тем вечером в Киншасе был не его удар правой и даже не его способность выдерживать удары. Али стал своим собственным психотерапевтом, сумев переключить передачи и превратить кризис и безысходную ситуацию во вдохновение и перспективу. Несмотря на страх, он сохранил достаточно умственной гибкости, чтобы придумать новую стратегию на ходу.

Али, я думаю, был бы феноменальным трейдером.



## Преимущество кризисного консультирования

Одно из преимуществ работы психотерапевтом в течение долгого времени заключается в том, что наступает момент, когда оказывается, что вы видели практически все. Когда дела принимают дурной оборот, я подбадриваю себя, вспоминая опасные ситуации, в которые попадал в ранние годы своей профессиональной карьеры. Худший из таких инцидентов произошел во время визита на дом к клиенту после ночного телефонного звонка с извещением о кризисе. Я поступил безрассудно; правильнее было связаться с полицией и больницей. Но, будучи профессионалом, всегда готовым устремиться на помощь, я вошел в этот дом – и увидел клиентку, приставившую нож к собственной шее. Я проговорил с ней в течение двух изнурительных часов, прежде чем она согласилась опустить нож и назначить время для сеанса психотерапии. В какой-то момент она даже угрожала этим ножом мне.

Тому, кто побывал в аду и вернулся оттуда, избежав ножа, находившегося на расстоянии вытянутой руки, идея самоубийства покажется не такой уж и угрожающей. Это я и пытаюсь передать каждому человеку, переживающему кризис. Я работал с людьми, которые потеряли карьеру, любимых и все свое имущество. Работал с алкоголиками, упавшими на самое дно, сохранившими за душой одни лишь водительские права и часто терзаемыми воспоминаниями о том зле, которое они причинили другим. И они смогли вернуться назад. Это *можно* сделать. Даже когда все остальное кажется безнадежным. Даже когда на часах остается всего 1,4 секунды...

Мой оптимизм проистекает из еще одного преимущества, которым обладают психотерапевты в кризисных ситуациях. Клиенты, обдумывающие идею самоубийства, начинают психотерапию уже в измененном настроении. Нервные окончания у них обнажены, сами они переполнены страхом, депрессией и гневом. Сообщение, которое им хочется услышать, – это слова надежды: выход *есть*, даже если сейчас он не очевиден. И я помогу вам найти этот выход так же, как я помог другим.

Как психотерапевт, я могу содрогаться внутри от сомнений в счастливом исходе. Это не имеет значения: я смотрю человеку в глаза, встаю с табурета на ринге и привожу толпу в неистовство: *Bomaye!* Выход *есть*.

То, что видишь в таких ситуациях, по-настоящему замечательно. Это почти как явление осмоса – твоя уверенность становится уверенностью клиента. В состоянии кризиса, когда все чувства обострены, сообщение свободно перетекает от психотерапевта к клиенту. Человек, скрюченный от внутренних мучений, внезапно распрямляется, смотрит тебе в глаза и находит в себе энергию, чтобы выразить некоторый оптимизм. Не очень-то научно подкованный наблюдатель мог бы заключить, что происходит борьба с одержимостью, как будто дух целителя вошел в тело человека, получающего помощь. Ты, возможно, не сказал ничего, отличающегося от того, что в течение многих недель говорили клиенту другие, но что-то в тебе внушало доверие, а другие им не обладали. Настроение созрело для изменения, воспринятого от тебя, а не от них.

В случае с Джеком и подозрительной выпуклостью у него на поясе сильная доза надежды и оптимизма была как раз тем, что необходимо. Но на сей раз я преуспел не вполне.

Потому что погрузился в собственные воспоминания.

## Торговый кризис д-ра Бретта

1982 г. Фондовый рынок в течение большей части года проявлял слабость. Каждый отскок от минимумов казался незначительным, говоря мне, что предстоят дальнейшие снижения. Линия повышения/понижения, измеряющая силу рынка, фактически соскальзывала к многолетним минимумам. Летом я открыл короткую позицию, ожидая еще одного (последнего) падения, которое опустит Dow до минимумов 1974 г.

Я не мог бы выбрать время хуже. Вскоре после этого моя короткая позиция столкнулась с самым сильным за много лет ростом. Пребывая в беспокойстве, я выдержал августовский скачок цен, ожидая, что рынок отступит и выручит меня. Он действительно немного отступил, но осенью началось такое же сильное восходящее движение. Ошеломленный, я закрыл позицию. Моя прибыль за прошлые пять лет была потеряна. Я совершенно не разобрался в рынке.

Абсолютно не разобрался.

Невозможно описать чувство истинной депрессии. Оно действует сильнее, чем уныние и поражение. Кажется, что из вас вынули душу. К собственному удивлению, я функционировал на работе, но внутренне был опустошен. Чувствовал себя подобно зомби, бесцельно переключаясь с одного дела на другое. Жизнь стала безрадостной, ждать от нее нечего. Каждый день я проживал с идеей самоубийства. Но даже это казалось бессмысленным. Казалось, целую вечность я повторял ритуал, вставая утром, отправляясь на работу и помогая другим людям. Но мой внутренний дом пустовал. Позднее друг сказал мне, что в то время я выглядел пугающе: поцарапанная обувь, взлохмаченные волосы, безжизненные глаза...

Точно как у Джека. Когда я увидел его, мне показалось, будто я встретил самого себя в то тяжелое время. Это «я» было мной спрятано в дальний уголок ума, но знал я его очень-очень хорошо. Прав был Ницше: если ты долго смотришь в пропасть, пропасть может заглянуть в тебя.

Медленно, без прикрас я рассказал Джеку свою историю. Не знаю, чего ожидал этот большой неистовый парень, когда пришел к

психотерапевту, но уверен, что он не ожидал услышать рассказ самого психотерапевта о самоубийственной депрессии.

Я рассказал Джеку, что рынок должен был стать для меня способом выбиться в большие люди. Я должен был показать, на что способен, своим родителям, которые сами были людьми успешными, а также людям, которые не верили в меня, и себе самому. Сколотить состояние, способное освободить меня от однообразия повседневной жизни. Я собирался *добиться* этого. Когда делал деньги в первые годы торговли, прибыль была неплохой, но скромной. Она не могла принести освобождение. Поэтому я увеличил размер ставки, используя маржу, чтобы выводить на рынок больше денег, чем я фактически имел на счете. Падение 1982 г. должно было освободить меня, упрочив мою карьеру трейдера. Вместо этого оно ввергло меня в депрессию.

Также я рассказал Джеку, что моя депрессия сопровождалась дикими забегами по кабакам и женщинам — в безумных усилиях избежать черной тоски. Я достиг дна в баре в Гомере (штат Нью-Йорк) после нескольких порций шотландского виски и особенно после крепкого (и, вероятно, с добавками) курева. Тем вечером играл оркестр, но я не мог разобрать ни слова, ни мелодии. Звуки, казалось, шли изнутри, воспринимаясь почти как жидкость, бурлящая в моей голове. Я был, по существу, парализован и понимал, что очень-очень пьян. Не осмеливался встать с места, понимая, что ни за что не смогу сохранить вертикальное положение. Наконец (и под ту же мелодию, пульсирующую в моем черепе) собрался с силами и добрался до своей машины. К тому времени уже немного протрезвел, чтобы ехать с крайней осторожностью, а дороги были достаточно пусты, чтобы уменьшить риск аварии. После ночи, наполненной рвотой, я проснулся с чувством вины от того, что мог убить кого-нибудь на дороге. Мои мысли были ясны, хотя голова болела жутко, и я повторил слова Джека: *я не могу так больше жить*.

В этом откровении была какая-то сила. Пару недель спустя я напился последний раз в жизни — на новогодней вечеринке, где познакомился с Марджи, которой суждено было стать моей женой и самой большой любовью в моей жизни. Через семь месяцев состоялась наша помолвка; в следующем году я примирился с серьезным сокращением доходов, чтобы посвятить себя работе, которой действительно хотел заниматься: психологическому

консультированию студентов. Моя жизнь совершила поворот на 180 градусов от провалов, куда влекло меня пульсировавшее в голове отчаяние.

Джек слушал с увлеченным вниманием. Совсем недавно сидел понурившись, а теперь прямо смотрел мне в глаза. Он перебивал меня рассказами о своих загулах и неверности. Говорил о собственной депрессии, рожденной от неизбежного чувства вины за свой крах, от ощущения, что он никогда ничего не достигнет. На несколько минут границы размылись, и беседа потекла, как та музыка много лет назад. Не было ни психотерапевта, ни клиента. Лишь два человека, переживших похожую агонию, делились рассказами о своих битвах и полученных в них ранах.

Я разрушил заклятие.

– Послушайте, Джек, – сказал я. – Вам ведь наплевать на деньги и торговлю. Не в них причина вашей депрессии. Если бы дело было в деньгах, вы могли бы взять револьвер, прижать кое-кого и взять столько, сколько нужно. Но это ничего не доказало бы. Ведь вы хотели доказать, что родители были не правы, а вы хотели чего-то добиться. Вот что вы потеряли, а не просто деньги, которыми торговали.

Джек, казалось, глубоко погрузился в мысли. Чуть понизив голос, я предположил:

– Готов поспорить, что вы иногда слышите голоса у себя в голове, говорящие, что вы никогда ничего не добьетесь. – Джек кивнул. – И вас угнетает мысль, – добавил я мягко, – что они, возможно, правы.

Глаза Джека расширились от удивления, и он спросил:

– Откуда вы это знаете?

Я выдавил из себя тонкую улыбку:

– Меня эта мысль тоже угнетала.

## Создаем изменения, создавая новые роли

Пересказ клиентам собственного тяжелого прошлого не относится к методам, описываемым в учебниках по психотерапии. Да и сам я не рекомендовал бы заниматься этим в большинстве профессиональных ситуаций. Однако демонстрация своего опыта неудачника вводит в процесс совершенно неожиданный элемент. Нередко люди очень охотно принимают такой вызов.

В течение нескольких лет я работал руководителем группы психотерапии в психиатрическом стационаре для взрослых. Такие отделения служат в больницах главным образом одной цели: уберечь людей от вреда. В нашу эру стремления к минимизации издержек пациентов госпитализируют, когда они представляют опасность для себя или окружающих или когда они настолько отрываются от реальности, что не могут должным образом позаботиться о себе.

Клиенты отделения были людьми, побитыми жизнью. Многие стали жертвами длительного физического, сексуального и эмоционального насилия. Другие давно страдали от депрессии, шизофрении и биполярного расстройства. Иногда было трудно разобрать, где «умственная болезнь», а где результат долгосрочного применения бесчисленных транквилизаторов. Пустые глаза, нетвердая походка и тихие нотки отчаяния – типичные признаки пожизненных эмоциональных трудностей и лечения химией.

Поддержание беседы на сеансах группы было нелегким предприятием. Боясь насмешки, уверенные, что их проблемы не могут представлять интереса для других, пациенты сидели, потупив глаза и ограничиваясь только ответами на прямые вопросы. Однако всего час спустя, сидя в комнате отдыха, они же вовлекали друг друга в оживленную беседу, нередко поверяя собеседникам свои сложные личные истории. Особенно неожиданно было видеть, как они справлялись с кризисами. Когда кто-то впадал в крайнюю депрессию и начинал подумывать о самоубийстве, даже самые необщительные люди спешили на помощь, предлагая дружбу и поддержку. В такие моменты было трудно поверить, что все они страдают хроническими психиатрическими расстройствами.

После одного особенно мучительного сеанса групповой психотерапии меня осенило: проблема состояла в том, что я был психотерапевтом. Если я помощник, то какая роль оставалась другим? Они могли только получать помощь. Однако, когда клиенты находились в комнате отдыха, среди них не было ни пациентов, ни психотерапевтов. Все помогали всем. И все были нужны. Роль пациента означала, что ты никому не нужен, бесполезен – кроме, конечно, контактов с другими пациентами.

На следующем сеансе я попробовал провести эксперимент. Тихим, мрачным голосом объяснил группе, что не смогу в тот день много с ними говорить. А потом обмолвился, что у моей дочери возникли существенные проблемы со здоровьем.

В комнате воцарилась полная тишина. Такого прежде никогда не случалось.

– Что произошло с вашей дочерью? – раздался нежный голос молодой женщины. Подвергавшаяся в детстве насилию, она относилась к немногословным участникам группы.

– У нее нашли опухоль рядом с мозгом, – объяснил я. – Потребуется серьезная операция. Я из-за этого немного не в себе. Говорят, что вероятность успеха операции высока.

– Я и не знал, что вы вообще можете волноваться, – заметил с удивлением длинноволосый молодой человек. Я был уверен, что под «вы» подразумевались все психотерапевты.

– Хотелось бы мне, чтобы это было так, – улыбнулся я. – Хотелось бы мне никогда не испытывать страха, тяги к самоубийству или депрессии.

Послышался тихий вздох.

– *Вы* думали о самоубийстве? – спросила одна из участниц в изумлении. Прозвучало это так, как если бы она спросила: «*Вы* были на Марсе?»

– Конечно, – ответил я с легким намеком на раздражение в голосе. – Что я, по-вашему, робот?

– Просто никто из вас никогда об этом не говорит, – объяснила первая женщина. – Вы знаете о нас все, а мы не знаем о вас ничего...

– Да, – вмешался сердитый молодой человек. – Как будто вы просто сидите там, смотрите и судите нас.

– Что ж, вполне справедливо, – согласился я. – Что вы хотите обо мне узнать?

– Вы когда-нибудь теряли близкого человека? – начал молодой человек.

Я сделал секундную паузу.

– Дважды, – ответил я. – Сначала умер дедушка, и я был первым, кто нашел тело в его квартире. Я знал, что он болел, и зашел навестить его днем, но он уже умер. Долгое время я испытывал чувство вины, жалея, что не зашел к нему утром. По крайней мере, он не умер бы в одиночестве.

Я снова сделал паузу, затем решительно продолжил:

– Еще мы с женой потеряли ребенка из-за выкидыша. Это было очень тяжело. Я очень боюсь потерять еще одного ребенка.

Пожилая женщина, которая на всех наших встречах подавленно сидела и молчала, внезапно пошевелилась.

– Мне очень жаль, – сказала она. Она хотела продолжить, затем заколебалась, опять начала и снова сделала паузу. – Мой муж умер прямо перед тем, как я попала в больницу, – наконец объяснила она. – Он убил себя. – Женщина расплакалась. – Мы ссорились. Мы всегда ссорились. Но я никогда не думала, что он убьет себя. Я чувствую, что его убила я.

Подвергшаяся насилию молодая женщина встала со своего места и обняла рыдающую женщину. Сердитый мужчина был явно тронут.

– Мой папа бросил нас, когда мне было пять, – рискнул признаться он.

С тех пор тишина покинула комнату и все то время, пока я работал там руководителем группы, уже не возвращалась. Если бы в тот момент в комнату вошел наблюдатель, ему было бы трудно, если не невозможно, различить, кто здесь врач, а кто пациенты. В течение нескольких минут мы создали новые личности.



## Прыжки и темпы

Итак, что же происходит в лечении Джека и той группы в больнице? Ответ можно найти в музыке.

В своей «Книге слушания» (The Listening Book) У. Мэтью говорит о прыжках, посредством которых музыкант совершает резкий переход от одного тона гаммы к другому. Он объясняет, что прыжки потом заполняются последующей мелодией, как после первых двух нот в песне «Где-то над радугой» (Somewhere Over the Rainbow). Технические аналитики сталкиваются с тем же явлением, когда движение цены образует разрыв – внезапный скачкообразный переход цены с одного уровня на другой. Стремление человеческой природы к поиску равновесия заставляет людей находить середину между крайними точками прыжка или разрыва.

В психотерапии прыжок происходит от одного структурирования отношений к другому. Когда начинаются сеансы, я принимаю роль психотерапевта. Джек и люди из того отделения в больнице – пациенты. Я задаю вопросы, они отвечают. Они рассказывают мне о том, как плохо себя чувствуют, а я пытаюсь найти решение. Сама структура ситуации держит участников замкнутыми в узких ролях.

Не требуется вносить существенных поправок в структуру музыкального произведения, чтобы изменить его эмоциональный тон. Музыка Филипа Гласса черпает большую часть своей силы из нюансов изменения – способности слушателя приспособиться к повторению и стать чрезвычайно чувствительным к малейшим изменениям в структуре. Когда одно произведение Гласса на компакт-диске заканчивается и начинается другое, поглощенный музыкой слушатель переживает прыжок – внезапный резкий переход. Эффект потрясающий.

Точно такой прыжок происходит в психотерапии, когда врач выходит из роли. Не давая ожидаемого ответа, психотерапевт лишает клиентов возможности отвечать привычными стереотипами. Это создает нестабильность, открывая дверь для заполнения образовавшейся пустоты новыми поведенческими моделями. «Музыка» психотерапии радикально изменяется, если я раскрываю

свои собственные проблемы или предстаю более уязвимым, чем люди, которым помогаю. Довольно часто те, кто нуждается в помощи, заполняют эту пустоту и отвечают трансформацией, выходя из заколдованного круга своих собственных проблем и в роли помощника.

Участники психотерапии, как участники любых значимых отношений, своим взаимодействием создают музыку. У этой музыки есть темы и темп, уникальный тембр и структура, которые отражают состояние «музыкантов». Когда одна сторона изменяет некий параметр музыки, реструктурируя отношения или просто изменяя тон или громкость голоса, то музыкальное произведение тоже изменяется, открывая дверь для новых вариаций, тем и темпов.

Это приобретает глубокое значение, когда требуется изменить модели поведения трейдеров. Если трейдеры хотят ускорить свои изменения, то, чтобы совершить прыжок, они должны действовать не просто по-другому, но *радикально отступая* от своих норм. Хотя человеку, перенесшему душевную травму и, следовательно, нуждающемуся в чувстве безопасности, нужно постепенное изменение, но детские шажки вряд ли будут лучшим решением для большинства людей.

Рассмотрим практический торговый пример. Недавно я достиг уровня, на котором мои исследования и торговля шли достаточно хорошо и вроде можно было увеличить размер торговли. Однако я передумал делать этот шаг. Без сомнения, проявил чрезмерную осторожность, опасаясь, что моя с трудом завоеванная уверенность может обернуться опасной самоуверенностью.

Однако никто еще не преодолел страх, избегая его. Вместо того чтобы увеличивать размер постепенно и тем самым уступить моему страху, я решил немедленно удвоить позиции своих обычных сделок. Совершая этот прыжок, я хотел укрепить уверенность в себе, во многом как сделал это в роли психотерапевта Джека. Я, пожалуй, не чувствовал себя вполне уверенным, но собирался действовать, исходя из предпосылки уверенности, чтобы тем самым укрепить уверенность.

Кроме того, я понимал, что создавал для себя новую роль. Я всегда думал о себе, как о «маленьком трейдере». Знал, что никогда не смогу изменить эту роль, просто подталкивая вверх размер своей позиции и становясь «трейдером побольше». Если моя цель состояла в

том, чтобы торговать по-крупному, я должен был научиться чувствовать себя «крупным трейдером».

Не буду притворяться, что это был легкий период моей торговли. Удвоение размера удваивает абсолютную величину проседаний и более чем удваивает эмоциональную восприимчивость к двойным убыткам. Сидя перед монитором, непрерывно заверяя самого себя в том, что это такие же сделки, как и те, что я проводил успешно, и позволяя рынкам наносить мне град ударов (случайных движений), я чувствовал себя не лучше Али в Киншасе. Все, что мог, – это принимать удары, накручивать свой боевой дух и ждать момента, когда я смогу сказать: «Теперь моя очередь!»

Моя очередь настала, когда я решил по принципу «ближайшего соседа» создать одну из своих моделей индикатора TICK Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE). Модель находила все дни за предыдущие три года, похожие по поведению TICK на самый последний день. Это позволяло мне видеть, как рынок вел себя после каждой из таких ситуаций в прошлом.

Некоторое время TICK был чрезвычайно силен, поэтому я обыскал базу данных, чтобы собрать все исторические периоды, когда TICK был силен, но цена не доходила до нового максимума. Результаты оказались поразительными. Всякий раз, когда TICK демонстрировал силу, а цена – нет, слабость рынка не заканчивалась, пока TICK (и цена) не начинали падать.

Вооруженный этим, как мне казалось, солидным исследованием, я удвоил свою обычную позицию и зашортил рынок, несмотря на то что он уже некоторое время снижался. Я совершил прыжок – и нервно сидел, приклеившись к монитору, – но оставался верен своему исследованию. Не хотел закрывать позицию, пока рынок не достигнет нового максимума или TICK не начнет распродаваться.

Когда сделка стала прибыльной, ко мне вернулась моя обычная спокойная уверенность. Я смог увидеть, что сделка действительно не отличалась от других моих сделок, а размер не играл роли. Я взял прибыль, но не испытал никакого ликования. Наоборот, все казалось совершенно обычным. Я адаптировался к прыжку и чувствовал себя совершенно нормально. *Прыжок становился частью меня.*

Если у трейдеров достает храбрости придерживаться своих прыжков, они могут усвоить новый опыт и нарисовать радикально

новую карту своего «я».

Мой знакомый трейдер Дуэйн рассказал мне, что у него была проблема в виде импульсивной торговли. Он слишком увлекался движением рынка, особенно в периоды высокой волатильности, и открывал недостаточно хорошо продуманные сделки.

Я посоветовал Дуэйну совершить большой прыжок. Некоторое время он не должен был торговать больше одного раза в день, а также если обе его торговые системы не указывали в одном и том же направлении. Сначала он упирался.

– Так я за целый день не начну торговать! – жаловался он.

– В этом вся суть, – объяснил я. – Если ты хочешь взять ситуацию под контроль, ты не сможешь добиться этого, просто став *менее импульсивным*. Проведи несколько сделок, которые будешь полностью контролировать, и посмотри, каково это.

Дуэйн честно выполнил упражнение и в течение следующих недель провел большое количество выигрышных сделок. Не имея возможности получать возбуждение от интенсивной торговли, он направил энергию в исследования и планирование, открывая для себя новые направления. К тому времени, когда наш небольшой эксперимент закончился, он осознал, что не так уж и хочет возвращаться к частой торговле. При этом Дуэйн понял, что теперь может заполнять свободное время и торговать чаще, сохраняя контроль. Проникнувшись чувством контроля, он осознал, что контроль стал его неотъемлемой частью и уже не исчезнет, даже если Дуэйн будет торговать чаще.

*Если вы хотите достигнуть идеала, решительно направьте свои действия в сторону этого идеала и продолжайте действовать достаточно долго, чтобы усвоить результаты.* Если вы поставили перед собой разумную цель и стремитесь к ней с изначальной непреклонностью, вы создадите для себя новую роль, во многом как те пациенты из больницы.

Я сильно подозреваю, что продолжительность и длина прыжка прямо соотносятся с его результатами. Это может в значительной степени объяснять успех экспериенциальной и ускоренной психотерапии, когда клиентов, производя серьезные изменения их привычных режимов, погружают в события, которых они избегали. Терапия Хабиба Дэвенлоу весьма необычна тем, что включает в себя

энергичную конфронтацию всех без исключения уровней сопротивления клиента. Во время длительного сеанса клиенты становятся все более и более возбужденными и удрученными маневрами Дэвенлоу. В конечном счете это выливается в прямое выражение гнева и негодования – тех самых чувств, которых они часто избегали. Прыжок к новому состоянию – гневу, – но теперь без единого из его страшных последствий, является сильным корректирующим эмоциональным опытом. Как и Уолт, клиенты Дэвенлоу обнаруживают, что могут сердиться, ничего не разрушая.

Похоже, что большинство проблем в трейдинге на самом деле является проблемами личного контроля. Некоторые трейдеры ведут себя на рынках слишком скованно, будучи не в состоянии действовать по сигналу или в соответствии со своими планами. Другие импульсивны, они не могут соблюдать правила и дисциплину и все время торгуют не по плану. Для *скованного* трейдера полезнее всего эмоциональные прыжки, ведущие к сдвигам в сторону перевозбужденных активных состояний: битье матраца по Александру Лоуэну или погружение в опыт, описанное Элвином Марером. Для *импульсивного* трейдера наиболее продуктивными являются прыжки в противоположную сторону: снижение реактивности через повышенную концентрацию, расслабление и физическую неподвижность. При достаточной практике эти прыжки открывают новые частоты на шкале настройки, укрепляя способность трейдеров программировать самих себя.

Считаю, что это объясняет неоспоримо сильные результаты, полученные мною после длительных периодов погружения в физическую и когнитивную неподвижность под музыку Филипа Гласса. Во многом как сенсорно-изоляционные камеры Джона Лилли, биологическая обратная связь и музыкальные упражнения создают прыжок настолько радикальный, что становится практически невозможно получить доступ к привычным моделям поведения. Кроме того, я установил, что при повторении с достаточной частотой эти состояния сильного изменения становятся более знакомыми и легче воспроизводимыми. Там, где для совершения прыжка к состоянию глубокого сосредоточения когда-то требовались долгие часы, теперь достаточно нескольких минут. Кроме того, я замечаяю, что периоды глубокой сосредоточенности все чаще появляются спонтанно в

течение дня. Радикальные отходы от норм, навязанных обществом или развитых через направленные методы, по всей видимости, ускоряют изменение, ломая старые модели и укрепляя новые.

## Заключение

– Я хочу по-настоящему добиться успеха, как вы, – заявил мне Джек. – Как, по-вашему, я сумею это сделать?

Джек не имел в виду мой доход, который по его прежним торговым стандартам был до смешного скромным. Он хотел знать, сможет ли зарабатывать на жизнь, оставаясь хорошим человеком: успешным трейдером, мужем и отцом. Примечательно, что Джек больше переживал из-за своих семейных проблем, чем из-за торговых убытков.

– Тогда у меня действительно что-то появится, – объяснил Джек. – Мне нужно что-то по-настоящему свое.

– А ваш успех не казался реальным? – спросил я.

– Нет, – признал он. – Я всегда чувствовал, что все испорчу и не смогу позаботиться о семье. И не мог смотреть в глаза людям, которые дали мне деньги. Один из них был далеко не приятным человеком. Думаю, что он еще попытается разобраться со мной.

Теперь я понял, почему Джек таскал с собой пушку. И из глубин своих воспоминаний я понял, почему его бизнес развалился.

– Я узнал, Джек, что, пока злые голоса звучат в моей голове, никакой прибыли на рынке не хватит. Я должен был бы всегда стремиться к большему, все время идти на больший риск, пока все не рухнет. Как только я изгнал эти голоса из головы, стал способен выигрывать понемногу. Это не сделало меня богатым, но дела в целом идут хорошо, и мне это нравится.

А вот и перевод: *проблема не в потере вашего бизнеса; в роли неудачника вас держит внутренний сценарий.*

– Вы хотите сказать, что если я смогу забыть свое прошлое, то смогу добиться успеха? – Его голос немного оживился.

– Нет! – воскликнул я. – Я хочу сказать, что если вы сможете преодолеть свое прошлое, то *добьетесь* успеха независимо от того, сколько денег будете делать в данный момент.

Я, казалось, видел, как в уме Джека закрутились колесики. Его взгляд стал целеустремленным. Его плечи, недавно опущенные, теперь

распрямились. Это была еще одна из тех трансформаций, которые делают мою работу такой особенной.

Улыбка пробежала по лицу Джека, и вроде бы его глаза слегка сузились и стрельнули вбок.

– А что вы думаете о рынке? – спросил он.

Ну что ж, значит, эта трансформация была *неполной*.

В течение нескольких месяцев, однако, Джек нашел себе хорошую работу, начал заново налаживать отношения со своими детьми и интересоваться нормальными женщинами. Еще один отступил от края смертельной пропасти... Кризис – это болезненное всепоглощающее чувство падения на самое дно – создал настроение, сделав Джека восприимчивым к новому набору эмоциональных сообщений: ты хорош такой, каков есть. Эти сообщения не могли проникнуть в его сознание, пока он оставался прежней личностью, преследующей в жизни привычные цели. Однако в условиях кризиса те же самые идеи смогли перевернуть его жизнь.

В одном состоянии Джек, как и я в свое время, был заперт в поведенческой модели. В другом состоянии, поняв на эмоциональном уровне разрушительный характер своего поведения, он смог реорганизовать свою жизнь. Кризис стал катализатором, той почвой, из которой выросли ростки новой жизни. Джек, как я и как Мухаммед Али, нашел способ включить в разгар кризиса понижающую передачу и изменить направление: *ему больше не нужен был успех на рынках, чтобы преуспеть в жизни.*



## Глава тринадцатая

### Доза профанации

*Мы принимаем правду, как кофе, – с сахаром или без.*

Что позволяет трейдерам так резко отказываться от привычного, чтобы перепрыгнуть к новому? Ответом, как это ни странно, является гнев. Пожалуй, из всех эмоций психологи уделяют гневу наименьшее внимание – гораздо меньшее, чем страху и депрессии. Дело в том, что многие люди не выносят свой собственный гнев, однако испытывают страх или депрессию перед лицом агрессивных импульсов.

Направленный должным образом, гнев может стать одной из наших самых конструктивных эмоций, вырабатывающей энергию, способную вызвать целый ряд изменений. В этой главе мы рассмотрим, как можно укротить чувства разочарования и гнева, мешающие торговле, и использовать их для совершения прыжков в сторону изменений.

## Разберитесь в ваших отношениях с самим собой

Начиная исследование гнева, взгляните на отношения, существующие у вас с самим собой. Оценив, как реструктурирование отношений с психотерапевтом открывает возможности для изменения, позволяя человеку принимать и усваивать новые роли, вы совершите первый маленький шаг к пониманию того, как можно направлять свое собственное изменение, *корректируя ваши отношения с самим собой*. Многие из изменений, которые я помог сделать людям, повлекли за собой изучение ими методов более конструктивного диалога с самим собой. Это было особенно очевидно в случае с Джоан, преобразовавшей полный раздражения внутренний диалог в форму проявления заботы.

Одним из самых полезных для трейдеров упражнений является ведение дневника внутренних диалогов. Внутренний разговор представляет собой беседу между «я» и «мною»: это прямая мера ваших отношений с самим собой. И в самом деле, что есть чувство собственного достоинства, как не *качество отношений, которые вы поддерживаете с самим собой?*

Когда люди ведут дневник своего непрерывного потока мыслей, их беседы с собой становятся видимыми. Появляется возможность возвратиться к беседе, изучить и оценить ее. Люди могут спросить себя: как я разговариваю сам с собой? Разговариваю ли я с другими людьми так же? Хочу ли я, чтобы ко мне обращались так другие люди?

Поистине удивительно изучать дневник и видеть, как много личного времени тратится на вредные коммуникации с собой. Хуже всего то, что эти беседы склонны источать яд сильнее всего как раз тогда, когда вы эмоционально возбуждены и, следовательно, наиболее способны пропитаться их негативизмом. Тон вашего разговора с собой после тяжелой потери на рынке играет непропорционально большую роль в определении ваших будущих эмоциональных реакций: уверенности при открытии будущих сделок, чувства мастерства и контроля, мотивации. К сожалению, многие люди поддерживают с собой отношения, которые можно было бы определить как

эмоционально оскорбительные, если бы они существовали между двумя людьми. Подобно Джеку, люди испытывают глубокое чувство неуверенности в себе, которое только углубляется с каждым приступом вины, сомнения и самобичевания.

Одним из проявлений этого в трейдинге является неспособность разворачивать закрытые с убытком сделки. Предположим, что вы нашли сделку с высокой вероятностью успеха, исходя из прогноза, что данная акция в течение следующих двух недель будет расти. Вместо этого в течение следующих 10 торговых сессий акция остается в узком диапазоне, несмотря на то что весь рынок растет. Вы понимаете, что сделка не удалась, и закрываете ее с небольшим убытком. Теперь встает вопрос: чем наполнен ваш внутренний диалог в то время, когда вы несете убыток? Такая беседа слишком часто состоит из выражений огорчения, уныния и вообще негативных чувств. Вы уверяете себя, что сделка эта была *неудачей*, и – хуже того – способны воспринять ее так, будто это *вы* неудачник.

Такое негативное восприятие ухудшает вашу способность учиться на поведении рынка. Увлечшись самобичеванием, вы теряете внимание и побуждение открыть обратную сделку, когда сложатся благоприятные условия. Очень часто неудавшаяся сделка дает вам ценную информацию о состоянии рынка. Если акция, от которой ожидают роста, не в состоянии подняться на ралли рынка, она может быть особенно уязвима во время следующей коррекции. Однако, если вы полностью ушли в себя, вам будет трудно изменить свое мнение о сделке на противоположное. Анализ торговли может продемонстрировать не только умение соблюдать стопы и принимать скромные убытки, но и неумение зарабатывать на этой информации. Негибкий трейдер может сократить убытки на длинной позиции, но не станет разворачиваться и занимать короткую позицию, когда это диктуют условия. Виновником в такой ситуации является, скорее всего, внутренний диалог.

Этот диалог может быть изменен, как вы видели на примере психологического консультирования Сью, Мэри, Уолта и Джека. Чтобы достичь такого изменения, вам нужно принять новые роли в своих отношениях с самим собой, усвоив конструктивный внутренний диалог, содержащий то, что вы хотели бы слышать от других. К сожалению, одного позитивного мышления вряд ли достаточно, чтобы

вытеснить негативные диалоги. Для этого требуется эмоциональный опыт, такой как создаваемый в психотерапии. Как можно приобрести такой опыт? Вот здесь-то гнев и становится ценным союзником.

## Самовлюбленный Дейв

Дейв вызывал у меня раздражение с того самого момента, как вошел в мой кабинет. Невысокий, худой, нервный на вид студент-медик, он прибыл за несколько дней до начала государственных медицинских экзаменов первого уровня. Большая часть раздражения была вызвана подчеркнутой срочностью его визита. Дейв столкнулся с проблемами в учебе и захотел получить помощь немедленно. Не быстро – *немедленно*.

То, как люди просят о помощи, часто дает подсказку о более общих чертах личности. Некоторые просят уделить им ваше время, считая, будто они вам навязываются, и прерывают свою просьбу извинениями за то, что отвлекают вас такими незначительными проблемами. Другие говорят сухо, будто назначают встречу со своим бухгалтером. А третьи сопровождают свою просьбу сложными эмоциональными излияниями, подробно описывая свои проблемы еще до того, как встреча назначена.

Меньше всего я люблю людей, которые звонят прямо ко мне в кабинет, обходя секретаря. Они немедленно начинают вываливать свои проблемы, не учитывая возможность, что в данный момент может идти сеанс психологического консультирования. Или же требуют встречи в течение следующих нескольких минут или часов по какому-то, очевидно, самому обыкновенному вопросу, – чего они никогда не позволили бы себе, общаясь со своим врачом-терапевтом или адвокатом. Кажется, что они настраивают себя только так: «Я хочу это и хочу сейчас».

Психологи именуют это регрессией. В состоянии стресса люди возвращаются к моделям поведения, которые использовались во время формирующих периодов их развития, примерно как я запирался в ванной, когда переехал в дом к жене и детям. Этот специфический тип регрессии обозначается термином *нарциссизм*. Под давлением текущих конфликтов человек возвращается к эгоцентризму детства. Так же, как дети могут ходить и кланяться, игнорируя существующие ограничения и потребности других людей, так и клиенты могут

выдвигать психотерапевтам требования, ошеломляющие по степени своего эгоцентризма.

То же было с Дейвом. Он постучал ко мне во время моей встречи с клиентом и попросил принять его *прямо сейчас*.

– В чем дело? – спросил я, стараясь загородить собой человека, находившегося в моем кабинете, и одновременно сдерживая свое раздражение из-за прерванного сеанса.

– Я пытаюсь готовиться к экзаменам, – ответил Дейв. – И у меня ничего не получается. Не спал два дня, отстаю по всем предметам и вижу, что мне уже никак не успеть. Я хочу стать нейрохирургом. Если провалю экзамены, всему конец.

– Сейчас я веду прием, – объяснил я. – Не могли бы вы подождать несколько минут в приемной? Я с удовольствием побеседую с вами, как только освобожусь.

Я вспомнил, что следующим у меня в повестке дня было заседание комитета. Однако его придется перенести, учитывая волнение, написанное на лице Дейва.

– Но я *не могу* ждать. Я должен заниматься, – начал жаловаться Дейв, надуваясь как ребенок.

Я посмотрел на него недоверчиво, испытывая к тому же неудобство перед другим студентом из-за времени, отнятого от его сеанса.

– Что я, по-вашему, должен сделать? – спросил я и собирался добавить: «Вышибить из моего кабинета другого студента, чтобы вы могли излить душу?», но передумал, отчасти потому, что это могло оттолкнуть новичка, а отчасти потому, что он мог поймать меня на этом предложении.

– Я пойду в приемную, – ответил Дейв хмуро.

Я вернулся к прерванной встрече, уже начиная настраиваться на сеанс, который, как я понимал, мне не понравится.

## Регрессия и множественность

Что означает для человека регрессия к другому уровню функционирования? Как я говорил ранее, идея регрессии предполагает путешествие назад во времени, возвращение к способам восприятия и реакции, соответствующим более раннему периоду развития, чем современному контексту. Но это также предполагает, что человек способен занимать несколько умственных пространств.

Иногда эти умственные пространства сталкиваются в определенный момент прозрения, как тогда, когда Уолт осознал: «Я веду себя как маленький ребенок, а не как взрослый человек, которым являюсь». «Я-ребенок», «я-взрослый» и «я-наблюдатель» внезапно сливаются в целостном доказательстве сложности человеческой личности.

В этой множественности часто отражаются уровни развития: это было важнейшим открытием Жана Пиаже. Я живо помню тот первый раз, когда моя дочь Девон увидела себя в видеозаписи. Фрагмент был снят на видеокамеру всего несколько минут назад, и теперь мы смотрели его по нашему телевизору. Ее глаза расширились, когда она увидела себя на экране, и чрезвычайно взволнованным голосом трехлетний ребенок воскликнул: «ДВЕ ДЕВОН!» Это был классический момент в духе Пиаже. Не способная прийти к пониманию, что она является и наблюдательницей, и наблюдаемой, Девон заключила, что их должно быть две.

Если бы дочь пришла к такому заключению, будучи взрослой женщиной, ее вера в двух Девон могла бы указывать на психотический процесс. Сам психоз является регрессией, возвращением к более буквальному пониманию и идентификации. Если бы «Вулворт» сказал, что *чувствует* себя, как пустой универмаг, его не посчитали бы психически больным. А вот настойчивые утверждения, что он *является* магазином, послужили основанием для постановки его диагноза.

Что же нам тогда делать с результатами чернильного теста Роршаха, в которых один и тот же человек дает ответы, отражающие различные уровни развития? Вот классический пример: респондент

смотрит на первую карточку и видит летучую мышь или бабочку, основывая свое суждение на контурах – крылья, голова и т. д. Это распространенный ответ, никоим образом не нарушающий границы действительности. Однако следующая карточка, на которой присутствуют элементы красного цвета, может вызвать ответ, совершенно отличающийся как по структуре, так и по содержанию. Клиент может увидеть в расположенных в верхней части красных фрагментах морских коньков, а в лежащей ниже серой области – сухопутный пейзаж. Весь ответ будет звучать как «кровавые морские коньки, прогуливающиеся в горах».

Это очень близко к словам малышки Девон. Будучи не в состоянии найти нормальное объяснение различным образам – кровь (красный цвет), морской конек (форма) и горы (серая область), клиент соединяет их в целое, противоречащее действительности. Предложение в качестве ответа «красных морских коньков» при полном непонимании, что ответ несовместим с изображением – даже после наводящего вопроса, – является важным признаком того, что произошла регрессия.

Чернильный тест рождает множество разнообразных ответов. Он отражает переходы между состояниями ума в ответ на неоднозначные раздражители. Эксперименты с автоматическим письмом и упражнения Брендена по заполнению пропусков в предложениях представляют собой похожие проекционные тесты: человеку дают раздражитель и просят, чтобы он отвечал автоматически, не раздумывая. Спонтанный поток речи, письма и восприятия раскрывает изменения в обработке информации, которые можно объяснить только тем, что умы способны перемещаться взад и вперед во времени.

Если одного лишь цвета на карточке Роршаха достаточно, чтобы вызвать регрессивный ответ, то насколько вероятнее путешествие трейдеров назад во времени в ответ на прорыв рынка? Я видел ситуации, в которых трейдер в ответ на единственный в широком диапазоне бар графика в реальном времени демонстрировал необычайные поведенческие и эмоциональные модели: гнев, депрессию, самоуничтожение и страх. Самое поразительное то, что в течение многих часов, предшествующих данному движению рынка, эти реакции не присутствовали ни в каком виде, манере или форме. Один трейдер рассказал мне, что начинал торговый день спокойно и



уверенно, а затем регрессировал к страху, когда реакция рынка на новостное событие испортила ему торговый план. У него была возможность успеть присоединиться к начинающемуся тренду рынка, но он так и пронаблюдал все движение со стороны, не в силах открыть сделку. Позднее он описал это чувство как ту же беспомощность, которая охватывала его в детстве, когда его задирали большие мальчишки.

Этот трейдер хотел, чтобы ему помогли справиться со страхом. Он не понимал, что страх был только вершиной айсберга. Более фундаментальная проблема состояла в том, что он не умел держать руку на шкале настройки своего сознания. Вместо того чтобы контролировать торговлю, его ум сам находился под контролем у рынка. Именно отсутствие у человека контроля над собственным умом, — а не какие-то проблемы, связанные со специфическим умонастроением, — представляет наибольшую угрозу торговле.

## Нарциссизм и регрессия

Фундаментальная особенность формы регрессии, известной как нарциссизм: человек настолько погружается в свои собственные переживания, что не может должным образом реагировать на социальный контекст, особенно на потребности других людей. Когда Дейв явно ожидал, что я прерву текущий сеанс, чтобы заняться его кризисом, он очень напоминал клиента, искаженно воспринимающего карточку Роршаха. Находясь под эмоциональным давлением, он был не способен точно оценить текущую социальную ситуацию и правильно отреагировать на нее.

Проявления нарциссизма продолжались и после начала нашего сеанса. Не успев сесть, Дейв начал безостановочный рассказ о своих хронических страхах, о многочисленных неудачных попытках решить эту проблему и о том, как он боится провалить экзамены из-за своего перенапряжения. Он едва ли понимал, что попал в весьма неприятный заколдованный круг, в котором страх перед провалом вызывал еще больший страх; и при этом Дейв, казалось, не способен был остановиться. Он ни разу не спросил обо мне, о психологическом консультировании или о том, сколько времени было в нашем распоряжении. Дейв был полностью поглощен собственными страхами и потребностями. На моем месте мог быть любой другой человек.

В течение некоторого времени я дал Дейву возможность стрекотать, надеясь, что он выговорится и позволит мне вставить несколько слов.

С этим мне не повезло.

Он продолжал свой быстрый возбужденный монолог, перескакивая с одной темы («я всегда боюсь, всегда волнуюсь на тестах») на другую («я не хочу заниматься ничем другим; если не стану нейрохирургом, то не знаю, что сделаю»). Время от времени вызывал ко мне: «Вы должны помочь мне», но, как только я пытался вставить вопрос или комментарий, он прерывал меня и продолжал монолог о своей нервозности.

Внезапно зазвонил телефон. Безостановочный поток возбужденной речи Дейва прервался. По крайней мере, подумал я мрачно, он не попытается говорить в то время, пока я держу в руках телефонную трубку. Хотя это и регрессия, но все же на лестнице развития он стоит повыше моих детей!

Оказалось, не намного выше.

Едва я положил трубку, не проговорив и минуты, как он разразился тирадой:

– Неужели у людей совсем нет никакого уважения к вашей работе? Вас всегда так прерывают?

Было ясно, что он не хотел, чтобы что-нибудь мешало его приему, *хотя сам он помешал предыдущему клиенту.*

Нарциссизм. В этом эмоциональном состоянии люди могут видеть у других недостатки, которые совершенно не способны замечать у себя. Это как с тем потерявшимся в шкафу дождевиком: в одном состоянии люди слепы, а в другом – их зрение обострено. Почему они оказываются способны на проявление таких крайностей невежества и проницательности, зрелости и инфантильности? *Кто эти люди, в конце концов?*

## Состояния повседневного опыта

Колин Уилсон пришел к важнейшему выводу о том, что люди проводят жизнь в относительно небольшом количестве определенных состояний сознания. Австрийский психолог Герман Брандштеттер и американский психолог Эд Динер обращались к обычным людям с просьбой вести дневник и периодически описывать в нем состояние своего сознания. Такая временная выборка опыта намного надежнее ретроспективных отчетов, основанных на самооценке. Собственно говоря, психотерапевты довольно часто делают такие дневники активным инструментом психологического консультирования. Ведение клиентами или трейдерами дневника существенных событий, происходящих за неделю, является удобным для психотерапевта способом проникновения в их миры.

Интересная картина вырисовывается из таких дневников. Большая часть человеческого опыта определяется восемью основными эмоциональными состояниями: 1) радость; 2) расслабление; 3) активация; 4) усталость; 5) печаль; 6) страх; 7) удовлетворение и 8) гнев. Если представить себе сетчатый график, где на оси X находятся *возбуждение* слева и *торможение* справа, а на оси Y – *положительные* значения наверху и *отрицательные* внизу, то получится простое представление этих обычных состояний. Люди воспринимают различные состояния как приятные или неприятные, как возбуждающие или успокаивающие. Страх, испытанный Дейвом, является отрицательным и возбуждающим; его противоположностью – состояние положительное и сдерживающее, например расслабление или удовлетворение.

Брандштеттер сообщил об интересном открытии. Состояние слабого возбуждения с наибольшей вероятностью возникает в очень хорошо знакомой физической и социальной среде. Более сильное возбуждение появляется в присутствии незнакомых людей и в незнакомых местах. Сила эмоций тесно связана с контекстами: если вы хотите чувствовать себя спокойным и расслабленным, вам следует находиться в обычных, рутинных ситуациях. Наоборот, если стремитесь к эмоциональному возбуждению, ищите то, что поновее.

Это многое объясняет, когда думаешь о выборе, совершаемом людьми в повседневной жизни. Кто-то, чувствуя себя перегруженным работой, может стремиться к мирному расслабляющему отпуску дома. Другой человек, менее уставший на работе, может решить съездить за границу посмотреть новые места. Исследователи Роберт Макрэй и Пол Коста нашли, что стремление к новизне подобно черте характера. Некоторые очень открыты для нового опыта и тяготеют к поискам приключений. Другие более склонны к безопасности и стабильности, избегают перемен. Вы можете провести интересный тест индивидуальности, просто спрашивая людей, какие рестораны они обычно посещают. Любители приключений редко посещают один и тот же ресторан дважды; любители стабильности чаще ходят в одни и те же любимые места.

Из этого следует важное заключение. *Осуществляя контроль над своими физическими и социальными контекстами, вы титруете свой сознательный опыт и таким образом регулируете вашу готовность к изменению.* Большую часть своей жизни вы следуете довольно жестко установленной рутине: в определенное время просыпаетесь; выполняете утренние ритуалы умывания, чистки зубов и еды; едете по определенному маршруту на работу; после окончания рабочего дня возвращаетесь домой к обеду и дальше проводите время, как привыкли, – общаетесь с членами семьи, смотрите телевизор, занимаетесь домашними делами. Эта рутина ограничивает эмоциональные, когнитивные и физические состояния, которые вы можете испытывать в течение любого данного дня. Более того, работа Брандштеттера предположила, что рутина подавляет повседневный опыт, удерживая людей от состояния высокого эмоционального возбуждения. Подавление повседневного опыта потенциально обеспечивает более гладкое функционирование системы общественных отношений. В конце концов нелегко иметь дело с такими перевозбужденными людьми, как Дейв!

Как показала музыка Филипа Гласса, повторяющихся раздражителей, таких как музыкальные пассажи, может быть достаточно, чтобы вызвать состояние транса. Более того, на этом основан весь жанр электронной танцевальной музыки. Исходя из исследований Брандштеттера, вашу ежедневную рутину можно рассматривать как долговременные циклы, а *значительную часть*

*ежедневного опыта – концептуализировать как форму транса.* Это очень близко к результатам исследований Георгия Ивановича Гурджиева, который считал обычные состояния сознания формами сна. Поистине удивительно, сколько разнообразной информации вы отбрасываете, когда находитесь в своем обычном умонастроении. Управляя автомобилем, редко замечаете уникальность пейзажа; а переходя из одного места в другое, не смотрите по сторонам. Большинство ваших действий выполняется автоматически, без самоосознания. Такой автопилот эффективен, но он также очень близок к той ограниченности восприятия, которую испытывают во время гипнотической индукции.

Это противоречит общепринятому пониманию состояний ума. Гипноз обычно рассматривается как переход от одного состояния к другому – от обычного бодрствующего сознания к трансу. Возможно, однако, что гипноз – это просто сжатие цикла повседневной рутины, сокращение продолжительности цикла и усиление сопровождающей концентрации. Переход от нормального состояния к гипнотическому может быть интенсификацией транса, а не истинной индукцией.

Один из пионеров исследований сознания в психологии Чарльз Тарт назвал сознание «моделью мира». Функция сознательного опыта, утверждает он в своей книге «Пробуждение» (Waking Up), состоит в моделировании мира с целью научиться ориентироваться в его пределах. Имитация действий, переживаемая людьми в видеоиграх, является более или менее реалистичной в зависимости от памяти, выделенной программе. При прочих равных условиях 128-битовая машина для игр дает более детальную и реалистичную графику, чем 16-битовая. Состояние сознания человека в некотором смысле определяет количество битов, которое будет выделено на моделирование мира. В процессе выполнения большей части своей рутины люди функционируют как 16-битовые машины, создавая очень примитивную визуализацию мира. Переход к более широким ценностям и перспективам – это все равно что подключение карты расширения, добавляющей мегабиты более яркого и реалистичного опыта.

Колин Уилсон заметил, что, когда уровень энергии в уме уменьшается, его способность осмысливать события резко падает. В одном настроении люди, как Пруст, могут извлекать смысл из

единственного события. Большую часть времени, однако, люди бесцельно выполняют ритуалы жизни, словно у них повязка на глазах. Аналитик Томас Френч написал однажды о психосоматической болезни, что проблема не столько в наличии эмоциональных конфликтов, сколько в истощении психологических ресурсов: это похоже на невозможность подключить карту расширения. Прав был Уильям Джеймс, когда сказал, что состояние человека таково, как если бы он выработал привычку двигать одним только мизинцем, не думая о том, что это часть большого организма.

## Усилие и частичное сознание

Если вы собираетесь справляться с эмоциональными проблемами, связанными с рынками, то для вас крайне важна следующая идея: проблема Дейва – и проблема большинства трейдеров – заключается не в страхе или неуверенности в себе. Запертый в единственном состоянии ума, работающем в 16-битовом режиме сознания, Дейв не может обработать информацию, необходимую для сдачи государственного экзамена. Аналогичным образом трейдеры, запертые в состояниях скуки, страха или эйфории, закрыты для более широких взглядов и не способны осознать значение моделей рынка, разворачивающихся перед ними. Приобретение новых данных или новых способов анализа старых данных не поможет им, если они не смогут мобилизовать свои ресурсы для обработки данных. Большинство трейдеров не нуждаются в услугах психотерапевта; им нужна помощь в *расширении* контроля над собственным сознанием.

Некоторые подходы к саморазвитию используют наблюдение Джеймса весьма буквально. Они подчеркивают важность положения и движения тела как средства культивирования расширенных состояний сознания. Рассматривая такие методы, как техника Александра, аутотренинг, биологическая обратная связь, прогрессивное расслабление, метод Фельденкрайза и разработанная Вильгельмом Райхом оргонотерапия, Майкл Мёрфи в книге «Будущее тела» (The Future of the Body)<sup>[7]</sup> объясняет, что изменение двигательных стереотипов помогает расширять поведенческие репертуары. Подобно тому как люди ограничены узким репертуаром мыслительных и эмоциональных стереотипов, так же они склонны застывать в жестко ограниченном наборе поз и движений. Действительно, когнитивные, эмоциональные и физические ограничения людей имеют общее происхождение, отражающее бедность их привычных состояний сознания. Методы лечения обогащают состояния людей с помощью различных средств: одни изменяют модели мышления, другие способствуют приобретению нового эмоционального опыта, третьи приучают к непривычным позам и движениям. Пути, ведущие к изменению, весьма разнообразны.



Если вы будете заниматься какой-либо деятельностью достаточно долго, сосредоточив на ней все свои силы, то ваш ум приспособится к ситуации, найдя для нее новое место на шкале настройки. И весьма вероятно, что проблемы, которые казались такими непреодолимыми в вашем первоначальном состоянии ума, будут восприняты в новом состоянии совершенно по-другому. Рассмотрим следующие примеры.

- Полностью поглощенный писательским трудом, автор совершенно теряет связь с действительностью и с удивлением замечает, как быстро прошло время. В этом состоянии подъема другие дела просто не доходили до его сознания.

- Бегунья начинает уставать, чувствуя, что тренировка сегодня не удалась. Однако она поднажимает и ловит второе дыхание. Вскоре после этого испытывает состояние эйфории, чувствуя себя полностью заряженной энергией и освеженной. Ее прежнее уныние исчезает.

- Усталый управленец входит в камеру сенсорной изоляции, где можно полежать на поверхности соленой воды в полной темноте и тишине. В строгом соответствии с наблюдениями Джона Лилли управленец начинает испытывать скуку и недостаток раздражителей, а затем приспосабливается к окружающей среде. Он выходит из камеры совершенно спокойным, полностью преодолев стресс.

- Трейдер борется против склонности к импульсивной торговле, особенно на открытии рынка, когда он боится пропустить крупный тренд. Он ставит опыт на машине биологической обратной связи, связанной с видеомэгнитофоном. В этом опыте, чтобы смотреть фильм, он должен поддерживать повышенную температуру лба. Как только его температура падает ниже определенного порога, показ приостанавливается. Через 40 минут трейдер узнает, что может непрерывно смотреть кино, сохраняя полную неподвижность тела и выбросив из головы весь внутренний диалог и чувство огорчения. В конце сеанса он чувствует себя странно отдаленным от эмоций рынка и размещает свои утренние ордера без напряжения.

- Женщина-трейдер, известная своей чрезмерной осторожностью в подходе к возможностям, использует свои утренние упражнения по тяжелой атлетике, чтобы настроить себя на должный лад перед открытием рынка. Занимаясь упражнениями с высокой нагрузкой, разработанными покойным Майком Менцером, она собирает всю свою силу в относительно короткий период подъема, особенно

выкладываясь во время заключительных подходов. Она чувствует, что после тренировки в ее мышцах бурлит кровь, и это становится ее маркером для накачанного умонастроения. Прежние колебания забыты, и она настойчиво преследует свои цели.

*Усилие – ключ к ускорению изменения.* Вы можете устранить проблемные модели, которые существовали в течение многих лет, просто поместив себя в умственное/физическое пространство, радикально отличающееся от вашей нормы, и затем запрограммировав это новое пространство в желательных для вас моделях. Ваше нежелание предпринять такие усилия – удовлетворенность существующим состоянием ума и тела – является самым большим препятствием к изменению. Неслучайно в армии новобранцев подвергают суровым упражнениям и тренировкам, чтобы привить им необходимые умственные и поведенческие навыки. *Изменение не может быть достигнуто в состоянии комфорта – никогда.*

Возможно, трейдеры будущего будут заниматься саморазвитием, используя средства, совершенно не похожие на еженедельные беседы. Купола виртуальной реальности и камеры сенсорной изоляции могут стать такими же распространенными, как домашние кинотеатры, передавая технологии сознания в руки обычных потребителей. Это будут домашние спортзалы для ума, созданные с целью развития сознания и личности, а не для уничтожения проблем. В принципе, здоровым людям совершенно не нужно тратить месяцы и годы психотерапии на исследование конфликтов и проблем, если они смогут приобрести способность ориентироваться в собственном умственном ландшафте. Ужасная музыка, которую человек вынужден слушать по радио своего ума, является проблемой только в том случае, если нельзя сменить станцию.

## Достижение нового состояния ума

Отношение между новизной и состояниями сознания проливает важный свет на подходы, которые предприняли бы большинство психологов к ситуации с Дейвом. Хотя Дейв опытный студент, он воспринимает каждый экзамен как новую ситуацию. Его захлестывает боязнь провала, взвинчивая уровень физического возбуждения до небес в классической реакции на чрезвычайную ситуацию («драться или срываться»). Для Дейва и для трейдеров ключом к преодолению страха за результат является устранение чувства чрезвычайной ситуации. Введя в уравнение элементы близкого знакомства и повторения, Дейв может перейти в менее возбужденные состояния, которые будут меньше мешать его учебе.

Обычно это делается с помощью метода, известного как «систематическая десенсибилизация». Людям, страдающим от беспокойства, показывают, как сфокусировать и успокоить себя, используя такие методы, как глубокое дыхание и прогрессивное мышечное расслабление. После того как пациенты приобретают некоторый опыт в использовании этих методов, состояние расслабления постепенно вводится в стрессовые ситуации. Как правило, это достигается с помощью иерархии. Людей просят создать шкалу стрессовых событий с делениями, скажем, от 0 до 100. На нуле континуума находятся ситуации, связанные с минимальным стрессом; ближе к середине появляются несколько напряженные обстоятельства; а на 100 расположены самые жесткие стрессоры. Затем пациентам предлагают вообразить различные сценарии, начиная у основания иерархии и постепенно двигаясь вверх – все время делая упражнения для расслабления.

Идея здесь заключается в том, чтобы люди в процессе повторения учились связывать спокойствие и расслабление с ситуациями, прежде вызывавшими тревогу. Дейв, например, мог бы начать, соединив расслабление с созерцанием учебника, затем перейти к его чтению, затем попробовать выполнить тренировочные тесты и, наконец, пойти и сдать настоящий экзамен. Он не должен переходить на более высокое место в иерархии, пока полностью не достигнет расслабления

на текущем уровне. Эта работа может быть значительно облегчена при помощи воображаемых образов. Трейдер, например, может сопровождать расслабление воображаемыми сценариями проседаний прежде, чем перейти к реальным торговым ситуациям. При использовании образов создаются тренировочные ситуации, которые трудно или невозможно построить в повседневной жизни.

Поскольку до госэкзаменов оставалось всего несколько дней, я, естественно, тяготел к применению по отношению к Дейву именно таких методов. Когнитивно-поведенческие методы хорошо сочетаются с проведением между сеансами самостоятельных занятий на дому, позволяя максимально эффективно использовать время. Видя, как быстро утекает наше время, я прервал поток взволнованных излияний Дейва и медленно, спокойно объяснил ему, что существуют приемы, позволяющие людям уменьшать уровень своего возбуждения.

— Эти методы используют способность нашего тела успокаиваться при изменении темпа дыхания, — объяснил я.

Дейв выглядел немного неуверенным, поэтому я подчеркнул:

— У нас достаточно времени, чтобы успеть это сделать, — и посмотрел ему прямо в глаза. — В случае необходимости я буду встречаться с вами каждый день вплоть до самых экзаменов.

Вотaye!

Дейв моргнул и, как будто пробуждаясь ото сна, выпрямился и забормотал:

— Нет, я пробовал это, но ничего не получается. Вы не можете понять, через что я прохожу. Пытаюсь открыть книгу, и меня начинает трясти. Все время думаю, что материала слишком много, что я слишком отстал, что никогда не сдам экзамен. В следующем году я должен буду выбрать специализацию, и что, если я не смогу попасть в нейрохирургию? Это единственное, чем я хочу заниматься. Как мне объяснить родителям, что я не смог получить место в ординатуре? Я должен заниматься, но не могу.

Я пристально смотрел на Дейва, пока он говорил. Мое восприятие было необычно острым и ясным. Абсолютно очевидно, что он не услышал ни слова из того, что я сказал. Он отверг идею десенсибилизации, даже не выслушав, что это такое. Затем, как заезженная пластинка, заново начал уныло перечислять свои беды. В этом состоянии тревоги его речь лилась безостановочно; он ни разу не

взглянул на меня в ожидании ответа. У меня было отчетливое ощущение, что он говорил *передо* мной, а не со мной. Глядя на него и выслушивая перечень его проблем, я знал, что где-то на самом фундаментальном уровне он утратил контроль над собой. *Что-то им завладело.*

Поняв, что моя попытка говорить медленно и спокойно несколько не повлияла на возбужденное состояние Дейва, я применил другой подход. Из всех школ самоизменения метод, известный как НЛП (нейролингвистическое программирование), пожалуй, наиболее учитывает важность состояний сознания при изменении. Вдохновленное работой гипнотизера Милтона Эриксона, НЛП использует сдвиги в ритме и создании коммуникаций с клиентами, чтобы вызвать состояние «транса». Джон Гриндер и Ричард Бэндлер в своей книге «Транс-формации» (*Trance-Formations*) подчеркивали необходимость сначала установить гармоничное взаимопонимание с клиентами, а уже потом пытаться производить изменения. Это взаимопонимание можно развить, тщательно отслеживая тон, скорость и содержание коммуникаций клиента и подгоняя под них темп собственных коммуникаций.

Поэтому, вместо того чтобы медленно и спокойно призывать надежду, я попытался скопировать состояние Дейва. Я выпрямился и заговорил с ним тем же тоном, который он использовал со мной. Почти на одном дыхании я выпалил:

– Вы говорите себе, что работы слишком много, что вы не сможете пройти через все это, что вы завалите экзамен, что ваша жизнь будет сплошной неудачей, и это вас огорчает, а чем больше вы огорчаетесь, тем больше этих мыслей заполняет вам ум, и вы становитесь еще менее способны заниматься, поэтому вы беспокоитесь еще больше и еще больше отстаєте и чувствуете, что работы даже прибавляется, и вы никогда не сможете пройти через все это...

Однако мое истеричное перечисление его проблем не вызвало у Дейва улыбки. Но он немного сбросил темп.

– Вы должны помочь мне, – взмолился он. – До экзамена осталось всего несколько дней.

– Тогда мы должны будем разорвать этот порочный круг, – сказал я, также немного помедленнее.

– *Я не могу!* – воскликнул Дейв таким тоном, как будто хотел сказать «*не хочу*». – Вы не понимаете. Мой страх не такой, как у других людей. Я только беру в руки книгу, и меня начинает трясти. Все время думаю: «Это невыносимо. Я никогда не смогу пройти через все это...»

Дейв снова затянул свою песню. Это было очень странное чувство. Он смотрел не на меня, а прямо сквозь меня. На сей раз, однако, я сразу же прервал его.

– Дейв, – сказал я мягко, – вы уже говорили мне это. Вы повторяете одно и то же по многу раз. Насколько я вижу, именно это и происходит, когда вы пытаетесь заниматься: вас все время одолевают эти мысли и чувства. Мы должны придумать, что сделать, чтобы сломать эту поведенческую модель.

– Это я уже пробовал! – выкрикнул Дейв. – Я не могу сломать эту модель. Мне нужно что-то другое.

Я почувствовал, как во мне закипает гнев. Мы с Дейвом ходили по кругу. Каждый раз, когда я предлагал какую-нибудь стратегию, он отвечал уклончиво. Чем больше я старался внушить ему чувство, что он может преодолеть свой страх, тем больше он, казалось, погружался в это самое состояние. Я смутно понимал, что Дейву *нужен был* этот страх. На эмоциональном уровне он казался убежденным, что стресс будет держать его «в форме», поможет ему одолеть материал, несмотря на признание, что стресс разрушает его работу. Переход к невозбужденному состоянию казался слишком опасным. Дейв приравнивал отсутствие возбуждения к отсутствию побуждения – отсутствию концентрации. *Он не желал позволить себе сбросить темп.*

И все же я не мог совладать со своим гневом. Я испытывал его с самого начала. Нарциссизм Дейва; то, что он смотрел сквозь меня; странное, почти напоминающее заезженную пластинку изложение тревожных мыслей; уклончивые ответы – все это возмущало меня. Я чувствовал, как ворочается мой гнев, желая выплеснуться, «интерпретировать» сопротивление Дейва и закончить этот глупый танец. Я знал тем не менее, что это будет неэффективно. Постепенно я начал чувствовать себя таким же возбужденным, как Дейв. Мое сердце бешено стучало. Я слегка подвинулся в кресле, почувствовав себя готовым напасть. Но напасть как? Напасть на что?

Я не знал, что делать. Каждая частица моего тела ощущала себя готовой для нападения. Я снова изменил позу, пытаясь устроиться поудобнее в большом кресле-качалке. Но не решался напасть на Дейва, как бы расстроен ни был. Однако и не мог просто сидеть, с каждой минутой возбуждаясь все сильнее. Меня поразила мысль: *«Вот через что проходит Дейв»* – сплошная накачка и никакого выхода. Я поглотил состояние Дейва. *Я стал Дейвом.*

Недолго думая, я встал и сел со скрещенными ногами на полу, оказавшись ниже Дейва и бросив свободно руки по бокам.

– Дайте мне подумать минутку, – спокойно сказал я Дейву.

Закрыв глаза и немедленно почувствовал себя спокойно, хотя и очень настороженно. Как будто, сев на пол, я вывел себя из состояния тревоги. Странно, но Дейв тоже затих. Вид психотерапевта, сидящего в необычной позе, без сомнения, вызвал у него любопытство и, возможно, отвлек его внимание от внутренних забот.

– Я действительно хотел бы вам помочь, – сказал я Дейву, глядя вверх с пола. – Но я не могу. Вы абсолютно правы. Ваш страх не такой, как у всех. Другие студенты волнуются по поводу неудачи, и их съедает стресс; но то, через что проходите вы, намного сильнее. Именно поэтому вам ничего не помогает. Тут дело не в страхе. Тут дело в гневе. Вы сердитесь; вы по-настоящему ненавидите себя. Послушайте, что вы говорите себе каждый день: я никогда не осилю материал, провалюсь, никогда не стану профессиональным хирургом. Сколько ненависти в этих словах! Если бы дело было только в страхе, то я смог бы помочь вам всего за несколько дней. Но чтобы изменить основные чувства человека к самому себе, от психотерапевта требуется намного больше усилий. У нас просто нет времени.

Дейв выглядел ошеломленным, его глаза начали затуманиваться. Он не сказал ни слова.

– Мне жаль, что я не смог помочь вам, – сказал я мягко.

По лицу Дейва потекли слезы. Он больше не выглядел встревоженным. Его лицо исказилось от усилия сдержать рыдания. Он посмотрел на меня.

– Почему я ненавижу сам себя? – спросил Дейв, явно терзаемый этой мыслью.

Я не ответил. В голову мне пришла, по всей видимости, абсурдная мысль, что я сижу в «боевой позиции», испытанной Карлосом

Кастаньедой в его приключениях с магом Доном Хуаном. Я, однако, никак не мог вспомнить специфические особенности этой позиции.

– Вы *должны* помочь мне, – взмолился Дейв.

Мне сразу же стало его жаль. Эта последняя просьба не была продиктована нарциссизмом, и она даже не касалась экзамена. Отчаяние было подлинным. Он не просил о помощи с учебой. Ему нужна была помощь в отношениях с самим собой.

– Пожалуй, мы можем кое-что попробовать, – начал я нерешительно. – Шансов на успех немного, и метод довольно необычный. Но если вы согласны на попытку, я с вами.

Глаза Дейва лишь немного расширились, когда он энергично кивнул. Его тело говорило мне: «Да!» Не «Да, но...», а только «Да».

Это было начало.



## Изменение позы ума

Это был не первый раз, когда я замечал, что изменение позы тела влияет на состояние моего ума. Одним из моих любимых личных упражнений, которые я выполняю, когда чувствую, что обескуражен или угнетен торговлей, является прослушивание вдохновляющей музыки на большой громкости. Лучше всего это делать в наушниках, полностью погружаясь в звук, при этом стоя или двигаясь. Любое нормальное положение (сидя прямо или откинувшись) удерживает поток внутренних мыслей и сохраняет негативное состояние. Поэтому я все время двигаюсь под музыку, иногда бегаю в наушниках. Трудно сохранять обескураженность, испытывая одновременно эмоциональное и физическое возбуждение. Поза тела и движение вкупе с музыкальными элементами пробуждают новое видение вещей.

Примерно тот же принцип работает, когда человек принимает позу для медитации или молитвы. Имея довольно продолжительный опыт медитации, я часто замечаю, что измененное состояние наступает у меня вскоре после того, как я сажусь, скрестив ноги и положив руки на колени. Большинство нежелательных эмоциональных состояний – гнев, депрессия – связано с типичными позами. Вы можете наблюдать их так же, как можете понять состояние кота по его физическим признакам: выгнутой спине, вставшей дыбом шерсти и т. д. Ваше тело посылает сообщения, даже когда вы этого не осознаете, отображая жестами и позами различные частные события. Неслучайно Лоуэн отметил, что угнетенные люди чувствуют себя никем (т. е. не имеющими тел), тогда как люди с настоящим чувством собственного достоинства считают себя кем-то (т. е. имеющими тела). Депрессия – это дефляция тела и его жизнеспособности.

Мое перемещение на пол являлось сообщением Дейву, хотя и невербальным, неосознанным. Страх Дейва – его физическое напряжение и быстрая, безостановочная речь – является также переданным набором значений. Проблемные поведенческие модели людей выражаются коммуникациями – часто довербальными – самому себе и окружающему миру. *Симптомы имеют значение*, будь то настойчивые заявления «Вулворта» о том, что он универсальный

магазин («я пуст»), усилия Мэри оттолкнуть других («я боюсь излишней близости»), хулиганские выходки Джека («я заставлю вас иметь дело со мной») и решение Сью бросить учебу («я не желаю походить на свою мать»). Симптомы являются коммуникациями от одной части ума к другой.

Дейв оказался в плену у цикла непрекращающейся тревоги. Внутреннее давление, вызванное необходимостью преуспеть, рождает страх, который вызывает беспомощность, а та, в свою очередь, усиливает страх и повышает давление. В течение очень короткого времени он способен испытывать другие состояния, но цикл страха продолжает затягивать. Дейв увязает на шкале настройки сознания. В определенном смысле он *утрачивает* разум. Тонет в своем страхе, неспособный подняться выше его и выбрать альтернативное состояние. Более того, полагает, что страх *необходим*, приравнивая потерю возбуждения к потере побуждения. Важным в презентации Дейва является не его страх, а погружение в страх и сила, с которой он цепляется за свою беду. Коммуникация, которую я не мог прочесть в начале приема, была однозначна: «Я *должен* сохранять бдительность!»

Сколько же трейдеров разыгрывают поведенческую модель Дейва, убежденные, что именно противостоящие им гнев и стресс дадут им преимущество на рынках? Неудивительно, что они сопротивляются изменению, поскольку думают, что уменьшение эмоционального напряжения уменьшит также их стремление к успеху. Только сталкиваясь с реальной возможностью не измениться *никогда*, начинают они, как Дейв, задумываться о том, чтобы попробовать что-то другое.

Должен сказать, что я испытал странный прилив энергии от своей позы – сидя на полу у ног Дейва. Мировосприятие было совершенно иным, а ощущение пола подо мной как никогда усиливало мое внимание к окружающему. «Боевая позиция» Кастаньеды означала бдительность, круговую оборону, защиту от нападавших. Едва я встал с кресла и уселся на пол, как мое собственное желание нападать преобразовалось в такое же чувство бдительности и повышенного внимания. Я больше не хотел наброситься на Дейва. Энергия трансформировалась, превратившись в состояние глубокой готовности к действию, мало чем отличающееся от сжатого в пружину бегуна, замершего на стартовой линии.

Мне и прежде приходилось чувствовать эту «потенциальную энергию, готовую перейти в кинетическую». Нередко перед серьезными тестами, публичными выступлениями или важными событиями я испытываю состояние сильного физического напряжения, которое могу разрядить только ходьбой. Именно так я чувствовал себя рядом с Дейвом – не рассерженным, но готовым к действию.

– Хорошо, Дейв, – сказал я, вставая. – Мне нужно, чтобы вы встали передо мной.

Дейв с готовностью подчинился. Он встал в центре кабинета лицом ко мне.

– То, что мы будем делать, очень просто, – сказал я. – Поговорим о тесте, только вместо *вас* говорить буду я.

Дейв выглядел немного озадаченным.

– Я просто собираюсь сказать вам то, что вы говорили себе сами, хорошо? И хотел бы, чтобы вы сказали мне, что при этом чувствуете.

Дейв казался готовым пробовать все что угодно.

Я медленно кружил вокруг Дейва, все время глядя ему прямо в глаза. Порой придвигался близко, слишком близко к нему, нарушая границы его физического пространства. Ни на секунду не останавливаясь, я скользил вокруг него, повторяя его собственные фразы в постепенно нарастающем темпе:

– Смотрите-ка, сколько материала надо выучить к экзаменам. Вы никогда не сможете охватить все это. Вы так сильно отстали, что никогда не сможете нагнать. Вы неизбежно провалите этот тест, и что дальше? Вам никогда не попасть в программу по хирургии, а ничем иным вы заниматься не хотите. Вы можете представить себе, что скажете своим родителям? И вы делаете в связи с этим что-нибудь? Нет! Вы только закатываете истерики и все больше отстаете...

Мой тон повысился, приблизившись к крику. Шаги, зрительный контакт и громкий обличительный тон напоминали сержанта-инструктора, обламывающего новобранцев. Продолжая эту литанию, я видел, как лицо Дейва наливается краской. Он казался совершенно не рад видеть себя в роли новобранца. Не произносил ни слова, но его мускулы напряглись, а лицо окаменело.

Я в нарастающем темпе продолжал.

– Никто больше не проходит через это! – воскликнул я. – Они заняты учебой, а вы только психуете. Вы не можете даже отложить

экзамен, потому что тогда вам придется думать о нем еще дольше, и вы совсем разволнуетесь. Даже если начнете заниматься, это уже не имеет значения. Вы так отстали, что никогда не сможете догнать. Слишком много материала. Вам никогда со всем этим не справиться...

Дейв, казалось, готов был взорваться. Впился в меня взглядом, лицо его покраснело, пальцы почти сжались в кулаки. Мне показалось, что больше он сдерживать себя не сможет.

– И ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ СКАЗАТЬ НА ЭТО?! – прокричал я.

– *ДА ИДИТЕ ВЫ!* – завопил Дейв, воздев руки над головой и трясаясь всем телом. Он казался готовым ударить в любой момент, с головой охваченный гневом по отношению к своему учителю.

Такое вот взаимопонимание нашли мы на первом приеме!

Я схватил Дейва за плечи. Комната, казалось, бурлила энергией, оба мы чувствовали облегчение от физической разрядки.

– Вот и хорошо, – сказал я, всматриваясь ему в глаза. – Вот и хорошо. Вы действительно себя очень любите. Вы смогли рассердиться. Смогли выкрикнуть своим негативным мыслям: «Да идите вы!»

Дейв немедленно уловил смысл. Он кивнул в знак понимания этого неожиданного поворота событий.

– Как, по-вашему, сможете вы сказать «Да идите вы!» вашим негативным мыслям дома так же, как только что сделали здесь? Все, что вам нужно, – предложил я, – это вообразить, что я стою над вами и ругаю. Закройте глаза и вспомните, как я нависаю над вами, говоря, как сильно вы отстали. А затем дайте себе волю. Ничего страшного, если разбудите весь квартал. Скажите голосу в вашей голове: «Да иди ты! Я не позволю тебе заставить меня ненавидеть себя же!»

Так родилось новое в психологическом консультировании: терапия «*Да иди ты!*». Возможно, не столь достойная, как психоанализ или структурная семейная терапия, но она работает. Дейв не мог расслабиться, но он *смог* рассердиться. А когда он был сердит, то мог постоять за себя, вместо того чтобы нападать на себя. Чувствовал себя сильным, а не парализованным. Гнев держал его возбужденным и мотивированным, но не делал уязвимым. Для него физические позы и проявления гнева были намного сильнее медитации. Гнев позволял ему оставаться в состоянии бодрствования, а он должен был бодрствовать, чтобы сдать экзамен.

После нескольких дней, когда он давал волю гневу, Дейв смог успешно сдать экзамен. В настоящее время он работает нейрохирургом, как и хотел.

Однако не это стало по-настоящему эффективной трансформацией. В конце концов за долгие годы учебы Дейв как-то сдавал свои тесты. Я был уверен, что он сможет сдать и этот. Но в конце сеанса, после того как мы пережили град оскорблений, Дейв вдруг повернулся ко мне и попросил прекратить нашу встречу.

– Я отнимаю у вас слишком много времени, – заявил он извиняющимся тоном, заметив, что психотерапевтический сеанс давно перевалил за традиционную часовую продолжительность..

Я всмотрелся в Дейва. Он казался искренне огорченным тем, что вышел за рамки выделенного времени.

– Кроме того, – улыбнулся он, – мне пора браться за учебу.

Ни тени нарциссизма. Транс-формация была полной: от «примите меня *немедленно*» до «простите, что отнял у вас столько времени». Дейв казался в тот момент столь же внимательным и отзывчивым, как любой другой студент-медик. Он даже улыбнулся, когда упомянул учебу! Разные состояния. Разные личности. Разные потоки обработки информации. Разные умы. Потребовалось всего несколько грязных слов и изменение позы, чтобы Дейв нашел новое место на панели настройки.

## Заключение

Спросите среднего трейдера о психологии трейдинга, и вы, вероятно, услышите какую-нибудь вариацию на тему: «Вам нужно устранить из торговли эмоции». Как показывает случай с Дейвом и как я неоднократно показывал на этих страницах, такая формулировка очень ограничена. Разрыв заколдованного круга Дейва, в пределах которого он был погружен в страх и негативное мышление, имел решающее значение, но был недостижим за счет простого избавления от эмоций. А вот привлечение новых, более сильных эмоциональных поведенческих моделей позволило Дейву уйти от привычных. И поза тела, и движение стали важными компонентами этого изменения.

Трейдеры действуют в условиях явного психологического ограничения: их работа в силу своей природы малоподвижна. Сидение перед монитором и слежение за котировками в относительно неподвижном состоянии сопровождаются очень ограниченным диапазоном физических и когнитивных состояний. Это способствует поддержанию привычек, включая пагубные. Как бы странно это ни звучало, но один из первых советов, которые я дал бы трейдеру, переживающему полосу неудач, – начать обрабатывать информацию о состоянии рынка радикально иным способом. Вместо того чтобы думать о рынке, проговаривайте сделки вслух. Вместо того чтобы сидеть перед экраном, ходите по кабинету. Вместо того чтобы непрерывно следить за рынком, оторвитесь от экрана и выполните какое-нибудь энергичное упражнение. Каждого такого изменения может оказаться достаточно, чтобы помочь трейдеру увидеть поведение рынка по-новому и действовать по-другому. Как однажды отметил психотерапевт Джей Хэйли, если с первого раза не получится, попробуйте еще раз – но немного по-другому.

На финансовых форумах и в чатах я сталкивался со многими Дейвами. Они столь поглощены своими страхами, что не могут должным образом оценивать свои инвестиции. Каждый обдумываемый ими шаг кажется им чреватым риском: если они покупают или держат, могут потерять деньги; если не покупают и не держат, могут упустить шанс. Они просят совета, но не могут следовать ни одному, потому что

любое действие чревато неудачей. Их ответ окружающему миру звучит как «Да, но...», а возникающий в результате паралич порождает чувство вины и самобичевание.

Дейв сумел успешно сдать экзамен благодаря двум важным изменениям. Во-первых, он смог понять, что испытываемый им страх был на самом деле гневом, направленным на самого себя. Мысли типа «материала слишком много, я не успею его пройти» и «я не смогу получить хорошее место в ординатуре, если не сдам успешно экзамен» вырастали до самообвинений. Дейв смог понять, что это были враждебные, разрушительные коммуникации, после того как я воспроизвел их как утверждения в межличностной беседе. Когда я высказывал Дейву его же мысли, усиливая в них компонент гнева, его естественной реакцией должна была стать защита. Выкрик «Да идите вы!» в сочетании с изменением его позы и выражения лица показали мне, что он призвал свое чувство собственного достоинства и освободился от страха.

Во-вторых, Дейв смог переключить гнев с меня на свою проблемную модель поведения. Сначала его вспышка была направлена на меня, его мучителя. Однако я сразу же похвалил его сквернословие и, пока он был в состоянии возбуждения с обостренным чувством собственного достоинства, предложил, чтобы он направил гнев на свои негативные мысли. *Выкрик «Да идите вы!» теперь стал психотерапевтическим инструментом, который Дейв мог использовать, чтобы противостоять страху.* Продолжая испытывать гнев по отношению к негативным мыслям, он оказывался в состоянии, несовместимом с гневом на самого себя. Он говорил себе, что должен сохранять активность и напряжение, чтобы сдать экзамен. Это не позволяло ему воспользоваться какой-либо техникой расслабления. Дав ему способ сохранять напряжение, защищая себя, я смог помочь ему найти конструктивный подход к занятиям и сдаче экзамена.

Многие трейдеры испытывают подобную потребность в постоянном напряжении. В частности, внутридневные и краткосрочные трейдеры, торгующие инструментами с внешним финансированием, такими как фьючерсы и опционы, иногда втайне убеждены, что нужно быть на пределе, чтобы иметь преимущество. Многие даже обращаются к наркотикам в ложной вере, что это обострит их ощущения. К сожалению, повышенное возбуждение

делает торговлю эмоциональным аттракционом, в котором главным впечатлением становится потеря контроля. Недавно я разговаривал с одним внутридневным трейдером, рассказавшим, сколько компьютерных мониторов переколотили в его фирме. Напряжение, связанное с торговлей, было среди его коллег сродни гневу, который испытывал Дейв. Когда они направляли его на себя или выплескивали на компьютеры, это лишь укрепляло их разочарование.

Случай с Дейвом являет собой альтернативу, имеющую большое значение для трейдеров: *вместо того чтобы направлять гнев на себя или окружающую среду, можно повернуть его на проблемные поведенческие модели.* Обращенный на модели гнев является значительным шагом на пути к отделению от них и занятию позиции «наблюдателя».

Во многих случаях внутренние диалоги, сопровождающие проблемы с торговлей, можно идентифицировать и бросить им гневный вызов. Ранее я приводил в качестве примера трейдера, который расстраивается, когда пропускает цену максимума для короткой продажи или цену минимума для покупки. Он ждет и ждет, чтобы его акции возвратились к этим уровням, и тогда он сможет прекратить ругать себя за упущенную возможность. А тем временем пропускает весь тренд – и ругает себя еще сильнее!

Сосредоточивая внимание на собственном перфекционизме и направляя свое раздражение на перфекционистские «записи», он может дистанцироваться от этой разрушительной модели и открывать позиции в то время, когда тренды идут полным ходом. Каждый раз, почувствовав искушение заняться ловлей вершин или оснований, он должен ярко представить себе последствия своих худших сделок и направить гнев на свой перфекционизм. Иной раз, противостоя перфекционистским мыслям как врагу, можно выразить гневную реакцию громким криком. Связывая привычную поведенческую модель с болью, а не с безопасностью, трейдер сможет примириться с тем, что ему достается лишь часть движений рынка, а «упущенную» часть рассматривать как страховой полис, позволяющий гарантировать расположение шансов в свою пользу.

Подобно Дейву, этот трейдер узнал, что очень трудно отождествлять себя с моделью, которую ненавидишь. Иногда гнев рассматривается как отрицательная эмоция. Но на самом деле это



мощный инструмент в арсенале тех, кто торгует с кушетки. Если вы можете идентифицировать повторяющуюся поведенческую модель, мешающую достижению ваших целей, и сможете сделать ее своим врагом, вымещая на ней все ваше огорчение и гнев, вы измените свое отношение к самому себе. Вместо того чтобы отождествлять себя с проблемой, станете бойцом, сражающимся с проблемой, укрепляя тем самым свою волю – и контроль. Заметьте, однако, что Дейва изменил не просто гнев, а переживание абсолютного гнева. Еще раз: величина прыжка влияет на скорость изменения.

## Глава четырнадцатая

### Торговля с кушетки

*Самые большие изменения, которые вы можете произвести, уже происходят.*

На этих страницах я попытался приоткрыть дверь в психотерапевтический кабинет. Мы заглянули в головы разных людей – Кена, Сью, Фила, Мэри, Джека, Дейва, Уолта и Джоан. Мы также побывали в голове у психотерапевта и узнали, что процессы изменения человеческой личности требуют гораздо большего, чем простая беседа. А теперь попробуем извлечь некоторые уроки из этих примеров и, обобщив их, посмотреть, как они могут помочь вам стать более эффективным трейдером.

## Суждения о психологии трейдинга

Снова и снова вы видели, как люди, обрабатывая информацию, приходят к результатам, значительно отличающимся от того, что нужно, чтобы эффективно торговать на рынках. Именно по этой причине становление успешного трейдера очень часто влечет за собой превращение его в другого человека. Успех на рынках в меньшей степени является следствием изучения тех или иных психологических приемов, чем систематического развития способности не прекращать усилий и придерживаться цели. Особенно уместными мне кажутся здесь параллели с тяжелой атлетикой: нарастающие непрерывные целеустремленные усилия приводят к экстраординарному развитию.

Как трейдерам начать развивать гимнастику ума и духа? Ниже перечислены 11 главных тем, рассмотренных в этой книге. Вместе они формируют структуру для понимания психологии трейдинга и шагов, необходимых для самосовершенствования.

1. *Поведение стереотипно.* Вы наблюдаете стереотипы (модели) на рынках. Вы цените темы в музыке и литературе. Человеческое поведение организовано таким же образом. У вас редко бывает 12 различных проблем. Более вероятно, что у вас есть одна общая проблемная модель, которая имеет дюжину различных проявлений. Вы не сможете измениться, концентрируясь на каждом конкретном проявлении. Главное – изменить базовую поведенческую модель.

2. *Ваши торговые модели отражают ваши эмоциональные модели.* Модели, препятствующие торговле, обычно являются развитием поведенческих моделей, которые присутствуют в других областях вашей жизни. В сфере поведенческих финансов идентифицирован ряд факторов, влияющих на обработку информации и систематически искажающих принятие решений, особенно в условиях риска и неопределенности. Эти факторы включают излишнюю самоуверенность, эффект владения (склонность оценивать дороже вещь, которой владеешь) и структурные искажения. Другие помехи, влияющие на торговлю, являются производными неадекватных поведенческих моделей из вашей личной истории. Если вы испытываете чрезмерную привязанность в своих личных

отношениях, то будете склонны воспроизводить подобную поведенческую модель и в своей торговле. Наоборот, если вам трудно хранить верность в отношениях, у вас могут возникнуть такие же трудности при сохранении обязательств в торговле. По большей части проблемная торговля представляет собой обобщение когнитивных искажений и эмоциональных влияний, присутствующих в повседневной жизни.

3. *Изменение начинается с самосозерцания.* Невозможно нарушить поведенческую модель, если вы не можете видеть, как она работает в режиме реального времени. Большинство поведенческих моделей является автоматическими: вы не осознаете, когда они появляются. Прежде чем начать соображать, что нужно сделать в положительном плане, важно отказаться от неработающих методов. Как правило, это означает прерывание проблемных моделей, когда они появляются, и дистанцирование от них. Поскольку такие модели обычно проявляются в различных сторонах жизни — не только в трейдинге, то значительная часть вашего повседневного опыта может питать ваше саморазвитие как трейдера. Перехват и переадресация гнева и огорчения, направленных, например, на супруга, даст мощную подпитку для управления теми же эмоциями во время торговли. Процесс изменения начинается тогда, когда вы прекращаете отождествлять себя с вашими проблемными моделями, и продолжается, когда начинаете отождествлять себя с позитивными моделями.

4. *Проблемные модели имеют тенденцию фиксироваться на определенных состояниях.* Доминирующей темой этой книги можно считать признание того факта, что люди обладают несколькими потоками обработки информации вследствие разделения труда в мозге. Некоторые из этих потоков являются вербальными и явными, другие — невербальными и подразумеваемыми. Когда вы смешиваете эти потоки, создаются уникальные состояния, каждое со своим собственным уникальным восприятием себя и мира. Входя в какое-то конкретное состояние в результате эмоциональной, физической или когнитивной деятельности, вы стремитесь активизировать поведенческие модели, связанные с этим состоянием. В результате много раз за день переключаетесь между моделями создания и решения проблем в соответствии с переключениями состояния вашего

ума в ответ на повседневные внешние события. Эта зависимость от переключения состояний подрывает вашу способность придерживаться цели, мешая, скажем, соблюдению диеты и занятиям физкультурой. Если вы не можете придерживаться своих намерений, то вряд ли сможете последовательно получать прибыль даже от прекрасно разработанных торговых планов.

5. *Нормальные состояния ума, определяющие большую часть нашего повседневного опыта, лежат в пределах ограниченного диапазона наших возможностей.* Погружение в повседневную рутину фиксирует вас в рутинных состояниях ума и заманивает в ловушку проблемных моделей, связанных с этими состояниями. Суть психологического консультирования заключается во введении новых конструктивных поведенческих моделей в то время, когда человек действует за пределами своих эмоциональных, физических и когнитивных норм. Попытки применения различных методов изменения – таких как позитивные психические образы или разговор с самим собой – вряд ли увенчаются успехом, если эти методы будут применяться в периоды нормального рутинного функционирования. Психологические методы, наиболее эффективные при ускоренном изменении, наносят позитивные травмы, создавая новый опыт во время экстраординарных состояний когнитивного и эмоционального восприятия. Врагом прибыльной торговли является обычное человеческое сознание, а вовсе не отклонения, связанные с расстройствами психики.

6. *Большая часть торговли происходит в ограниченном диапазоне состояний, затягивая трейдеров в проблемные модели.* Трейдеры склонны придавать большее значение данным, которые обрабатывают, чем тому, как они обрабатывают эти данные. То, что вы способны видеть, частично определяется состоянием ума, в котором вы находитесь. Изучая самостоятельную ценность информации, вы стремитесь подавить восприятие моделей внутри этой информации. Это создает искажения в способах вашей торговли, поскольку вы принимаете решения скорее по психологическим причинам, чем по логическим. Вы видели, что трейдеры часто принимают различные состояния, когда торгуют и когда исследуют и планируют свою торговлю. Рынки обладают странной способностью активировать модели, связанные с эмоциональным возбуждением и когнитивным

пристрастием. В результате трейдерам чрезвычайно трудно придерживаться торговых стратегий, даже если они были хорошо сформулированы.

*7. Люди вообще и трейдеры, в частности, реализуют как решения, так и проблемные модели.* Совершенно дисфункциональный человек не смог бы выжить. У большинства людей есть дисфункциональные модели, связанные с определенными состояниями, и исключения из этих моделей, связанные с другими состояниями. Задача, таким образом, состоит в том, чтобы совершить переход от одного набора состояний к другому. Нахождение уже существующих конструктивных моделей и приобретение навыков намеренного доступа к ним являются одними из самых быстрых способов психологического изменения. Это требует самосозерцания под иным углом зрения. Цель состоит в том, чтобы идентифицировать случаи успешного формулирования и выполнения планов торговли. Необходимо научиться хорошо чувствовать те ситуации – в торговле и вне ее, – в которых вы функционируете как очень целеустремленный человек. Выделив сущность своей работы и находясь в своем наиболее целеустремленном состоянии, вы будете лучше готовы к тому, чтобы привлечь эти возможности в торговле.

*8. Хотя эмоциональные состояния ума связаны с искажениями в обработке рыночной информации и в торговле, устранение эмоций не является обязательным условием улучшения торговли.* Удаление негатива само по себе не создает позитива. Трейдеры могут использовать положительный эмоциональный опыт, чтобы идентифицировать конструктивные модели решений и создавать привязки для новых, положительных поведенческих моделей. Успешные трейдеры, похоже, культивируют новые торговые методы, опираясь на тщательные наблюдения и исследования, и привязывают эти методы к хорошо различимым когнитивным, физическим и эмоциональным формам. Так они становятся чрезвычайно чувствительными к рыночным моделям. Эти трейдеры также быстро реагируют на маркеры изменений данных моделей, во многом как психотерапевты реагируют на изменения у своих клиентов. Таким образом, эффективные трейдеры испытывают сильные эмоции, но не дают им захлестнуть себя. Они настолько точно откалибровали себя,

что могут использовать свои эмоции как рыночные данные, дополняющие их стратегии.

9. *Успех на рынках часто достигается путем выполнения кажущихся неестественными действий.* Чарльз Ли и Бхаскаран Свамнатан из Корнелльского университета провели важное исследование, в котором установили, что акции, растущие на большом объеме, имеют тенденцию в течение месяцев обгонять рынок, а затем отставать от него в течение ряда лет. (Хорошим примером являются технические акции Nasdaq в конце 1990-х и в течение первых лет XXI в.) Ли и Свамнатан называют это явление *жизненным циклом моментума*. Мои собственные исследования говорят о том, что эти жизненные циклы происходят в еще более короткие периоды времени, особенно на шумных рынках фондовых фьючерсов. Рынок, растущий на большом объеме и высоком ТИСК, имеет тенденцию продолжать расти еще недолгое время и затем корректировать. Наоборот, когда значительное большинство ценных бумаг достигает новых минимумов, некоторые из наиболее перспективных акций можно видеть на длинной стороне. Человеческой природе свойственно экстраполировать тренды в будущее и присоединяться к рынкам с сильным моментумом и кажущимися прорывами. Человеческой природе также свойственно цепляться за эти позиции даже перед лицом доказательств, что они не работают. Эмоциональные реакции трейдеров на рынки позволяют предполагать, как могут реагировать другие трейдеры, – и это, как ни парадоксально, может быть худшим способом участия в неизбежных разворотах жизненных циклов рынка. Эмоциональные скачки с целью выйти на ревущий рынок или оставить тонущий очень часто указывают путь к успешным обратным сделкам.

10. *От интенсивности и повторения усилий по изменению прямо зависит их окончательный успех.* Новыми конструктивными моделями, имеющими наибольший шанс остаться надолго, являются те, которые стали ассоциироваться с четко определенными состояниями ума и были хорошо заучены. Привязывание новых поведенческих моделей к определенным состояниям ума облегчает вызов этих моделей каждый раз, когда вы снова входите в эти состояния. Такая связь лучше всего усваивается через интенсивные репетиции. Редко когда, благодаря только прозрению, создается

изменение; гораздо чаще *выполнение* действий по-другому позволяет вам сделать изменение частью вашего постоянного репертуара. Самая большая задача при изменении трейдера та же, что и при изменении в психотерапии. Ввести изменение относительно легко, но намного труднее сохранить его. Без консолидации люди чаще всего вновь возвращаются к своим привычным моделям. Необходимым ингредиентом изменения является повторение желательной поведенческой модели снова и снова, одинаково, в одно и то же время, в тех же самых ситуациях и каждый раз, когда выдается возможность. Сначала применение нового поведения требует сознательного усилия. Однако по мере повторения поведение становится автоматическим, превращаясь в неотъемлемую часть личности.

11. *Успех в торговле является функцией обладания статистическим преимуществом на рынках и способности регулярно использовать это преимущество.* Неудача в торговле наиболее вероятна тогда, когда вы торгуете, используя субъективные, непроверенные методы, которые не обладают никаким обоснованным преимуществом, или когда вы не способны последовательно применять имеющиеся преимущества. Одно лишь улучшение психологии трейдера не даст вам никакого объективного преимущества. Создание или приобретение работоспособной системы торговли само по себе не сделает вас великим трейдером. Необходимо одновременно с созданием систем торговли развиваться самому как трейдеру. *Вы хороши лишь настолько, насколько хороши методы, которые вы применяете, и ваша способность применять эти методы.* Я глубоко убежден, что процесс нахождения моделей на рынке и формулирования планов торговли на их основе помогает культивировать те самые способности прилагать длительные усилия и добиваться цели, которые впоследствии делают торговлю эффективной. Погружение в рынки в качестве аналитически настроенного нейтрального наблюдателя позволяет трейдерам оставаться нейтральными и аналитически настроенными в периоды рыночных потрясений и неопределенности.

Превращение себя в трейдера требует признания, что вы абсолютно так же стереотипны, как рынки, на которых торгуете. Изменение начинается с непрерывного интенсивного наблюдения за



собой. Ведите дневник всех сделок, указывайте причины, по которым вы открывали сделки, состояния, в которых находились, размещая сделки, и результаты этих сделок. Со временем выделите неудачные сделки и характерные для них модели. Затем выделите успешные сделки и их общие компоненты. Представьте себе, что внутри вас одновременно оказались трейдер-самоубийца, собирающийся вот-вот обанкротиться, и трейдер-мастер, находящийся на краю успеха. Как принимает решения самоубийца? Как действует мастер? Когда вы сумеете ответить на эти вопросы, вы сможете реже использовать неработающие модели и чаще те, что позволят вам достичь своих целей.

Я почти уверен, что даже у самых успешных трейдеров есть как конструктивная, так и деструктивная сторона – «я», способное справляться с рынками, и «я», способное на провал. Трейдеры, в конечном счете добившиеся успеха, нашли способы непрерывно обращаться к мастерству, которым они обладают. А неудачники могут быть абсолютно такими же знающими и опытными, но находящимися в плену состояний, которые не дают им достичь цели. Преодоление проблемных моделей является только половиной дела. Не менее важна задача – культивация поведенческих моделей успеха, которые можно вызывать по желанию. Это возможно только для тех, кто развил в себе высокую целеустремленность – способность длительное время прилагать существенные усилия для достижения цели.

## Изменение вашего ума: применение принципов

В процессе психологического консультирования довольно часто можно слышать жалобы типа: «Я знаю, в чем мои проблемы, но как мне от них избавиться?» Интуитивно люди признают, что понимание необходимо, но одного его недостаточно, чтобы создать устойчивые изменения. Как только вы начинаете *осознавать*, наступает время *действовать*. Что вы можете сделать, чтобы *теперь* вызвать изменения в своих моделях торговли?

Изменения, как и проблемы, следуют определенным стереотипам (моделям), многие из которых были проиллюстрированы клиническими случаями в предыдущих главах. Однако если выделить эти модели изменения, то можно увидеть, что существует три общие стратегии изменения, имеющие прямое отношение к трейдерам:

1. *Приглушение навязчивых эмоциональных поведенческих моделей.* Довольно часто определенные эмоциональные реакции мешают обработке информации о состоянии рынка в реальном времени. Поэтому столь многие трейдеры полагают, что вершинным достижением психологии трейдинга является устранение эмоциональных влияний в целом. Если вы замечаете, что модели, содержащие страх, эйфорию, уныние или самобичевание, мешают вашей торговле, то первым шагом должна стать идентификация конкретных ситуаций, вызывающих такую эмоциональную реакцию. Например, один трейдер может слишком остро реагировать на упущенные возможности, а другой – переживать самые сильные реакции, работая с большими позициями.

Залогом успеха является знание того, что именно «нажимает на ваши кнопки». Это требует развития «внутреннего наблюдателя» – вашей способности отступить в сторону от ситуации и почувствовать, какую поведенческую модель вы запускаете. Ведение дневника и медитация являются полезными приемами для развития привычки к самонаблюдению. Я обнаружил, что замедление работы ума и тела и временное самоотстранение от ситуаций, как правило, очень помогают формированию моего «наблюдателя».

Идентифицировав триггеры разрушительных эмоциональных реакций, вы получаете возможность ослабить эти реакции, неоднократно подвергая себя воздействию таких триггеров в контролируемых условиях. Например, если вы реагируете на снижение рынков страхом и неуверенностью в себе, даже когда у вас нет открытой позиции, вам может очень помочь неоднократное наблюдение за снижением рынков в учебной торговле и в режиме реального времени. *Чтобы контролировать страх, нужно в периоды риска заниматься лишенной эмоций деятельностью.* Скажем, во время снижения рынков можно заниматься расслабляющими упражнениями в условиях интенсивной когнитивной концентрации; при этом вы буквально обучаете себя менее эмоционально реагировать на нисходящие движения. Чтобы заняться выполнением этого упражнения, не обязательно ждать реального падения рынка – погружаясь в спокойную медитацию и одновременно живо воображая снижающиеся рынки, вы также можете принести себе пользу. Как упоминалось ранее, интенсивное и частое выполнение таких упражнений укрепляет новую поведенческую модель, позволяя вам реагировать на реальные снижения рынков более спокойно и сосредоточенно.

Разновидностью этого упражнения, пришедшего из психотерапевтической методики «Десенсибилизация и коррекция переработки информации с помощью движений глазных яблок» (EMDR), является занятие каким-нибудь скучным рутинным делом во время очень эмоциональной ситуации на рынке. Например, я постоянно постукиваю пальцами по коленям, чередуя один и два удара по левому и правому коленям. Скука этой рутинной модели соединяется с эмоционально заряженной ситуацией (такой как срабатывание стопа), гася эмоциональные реакции и позволяя воспринимать поведение рынка более нейтрально.

Работа Джона Каттинга показала, что в мозге существует разделение труда между центрами, которые обрабатывают самодостаточную эмоциональную информацию, и теми, которые обрабатывают модели окружающего мира. Когда активировано одно полушарие, другое, как правило, подавляется. В результате можно завязнуть в повышенно эмоциональных состояниях, когда будет трудно идентифицировать рыночные модели и действовать

соответственно. Погружаясь в безэмоциональный процесс, такой как медитация, самогипноз или бесконечное постукивание, вы подавляете и ослабляете свои эмоциональные процессы. Это создает чувство контроля и укрепляет вашего «наблюдателя». После достаточного повторения можно научиться в течение нескольких секунд входить в состояния повышенной сосредоточенности и отсутствия возбуждения, подавляя чувства страха, неуверенности в себе и излишнего энтузиазма.

*2. Выход из привычных поведенческих моделей с помощью резких прыжков.* Второй набор методов для изменения нежелательных моделей возбуждения включает совершение радикальных изменений в ваших поведенческих моделях. Эти «прыжки», или «переключения передач», как я называл их, выталкивают вас из привычных для вас зон комфорта в другие умственные, эмоциональные и физические состояния. Оказавшись в этих состояниях, вы можете обрабатывать информацию о самом себе (и о рынке) новыми и потенциально более конструктивными способами. Например, если я чувствую себя обескураженным и истощенным, то могу заняться особенно напряженными и длительными физическими упражнениями, чтобы накачать энергией и ум, и тело. Наоборот, находясь в состоянии тревоги, отхожу от монитора и погружаюсь в длительный сеанс биологической обратной связи, оставаясь совершенно неподвижным и снижая свое физическое возбуждение до необычно низких уровней.

Такие изменения позволяют получить доступ к ранее скрытым способам мышления, восприятия и действия. Я неоднократно замечал, как лучшие спортсмены затевают драки на поле, поднимая тем самым свой боевой дух. Тренеры также подстрекают своих игроков к стычкам и словесной перебранке. Я показал вам, как Дейв научился сердиться на свои модели негативного мышления, подпитывая тем самым свои усилия по подготовке к экзамену. Перескакивая к новому состоянию ума, вы не только оставляете модели, связанные с привычным состоянием, но и активируете новые возможности.

Акт радикального перехода к другому состоянию может быть более значительным, чем само то состояние, в которое вы переходите. Экстраординарный акт усилия, необходимый для преодоления силы притяжения ваших привычных состояний, получает свой собственный импульс. В этом контексте обретают смысл акты аскетизма, связанные

со многими мировыми религиями. Когда люди отказываются от мирских удовольствий, они предпринимают высшее усилие, открывающее им новый доступ к состояниям ума и духа. Неслучайно монахи ищут контакта со Всевышним, дав обет молчания; монахини дают обет Христу, отказываясь от супружеских отношений; иудеи постятся, чтобы достигнуть состояния искупления; а Будда достиг просветления после многих дней одиночества под деревом. Требуются экстраординарные усилия, чтобы поддерживать экстраординарные расставания с нормальным образом действий.

Хотя некоторые резкие прыжки влекут за собой переход к диаметрально противоположным крайностям, таким как погружение в ванну с холодной водой для борьбы со скукой и сонливостью, другие прыжки осуществляются за счет прорыва сквозь уже существующие эмоциональные реакции. В некотором смысле эта разновидность стратегии переключения передач является противоположностью первого, расслабляющего подхода. Например, для человека, чувствующего себя тревожно и неуверенно, цель состоит в усилении этого опыта путем более глубокого в него погружения. Этого можно достигнуть с помощью мысленных образов, ролевых игр, повторного переживания снов и т. д. Такие психотерапевты, как Александр Лоуэн и Элвин Марер, нашли, что, погрузившись в подобный усиленный опыт, люди подвергаются трансформации, приобретая новое состояние и понимание. Страх перед волатильным рынком, например, может уступить место гневу после воспоминаний и повторных переживаний прошлых убытков. Выражая и осмысливая этот гнев, трейдер гасит значительную часть бывшего страха.

С этой точки зрения именно блокирование эмоциональных ответов, а не сами ответы, может стать наибольшим препятствием для эффективной торговли. Эти блокировки часто поддерживаются физически, в виде хронического напряжения мышц и физической скованности. Поэтому некоторые из самых эффективных стратегий углубления опыта включают достижение новых форм физического поведения и состояния. Освобождая свое тело и позволяя себе полностью испытывать страх, огорчение, жадность и самонадеянность, вы можете прорваться на противоположную сторону, где эти чувства больше не будут властны над вами. Довольно часто люди боятся предпринять усилия, необходимые, чтобы полностью

познать себя, поскольку смутно полагают, что это будет невыносимо. Прорыв сквозь негативное эмоциональное состояние дает сильное подтверждение формируемых трансом способностей человека.

Такие порывы к новым состояниям или прорывы сквозь существующие могут и не решать отдельные проблемы, формирующие состояние ума человека, – если, скажем, меня губит неумение распределять обязанности между домом и торговлей. Однако изменения могут разорвать самоубийственные циклы вовремя, чтобы спасти сделку. Кроме того, вы можете быть приятно удивлены, узнав, что после переключения умственных и эмоциональных передач стало легче решать и застарелые личные проблемы. В принципе, нежелательные поведенческие модели, влияющие на трейдеров, бывают либо запретительными (нерешительность), либо возбуждающими (импульсивная торговля). Предпринимая сильные физические и эмоциональные усилия в периоды подавления чувств и сильные усилия по самоконтролю во время возбуждения, можно быстро выходить из этих состояний, – прежде чем они помешают торговле.

3. *Культивирование новых поведенческих моделей.* Эта группа стратегий имеет своей целью развивать модели позитивного действия, вместо того чтобы ослаблять или покидать старые, неадекватные. Данный подход основан на признании того, что проблемные модели обычно сопровождаются исключениями, в которых вы действуете очень конструктивно. Эти типовые решения могут послужить опорой для усилий по изменению, когда вы еще больше активизируете уже работающие на вас методы.

Первым шагом в запуске этой основанной на решении стратегии является изменение методов самоконтроля. Это необходимо, чтобы видеть, что вы делаете правильно и, соответственно, что на вас работает. Здесь вновь пригодится аудит вашей торговли с повышенным вниманием к хорошо исполненным сделкам. (Обратите внимание еще раз, что хорошо исполненные сделки – не обязательно самые прибыльные. Например, может быть очень полезно изучить сделки, в которых вы успешно прерывали убытки.) Такой аудит лучше всего проводить, используя торговый дневник: в него вы аккуратно записываете причины открытия каждой сделки, ваши мысли и чувства во время размещения сделки и результаты сделки. Очень часто такой

дневник помогает найти среди положительных сделок модели, которые иначе избежали бы вашего внимания.

Вы можете найти, например, что особенно выгодны сделки, основанные на определенных конфигурациях рынка. Как-то раз я изучал минутные графики нескольких секторных индексов в то время, когда размещал короткие сделки. И увидел закономерность: короткие сделки, открытые во время расхождений индексов (некоторые достигают дневных максимумов, другие нет), имели тенденцию быть более успешными, чем сделки, открытые в то время, когда большая часть индексов находилась на своих максимумах или около них. Я посчитал целесообразным включить эту модель торговли в свой стратегический репертуар.

Привязка такой модели решения к какому-то характерному состоянию – уникальному когнитивному, физическому и эмоциональному режиму – может очень помочь ее усвоению. Люди достигают большинства конкретных состояний за счет значительного уменьшения или увеличения своего нормального уровня возбуждения. Медитация позволяет ослабить возбуждение; физические упражнения могут его усилить. Я нашел, что, непрерывно шагая по дому и проговаривая вслух свои новые торговые стратегии и сценарии, я лучше всего способствую построению позитивных поведенческих моделей. Другие люди, с которыми мне доводилось работать, предпочитали мысленно репетировать стратегии в состоянии самогипноза или перевозбуждения, достигаемого во время физических упражнений.

Нахождение якорей, которые лучше всего работают для любого конкретного трейдера, является в значительной степени вопросом эмпирическим. Особенно важно, чтобы ваша последующая торговля осуществлялась в том же состоянии, в котором вы репетировали, запуская модели решения. Я не буду торговать, тихо сидя у монитора в течение многих часов, если репетировал решения, шагая и разговаривая. Скорее всего, буду идентифицировать решения и действовать намного успешнее, если стану анализировать рынок, шагая и проговаривая то, что вижу. Более того, я нашел, что нередко могу *увидеть* действие рынка только после того, как произнесу его вслух во время этой своей аналитической ходьбы. Изучение графиков и данных дает необработанный материал для осмысления, но

объединение информации в значащие модели иногда происходит только тогда, когда я перехожу в другое состояние.

Модель решения, которую вы репетируете, может быть моделью, складывающейся из рыночных данных, как в примере, приведенном в предыдущем абзаце, или одной из ваших собственных поведенческих моделей, например позволяющей отработать способность закрывать проигрышные сделки и позволять расти выигрышным. Привязка происходит с помощью простого классического формирования условных рефлексов. Неоднократно сопровождая желательную поведенческую модель определенным умственным или физическим состоянием, вы становитесь лучше готовыми идентифицировать эту поведенческую модель и действовать в соответствии с ней всякий раз, когда входите в это состояние. Что вы видите и как истолковываете информацию, зависит от состояния, в котором находитесь. Практикуя конструктивные модели поведения в уникальном состоянии, вы берете под контроль последующий запуск этих моделей.

Иногда трейдеры не способны идентифицировать свои собственные модели решения. В таких случаях не все еще потеряно. Можно применить эффективную стратегию, основанную на той же логике – получить модели решения от наставника, затем систематически привязать их к определенным состояниям и стать исполнителем этих идеальных решений. Например, узнав некую модель торговли от наставника, я затем неоднократно репетирую ее, погружаясь в состояние интенсивного сосредоточения и концентрации и выискивая проявления этой модели в исторических данных. Позднее активирую то же состояние сосредоточения, прокатываю модель в учебной торговле в режиме реального времени и только потом пробую эту стратегию на настоящих маленьких сделках. После повторения и привязки ролевой метод торговли начинает казаться более естественным и в конечном счете включается в состав моего репертуара. В дальнейшем этот метод торговли запускается простым актом сосредоточения.

Большинство усилий по изменению, которые вы будете предпринимать на рынках, сведется к одной из трех этих стратегий. Вы будете или пытаться ослабить нежелательные реакции, или перепрыгивать к другим состояниям и моделям, или развивать новые, положительные. Существует огромное множество разновидностей



этих стратегий и бесконечное число творческих способов провести их в жизнь. В конечном счете, однако, их успех зависит от качества вашего самонаблюдения в начале – точного определения необходимых изменений – и интенсивности повторений после того, как усилия по изменению начались. Очень часто люди успешно вводят изменения, но не поддерживают их. Многократное ежедневное выполнение упражнений, причем в неизменном виде, значительно облегчает консолидацию.

И это приводит к самой сильной из всех стратегий психологии трейдинга – наличию друзей и семьи, поддерживающих ваши усилия по самосовершенствованию. Прикладывая все силы для достижения цели, вы не можете вести нормальную жизнь. Это требует особого понимания со стороны тех, кто вас окружает. Нормальные люди не бодрствуют ночью по много часов, печатая случайные мысли на клавиатуре. Они не подключаются к биологической обратной связи и светозвуковым машинам, торгуя или обрабатывая данные рынка. Редко когда другие люди не только терпели, но и ценили это отклонение от нормальности. Какие бы идеи и опыт я ни сумел описать в этой книге, это было бы невозможно без поддержки семьи, наставников и коллег.

## Согласование трейдинга с индивидуальностью

Одна из самых глубоких идей о рынках, с которыми я когда-либо сталкивался, появилась в статье Линды Рашке. Она советовала начинающим трейдерам сосредоточиваться на одной-двух проверенных рыночных моделях и просто торговать по ним. Если вы будете хорошо готовиться, одних этих моделей должно быть достаточно, чтобы обеспечить вам приличный уровень жизни. Выбор моделей будет зависеть от вашего подхода к рынкам, который, в частности, будет формироваться на основе вашей индивидуальности и с учетом ваших финансовых целей.

Проведя вместе с Линдой опрос ряда обычных трейдеров, я вынес два впечатления о торговле и индивидуальности:

1. *Многие трейдеры, жалующиеся на эмоциональные проблемы, возникающие у них на рынках, испытывают трудности, потому что их торговля недостаточно структурирована.* Под этим я подразумеваю, что они не определили тщательно модели, используемые для входа на рынок и ухода с него, и часто не имеют формальных механизмов управления капиталом. Я отнюдь не считаю, что все трейдеры должны торговать, используя механические системы, но должен сказать, что большинство попавших в беду трейдеров, с которыми я сталкивался, выиграли бы, если бы тщательнее *соблюдали правила*. Лучшие из известных мне фирм, обучающих трейдеров, включая фирму Линды, ограничиваются небольшой группой проверенных моделей торговли. В дальнейшем эти фирмы придерживаются своих методов. Когда у трейдеров отсутствует такая структура и дисциплина, им очень трудно привить себе уверенность. Их сделки особенно уязвимы для влияния эмоций и случайных тяжелых убытков. Правила же надежно помогают трейдерам не отрываться от действительности.

2. *Многие трейдеры, жалующиеся на эмоциональные проблемы, возникающие у них на рынках, испытывают трудности, потому что не смогли подобрать стиль торговли, соответствующий их индивидуальности.* Терпимость к риску частично является переменной чертой характера. Когда трейдеры с низкой терпимостью к риску

продлевают свое пребывание на рынке, они становятся особенно уязвимыми для больших проседаний, характерных для долгосрочной торговли. Точно так же трейдеру с визуальным интуитивным стилем обучения может оказаться трудно придерживаться механической системы торговли. Многие трейдеры, которых я опрашивал или интервьюировал, имеют методы или системы, которые хотели бы использовать, но не задают себе трудного вопроса: подходят ли эти методы или системы именно для них?

Как психотерапевт, я привык замечать мельчайшие маркеры в своих взаимодействиях с людьми. Неудивительно, что лучше всего мне торгуется, когда я использую этот навык. Когда пытался торговать в других стилях – особенно механически – результаты были плохими. Я просто не могу торговать чем-то, чего не чувствую и не воспринимаю непосредственно. Наоборот, мой хороший друг и успешный трейдер Генри Карстенс является гением по части создания торговых систем, и я почти уверен, что он с большим трудом торговал бы в произвольной манере. Дело не в том, какой подход к торговле лучше. Скорее важно *найти соответствие между трейдером и торговлей*.

Я почти уверен, что индивидуальность некоторых людей просто не подходит для трейдинга. Не все обладают смесью гибкости и аналитических навыков, необходимой для принятия решений. Аналогичным образом не все обладают необходимой эмоциональной зрелостью и самодисциплиной, чтобы стать успешным трейдером, так же как не все обладают навыками, необходимыми, чтобы стать одним из лучших в мире баскетболистов или хирургов. Судя по ограниченному данным, собранному нами с Линдой, торговля будет для вас тяжелым сражением, если вы вообще склонны к сильным отрицательным эмоциям (страху, депрессии, гневу) и склонны быть импульсивным, плохо дисциплинированным и не особенно добросовестным в повседневной жизни.

Правда, бывает и так, что эмоционально неустойчивые недисциплинированные трейдеры делают состояние на рынках. Должен сказать, однако, что те из них, кого я знаю, не сохранили свои состояния. Все до единого успешные трейдеры, которых я наблюдал, были людьми методичными и чрезвычайно организованными. Думаю, что внимательное чтение книги Джека Швагера «Маги рынка»

поддержит это заключение. Методы и правила у различных трейдеров отличаются: некоторые являются скальперами, другие торгуют на колебаниях; одни более произвольны, другие более механистичны. У всех, однако, есть планы и методы, которые они нашли и исчерпывающе изучили, довели до совершенства и осуществляют неукоснительно. Эти планы и методы стали следствием дальнейшего развития их индивидуальностей, включивших в себя те уникальные методы, которыми трейдеры обрабатывают информацию и справляются с риском и неопределенностью.

## На переднем крае: совершенствование торгового мастерства

Обзор научных исследований убеждает меня, что наибольший прогресс в психологии трейдинга будет достигнут не в психотерапии, а в сфере познания. Недавние открытия в области когнитивной неврологии говорят о том, что познание – как эмоциональное изменение – при надлежащих условиях может быть ускорено. Это имеет большое значение для обучения и развития трейдеров.

Исследовавшие неявное обучение Артур Ребер и Аксель Клеереманс указывают, что люди приобретают такие сложные навыки, как устная речь, прежде, чем становятся способны выразить словами правила устной речи. Их знание является подразумеваемым или неявным и находится на уровне ниже явной вербализации. Ряд интересных экспериментов, в которых использовалась искусственная грамматика – последовательности букв, объединенные наборами правил, – указывает, что такое неявное обучение отнюдь не необычно.

Представим, что я изобрел искусственную грамматику по модели UFMAG. Я буду показывать участникам эксперимента эти пять букв одну за другой. Каждый раз, когда покажу букву U, она будет сопровождаться буквой F. Каждый раз, когда покажу A, следующей будет G и т. д. Довольно просто создавать грамматики разной сложности, изменяя количество букв и правила, регулирующие порядок появления букв.

Суть эксперимента в том, что подопытным не сообщают правила грамматики. Сначала, на этапе накопления, им показывают последовательности букв, выстроенных грамматически верно или неверно (т. е. следующих или не следующих правилам). Затем, на этапе тестирования, участников просят определить, правильно ли грамматически сформированы представленные последовательности букв. Подопытных поправляют, когда они понимают последовательность неверно, но им не сообщают, почему они были неправы. Затем быстро переходят к следующему пункту. Это повторяется много-много раз.

Со временем участники начинают очень ловко определять грамматическую корректность последовательностей букв. Они, по всей видимости, понимают модель, лежащую в основе грамматики. Если, однако, попросить участников объяснить причины, позволяющие им определять грамматическую правильность последовательностей, они не могут выразить эти правила словами. Более того, часто настаивают, что модели были случайны и что они просто хорошо угадывали. Их знание неявное в том смысле, что они знают нечто, но не обязательно знают, что они это знают.

В своей книге «Неявное обучение и подразумеваемое знание» (Implicit Learning and Tacit Knowledge) Артур Ребер указал, что подопытные способны изучать очень сложную грамматику даже в условиях помех. Например, в одной серии исследований участников попросили предсказать появление события – вспышки света. Появление события в любом опыте  $N$ , однако, зависело от того, что происходило во время опыта  $N - j$ , где  $j$  в различных опытах могла изменяться от единицы и до семи. Удивительно, но через некоторое время участники смогли предсказывать появление события, основываясь на том, что случилось много опытов назад, – и снова не будучи в состоянии объяснить словами обоснование своих предсказаний. Кроме того, когда был добавлен элемент помех на этапе накопления, в котором некий меняющийся процент элементов, представленных участникам, был получен случайным выбором, неявное обучение продолжало происходить.

Очевидно, что участники исследований неявного обучения запоминают сложные модели – модели слишком сложные, отмечает Ребер, чтобы их можно было освоить за день. В одном исследовании участники учились предсказывать уровень производства сахарного завода, исходя из основного правила:  $\text{производство} = 2w - (p + n)$ , где  $w$  – количество рабочих завода;  $p$  – объем продукции, выпущенной во время предыдущего опыта; а  $n$  – фактор помех. Ребер утверждал, что знание, приобретенное неявно, влияет на результаты, которые можно объяснять сознательным знанием.

Какова природа этого подразумеваемого знания? Факты свидетельствуют, что участники исследований неявного обучения приобретают знание статистических закономерностей в данных. Ребер отмечал, что если события  $E_1$  и  $E_2$  происходят с вероятностью 0,80 и

0,20 соответственно, то предположения участников в отношении вероятности происхождения событий со временем приблизятся к 0,80 и 0,20. Это не значит, что участники когда-либо поймут истинные правила грамматики или производства сахара. Скорее они выстраивают неявные представления о вероятности событий, предопределяемых этими правилами.

Путь к неявному обучению обеспечивают большое количество опытов (как правило, до тысячи и более), быстрая и точная обратная связь, высокая степень внимания и концентрации со стороны участников. Если, например, участников во время опытов по неявному обучению будут отвлекать другими задачами, то качество и количество знаний значительно понизятся.

Клеереманс предположил, что люди во время этих исследований обрабатывают информацию во многом так же, как обрабатывает данные нейронная сеть. Они устанавливают связи между событиями, основываясь на статистических закономерностях. Когда эти связи становятся достаточно сильны, они достигают порога понимания и становятся явными. Следовательно, знания людей существуют в континууме от *полностью неявного* до *полностью явного* со множеством промежуточных градаций. Это создает условия для потенциальных конфликтов между знаниями людей – их вербальным явным пониманием – и их чувствами. Именно это Ребер установил в своих исследованиях. Когда участникам сообщают правила, лежащие в основе опытов, или когда их просят найти правила, и правила эти относительно просты, то явное мышление, похоже, улучшает результаты в экспериментах по неявному обучению. Но когда правила настолько сложны, что участники не могут разобраться в них сами, то попытки найти явные правила фактически ухудшают результаты. Получается, что неявное кодирование информации в этих исследованиях относительно независимо от привычных явных процессов обучения.

Обобщая эти исследования в книге «Неявное обучение и подразумеваемое знание», Ребер приходит к выводу, что участники могут научиться использовать в полностью нерефлексивной манере сложные структурные отношения в представленных данных. Думаю, что трейдеры приобретают мастерство на рынках примерно таким же образом. Они погружаются в сложные шумящие раздражители

(данные рынка) и постепенно накапливают информацию о закономерностях среди этих раздражителей. Достигнув очень глубокого погружения – задолго до того, как они смогут выразить словами свои знания о рынках, – трейдеры приобретают ощущение того, когда рынки могут вырасти, а когда упасть. И только потом, когда модели осваиваются до автоматизма, их удается выразить словами и сформулировать в виде явных правил и систем торговли.

Если это действительно так, то ключом к развитию торгового мастерства может быть степень погружения при подходе к рынкам. В течение многих лет день за днем наблюдая за рынками и тщательно изучая размещенные сделки, трейдеры могут усваивать правила рынков так же, как дети усваивают правила устной речи. Насколько трейдеры относятся к трейдингу как к своей второй работе и/или недостаточно погружаются в модели рынков в реальном времени, настолько же страдает эффективность их обучения.

Отсутствие погружения может также помочь объяснить, почему так много людей пробуют заниматься трейдингом и почему столь немногим фактически удается зарабатывать этим себе на жизнь. Все очень просто – новички не могут дотерпеть до конца обучения. Если неявное изучение поведенческих моделей рынка требует тысяч опытов (как это было с участниками исследований Ребера и Клеереманса), то нужно быть очень преданным делу учеником – и, вероятно, с кучей денег в карманах, – чтобы пережить неизбежные огорчения периода обучения. Кроме того, трейдеры не всегда торгуют с частотой достаточной, чтобы приобрести опыт, необходимый для усвоения моделей рынка. Если трейдер размещает только два ордера в день, ему потребуется более двух лет торговли, чтобы достигнуть количества опытов, проведенных в исследовании неявного обучения. Однако и этого может быть недостаточно, чтобы приобрести все нужные неявные знания.

Опыты в типичном исследовании неявного обучения расположены очень близко, чтобы воспрепятствовать вмешательству явных мыслей и эмоций. У трейдера, который торгует только два раза в день, будет огромное количество возможностей для такого вмешательства. Было бы удивительно, если бы так сильно отдаленные друг от друга опыты смогли собрать знания, необходимые для экспертного понимания рынка. Большинство трейдеров могут быть не



в состоянии постичь закономерности рынка не из-за своих эмоциональных трудностей или пораженческих тенденций, а просто из-за недостаточного присутствия на рынках.

## **Неявное значение исследования неявного обучения**

Эту цепь рассуждений можно довести до ее логического конца. Если неявное обучение объясняет, откуда берется торговое мастерство, то лучшие примеры неявного знания можно, видимо, найти у трейдеров, которые погружены в торговлю, т. е. часто проводят обучающие «опыты». Это, конечно же, биржевые трейдеры, скальперы и другие, очень часто торгующие профессионалы. Наблюдая за рынками день за днем, минута за минутой и проводя десятки, если не сотни сделок каждый день, биржевой трейдер является естественным объектом для изучения в области неявного обучения.

Интересно, что среди трейдеров, опрошенных Линдой Рашке и мною, несколько имели опыт работы в операционном зале биржи или занимались сверхвысокочастотной торговлей. Нам было видно, что эти трейдеры применяли методы, отличавшиеся от используемых другими. При принятии решений они менее полагались на сложные исследования и намного чаще ссылались на «инстинкт», когда открывали и закрывали сделки. Успешные трейдеры в этой группе действовали, руководствуясь правилами, но правила эти были относительно простой эвристикой, помогавшей ограничивать убытки и управлять общей деятельностью. Например, один из трейдеров автоматически выходил из позиции, как только она перемещалась против него всего на несколько тиков. Эта стратегия заставляла его весьма часто открывать и закрывать позиции, увеличивая число полученных им «обучающих опытов».

Такое правило помогало уменьшать убытки этого трейдера, когда он ошибался в отношении рынка, но, по его мнению, выходил он на рынок, руководствуясь совершенно другими правилами. Он развил в себе чувство момента рынка, интуитивно воспринимал поведение сильных и слабых игроков и соотношение спроса и предложения. Его знания были неявными – в том смысле, что, хотя он знал достаточно, чтобы иметь успех на бирже, но не мог устно объяснить свои знания, чтобы его слушатели могли копировать его подход.

Переходя от таких скальперов к торгующим часто, но не так лихорадочно трейдерам – таким, как Линда, – мы выясним, что значительная часть знания рынка (и принятия рыночных решений) является явной. Линда действительно выражает словами многие из своих правил торговли и каждый день иллюстрирует их примерами для членов ее торгового чата. Это совсем не означает, однако, что все ее знания отражены в ее правилах. Она не открывает сделку каждый раз, когда появляется вербализированная модель; скорее неявно чувствует, когда эти модели могут принести прибыль, а когда нет. Ее торговля сильно регулируется правилами, но она не механическая. Неявное знание играет важную роль, помогая ей применять свои торговые правила. Тот, кто просто прочитает правила Линды и механически применит их, вряд ли получит ее торговые результаты. Без сомнения, причина этого в том, что Линда провела много лет день за днем погруженной в рынки и частые сделки.

Перейдем дальше по временной шкале к трейдерам на колебаниях и среднесрочным трейдерам, которые торгуют только один-два раза в неделю, а то и в месяц. Совершенно очевидно, что опыт обучения у них появляется слишком нечасто и со слишком большим интервалом, чтобы происходило неявное обучение. Если трейдер не найдет каких-то других путей получения опыта неявного обучения – прилежно и интенсивно изучая графики, исторические данные рынка и т. д., – то неявных знаний следует ожидать немного. Поэтому можно предположить, что успешные долгосрочные трейдеры гораздо больше используют явные правила и системы для обоснования своих входов и выходов.

Хорошие примеры такой основанной на правилах долгосрочной торговли содержатся в *Stock Trader's Almanac* Йела Хёрша и в *Online Investing* Джона Маркмана. Йел сосредоточивается на сезонных закономерностях общего рынка, таких как тенденция рынков к более сильному позитиву в конце и начале года по сравнению с серединой. Джон идентифицирует типовые портфели, основываясь на таких критериях фильтрации, как импульс и рост. Другие портфели Маркмана построены на сезонных колебаниях среди отдельных акций и секторов. Используя извлекаемые из таких исследований правила как помощь при принятии решений, долгосрочные трейдеры, не развившие в себе неявного понимания рынков, могут все же получить

некоторое преимущество. В конце концов, если догадки трейдера не содержат (неявной) информации, имеет большой смысл устранить эти догадки из процессов принятия решений.

Если я прав, предполагая, что таймфрейм трейдера играет существенную роль в определении относительной важности неявного интуитивного знания в торговле против явного знания, то психологические методы, рассмотренные в предыдущих главах, приобретают иное значение. Методы, позволяющие максимизировать внимание, ослабить навязчивые эмоциональные и когнитивные реакции и повысить чувствительность к личным и рыночным маркерам, будут особенно полезны для скальпера. Ведь все, что нужно знать скальперу, чтобы провести успешную сделку, уже присутствует в его опыте. Наибольший успех принесут те психологические вмешательства, которые удалят помехи этому неявному знанию.

У долгосрочных трейдеров есть намного больше, чем у скальперов, времени, чтобы обдумывать свои позиции и отделять личные модели от других аспектов своей жизни. Они, скорее всего, выиграют от методов, которые подрывают проблемные модели за счет перехода к новым состояниям и привязки моделей решения к определенным режимам восприятия. Кроме того, долгосрочный трейдер, полагающийся больше на явные правила, чем на неявные знания, получит выгоду от погружения в формальные исследования и от более четкого формулирования и привязки правил торговли.

Неудачи в торговле будут преследовать долгосрочных трейдеров, пытающихся торговать интуитивно, и скальперов, пытающихся чрезмерно анализировать свою торговлю. Долгосрочному трейдеру не хватает неявного знания для интуитивной торговли из-за недостаточного опыта обучения. В результате он может совершить ошибку, пытаясь извлечь сигнал из помех. Скальпер, наоборот, нуждается в прямом доступе к своему неявному знанию и не может позволить себе пересмотреть то, что уже известно. Погрязший в анализе скальпер напоминает питчера, слишком долго размышляющего о подаче и нацеливающего мяч вместо того, чтобы бросить его по наитию. Вмешательство явных процессов может мешать естественной неявной деятельности.

Действительно ли некоторые люди лучше обучаются неявным, чем явным образом? Действительно ли сложные неустойчивые рынки

лучше поддаются неявному изучению, чем попыткам описать их явными формулировками? В исследовательской литературе еще много оставшихся без ответа вопросов. Вполне возможно, что разные люди обладают разными возможностями по части обработки информации и что рынки обладают различными по силе сигналами и помехами. *Нахождение правильного баланса между когнитивным стилем, стилем торговли и торговыми инструментами может играть решающую роль в определении удачи или неудачи торговли.*

## Величие и приобретение мастерства

Исследования выдающихся людей в области творчества и науки говорят о том, что обычно усвоению навыков мирового класса предшествуют многие годы практики, учебы и ученичества. В обзоре исследований о гениальности Р.С. Альберт указал, что ключом к экстраординарным достижениям является *производительность* – способность получать большие объемы различных результатов. Дин Кит Саймонтон в своей книге «Величие: кто делает историю и почему» (Greatness: Who Makes History and Why) также отметил, что известных людей направляют необычно сильные мотивации. Один из наиболее провокационных выводов Саймонтона заключается в том, что соотношение удачных и неудачных работ у выдающиеся в своих областях деятелей такое же, как у их менее плодовитых коллег. Величие творцов проистекает из множества их творений, что значительно увеличивает их шансы создать нечто выдающееся. Но, чтобы сохранять такую производительность в течение длительного времени, требуется необычная одержимость.

Эта одержимость сначала проявляется в готовности пройти длительный период обучения и практики. В отредактированном издании книги «Дорога к совершенству» (The Road to Excellence) К. Андерс Эрикссон упоминает «правило 10 лет», в соответствии с которым для развития мастерства в шахматах и других областях необходимо 10 лет интенсивной подготовки. Эрикссон и его коллеги изучали приобретение экспертных навыков, собирая дневники музыкантов – как опытных, так и любителей. Они нашли прямую корреляцию между количеством часов, потраченных на репетиции, и степенью мастерства музыканта. Например, к 20 годам первоклассные скрипачи тратят на практику более 10 000 часов. Эрикссон далее приходит к выводу, что существенным компонентом практики является концентрация. Лучшие музыканты репетируют с огромным напряжением, но они также часто отдыхают, чтобы преодолеть усталость. Они не только упражняются в течение большего количества часов, но и получают больше от каждой репетиции благодаря силе своей концентрации.

Прав был Фрэнсис Гольтон, когда говорил, что выдающихся творцов подталкивают к величию врожденные стимулы. Такое возможно только у людей, которые получают удовольствие и удовлетворение от требующего значительных усилий преследования целей. Это возвращает нас к концепции *потока* Михая Чиксентмихайи – доставляющего внутреннее удовлетворение состояния, которое испытывают творческие люди, когда они погружены в свою работу. Работа вызывает переключение состояний у творческой личности и закрепляется в положительной области шкалы настройки сознания. Трудно представить, чтобы кто-то мог продолжать интенсивные упражнения и развитие навыков в течение 10 или более лет при отсутствии таких врожденных стимулов.

И все же есть нечто, кроме внутреннего удовольствия от усилий, что побуждает выдающихся людей. Без уверенности, без глубокой веры в свой успех никто не сможет выдержать годы нелегкого продвижения к целям жизни. В своей проницательной автобиографии «Университеты биржевого спекулянта» (The Education of a Speculator) [8] Виктор Нидерхоффер рассказывает, как он познакомился в Гарварде с тренером по теннису и сквошу Джеком Барнаби. Хотя Нидерхоффер никогда раньше не играл в эту игру, он объявил Джеку, что станет в ней лучшим. И действительно, после 14 месяцев тяжелой работы Нидерхоффер стал чемпионом США среди юниоров. Непокоримая вера в себя, помноженная на любовь к работе и борьбе и подкрепленная глубокой концентрацией, – вот та эффективная комбинация, которая позволяет добиться успеха в жизни – и на рынках.

Тренер Нидерхоффера по шашкам Том Уизвелл оставил после себя богатое наследие пословиц о достижении победы, которым его ученик делится в своей книге. «Успех не приходит сразу, – отмечал Уизвелл. – Даже к мастерам он приходит в несколько приемов, разделенных годами». Но, пояснял Уизвелл, «только страстные люди могут достичь мастерства». Способность поддерживать страсть годами является залогом успеха на рынках – и в супружестве.

Может быть, величие в трейдинге следует тем же закономерностям, что мы наблюдаем у художников, ученых и игроков в сквош? Если это так, то следует предполагать, что опытный трейдер тратит очень много времени, погружаясь в рынки, следя за их

поведением, упражняясь в торговле и поддерживая высокий уровень внимания и концентрации. *Это те же условия, что дают оптимальное неявное обучение.* Таким образом, мастерство достигается за счет количественной максимизации опыта обучения и внимания во время приобретения этого опыта, с тем чтобы учиться как можно эффективнее. Когда это продолжается в течение длительного периода, появляется усвоенный набор навыков, которые, как и мастерство скрипача, трудно описать словами.



## Гравировка по мозгу

Важный вывод, который можно сделать из исследования неявного обучения, заключается в том, что любые технологии, которые могут ускорять погружение в рынок, представляют огромную выгоду для развития трейдеров.

Эти технологии включают, во-первых, средства моделирования и/или воспроизведения поведения рынка, позволяющие трейдерам изучать рынки даже тогда, когда биржа закрыта. Именно в таком контексте имеет особый смысл моя практика создания флеш-карт исторических данных рынка. Распечатывая лучшие сделки каждого дня и описание поведения маркеров до этих сделок, я создаю ряд обучающих опытов, которые можно повторять в любое время. Это похоже на упражнение Линды Рашке, когда она вывешивает для посетителей своего семинара графики и просит, чтобы они предсказали поведение рынка. Высвечивая один график за другим и давая необходимые комментарии, она ускоряет образование трейдеров, усиливая опыты неявного обучения.

Думаю, что на таких примерах можно научиться очень многому. Когда трейдеры за короткое время видят разнообразные примеры моделей торговли, они приобретают способность к неявному пониманию существенных характеристик рынков, готовых начать движение. Главное здесь – генерировать достаточно много примеров и представлять их с наименьшими промежутками. Как я упоминал ранее, когда я недавно разговаривал с разработчиком веб-сайта Decision Point Карлом Свенлином ([www.decisionpoint.com](http://www.decisionpoint.com)), он проявил внимание к образовательным потребностям трейдеров. Он сказал, что, организовывая графики как по индикаторам (возможность видеть данный индикатор на нескольких рынках), так и по рынкам (возможность видеть несколько индикаторов на одном рынке), сайт дает «легкую возможность быстрого изучения различных перспектив». Одним из моих любимых упражнений на этом сайте является быстрый перебор графиков различных секторных индексов и индикаторов рынка. При этом я стараюсь, насколько можно, расслабить ум, и очень

часто у меня появляется чувство понимания общей картины, которое может стать основанием для более глубокого тестирования.

Недавно я начал экспериментировать с компьютерной программой (HiJaack Pro), позволяющей делать копии экранных изображений, которые потом можно использовать как флеш-карты. Дополнительная функция программы собирает эти изображения в «кинофильмы» – их потом можно просматривать в любое время. Эта технология способна значительно увеличить количество опытов неявного обучения, поскольку каждый торговый день может быть записан в виде нескольких мини-фильмов. Преимущество записи данных в движущейся форме состоит в том, что это потенциально делает ученика восприимчивым к разворачиванию моделей и последовательностей, предшествующих торгуемой ситуации на рынке. Проведение опытов с теми же данными и теми же самыми дисплеями, с которыми приходится иметь дело в торговле, может усилить перенос неявного знания на торговлю в реальном времени.

Вторым набором технологий, позволяющих ускорить развитие торгового мастерства, является биологическая обратная связь. Если обучаемый извлекает больше пользы из опытов неявного обучения, когда поддерживает высокий уровень внимания и концентрации, то любые методы, усиливающие внимание, могут реально увеличить эффективность обучения. В настоящее время я экспериментирую с обратной связью, используя температуру лба как косвенный показатель кровотока к предлобной коре мозга. Когнитивист Элхонон Голдберг подчеркивал в своей книге «Управляющий мозг» (The Executive Brain) [9], что эта область в значительной степени ответственна за нашу концентрацию, принятие решений и другие исполнительные функции. Контроль над поведением и способностью обрабатывать новую информацию может быть потенциально усилен за счет активации лобных долей.

Голдберг приводит целый ряд свидетельств, подтверждающих, что тренировка областей мозга способствует их развитию, включая когнитивные упражнения, которые увеличивают функционирование лобных долей и предупреждают ухудшения, связанные со старением. Он предвидит появление гимнастики для ума, способствующей сохранению хорошей когнитивной формы. Вместо того чтобы пытаться развивать определенные умственные процессы, утверждает

Голдберг, людям стоит попробовать фактически изменить сам мозг. Интенсивное использование биологической обратной связи для тренировки областей мозга, ответственных за концентрацию, может стать одним из самых многообещающих путей, которыми трейдеры смогут максимизировать свое обучение и развивать мастерство. Возможно, мозг можно будет ускорить настолько, что это позволит значительно сократить обычные 10 лет, необходимые для достижения мастерства.

Возможно ли, чтобы торговые методы, выполняемые добросовестно, могли фактически изменить мозг? Думаю, да. В замечательном энциклопедическом труде «Дзен и мозг» (Zen and the Brain) невропатолог Джеймс Остин описал биохимические и структурные изменения в мозге как функцию медитации дзен. Его всестороннее исследование указывает на глутамат (возбуждающий нейромедиатор аминокислоты) и гамма-аминомасляную кислоту (тормозной медиатор) как ключевые факторы процесса изменения. Интересно, что гамма-аминомасляная кислота создается из глутамата при помощи фермента декарбоксилаза глутаминовой кислоты. Исследование утверждает, что приблизительно 40 % всех нервных клеток производят гамма-аминомасляную кислоту, а 30 % – глутамат. Остин назвал эти медиаторы «инь и янь неврологии», поскольку они в значительной степени контролируют торможение и возбуждение различных моделей реакций. Введение животным гамма-аминомасляной кислоты, например, тормозит их агрессивные и гиперактивные реакции, а сокращение количества гамма-аминомасляной кислоты приводит к повышенной возбудимости. У людей бензодиазепиновые препараты (мягкие транквилизаторы, такие как занакс и валиум) увеличивают передачу гамма-аминомасляной кислоты, уменьшая волнение.

Остин отметил, что если излишний глутамат нервных клеток вызывает чрезмерную активацию рецепторов соседней (постсинаптической) клетки, то эта клетка погибает. Перепроизводство глутамата больше всего влияет на участки, ответственные за создание стресс-активируемых пептидов, которые служат посыльными к гипоталамусу и мозжечковой миндалине. Остин предположил, что «повторяющиеся, глубоко экстраординарные состояния сознания» могут «гравировать» мозг, выборочно разрушая нервные клетки,

включая участвующие в «дисфункциональном, чрезмерно эмоциональном поведении» (с. 656). Кроме того, глутаматные рецепторы в нервных клетках изменяют возбудимость соседних клеток, улучшая память и выполнение задач у животных.

Голдберг ссылается на проведенное в России исследование, в котором было найдено, что L-глутаминовая кислота, натриевая соль которой и является глутаматом, улучшает функции, выполняемые лобными долями мозга, включая способность понимать суть вещей и ориентацию во времени. Человек, практикующий дзен, может таким образом создавать характерные изменения в собственной индивидуальности, как выжигая негативные эмоциональные модели реакции, так и выборочно расширяя когнитивные способности.

Помимо медитации существует ряд других методов, таких как гипноз, которые также могут усиливать внимание и концентрацию и тем самым помогать неявному изучению моделей рынка. Я убежден, основываясь на моих личных экспериментах с музыкой Филипа Гласса, светозвуковой машиной и биологической обратной связью, что лучшие гимнастические упражнения для ума заключаются в культивировании и поддержке его экстраординарных состояний. Ускорение обучения может зависеть от состояния ученика не в меньшей степени, чем от организации представляемого материала. В настоящее время я экспериментирую с биологической обратной связью не только для того, чтобы оставаться в зоне, но также и для исследования зон различной глубины и интенсивности. Моя цель состоит в том, чтобы определить, может ли пребывание в этих зонах во время торговли улучшить в конечном счете обучение и результаты.

В качестве рабочей гипотезы я полагаю, что повторяющиеся интенсивные занятия умственной гимнастикой изменяют баланс обработки информации между полушариями головного мозга. Каттинг связывает различные психопатологии с относительно повышенной активацией одного полушария и подавлением другого. Тревога и депрессия наиболее очевидно связаны с активацией правого полушария; шизофрения и другие умственные расстройства больше тяготеют к левому полушарию. Каждое полушарие играет уникальную и незаменимую роль в познании. Как отметили В. С. Рамачандран и Сандра Блейкли, работа левого полушария состоит в том, чтобы создавать системы или модели убеждений и вписывать новые события

в данные системы. Это «переводчик», открытый Майклом Газзанигой и Джозефом Леду. Правое полушарие реагирует на отклонения в опыте, которые противоречат существующим моделям. По этой причине Рамачандран и Блейкли именуют правое полушарие «адвокатом дьявола».

Трейдеры очевидно нуждаются в способности формировать умственные модели рынка (левое полушарие) и быстро пересматривать их, когда возникают аномалии (правое полушарие). Это требует особого набора когнитивных навыков – способности тонко чувствовать происходящее, строить разумные психические карты (торговые планы) и гибко изменять эти карты в зависимости от событий. Те же навыки отличают специалистов в других областях – от шахматистов и психотерапевтов до летчиков-истребителей. Меня не удивило бы, если бы тщательное изучение истоков мастерства в этих областях привело бы к лучшему пониманию характеристик, необходимых для развития первоклассных трейдеров.

И наоборот, можно многое узнать о проблемах в трейдинге, изучая людей, у которых эти способности отсутствуют. Позвольте предложить вашему вниманию синдром трейдера А., который олицетворяет трейдеров, испытывающих трудности с созданием и изменением планов. Этот синдром характеризуется:

- *невниманием* – трейдер не может сохранять внимание и демонстрирует повышенную отвлекаемость и низкую бдительность по отношению к задаче;
- *растормаживанием поведения* – трейдер склонен проявлять импульсивность, реагируя на задачи быстро и неточно;
- *недостаточно управляемым поведением* – трейдер не может соблюдать правила и требования, связанные с задачей.

Теперь рассмотрим противоположную ситуацию – синдром трейдера В. Он характеризуется:

- *сверхбдительностью* – трейдер жестко фиксируется на ограниченном наборе раздражителей, не видя леса за деревьями;
- *торможением поведения* – трейдер склонен слишком много анализировать, а когда приходит время действовать, его словно парализует;
- *негибкостью* – трейдер чрезмерно сосредоточивается на правилах и требованиях задачи, теряя гибкость реакции.

Синдром трейдера А. взят из диагностических критериев Рассела Баркли для синдрома дефицита внимания с гиперактивностью. Синдром В. является описанием тревожного расстройства. Крайности этих «синдромов» охватывают большинство проблем, стоящих перед трейдерами. Выполняя упражнения умственной гимнастики, которые усиливают функционирование лобных долей – исполнительных центров, можно найти путь между этими крайностями. Данный путь лучше определить словами *гибкое внимание*. Это состояние, знакомое тем, кто занимается медитацией или биологической обратной связью.

Голдберг приводит множество свидетельств, опровергающих представление, что взрослый мозг теряет свою пластичность. Он отмечает, что взрослые крысы, помещенные в среду, обогащенную колесами и игрушками, развивают на 15 % больше нервных клеток, чем нестимулируемые мыши. А что, если трейдеры смогут создать свои собственные раздражители, ускоряющие связанные с развитием изменения, на которые при обычных обстоятельствах требуется более 10 лет обучения? Это поистине один из самых захватывающих передовых рубежей в психологии трейдинга.

## В поисках успеха на рынках

Когда Джек Швагер спросил одного из «чародеев рынка» Эда Сейкоту, что бы тот посоветовал среднему трейдеру, Сейкота дал следующий поучительный совет: передайте свои деньги лучшему трейдеру и найдите себе дело, в котором вы действительно сможете проявить себя. Когда Швагер спросил, как мог бы преобразовать себя средний трейдер, Сейкота ответил, что средние трейдеры не изменяют себя – это по силам только превосходным трейдерам.

Начитавшись за прошедшие годы литературы по трейдингу и рынкам, я нашел несколько перлов мудрости. Вот они. Найдите свою страсть – работу, которая стимулирует, зачаровывает и бесконечно бросает вам вызов. Найдите то, что считаете важным и полезным, и посвятите себя этому. Если вашей страстью окажутся рынки, вы найдете силы, чтобы преодолеть трудности ученичества и развить в себе мастерство, необходимое для того, чтобы стать профессионалом. Если ваша страсть не связана с рынками, то инвестируйте свои средства в кого-то, кто обладает объективной финансовой историей и чьи инвестиционные цели соответствуют вашим собственным. А затем займитесь теми аспектами жизни, которые будут заставлять вас каждое утро выскакивать из кровати, с нетерпением встречая новый день.

Намного легче преодолевать трудности, стремясь к своей мечте, чем добиваться мгновенного успеха в неинтересной работе. Самая большая радость в жизни, написал однажды Джордж Бернارد Шоу, – это использовать себя для цели, которую вы считаете величественной. Лучшее поле деятельности – то, которое является призванием, а не просто работой, – дает человеку место для роста и развития. Есть только одна веская причина для того, чтобы торговать на фондовых рынках, так же как есть только одна веская причина для того, чтобы быть психологом, балериной или архитектором: *потому что это ваше призвание*, арена, на которой найдут наилучшее применение ваши таланты и тяга к самосовершенствованию.

Именно в этом контексте трейдинг и инвестирование могут быть действительно героическими деяниями. Антрополог Джозеф Кемпбелл изучил героическую мифологию различных культур и обнаружил

общую основную тему. Герой – тот, кто сталкивается с достойной, но очень трудной задачей. Не способный легко победить своего противника, герой должен спуститься в подземный мир, чтобы получить некое орудие, которое позволит ему достигнуть своей цели. Этот спуск очень страшен и чреват опасностями, но он укрепляет героев для их неизбежной победы.

Чтобы добиться успеха, трейдеры должны сразиться с неблагоприятными шансами и превзойти усилия многих конкурентов. Они не рождаются готовыми для решения этой задачи. Их спуск в подземный мир требует, чтобы они выступили против своих личных проблем, борясь с теми когнитивными и эмоциональными тенденциями, которые способны исказить их усилия при идентификации, понимании моделей рынка и торговле на их основании. Чтобы преуспеть, трейдеры должны перерасти себя и проявить контроль и мастерство, значительно превышающие потребности обычной жизни. Как мифический греческий герой Геракл, успешные трейдеры посчитают свои дубины недостаточным оружием, чтобы убить многоглавую Лернейскую гидру; как Одиссей, они испытают искушение сиренами и столкнутся с морскими чудовищами Сциллой и Харибдой. Как у Геракла, их успех будет зависеть от их способности принять помощь и использовать новое оружие. Как Одиссей, они избегнут песен сирен и пройдут узким путем только благодаря стальной самодисциплине.

Эта мифическая задача также сопровождается радостью состязания: в каждом матче соперники вступают в новую героическую битву с новыми противниками, погружаясь глубже в себя по мере спуска в собственные подземные миры риска, вознаграждения, боли и экстаза. Как спортивные болельщики, люди опосредованно разделяют приключения спортсменов, поглощая тем самым часть их героизма. Приветствуя достижения олимпийской команды по хоккею или футболу, болельщики мысленно отождествляют себя со своими героями, облагораживаясь в этом процессе.

Немного осталось в жизни арен, где может вступить в героическую борьбу независимый индивидуум. Золотая лихорадка конца XIX в. захватила воображение публики, потому что она полностью погрузилась в героический миф Кемпбелла. Человек, чтобы разбогатеть, мог пересечь пустыню и встретиться с бесчисленными



опасностями. Более чем столетие спустя появление Интернета предоставило подобное благо – индивидуальные предприниматели начали осваивать международную среду и пожинать внушительные вознаграждения.

Однако эти волнующие приключения являются исключениями из правил. Чаще люди живут и работают в больших общественных группах, выполняя чрезвычайно ограниченные роли, где их личный вклад трудно оценить. Люди наслаждаются безопасностью работы и семейной жизни, неизвестными Гераклу или Одиссею, но и почти не имеют выхода для своих героических импульсов. Конечно, можно встретить и преодолеть вызов на поле для гольфа или выполняя план продаж, но возможности для великого героизма отсутствуют. Не может быть величия без опасности, не может быть победного восхождения без спуска в подземный мир.

В этом, я думаю, секрет вечной привлекательности рынков. С разумной ставкой и счетом онлайн каждый человек может поучаствовать в собственной золотой лихорадке и отправиться в самые невероятные предпринимательские приключения. Как лососи, поднимающиеся вверх по течению, чтобы метать икру; как сперматозоиды, преследующие яйцеклетку; и как старатели, копающие в поисках драгоценного металла, многие начнут, но немногие закончат. Это не имеет значения. Имеют значение достоинство и размах души, побуждаемой самыми благородными порывами. Не стоит ни править в аду, ни служить на небесах; гораздо предпочтительнее, если перефразировать Айн Рэнд, сражаться за завтрашнюю Валгаллу, чтобы войти в ее залы сегодня.

Если эта книга открыла несколько указателей для вашего путешествия, она достигла своей цели. Многие великие люди прошли по этому пути перед вами и мной. Учитесь на их примерах и особенно на скрытом в вас величии. Даже сейчас бывают случаи, когда вы, пусть в чем-то малом, достигаете славы богов. Извлекайте из этого уроки. А когда все ваши знания, рассудок и инструменты подведут вас, найдите покровителя, который вручит вам факел, чтобы испепелить Лернейскую гидру, и зеркальный щит, который позволит вам увидеть и убить отвратительную горгону Медузу.

Если вы сможете сохранить безупречность и постоянство в стремлении к цели, то встретите более чем достаточно риска и

неопределенности, потерь и упущенных возможностей. Однако я уверен, что в конце пути вы и я окажемся за большим столом в вечной компании павших героев, собирающихся в Валгалле.

## Библиография

Albert, R.S. (1992). A developmental theory of eminence. In R.S. Albert (Ed.), *Genius and eminence* (2nd ed., pp. 3–18). Oxford: Pergamon.

Alexander, F., & French, T.M. (1946). *Psychoanalytic therapy: Principles and applications*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Austin, J.H. (1999). *Zen and the brain: Toward an understanding of meditation and consciousness*. Cambridge, MA: MIT Press.

Barkley, R.A. (1990). *Attention deficit hyperactivity disorder: A handbook for diagnosis and treatment*. New York: Guilford.

Borges, J.L. (1964). *Labyrinths: Selected stories and other writings*. New York: New Directions.

Branden, N. (1997). *The art of living consciously: The power of awareness to transform everyday life*. New York: Simon & Schuster.

Brandstatter, H. (1991). *Emotions in everyday life situations: Time sampling of subjective experience*. In F. Strack, M. Argyle, and N. Schwartz (Eds.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective* (pp. 173–192). Oxford: Pergamon Press.

Campbell, J. (1973). *Hero with a thousand faces*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Castaneda, C. (1975). *Journey to Ixtlan: The lessons of Don Juan*. New York: Pocket Books.

Cleeremans, A. (1993). *Mechanisms of implicit learning: Connecticut models of sequence processing*. Cambridge, MA: MIT Press.

Cleeremans, A., Destrebecqz A., & Boyer, M. (1998). Implicit learning: News from the front. *Trends in Cognitive Science*, 2 (10), 406–416.

Cook, M.D. (2001). *Staying alive: Trading defensively for maximum profit*. [www.traderslibrary.com](http://www.traderslibrary.com): Trade Secrets Video Series.

Csikszentmihalyi, M. (1996). *Creativity: Flow and the psychology of discovery and invention*. New York: HarperPerennial.

Cutting, J. (1997). *Principles of psychopathology: Two worlds, two minds, two hemispheres*. Oxford: Oxford Medical Publications.

Davanloo, H. (1990). *Unlocking the unconscious*. Chichester, England: Wiley.

Diener, E., Sandvik, E., & Pavot, W. (1991). Happiness is the frequency, not the intensity, of positive versus negative affect. In F. Strack, M. Argyle, and N. Schwartz (Eds.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective* (pp. 119–139). Oxford: Pergamon.

Elder, A. (1993). *Trading for a living*. New York: Wiley.

Elkin, I., Shea, M.T., Watkins, J.T., Imber, S.D., Sotsky, S.M., Collins, J.F., Glass, D.R., Piconis, P.A., Leber, W.R., Docherty, J.P., Fiester, S.J., and Parloff, M.B. (1989). National Institute of Mental Health Treatment of Depression Collaborative Program: General effectiveness of treatments. *Archives of General Psychiatry*, 46, 971–982.

Ericsson, K.A. (1996). The acquisition of expert performance: An introduction to some of the issues. In K. A. Ericsson (Ed.), *The road to excellence: The acquisition of expert performance in the arts and sciences, sports and games* (pp. 1–50). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Fenton-O'Creevy, M., Soane, E., & Willman, P. (1999, August). *Trading on illusions: Unrealistic perceptions of control and trading performance*. Academy of Management Conference, Chicago, IL.

Flavell, J.H. (1963). *The developmental psychology of Jean Piaget*. New York: Van Nostrand.

Galton, F. (1869). *Hereditary genius: An inquiry into its laws and consequences*. London: Macmillan.

Gazzaniga, M.S. (1998). *The mind's past*. Berkeley: University of California Press.

Goldberg, A. (1999). *Being of two minds: The vertical split in psychoanalysis and psychotherapy*. Hillsdale, NJ: Analytic Press.

Goldberg, E. (2001). *The executive brain: Frontal lobes and the civilized mind*. New York: Oxford University Press.

Grinder, G., & Bandler, R. (1981). *Trance-formations: Neuro-linguistic programming and the structure of hypnosis*. Moab, UT: Real People Press.

Gurdjieff, G.I. (1984). *Views from the real world: Early talks of G.I. Gurdjieff*. London: Arkana.

Haley, J. (1986). *Uncommon therapy: The psychiatric techniques of Milton H. Erickson, M. D.* New York: Norton.

Hastie, R., & Park, B. (1997). The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line. In W. Goldstein and R.M. Hogarth (Eds.), *Research on judgment and*

*decision making: Currents, connections, and controversies* (pp. 431–453). Cambridge: Cambridge University Press.

Hirsch, Y., & Hirsch, J.A. (2002). *Stock trader's almanac 2002*. Old Tappan, NJ: Hirsch Organization.

Isen, A.M. (1997). Positive affect and decision making. In W.M. Goldstein and R.M. Hogarth (Eds.), *Research on judgment and decision making: Currents, connections, and controversies* (pp. 509–536). Cambridge: Cambridge University Press.

Kelly, G. (1963). *Theory of personality: The psychology of personal constructs*. New York: Norton.

Kiev, A. (2001). *Trading in the zone*. New York: Wiley.

Lazarus, R.S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.

LeDoux, J. (1996). *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*. New York: Touchstone.

Lee, C.M., & Swaminathan, B. (2000). Price momentum and trading volume. *Journal of Finance*, 55, 2017–2069.

Libet, B. (1985). Unconscious cerebral initiative and the role of unconscious will in voluntary action. *The Brain and Behavioral Sciences*, 8, 529–566.

Lo, A.W., & Repin, D.V. (2001). The psychophysiology of real-time financial risk processing. Working paper: Massachusetts Institute of Technology Sloan School of Management.

Lombardi, V., Jr. (2001). *What it takes to be #1: Vince Lombardi on leadership*. New York: McGraw-Hill.

Lowen, A. (1995). *Joy: The surrender to the body and to life*. New York: Arkana.

Mahrer, A.R. (1989). *Dreamwork in psychotherapy and self-change*. New York: Norton.

Markman, J. (2001). *Online investing: How to find the right stocks at the right time*. Redmond, WA: Microsoft Press.

Maslow, A. (1998). *Toward a psychology of being (3rd ed)*. New York: Wiley.

Mathieu, W.A. (1991). *The listening book: Discovering your own music*. Boston: Shambhala.

McCrae, R.R., & Costa, P.T. (1996). Toward a new generation of personality theories: Theoretical contexts for the Five-Factor Model. In J.S.

Wiggins (Ed.), *The Five-Factor Model of personality: Theoretical perspectives* (pp. 51–87). New York: Guilford.

Meichenbaum, D. (1977). *Cognitive-behavior modification*. New York: Plenum.

Mentzer, M. (1997). *Mike Mentzer's high intensity training program*. New York: Advanced Research Press.

Murphy, M. (1992). *The future of the body: Explorations into the further evolution of human nature*. Los Angeles: Tarcher.

Niederhoffer, V. (1997). *The education of a speculator*. New York: Wiley.

Norretranders, T. (1998). *The user illusion: Cutting consciousness down to size*. New York: Penguin.

Odean, T. (1999). Do investors trade too much? *American Economic Review*, 89, 1279–1298.

Ornstein, R. (1997). *The right mind*. San Diego: Harcourt Brace.

Ouspensky, P.D. (1971). *The fourth way*. New York: Vintage.

Pennebaker, J.W. (1993). Social mechanisms of constraint. In D.M. Wegner and J.W. Pennebaker (Eds.), *Handbook of mental control* (pp. 200–219). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Pirsig, R.M. (1974). *Zen and the art of motorcycle maintenance*. New York: Morrow.

Pious, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGraw-Hill.

Polanyi, M. (1967). *The tacit dimension*. Garden City, NY: Anchor.

Ramachandran, V.S., & Blakeslee, S. (1998). *Phantoms in the brain: Probing the mysteries of the human mind*. New York: Morrow.

Raschke, L. (2001). *Trading my way: Professional trading techniques*. Wellington, FL: LBRGroup.

Reber, A.S. (1993). *Implicit learning and tacit knowledge: An essay on the cognitive unconscious*. New York: Oxford University Press.

Sacks, O. (1996). *An anthropologist on Mars*. New York: Vintage Books.

Schiffer, F. (1998). *Of two minds: The revolutionary science of dual-brain psychology*. New York: Free Press.

Schwager, J.D. (1989). *Market wizards: Interviews with top traders*. New York: Harper & Row.

Schwager, J.D. (1992). *The new market wizards: Conversations with America's top traders*. New York: HarperBusiness.

Shapiro, F., & Forrest, M. S. (1997). *EMDR: Eye movement desensitization and reprocessing*. New York: Basic.

Shefrin, H. (2000). *Beyond fear and greed: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Boston: Harvard Business School Press.

Sherry, C.J. (1992). *The mathematics of technical analysis: Applying statistics to trading stocks, options and futures*. Chicago: Probus.

Simonton, D.K. (1994). *Greatness: Who makes history and why*. New York: Guilford.

Sperry, R.W. (1969). A modified concept of consciousness. *Psychological Review*, 76, 532–536.

Steenbarger, B.N. (1992). Toward science-practice integration in brief counseling and therapy. *Counseling Psychologist*, 20, 403–450.

Steenbarger, B.N. (1994). Duration and outcome in psychotherapy: An integrative review. *Professional Psychology: Research and Practice*, 25, 111–119.

Steenbarger, B.N. (2002). Brief therapy. In M. Hersen and W.H. Sledge (Eds.), *The encyclopedia of psychotherapy*. San Diego, CA: Academic.

Steenbarger, B.N. (2002). Single session therapy. In M. Hersen and W.H. Sledge (Eds.), *The encyclopedia of psychotherapy* (pp. 669–672). San Diego, CA: Academic.

Steenbarger, B.N., & Budman, S.H. (1998). Principles of brief and time-effective therapies. In G.P. Koocher, J.C. Norcross, and S.S. Hill (Eds.), *Psychologists' desk reference* (pp. 283–287). New York: Oxford University Press.

Talmon, M. (1990). *Single-session therapy: Maximizing the effect of the first (and often only) therapeutic encounter*. New York: Jossey-Bass.

Tart, C.T. (1987). *Waking up: Overcoming the obstacles to human potential*. Boston: Shambhala.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1982). Causal schemas in judgments under uncertainty. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 117–128). New York: Cambridge University Press.

Weiss, J., & Sampson, H. (1993). *How psychotherapy works*. New York: Guilford.

Wilson, C. (1972). *New pathways in psychology: Maslow and the post-Freudian revolution*. New York: Taplinger.

---

<b>notes</b>
--------------



# Сноски

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

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

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

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

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

Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

Мёрфи М. Будущее тела. – М.: Рипол Классик, 2011.



Нидерхоффер В. Университеты биржевого спекулянта. – М.: Крон-пресс, 1998.

Голдберг Э. Управляющий мозг: Лобные доли, лидерство и цивилизация. – М.: Смысл, 2003.